

UdineEconomia

Aprile 2008 - N. 4

Mensile di attualità economica e culturale della Camera di Commercio di Udine



Camera di Commercio
Udine

Registrazione Tribunale
di Udine n. 7 del 18 Aprile 1984
Spedizione in Abbonamento Postale - 45% -
art. 2 comma 20/b legge 662/96 Filiale di Udine

Taxe percue - Tassa riscossa
33100 Udine - Italy - Pubblicità inferiore al 70%
Per la pubblicità rivolgersi a: EURONEWS
Telefono 0432-512270 - 0432-292399 - 0432-202813

FOCUS ECONOMICO



**Impresa
"extra"**
pag. ► 2

FINANZA



**Banche da
primato**
pag. ► 3

ATTUALITÀ



**Napolitano
alla Danieli**
pag. ► 10



Dopo il voto...

È il momento di rimboccarsi le maniche

di Giovanni Da Pozzo*

È un imprenditore che conosce bene le esigenze del mondo produttivo. Ha una notevole esperienza nella gestione della pubblica amministrazione. È stato sindaco di Tolmezzo, già presidente della Regione e poi parlamentare. È Renzo Tondo, il nuovo presidente della Regione Friuli Venezia Giulia. A lui, i complimenti per il risultato ottenuto e i migliori auguri per l'impegnativo lavoro che lo attende. Le elezioni politiche e amministrative, che qui in Friuli Venezia Giulia hanno riguarda-

to, oltre alla Regione, anche la Provincia e la città di Udine (oltre a una serie di località minori) anche questa volta hanno rappresentato l'occasione di un confronto, a trecentosessanta gradi sull'economia, le necessità e le prospettive del nostro territorio.

Un confronto che ha portato nuovamente sotto i riflettori i temi di sempre: governabilità e riforme, conti pubblici, pressione fiscale, lavoro, burocrazia, energia e ambiente, infrastrutture, istruzione e ricerca, sicurezza e qualità della vita. Ebbene, credo veramente che adesso, in questa fa-

se così delicata per l'economia, sia il momento di "tirarsi su le maniche".

Ciò che sta a cuore all'impresa è la crescita economica dell'Italia. È la crescita economica il vero bene comune della nazione, perché crea ricchezza nell'interesse e a beneficio di tutti. Le imprese, per crescere, non hanno bisogno di sussidi, ma di meno vincoli e di migliori fattori pre-competitivi. Non è vero che l'Italia sia in declino, perché non bisogna confondere la crisi reale di un sistema politico-istituzionale che non riesce a decidere, con la vitalità di una parte consistente

del sistema delle imprese, che ha saputo rialzare la testa in anni difficili e che, anche di questi tempi, raccoglie i frutti di strategie aziendali innovative.

Tutto il mondo produttivo si attende dunque interventi rapidi e concreti per imprimere un ritmo diverso allo sviluppo e restituire all'Italia fiducia e convinzione nel futuro. Una richiesta che riguarda, ovviamente, non solo il Governo nazionale, ma anche l'Amministrazione regionale guidata, ora, da Renzo Tondo. L'economia del Friuli è fatta al 90% di piccole e micro imprese, dinamiche e vitali, ma

non sempre in grado di affrontare la globalizzazione. È a queste realtà che bisogna guardare offrendo strumenti adatti ad accompagnarle nel processo di internazionalizzazione, spingendole a una maggior capitalizzazione, favorendo le aggregazioni, in tutti i settori: dall'industria al turismo, dall'agricoltura all'artigianato, dalla cooperazione al terziario avanzato.

Ci stiamo avviando verso periodo di forti tensioni sui mercati, un periodo che sarà sicuramente difficile e richiederà il massimo impegno da parte di tutti. La Camera

di Commercio svolge un ruolo prezioso sul territorio perché rappresenta l'interfaccia tra sistema produttivo e istituzioni. È una sorta di terminale, in grado di trasmettere agli amministratori informazioni precise e dettagliate sulle esigenze delle imprese, informazioni che si rivelano utilissime per impostare corrette politiche economiche. Il dialogo e il confronto fra enti territoriali e Amministrazione regionale è sempre stato frequente e costante e ha sempre dato buoni frutti.

(*) Presidente Cciao Udine

SPECIALE SEDIA



**Aggregazione
è forza**
pag. ► 12

IL BANDO



**Nuovi
imprenditori**
pag. ► 17

SPECIALE ENERGIA



**Il mix
vincente
per il Friuli**
pagg. ► 20-21

Aumentano in provincia di Udine i titolari di aziende individuali extracomunitari: sono il 6,6% del totale

FOCUS ECONOMICO

LA SITUAZIONE

Impresa "extra"

Il settore in cima alle preferenze dei neo imprenditori è quello delle costruzioni

Sonia Sicco

Cresce la voglia d'impresa tra i cittadini immigrati in Friuli Venezia Giulia, soprattutto in provincia di Udine. Complessivamente, al 31 dicembre 2007, i titolari di imprese individuali extracomunitari iscritti alla Camera di Commercio di Udine erano 2.156 su 31.492, il 6,6% del totale (fonte Unioncamere-Infocamere).

A fotografare le caratteristiche di questo fenomeno è uno studio dell'Agenzia regionale del Lavoro, avviato sulla base dei dati delle iscrizioni delle nuove imprese nelle Cciao nel periodo 2000-2006.

Secondo lo studio, lo sviluppo di imprese gestite da immigrati - come nel resto d'Italia e in Europa - è stato favorito da processi di ristrutturazione che hanno frammentato il tessuto produttivo in piccole unità, specialmente attraverso meccanismi di decentramento e di subappalto, come anche per la mancanza di sbocchi in altri campi.

Per questo motivo, il fare impresa è risultato l'unico modo per rispondere alle aspirazioni di mobilità sociale, superando lo stereotipo del lavoratore immigrato impiegato nelle mansioni più basse dei processi pro-



duttivi.

Secondo i dati, in Friuli le nuove imprese degli immigrati, salvo il caso della ristorazione e dell'alimentazione o di altri prodotti tipici dei paesi d'origine, hanno scarse connotazioni 'etniche' e si rivolgono essenzialmente alla clientela italiana. Sono quindi imprese 'aperte', che tendono ad inserirsi e a competere sul normale mercato.

Il settore in cima alle preferenze dei neo imprenditori stabiliti in provincia di Udine è quello delle costruzioni, seguito

dal commercio, le attività manifatturiere, le attività immobiliari, il noleggio, l'informatica e la ricerca. Rispetto alla provenienza, in provincia di

Udine è discreta la presenza di imprenditori marocchini, pari a quelli cinesi come numero e come settore di preferenza (il commercio).

IN CIFRE

L'esercito dei 2.000

Imprese fvg extracomunitari: 5.491 (8,3%) su 65.799 complessive

Provincia di Udine: 2.156 (6,6%) su 32.492 (al 31.12.2007)

Settori privilegiati: edilizia, ristorazione, commercio e servizi diretti alla popolazione

L'INDAGINE

In crescita anche gli imprenditori di provenienza comunitaria

La nuova risorsa del Friuli

Un fenomeno in notevole espansione, sia nella dimensione nazionale che in quella regionale: è l'impresa che nasce dai cittadini immigrati. Secondo un'indagine sul tema resa nota da Mario Passon, responsabile dell'Ufficio Statistiche della Camera di commercio di Udine, si tratta di "dati molto importanti, perché stanno a significare quanto sia radicata la presenza di lavoratori e soprattutto imprenditori immigrati che ricoprono un ruolo essenziale nel sistema economico".

L'indagine dell'Agenzia regionale del lavoro, che ha esaminato i dati relativi alle iscrizioni delle nuove imprese - considerando le variabili della distribuzione territoriale e settoriale, della forma giuridica, della nazionalità, ecc - non lascia

spazio a dubbi: sono una nuova risorsa.

Nell'imprenditoria di provenienza straniera, in regione un rilevante peso è occupato da quella extracomunitaria (più di 11.000 ditte su quasi 15.000). Inoltre, nel periodo 2000/2006, il numero degli imprenditori 'locali' è, seppur lievemente, diminuito, mentre gli imprenditori extracomunitari sono aumentati del 45,8%, e gli imprenditori di provenienza comunitaria sono cresciuti del 23,1%. In sostanza gli imprenditori italiani diminuiscono mentre quelli di provenienza straniera crescono in maniera significativa, come peraltro avviene in quasi tutti il Paese.

Dal punto di vista provinciale gli incrementi maggiori, per il segmento degli extracomunitari,



si registrano a Pordenone ed Udine con lavori decisamente sopra la media regionale.

Sul versante settoriale, la crescita più elevata si registra nel settore delle costruzioni, dato decisamente anomalo rispetto alla dinamica degli altri

comparti produttivi. Infatti al secondo posto si colloca il segmento "altro" seguito dal settore delle attività immobiliari, noleggio informatica ricerca.

Il settore commercio e riparazione ha un valore modesto insieme al comparto degli alberghi e ristoranti. Fanalino di coda è il settore manifatturiero. Quasi la metà delle imprese è individuale, concentrate nelle costruzioni e nell'agricoltura. Le società di persone si attestano sul 28,8% del totale imprese avviate da immigrati, ma raggiunge il 64,4% nel settore degli alberghi e ristoranti.

Dal versante dei Paesi di provenienza i numeri maggiori arrivano dalle Repubbliche della ex Jugoslavia e dai Paesi del Sud America.

L'ESEMPIO

In Viale Trieste

L'esperto cucitore

"È un lavoro dove la precisione e la qualità sono tutto". Valter Qehaja, 42 anni, originario di Scutari (Albania), in Italia dal 1991, è titolare a Udine di un laboratorio di tappezzeria. Dopo anni trascorsi a lavorare nelle fabbriche del Triangolo della sedia, decide di compiere il grande salto e di mettersi in proprio. Apre un piccolo laboratorio. La sua è una storia di passione e determinazione. Valter Qehaja arriva in Italia in modo fortunoso. Sbarca a Brindisi nel 1991. È solo, senza un lavoro. Ma il suo tesoro è nelle sue mani: fin da giovanissimo ha lavorato come sarto, diventando un esperto cucitore.

Il suo viaggio alla ricerca di un futuro migliore lo porta da Brindisi a Paluzza, in una caserma dove lo Stato sistema lui e altri suoi concittadini in attesa di trovare una soluzione. Ci rimane quattro mesi. Poi - racconta - senza attendere l'aiuto del comune del Comune, si rimbecca le maniche e va alla ricerca di un lavoro. "Ho iniziato a lavorare a Udine in una fabbrica che produceva borse, ma in meno di due anni l'azienda è fallita".

Valter Qehaja non si perde d'animo, e parte nuovamente alla ricerca di un impiego. Lo trova nel Distretto della Sedia. La sua esperienza di cucitore gli

permette di trovare rapidamente una collocazione. "Ho lavorato per 8 anni in quella zona e poi mi sono trovato di nuovo senza un lavoro".

È a questo punto che scatta in Valter Qehaja l'idea di aprire una attività tutta sua. Ci ragiona un po' e poi si lancia. Nel 1999 apre un laboratorio di tappezzerie, occupandosi di rivestimenti per salotti, auto e nautica. "Ho cambiato due sedi, prima di arrivare all'attuale laboratorio, in viale Trieste 25/b". "Non è stato difficile mettersi in proprio - spiega - non ho avuto alcun problema. In capo ad una settimana ho aperto la partita Iva e ho iniziato a lavorare".

"È un mestiere complesso che bisogna saper fare. Nella nautica, in particolare, faccio tutto quanto da solo: cucinerie esterne, tendaggi, tappezzerie interne, insomma tutto il rivestimento della barca". Valter Qehaja ci tiene a ringraziare chi gli ha permesso di aprire il suo laboratorio: "È la parrocchia di Cussignacco, che mi è stata vicina nel momento più difficile della mia vita".

Il lavoro non manca, "anche se in certi settori - sottolinea Valter Qehaja - come nel rivestimento per salotti, c'è un po' di crisi". L'importante - conclude - "è lavorare seriamente, consegnando al cliente un prodotto di qualità".



A tu per tu con Roberto Dal Mas, presidente regionale della Commissione Abi

FINANZA

L'INTERVISTA

Banche da primato

Crescono i finanziamenti bancari all'economia regionale: 28 miliardi di euro nel 2007

Raffaella Mestroni

Roberto Dal Mas è il presidente regionale della Commissione Abi, un organo tecnico consultivo che rappresenta il filo diretto fra banche e territorio. La Commissione svolge un'attività di monitoraggio sull'attività normativa regionale, espone il punto di vista del sistema bancario su diversi temi e partecipa ai Tavoli di concertazione regionale per offrire un contributo sui provvedimenti strategici e di programmazione territoriale.

Dottor Dal Mas, in una recente intervista, Lei ha dato il rating "AA" ai risparmiatori del Fvg. E alle banche?

Forse sarebbe più corretto porre questa domanda ai nostri clienti. Per quanto ci riguarda, possiamo evidenziare la presenza capillare del sistema bancario regionale, costituito da quasi mille sportelli, uno ogni 110 aziende presenti e ogni 1.100 abitanti con età superiore ai 15 anni. Siamo



Il sistema bancario regionale vanta quasi mille sportelli, uno ogni 110 aziende presenti

presenti in 176 comuni pari a circa l'80% del totale regionale.

Le aziende sottolineano i tempi lunghi per la concessione del credito. Quanto ciò dipende dal fatto che i centri decisionali di tutti gli istituti presenti in Fvg sono altrove?

Rapporti di collaborazione sempre più stretti tra banche e imprese sono la base principale per soddisfare le esigenze del territorio. Nonostante una congiuntura molto criti-

ca i numeri ci danno ragione: a settembre 2007, ultimi dati disponibili, i finanziamenti bancari all'economia regionale sono stati di 28 miliardi di euro (+8,9% rispetto a settembre 2006). In questo senso, alle imprese sono andati 14,6 miliardi (+7,2%) alle famiglie 7,9 miliardi (+7,9%).

Un'altra frequente accusa riguarda gli alti costi del servizio. Gli istituti si stanno attrezzando per ridurli?

Da tempo è in atto un processo di riduzione dei

prezzi, grazie alla sempre maggiore concorrenza tra banche. I prezzi dei conti correnti italiani si sono ridotti del 18% dal dicembre 2005 ad oggi. Ciò senza contare fattori che continuano a pesare, in Italia più che in Europa, quali la fiscalità o l'uso del contante. I ricavi poi complessivi per ciascun cliente delle banche in Italia sono pari a 1.732 euro, contro una media europea di 1.813.

Fin dall'inizio della crisi dei subprime, le banche italiane si sono chiamate fuori. I risparmiatori sono stati rassicurati. Eppure il cambio delle condizioni e dei tassi soprattutto per quanto riguarda le imprese, sono stati giustificati proprio con la crisi subprime.

Siamo tranquilli ma restiamo vigili. Non c'è nessuna febbre e quindi nessuna preoccupazione per le banche italiane e soprattutto per i nostri risparmiatori. Nel complesso i nostri 32.000 sportelli in tutta Italia stanno continuando a "servire", come sempre, 3.500.000 di

clienti ogni giorno. Questo si chiama fiducia. Non abbiamo avuto code di clienti impauriti per i loro depositi. E non ce ne saranno.

Negli ultimi anni, in regione, sono arrivati importanti gruppi stranieri: la Hyppo Bank e, più di recente, Sparkasse. Il Fvg è ritenuto quindi un mercato interessante. A fronte di questa offensiva, non pare che le banche italiane facciano altrettanto all'estero. Le banche regionali stanno elaborando qualche strategia nei confronti di paesi quali Austria, Slovenia, più in generale verso la ex Jugoslavia?

Austria, Slovenia, ma anche Romania, Polonia, Ungheria sono parte di un unico mercato nel quale le banche italiane e non da oggi, hanno concentrato le loro attività di crescita internazionale: Non solo le maggiori banche nazionali ma anche quelle regionali hanno avviato da tempo progetti di penetrazione in quei territori, con l'obiettivo di assistere le

imprese italiane nel loro processo di internazionalizzazione ma anche portando il know-how domestico al servizio di quelle comunità.

A livello nazionale, stiamo assistendo a una fuga dai fondi comuni che le banche collocano. E in Friuli Venezia Giulia?

La crisi dei mercati finanziari internazionali sta mettendo a dura prova la fiducia anche in quegli operatori o in quegli strumenti di gestione dei risparmi meno coinvolti. È un fenomeno globale, che non può non avere ricadute senza nulla togliere alla solidità del sistema bancario nazionale e regionale.

Sono aumentate, in generale, le sofferenze? E nei distretti industriali?

Le sofferenze presentano ancora un trend di crescita assolutamente fisiologico con un'incidenza percentuale sul totale impieghi in contrazione sia a livello nazionale che regionale, senza caratterizzazioni settoriali di rilievo.



Sono molte le detrazioni che riguardano gli elettrodomestici nelle abitazioni

La principale causa che ha fatto registrare un'inflazione del +3,3% a marzo 2008? Il caro-energia. Complici una tensione internazionale sul mercato delle materie prime solo parzialmente compensata dal super-euro, una limitata politica di liberalizzazione ed uno scarso investimento in fonti energetiche alternative, ciascuno di noi si rende conto che fare il pieno costa sempre di più e che le bollette di luce e gas sono sempre più salate.

Quali sono gli incentivi al risparmio energetico previsti dalla Legge Finanziaria 2008? Dal

momento che i benefici fiscali che solitamente toccano noi giovani contribuenti più da vicino sono quelli relativi alle nostre case ed alle nostre auto, cerco di seguito di indicare i tratti principali di ciascuno.

Per quanto concerne le abitazioni, le detrazioni possono riguardare: la riqualificazione globale degli edifici, gli interventi sulle murature esterne, le finestre e gli infissi; l'installazione di pannelli solari e la sostituzione di impianti di riscaldamento vecchi ed inefficienti. Possono essere relative sia ad edifici esistenti che a quelli di nuova costru-

FINANZA E GIOVANI Il caro energia: come combatterlo

L'ABC degli ecoincentivi

zione, di tutte le categorie catastali e sia di proprietà di persone fisiche che giuridiche. La detrazione fiscale è pari al 36% della spesa e può comprendere anche gli oneri per le prestazioni professionali. Gli importi massimi sono indicati nella tabella e vanno ripartiti in quote annuali da un minimo di 3 ad un massimo di 10 anni. Sono inoltre previsti degli incentivi per la sostituzione di frigoriferi e congelatori con nuovi apparecchi di classe energetica non inferiore ad A+. In questo caso, la detrazione che ci spetta è pari al 20% del costo d'acquisto a cui si possono sommare i costi di trasporto

ed installazione con un limite massimo di 200 euro per macchina.

Gli ecoincentivi volti a creare un parco auto ecologico variano a seconda del mezzo: se sostituiamo un veicolo Euro 0, Euro 1 o Euro 2 immatricolato prima del 1997 con uno Euro 4 o Euro 5 che emette non oltre 140g di anidride carbonica (CO₂) al chilometro (130g/km se diesel), beneficiamo di uno sconto dal concessionario di 700 Euro, che sale a 800 Euro se la nuova auto non ne emette più di 120g/km. A questo bonus si aggiunge l'esenzione dal pagamento delle tasse automobilistiche per una annualità, estesa a

due per chi rottama una Euro 0 e, dato che scatta automaticamente, sarà sufficiente non andare a pagare il bollo. Inoltre, il beneficio è di 1.200 euro se sostituiamo 2 veicoli e ne acquistiamo 1 solo mentre se rottamiamo la nostra vecchia auto senza acquistare un'altra abbiamo un contributo per la demolizione e la cancellazione dal Pubblico Registro Automobilistico (PRA) di 150 euro.

Non dimentichiamoci però che il vero risparmio nasce da un'attenzione quotidiana agli sprechi: ricordandoci di spegnere la TV non solo con il telecomando, utilizzando lampadine ed elettrodomestici ad alta efficienza e termostati adatti, possiamo infatti risparmiare tra il 15 ed il 20% di energia all'anno.

Da ultimo segnaliamo che nel caso dell'utilizzo dell'energia elettrica sono previste tariffe differenziate per fasce d'utenza. Investire un po' del nostro tempo per dare un'occhiata ai siti dei gestori può portare dei risparmi!

Michela Mugherli
rubrica@michelamugherli.it

IMPORTI MASSIMI

Detrazioni per le case

Riqualificazione globale	100.000,00 €
Involucro	60.000,00 €
Pannelli solari	60.000,00 €
Impianti di riscaldamento	30.000,00 €

UdineEconomia

mensile fondato nel 1984

Direttore editoriale:

Giovanni Da Pozzo

Direttore responsabile:

Daniele Damele

Caporedattore

Davide Vicedomini

Editore:

Camera di Commercio di Udine

Via Morpurgo 4 - 33100 Udine

Tel. 0432 273111/519

Progetto grafico:

Colorstudio

Impaginazione/Fotoliti:

Grafiche Filacorda - Udine

Stampa:

Editoriale Fvg

Fotoservizi:

Foto Agency Anteprima

Archivio:

C.C.I.A.A. - Anteprima

Per la pubblicità rivolgersi a:

EURONEWS

Tel. 0432 512270-292399-

202813

La tiratura del mese

di febbraio, è stata

di 52 mila copie

Primavera vuol dire asparago: negli orti a nord di Udine la coltura fu introdotta 200 anni fa

ENOGASTRONOMIA

LA PRODUZIONE

Un piatto storico

In attesa di riconoscimento da circa 3 anni l'ottenimento della Dop

Adriano Del Fabro

Negli strops nostrani e sulle bancarelle del mercato, l'annuncio autentico dell'arrivo della primavera viene dato dalla raccolta dell'asparago bianco. La localizzazione delle zone di produzione è molto ben definita e rispetta la distribuzione dei terreni con caratteristiche rispondenti alle necessità della pianta e del tipo di turioni (fusto edibile) voluti.

I suoli friulani d'elezione sono quelli sabbiosi, senza sassi

I suoli friulani d'elezione sono quelli sabbiosi, senza sassi, costituiti dalle fini alluvioni recenti del Tagliamento, del Torre e dell'Isonzo, dalle dune costiere prospicienti la laguna di Grado, nonché da alcuni terreni di bonifica. Completamente diversi per genesi e morfologia, ma altrettanto adatti, sono i ferretti di Tavagnacco, Tricesimo e Reana del Rojale, culla storica dell'asparagicoltura friulana.



Negli orti a nord di Udine, probabilmente, la coltura fu introdotta nell'Ottocento allo scopo di risolvere i problemi di eccessiva umidità di alcuni terreni coltivati a vigneto. Tra un filare e l'altro delle vigne, vennero piantate le prime asparagie. I documenti ottocenteschi magnificano le qualità delle produzioni di Monfalcone; del Collio; di Sant'Andrea di Gorizia, che raggiungevano i mercati di Vienna

e Trieste, e dei comuni a nord di Udine.

Attualmente in Friuli sono dedicati alla coltura dell'asparago bian-

In Friuli sono dedicati alla coltura dell'asparago bianco circa duecento ettari

co circa duecento ettari. La maggior parte di essi si concentra nei comuni di Grado, Aquileia, Staranzano, Ronchi dei Legionari, San Vito al Torre e Tavagnacco. Il turione, una volta messa a dimora la "zampa" (il rizoma), viene fatto crescere completamente sotto la terra (tramite la preparazione dei cavalons o cumieras), accumulata sopra la radice per uno spessore notevole e, a volte, ricoperta anche da un film plastico nero. L'asparago bianco, dunque, non vede mai la luce del sole, non sviluppa la funzione clorofilliana e rimane tenero e croccante: una delizia da golosi, diuretico, fonte di fibra, vitamine e sali minerali.

L'Associazione per la valorizzazione dell'asparago bianco, nel 2005, ha depositato la domanda per l'ottenimento della Dop del pregiato ortaggio regionale, presso gli uffici del Ministero per le politiche agricole e alimentari.

Le aziende coinvolte nell'iniziativa avviata nel 2003, sono 21: 15 della provincia di Udine; 4 di Gorizia e 2 di Pordenone. In attesa del massimo riconoscimento qualitativo comunitario, l'asparago bianco friulano è stato inserito, nel 2001, nell'Elenco regionale dei prodotti agroalimentari tradizionali.

CONSORZIO VINI QUALITÀ FVG

La costituzione

Voglia di fare sistema

La voglia di fare sistema e le richieste legislative di controllo e certificazione dei vini hanno portato a una nuova importante aggregazione del comparto vitivinicolo, in provincia di Udine. I consorzi di tutela vini a doc Colli Orientali del Friuli, Friuli-Annia, Friuli-Aquileia, Friuli-Latisana e a doc Ramandolo, con la consulenza e il coordinamento di Federdoc Fvg, hanno costituito il Consorzio Vini Qualità Friuli Venezia Giulia (Coviq Fvg). Alla presidenza è stato chiamato Germano Zorzettig (Colli Orien-

tali del Friuli), alla vicepresidenza Marco Rabino (Friuli-Aquileia). Il neonato Consorzio rappresenta 550 aziende vitivinicole della provincia di Udine, 3.500 ettari vitati per una produzione di circa 23 mila tonnellate di uva e 150 mila ettolitri di vino a doc.

Presentando l'iniziativa al presidente della Camera di Commercio di Udine, Giovanni Da Pozzo, Zorzettig ha precisato che il Consorzio, pur nascendo soprattutto per ottemperare agli obblighi di legge dei controlli "erga omnes", è aperto a tutti i soggetti

della filiera che ne condideranno i fini statutari, assai ampi. "Le aggregazioni dei produttori - dice Da Pozzo - le accogliamo molto favorevolmente. Fin da ora esprimo dunque la vicinanza dell'ente al lavoro della nuova realtà consorziale e penso che sia possibile e utile sottoscrivere un'apposita convenzione che formalizzi la collaborazione tra i due organismi. La Cciaa, ha ruoli ed esperienza nel settore vitivinicolo - ha concluso il presidente - che metterà volentieri a disposizione dei produttori consorziati."

A.D.F.

IL RISTORANTE

Al Castello, a Fagagna

Per gastronomi "light"

L'ambiente è accogliente, caldo, arredato con semplicità e buon gusto friulani. I padroni di casa sono cordiali, sempre presenti ancorché discreti. Parliamo dei fratelli Angelo e Stefano Negrini, titolari de Al Castello, Ristorante in Fagagna. Angelo è lo chef, la sua consorte Amneris Meroi si occupa della sala assieme a Stefano, il quale è un esperto anche di dolci.

Oggi il Ristorante Al Castello, grazie al tamtam di tanti amici appassionati gastronomi, si è ritagliato una bella fama tra i gourmet. La cucina si rifà ai prodotti di stagione, con particolare riguardo a quelli regionali. Ma c'è un particolare che distingue le materie prime usate dai fratelli Negrini: la ricerca puntigliosa di prodotti di assoluta garanzia. Ecco qualche esempio per rendere l'idea. Gli asparagi sono soltanto quelli coltivati e colti ancor "caldi" dall'azienda agricola Nussi a Savalons di Mereto di Tomba, "zona speciale per i turioni", dice Angelo. I capretti provengono dai pascoli della Carnia. La petuccia di Claut (fornitore Giordani) è sempre diversa, con sfumature di gusto cangianti da un pezzo all'altro, a garanzia dell'unicità. Non manca-



no i prodotti di nicchia: un esempio per tutti sono i gialini (o zalins). Si tratta di ricottine alle erbe, affumicate e a forma di pera. Si confezionano in Carnia e ormai sono quasi introvabili. Il compianto Gianni Cosetti le fece entrare tra i suoi piatti di alta gastronomia.

Angelo non usa le emulsioni e le sue portate non sono light. Rispetta gusti e sapori. Usa il burro solo se necessario, mai la becciamella. E così l'ospite a fine pasto è sazio, ma non gonfio né appesantito.

A menù compare sempre il pesce (un antipasto, un primo e un secondo). Ma è nell'attenta cottura di erbe, verdure e carni che si estrinseca la bravura del cuoco. Ancora qualche esempio. Adesso, in primavera, si propongono sformatini di erbe mon-

tane con zabaione; asparagi crudi con tartare di manzo; la deliziosa zuppa d'asparagi, piselli freschi e rane disossate (tratta da una vecchia ricetta del Perusini sul buon mangiare friulano); e ancora i ravioli di scuete frante con patate e noci; il capretto al forno; il maialino con tortino di spinaci; tra i dessert di Stefano, da consigliare il budin cuviart o sotò cu la rosade, ovvero una specie di crema caramela speziata, servita con zabaione aromatizzato agli agrumi.

La carta dei vini è molto interessante: circa 200 etichette di vigneron nostrani all'80 per cento. Presenti pure il Piemonte, la Toscana e la Francia, con alcune "bollicine" di tutto rispetto, anche nel prezzo.

Bruno Peloi

LE MANIFESTAZIONI

Bianco & Bianchi concede il bis

La più antica manifestazione regionale dedicata agli asparagi è, probabilmente, quella di Cusano di Zoppola. Nata alla fine dell'Ottocento, si celebra in concomitanza con i festeggiamenti per santa Rita, protettrice del paese (22 maggio). La più famosa è, invece, quella di Tavagnacco. Quest'anno, la festa inizia il 2 di maggio e, per tre fine settimana (con termine il 18 maggio), nel Parco comunale, si susseguiranno degustazioni, incontri e spettacoli. Inizia il 25 aprile e termina il 4 maggio, invece, Asparagorgo, a Gorgo di Latisana. Nelle stesse date, Fossalon di Grado organizza la sua "Mostra degli asparagi", nata nel 1986 e poi abbinata ad "Asparago a tavola" e, oggi, ad "Asparagi in laguna": un bell'incontro con il pesce dell'Alto Adriatico.

Da fine aprile, per il secondo anno consecutivo, intersecando i luoghi storici dei festeggiamenti e coinvolgendo ristoranti e agriturismi, si ripeterà l'iniziativa promozionale: "Bianco & Bianchi", asparago bianco e grandi vini bianchi. Per l'occasione, la Regione ha messo insieme la Cciaa, la Concommercio e l'Agenzia regionale per l'agriturismo per un percorso di valorizzazione che toccherà una cinquantina di locali e consentirà di degustare le "bianche" eccellenze regionali fino al termine di maggio.



Attiva a Manzano, dal 1989, Business Voice serve oggi decine di ditte, anche di fuori regione.

IMPRESE

BUSINESS VOICE

Poliglotti for you

Non solo inglese. Si impara cinese, italiano per stranieri, greco, arabo, giapponese

Marco Ballico

"Nella città italiana del futuro non si comunicherà solo in italiano", si legge nella home-page della Business Voice, società specializzata in servizi linguistici. Attiva a Manzano, in viale Trieste, dal 1989, Business Voice serve oggi decine di ditte, anche di fuori regione. Non mancano le amministrazioni pubbliche.

Esperienza e professionalità a servizio delle evoluzioni del mercato di oggi: rapporti commerciali con operatori stranieri, esportazioni, partner esteri, meeting, incontri. Business Voice mette a disposizione dei propri clienti, siano essi imprese, professionisti, privati o associazioni, una serie di servizi altamente qualificati per garantirne la competitività linguistica e professionale.

A distinguere Business Voice ci sono alcuni particolari: "I nostri - sottolinea Irene Revelant - sono pacchetti-corso personalizzati. Ogni corso viene infatti costruito sulle esigenze specifiche del singolo cliente o dell'azienda. La nostra parola d'ordine è flessibilità: nel metodo, nell'organizzazione didattica e negli orari". I risultati sono certi: "L'apprendimento, che deve essere quanto più veloce e naturale, deve consentire indipendenza e scioltezza nell'espressione ora-

IN CIFRE

Un esercito di "linguisti"

Fondazione:	1989
Dipendenti:	3 addetti alla segreteria, 25 insegnanti, 50 tra interpreti e traduttori
Fatturato:	800-900 mila euro annui
Località:	Manzano - viale Trieste 2
Telefono:	0432 755308
Fax:	0432 750729
Sito:	www.businessvoice.it
E-mail:	businessvoice@businessvoice.it

le in tutti gli ambiti per conversazioni quotidiane o presentazioni d'affari, per colloqui, meeting o anche più semplicemente per affrontare una vacanza".

Non solo inglese. Alla Business Voice si impara anche francese, spagnolo, portoghese, tedesco, russo, serbo-croato, sloveno, ceco, slovacco, rumeno, ungherese, polacco, cinese, italiano per stranieri, greco, arabo, giapponese. Ed è anche possibile organizzare corsi di lingue per le aziende utilizzando finanziamenti pubblici, sia nazionali che europei, a copertura delle spese. In tal caso, Business Voice coordina la realizzazione di tali programmi dalla progettazione alla rendicontazione. Al termine di ogni corso i partecipanti ricevono inoltre il "Qualità Certificate", un certificato che attesta il livel-

lo raggiunto, la qualifica linguistica tecnica, la frequenza e il report del docente.

"Sono altri due i servizi principali che offriamo oltre i corsi di lingue - spiega la titolare Revelant -, garantendo specializzazione e professionalità: si tratta delle traduzioni e dell'interpretariato. Nel primo settore spaziamo dalle traduzioni scientifiche a quelle commerciali, dai brevetti ai manuali, fino alle traduzioni legali e giurate, al marketing e ai libri". Quanto all'interpretariato, prosegue Revelant, "forniamo professionisti con esperienza pluriennale per trattative commerciali, riunioni e per interpretazione simultanea o consecutiva in occasione di congressi, conferenze ed eventi in tutte le lingue, oltre a servizio hostess/ traduttrici per fiere in Italia e all'estero".



Alla Business Voice per chi necessita di lavorare su mercati esteri c'è il "Virtual Office" che garantisce un servizio di segreteria estera professionale

E ancora l'azienda manzanese offre un servizio di valutazione del personale che può orientare le imprese nella scelta del miglior candidato per esigenze di tipo linguistico. Per chi poi necessita di lavorare su mercati esteri, ecco il "Virtual Office", che garantisce un servizio di segreteria estera professionale: personale qualificato supporterà le aziende nello svolgimento del loro lavoro, mettendo a disposizione una linea telefonica, un numero di fax, una e-mail personalizzata e un indirizzo civico per il recapito della posta.

CURIOSITÀ

Serate a tema in inglese

Business Voice offre anche un comodo servizio di organizzazione corsi all'estero nelle più prestigiose scuole di Gran Bretagna, Stati Uniti, Malta, Irlanda, Germania, Francia e Spagna. Se invece il tempo a disposizione è poco, sono a disposizione corsi intensivi full immersion di inglese e tedesco di una settimana con insegnanti provenienti da Cambridge e da Vienna. Ogni mese ci sono pure gli "Speaker's corner", serate a tema per parlare esclusivamente in inglese in cui i docenti madrelingua presenti stimolano la conversazione. Ogni sabato, inoltre, da gennaio a maggio, si svolge il Conversation Club: l'opportunità, gratuita per gli iscritti ai corsi di inglese, di migliorare la capacità espressiva attraverso dibattiti e conversazioni. Business Voice mette anche a disposizione gratuitamente per gli iscritti, oltre ai libri di testo, strumenti multimediali: vhs, cd interattivi, film in lingua originale.

AZIENDA AGRICOLA STROPOLATINI

L'agriturismo può offrire anche 4 camere

Un'oasi di pace... e di vigne



Apochi chilometri dalla ducale Cividale del Friuli, sulla strada che da Gagliano sale al Collio, in località Casali Spezzotti

si sente in lontananza il verso di un picchio. È lui il richiamo ufficiale dell'antica e plurisecolare Azienda Agricola Stropolatini che il signor Giu-

liano e la moglie Barbara, coadiuvati dai coniugi Piga, hanno rilanciato sotto il profilo operativo dal 1991, scegliendone un'evoluzione lenta ma costante, nel pieno rispetto di una concezione "essenziale" del lavorare ed accudire la terra ed i suoi frutti, su tutti le vigne, alcune delle quali hanno piante che sopravvivono da oltre 100 anni.

Ma per non sprecare l'ancora incontaminato territorio, da un decennio alcuni immobili dell'azienda sono stati riconvertiti ed adibiti alla ricettività agrituristica che ora può offrire, affianco alla coltivazione e produzione di una tipologia di vino bianco (Tocai Friulano) e cinque rossi (Merlot, Refosco,

Cabernet Franc, Pignolo, Schioppettino), un'attività di pernottamento data da 4 camere, 12 posti letto, garanzia di qualità medio-alta, con servizio di prima colazione e "frasca".

Per metà quindi gli Stropolatini si avvicinano con gradualità al mercato puntando al vino di qualità a buon prezzo, ottenuto grazie a cinque ettari di vigneti (prossimi al raddoppio), dove le vigne vengono allevate attraverso le più moderne tecnologie vitivinicole, dove l'uva raccolta viene subito pigiata, dove poi il mosto si decanterà per minimo un anno naturalmente in botti d'acciaio e di rovere, a garanzia di un prodotto finito che si

imbottiglia alla vendemmia successiva, si può acquistare sfuso oppure in bottiglie etichettate (6000 quelle prodotte annualmente attualmente).

Per l'altra metà si guarda all'ospitalità, con le confortevoli stanze dotate di bagno ed arredate da mobili d'epoca, due sale riunioni, taverna e giardino, (da Euro 67,14 a Euro 77,47 il prezzo al giorno per due persone); spazi che saranno ben presto arricchiti dal recupero di un altro rustico con nuovi posti letto. "La nostra è un'accoglienza a 360 gradi, dedicata soprattutto a

quanti vanno in cerca di relax senza compromessi ma nel contempo siamo anche un punto di partenza interessate per gite ed escursioni a piedi ed escursioni in bici, oltre che visite alle diverse realtà storiche". Questo lo slogan del signor Stropolatini da sempre dedito a promuovere una concezione di turismo multi-sfaccettato, integrato tra le varie proposte del territorio e volto alla salvaguardia di un patrimonio, quello del Collio cividalese, che ha tanto ancora da rivelare.

David Zanirato

A Pannellia di Sedegliano sorge una delle aziende leader nel Nord Italia per l'edilizia industrializzata

IMPRESE

PRE SYSTEM

Il padre dei "Centri"

La Pre System ha posto in essere varie realizzazioni come Bennet e Terminal Nord

Elisabetta Sacchi

La Pre System S.p.a. è una delle maggiori aziende di edilizia industrializzata del Friuli Venezia Giulia ed è leader nel settore del nord Italia.

Il segreto di questo successo sta principalmente in due fattori: il primo è quello di fornire al committente un prodotto "chiavi in mano". L'altro elemento che ha contribuito alla rapida ascesa della società è dato dal team a capo di Pre System: sei ex collaboratori che nel 1997, quando i proprietari della società dove lavoravano stava per chiudere, scelsero di unirsi, rilevarla, rinnovarla e rilanciarla sul mercato. Tiziano Giuliani, Paolo Zuliani Ermarcora, Adriano Parussini, Adelchi Pontisso, Mauro Dall'Armellina e Mauro Gaio oltre ad acquisire lo stabilimento di Pannellia, riuscirono a ridargli piena funzionalità, trasformandolo in un meccanismo in grado di soddisfare le esigenze del mercato.

La nuova struttura data a Pre System permise di fare il salto di qualità lanciando l'azienda nella produzione "chiavi in mano". Decisione questa che oggi si è rivelata vincente e che ha determinato un'impennata del fatturato. Oggi l'azienda non realizza solamente ma-



Una delle realizzazioni Pre System: il nuovo mega parcheggio del Città Fiera

nufatti prefabbricati, ma è in grado di gestire tutte le fasi di progettazione strutturale ed architettonica, nonché le opere di edilizia connesse. Pre System infatti può contare su un proprio studio di progettazione e un'impresa di costruzioni. Una struttura che la rende unica nel suo genere nel Nordest e permette al cliente di avere un

L'azienda può contare su un proprio studio di progettazione e un'impresa di costruzioni

unico interlocutore dalle prime fasi di ideazione fino al completamento dell'opera.

<<Si tratta di un dato molto importante - rileva Tiziano Giuliani, presidente di Pre System - che conferma il trend positivo della nostra azienda e che premia la scelta di differenziarsi dalla concorrenza garantendo al cliente un pacchetto "all inclusive">>. In pratica, Pre System è in grado di seguire i lavori dalla prima all'ultima fase. Dopo l'ideazione del progetto il lavoro viene seguito durante ogni fase d'avanzamento, così facendo, garantisce una gamma di servizi e soluzioni personalizzati di assoluta completezza

che va dagli edifici a destinazione commerciale, produttiva, ricettiva - alberghiera agli edifici direzionali e residenziali.

La Pre System S.p.a. ha posto in essere varie realizzazioni come: la Arcese S.p.a. a Rovereto (Tn); la C.T.E. Eison S.p.a. di Torviscosa (Ud); la Hans Leeb Gmbh - Cpi Europe a Wolfsberg (A); la Nice S.p.a. a Rustigne (Tv); la Somec S.p.a. di San Vendemiano (Tv). Ha poi materialmente realizzato i lavori di prefabbricazione del Centro Commerciale Bennet di Pradamano (Ud) e del Centro commerciale Terminal Nord (nell'area ex Bertoli) di Udine. Riguardo questi ultimi rileva Tiziano

Giuliani, <<Un lavoro che circonda particolarmente orgogliosi - anche per il fatto di aver creato una perfetta sinergia con le altre aziende coinvolte nell'esecuzione dell'edificio>>.

Il sistema di gestione utilizzato dalla Pre System, vale a dire progettazione, produzione e montaggio di manufatti prefabbricati con relativa realizzazione di opere accessorie, è conforme ai requisiti della normativa Iso 9001. Possiede inoltre la marcatura "CE" di tutti i suoi prodotti prefabbricati, nonché l'attestazione Soa per le categorie OG1/VI ed OS13/VI per la partecipazione ad appalti pubblici fino a

20 milioni circa di euro. Ogni lavoro, fino al termine del progetto con la consegna delle chiavi, passa attraverso fasi di verifica predefinite che riguardano ogni momento importante della commessa stessa accompagnata da certificazioni di qualità e di sicurezza previste dalle leggi in vigore. Per questo motivo, da sempre al fianco di architetti e progettisti, l'azienda è un punto di riferimento ampiamente riconosciuto nel settore, sinonimo di edifici che si distinguono non solo per valore estetico, strutturale e della sicurezza, ma anche per il rispetto dei tempi di consegna e l'ottimizzazione dei costi.

IN CIFRE

85 dipendenti

Anno di nascita	1997
Riferimenti	Sede: S.s. 463 Zi Pannellia 33039 Sedegliano Tel: 0432/918324 Fax: 0432/918249 E-mail: Info@presystem.it
Metri quadrati	12.000 metri quadrati: struttura coperta 60.000 metri quadrati: area scoperta adibita a deposito manufatti
Dipendenti	85
Soci	6
Fatturato	Euro 20.000.000

INDAF

Nel campo degli arredi

Design firmati "Compasso d'oro"

Prodotti d'altissima qualità, nel segno del design e della tecnologia più avanzata, frutto di sessant'anni di esperienza nel campo della progettazione e della costruzione di arredi su misura per locali pubblici e negozi. A metterli in pista è il nuovo marchio Damiani della Indaf di Udine, impresa artigiana di lunga tradizione, ma costantemente proiettata nel futuro in termini di innovazione e di proposta, e oggi alle prese con altre sfide per superare i confini del mercato regionale dove ha solide radici e una clientela già molto vasta.

Mauro Damiani, 50 anni, titolare dell'azienda con sede in via Liguria, le cui redini gli sono state passate dal padre che l'aveva fondata nel 1948,

è deciso nella sua volontà di allargare la prospettiva di sviluppo "a contesti diversi da quello friulano - spiega - partendo dalla base di un know-how collaudato in decenni di attività a livello locale".

E precisa: "Cominciamo a proporci su mercati esteri, abbiamo partecipato a fiere del settore a Mosca e nel Qatar, dunque lo sguardo si spinge ben oltre i soli Paesi limitrofi". Fiore all'occhiello dell'azienda friulana è attualmente la nuovissima collezione "Dam", ideata dal designer Fabio Flora, nome di spicco selezionato per il prestigioso premio "Compasso d'oro".

"La collezione - fa sapere Damiani, che in azienda è affiancato dalla moglie Gianna - consta di prodotti modulari, seriali, con una prima produ-

zione di mobili da bagno destinati prevalentemente al settore contract, ma che possono interessare anche quello residenziale".

Ciò che rende i "Dam" unici sono, innanzitutto, i materiali utilizzati: legno massello trattato a olio, graniti e vetro. "Tre materiali naturali - afferma Damiani -, combinati senza usare altre sostanze". Nessuna emissione di formaldeide, perché questi prodotti d'altissima gamma, "sono realizzati - prosegue il titolare - con una speciale attenzione al rispetto dell'ambiente". Un altro valore aggiunto è rappresentato dalla sapienza artigiana che li forgia: "Si tratta di pezzi che richiedono una certa manualità - sottolinea Damiani -, specie nella cura delle rifiniture".

Nei processi, naturalmente, entrano anche le tecnologie, come i centri di lavoro a controllo numerico. Anche per la collezione "Dam" (nome tratto dal termine che in lingua olandese significa "diga", proprio per l'impiego di materiali naturali come il legno e la pietra) resta l'idea della "soluzione su misura", data la possibilità di adattare i "moduli" a specifiche esigenze, componendoli secondo le forme più diverse. Indaf si avvale di designer esterni, come pure del proprio ufficio di progettazione.

"Forniamo anche prodotti chiavi in mano - puntualizza Damiani -, disponendo di una rete di altri artigiani di riferimento per l'impiantistica e per le opere edili". Per quanto riguarda la clien-



tela, l'azienda vanta una lunga storia di meritata fedeltà.

"Di recente - racconta il titolare - abbiamo rifatto il bancone di un locale al Passo di Monte Croce Carnico che era stato realizzato mezzo secolo fa da mio padre. Alcuni clienti si rivolgono a noi anche dopo molti anni, considerandoci professionali e affidabili". E sono davvero numerosi i commercianti

e gli esercenti del cuore di Udine e di altri centri storici del Friuli che si sono avvalsi delle robuste competenze Indaf nel campo dell'arredo. L'azienda ha ben due siti su internet: www.indaf.it, per la produzione "tradizionale", e www.damianidesign.it, dedicato alla collezione "Dam" e agli altri progetti del marchio d'innovazione della casa.

Alberto Rochira

A Pozzuolo una falegnameria è proiettata verso il futuro e dà sempre spazio ai giovani

IMPRESE

FALEGNAMERIA ERMACORA

Manualità friulana

Un'attività che si ingrandisce all'estero con un capannone che comincia a stare stretto

Gino Grillo

Una azienda attiva, giovane, la Falegnameria Albino Ermacora di Pozzuolo, con età media attorno ai 40 anni, proiettata verso il futuro, con una notevole quota rosa all'interno. Fatto particolare, che spesso non viene notato, agli Ermacora piace il loro lavoro, ne sono entusiasti. In ditta anche i problemi vengono visti ed affrontati con ottimismo. Unico dilemma, la mancanza di giovani che vogliono avvicinarsi al lavoro manuale.

L'azienda ha partecipato a progetti di collaborazione con delle scuole specializzate, ospitando degli stagisti per alcuni mesi. Una esperienza che ha visto alla fine i giovani allontanarsi dal lavoro manuale per ricorrere altre strade, quelle del design. Come ovviare alla mancanza di mano d'opera? "Bisognerà iniziare a porsi il problema di ricercare quei giovani che vogliono e sappiano utilizzare la loro manualità anche all'estero." Per il momento la burocrazia ha frenato i dirigenti della Ermacora, ma già, in previsione di lavorazioni più complicate e massicce, specie nel settore dell'arredamento di locali pubblici, si pensa ad un ampliamento degli stabilimenti produttivi.

"Nostro padre ha iniziato costruendo una falegnameria nel cortile di casa - spiegano gli Ermacora - oggi siamo ancora qui, in un capannone di un migliaio di metri quadri che inizia a starci stretto. Pensiamo di allargarlo, quanto prima, costruendo in terreni attigui, che già hanno i necessari permessi urbanistici e già ammessi al patrimonio sociale o della famiglia." La loro specializzazione è al costruzione di arredi su misura. Arredi per case private, ma anche per ambienti



pubblici: bar, banche, uffici. La progettazione avviene grazie alla collaborazione di architetti, ma già in un prossimo futuro si utilizzerà la professionalità di una delle nipoti, che si sta specializzando a Milano a scuola di design.

"Non sempre però - spiegano - quanto esiste sulla carta si sposa con le necessità logistiche o del cliente." Qui entra in ballo quindi l'esperienza e la capacità dei mastri falegnami di risolvere anche i minimi problemi, ricercando, quando necessario, esperti di altri settori: elettricisti, muratori,

idraulici, per consegnare al cliente finale un prodotto finito. Una azienda artigiana, dove l'innovazione è una delle chiavi del loro successo. "Solitamente utilizziamo del legno, per un buon 80%, ma non mancano altri materiali, laminato, metallo che ben si sposano secondo le nuove tendenze, con il legno stesso e che permettono realizzazione molto complesse che richiedono un lavoro attento di ricerca e selezione della materia prima." Materiale che viene ricercato da ditte sicure, per lo più in Friuli Venezia Giulia, che è anche il merca-

to di riferimento dei loro clienti.

"Non mancano però clienti residenti in Veneto, dall'Austria e dalla Germania, che ci hanno conosciuti per la nostra correttezza commerciale e la bontà dei nostri prodotti, spesso indirizzati da architetti che collaborano con noi."

Dalla produzione quindi si passa all'assemblaggio del prodotto finito all'indirizzo del cliente, per cui può anche capitare di trovare il capannone, anche nei giorni lavorativi, semideserto, in quanto la squadra di montaggio è all'opera fuori sede. Quel-

COLLABORAZIONI ESTERNE

La soddisfazione del cliente è una priorità per l'azienda friulana, che concretizza l'idea originale, in gran parte originata in prestigiosi studi di architettura, superando brillantemente le "complicazioni" esecutive e di posa in opera e termini di consegna. L'esperienza accumulata permette anche la gestione "chiavi in mano" di lavori per i quali è necessaria la collaborazione con artigiani ed aziende specializzate esterne. Una azienda artigiana, dove il mantenersi al passo con le richieste del mercato rinnovando e innovando costantemente la produzione è una delle chiavi del successo. "Le nostre attrezzature sono state tutte rinnovate o ampliate e stiamo già pensando di incrementarle ulteriormente".

la della famiglia Ermacora rimane un esempio di friulanità e di lavoro, con la necessaria pausa domenicale, destinate alla famiglia e ai campi, con uno zio specializzato in viticoltura che permette

loro gite con itinerari anche all'estero, dove non manca la sosta nei musei e nelle mostre d'arte, e per il resto, come per tutte le piccole aziende di successo, molto lavoro e molta intraprendenza.

ESSE RICAMI

Da un'attività a conduzione familiare fino agli attuali 18 dipendenti

Abbigliamento da lavoro e sportivo

Oltre 25 anni di attività che l'hanno resa uno dei punti di riferimento per il ricamo sui capi di abbigliamento. Era il 1982 quando Graziella De Sabata decise di fondare a Fagagna la "Esse Ricami". Dapprima il lavoro era "domestico", ma un po' alla volta l'impresa è cresciuta, tanto che oggi conta su stabili produttivi di 1000 metri quadrati nella zona industriale della cittadina alle porte di Udine.

Si è passati negli anni da un'attività a conduzione familiare fino agli attuali 18 dipendenti. Alla signora Gabriella, poco dopo l'apertura, si affiancò il marito Ermano Schiratti, che ci racconta i primi passi della "Esse Ricami": «Abbiamo cominciato come azienda d'appoggio alle fabbriche della zona, e vantavamo anche la Fila come clien-

te - dice - Ci occupavamo di ricamo su capi d'abbigliamento in genere, non soltanto maglie e t-shirt ma anche pantofole, stivali e capi in pelle».

La chiusura dello stabilimento Fila sul finire degli anni '90 impose un cambio di rotta nella politica dell'impresa: «Oggi una buona parte della produzione - puntualizza Ermanno Schiratti - verte su abbigliamento da lavoro e sportivo. Non mancano, però, le associazioni di varia natura che richiedono le nostre prestazioni, e oltre al vestiario ci occupiamo anche di gagliardetti o altri gadget».

L'ambito territoriale di operatività è, dopo tanti anni di vita, ben delineato, e non riguarda soltanto imprese e soggetti privati della provincia di Udine: «La nostra attività - prosegue Schiratti - è concentrata al 90 per



cento sulle aziende locali, ma abbiamo anche clienti a Trieste, fuori regione e qualcosa in Austria». I servizi offerti - che riguardano tutti i lavori di ricamo - sono proseguiti in questi 26 anni con dei precisi criteri: «Mi stanno particolarmente a cuore - chiarisce il titolare della "Esse Ricami" - due cose: la qualità del nostro

operato e la puntualità delle consegne sono degli imperativi per la nostra azienda, e vedo che sono apprezzate dai clienti».

Ma qual è l'iter tipico della lavorazione presso la ditta di Fagagna? «Chi desidera effettuare dei lavori di ricamo - racconta Schiratti - viene qui con il suo logo. L'ufficio tecnico studia l'impian-

to adeguato per eseguire correttamente la lavorazione. Dopodiché si effettuano le prime prove, utili per osservare i vari elementi, per poi giungere al prodotto finito». Un'attenzione particolare per le prime fasi, ma c'è anche un occhio di riguardo per ciò che sta "a monte": «Nel corso degli anni - commenta il titolare - abbiamo deciso di puntare sull'acquisto di macchinari "al top" e recenti, proprio per assicurare maggior qualità ai nostri standard operativi».

La Esse Ricami (telefono 0432/800922, fax 0432/810312) punta a restare ancora per anni un punto di riferimento nel settore. Ermanno Schiratti ha però un sogno: «Vorrei - conclude - che fossero i miei figli Marco e Michele a portare avanti l'attività».

Luciano Patat

IN CIFRE

Quarantenni alla ribalta

Nascita: anni '50
Riferimenti:
via Lavariano, 37
tel 0432 669101
fax 0432 665714
e-mail:

arrediermacora@virgilio.it

Addetti: 12

Imprese attive: 449

Fatturato: 700 mila euro

Età media dipendenti: 40

A Tavagnacco si progettano arredi per ospedali, aeroporti, alberghi e sedi di amministrazioni pubbliche

IMPRESE

IN SRL

Arredi... "IN"

Chi si rivolge alla "IN srl" può vedersi costruire un ufficio in maniera completa

Alessandro Cesare

La "IN srl" di Tavagnacco è un'azienda specializzata nella vendita di un progetto. La sua missione principale infatti, è quella di scegliere soluzioni funzionali d'arredo, con particolare attenzione al design e alla pulizia delle linee. Fondere estetica e funzionalità, riflettere e rafforzare attraverso l'arredo la personalità d'impresa, creare una continuità tra interno ed esterno: questo è quello che si fa nell'azienda di Tavagnacco.

Come spiega il titolare della "IN srl", Carlo Veronese, questa realtà opera da più di vent'anni, sul territorio nazionale ed estero, arredando uffici, ospedali, aeroporti, alberghi, sedi di amministrazioni pubbliche, scuole e banche. «Un'attività - afferma Veronese - che sta avendo un successo crescente. Partendo dal-

Il titolare:
"Importantissima è diventata la parte commerciale"

lo studio dell'ambiente e delle esigenze del cliente, curiamo, con lo staff tecnico, il coordinamento esecutivo del progetto e la realizzazione delle opere necessarie (come infissi, impiantistica, controsoffitti, pavimentazione, sistemi di sicurezza e illuminazione), installando tutta una serie di sistemi dall'alto contenuto tecnologico in risposta alle crescenti esigenze di flessibilità dello spazio e di



nuove tecniche costruttive, tali da garantire - precisa il titolare dell'azienda di Tavagnacco - un vero e proprio prodotto "chiavi in mano". Chi si rivolge alla "IN srl" quindi, può vedersi costruire un ufficio in maniera completa, partendo dalla fase della progettazione per arrivare fino agli arredi. «Oltre a ciò - prosegue Veronese - ristrutturiamo anche strutture già esistenti o forniamo la nostra esperienza a diversi professionisti. Nella fase di progettazione dell'arredamento,

le soluzioni da noi proposte possono essere con arredi di produzione standard (prodotti di aziende leader nel settore) oppure realizzazioni speciali su misura, che ci consentono di caratterizzare i diversi interventi per materiali e finiture». Ogni università, aeroporto o amministrazione pubblica quindi, può essere caratterizzata da un allestimento diverso, frutto delle necessità del cliente e dell'esperienza della "IN srl". Un'attività dove un ruolo fondamentale è ricoperto dalle

relazioni tra le persone: il pacchetto clienti infatti è ampliato essenzialmente attraverso rapporti interpersonali, dove la professionalità e la conoscenza del settore diventano fondamentali.

«Oramai nel nostro campo - afferma Carlo Veronese - la preparazione è indispensabile, e importantissima diventa la parte commerciale. La competenza di chi vende i nostri prodotti e i nostri servizi è basilare, perché il cliente cerca la qualità e soprattutto la professionalità. Sono due componenti queste - conclude il titolare della "IN srl" - determinanti per il successo di un'azienda come la nostra».

Tutte doti apprezzate non soltanto in Friuli Venezia Giulia e in Italia, ma anche all'estero. Un mercato in continua evoluzione, al quale la "IN srl" pare essersi adattata al meglio.



CURIOSITÀ

Dalla progettazione alla realizzazione

Lo staff IN è in grado di studiare tutto nei minimi dettagli: dalla progettazione fino alla realizzazione delle opere murarie e degli allestimenti elettrici. Un'attività che non rischia di subire disagi dal fatto di essere localizzata a Tavagnacco, nella periferia udinese. Per il titolare della "IN srl", Carlo Veronese, il fatto che un'azienda di questo tipo operi a Tavagnacco non è di ostacolo all'attività, anche se la richiesta è inferiore rispetto all'hinterland di altre regioni. «Il punto di partenza per iniziare è indifferente - commenta Veronese - l'importante è sapersi muovere per trovare i clienti». E anche se il mercato in cui opera la "In srl" è altalenante, e in Italia è un po' in sofferenza, i paesi emergenti stanno offrendo nuovi spazi e nuove opportunità.

IN CIFRE

20 anni di esperienza

La ditta "IN srl" è nata nel giugno 1986, opera quindi da oltre 20 anni sul mercato nazionale ed estero. Ha 7 dipendenti, numero che cresce se si considerano anche tutte le collaborazioni avviate dall'azienda con professionisti esterni. La sede, lo show room e l'ufficio progettazione con sistema Cad si trovano a Tavagnacco, in via Palladio 31, a pochi passi dall'uscita autostradale di Udine nord. Il numero di telefono dell'azienda è 0432688151, il fax 0432573878, l'indirizzo internet www.insrl.it. L'"IN srl" può essere contattata anche all'indirizzo e-mail insrl@tin.it.

TERRAAMICA

Un progetto interreg transfrontaliero. Coinvolte 38 aziende

Prodotti in rete con la vendita diretta

Dalla esperienza pluriennale di Campagna Amica nasce il progetto "Terraamica". Un'idea in cui crede fortemente Coldiretti, e che ha visto il cofinanziamento dall'Unione Europea mediante l'iniziativa comunitaria Interreg IIIA Italia Slovenia 2000/2006. Un progetto voluto per iniziare la creazione di una rete anche transfrontaliera di imprese agricole ai fini dell'implementazione di un modello di vendita diretta di propri prodotti agricoli di

qualità ottenuti anche con tecniche a basso impatto ambientale. Partner del progetto sono il Ciaise, la Federazione regionale Coldiretti del FVG, la Federconsumatori del FVG, l'Università degli studi di Udine e la Kmetijsko Gozdarska Zbornica Slovenije della vicina Slovenia.

L'attività coinvolge attualmente 38 aziende: 35 aziende regionali distribuite sulle quattro province. Nello specifico sono: tre della provincia di Trieste, sei della provin-

cia di Gorizia, dieci della provincia di Pordenone, sedici della provincia di Udine e tre aziende della vicina Slovenia. L'obiettivo principale di questo progetto non è solo quello di promuovere la vendita diretta in quanto tale, ma introdurre l'interscambio di prodotti tra aziende.

Un modello con l'obiettivo di dare un volto nuovo, organizzato, affidabile e trasparente alla vendita diretta nell'ottica di creare nuove occasioni per trasferire e valorizzare il patrimonio del territorio e

creare le condizioni per fare sistema. Per questa modalità di vendita i margini di sviluppo possono essere notevoli, basta ricordare che in Francia la vendita diretta si attesta a valori molto prossimi al 17% ed in Italia si attesta solo attorno al 3%.

Guardando alla situazione italiana dai dati riferiti al V censimento dell'Agricoltura l'incidenza in Friuli Venezia Giulia delle aziende che effettuano la vendita diretta sul totale delle aziende è pari al 22%. Le prime azioni

comuni svolte in questo primo avvio della rete di Terraamica sono state, l'importantissimo convegno di "lancio" della rete a Gorizia presso la piazza Alla Transalpina; la realizzazione di un marchio comune (registrato presso la Camera di Commercio di Udine) e di una guida alla rete, distribuita in migliaia di copie attraverso la stampa locale, riportante i valori del progetto nonché tutte le informazioni sui prodotti, le aziende e la loro dislocazione sul territorio.



Friuli Venezia Giulia - Slovenia

Contatti:
www.reteterraamica.it,
info@reteterraamica.it

Dalla Danieli, simbolo dell'innovazione, il Capo dello Stato fornisce una chiave di lettura del futuro dell'Italia

ATTUALITÀ

LA VISITA DI NAPOLITANO

Un messaggio forte

"Le sfide devono essere affrontate con fiducia consapevoli delle ricchezze che abbiamo"

Daniele Damele

"A voler venire qui da noi è stato il presidente. Dieci giorni fa ci hanno chiamato dal Quirinale per chiederci di programmare una visita del Capo dello Stato": risponde così Giampietro Benedetti, presidente e amministratore delegato di Danieli Spa, al cronista che gli si avvicina chiedendogli ragione della visita di Giorgio Napolitano al colosso siderurgico friulano della Danieli di Buttrio. A

Il discorso è stato tenuto nella sala del mappamondo dell'industria

Benedetti segue l'opinione di Adalberto Valduga, presidente regionale degli industriali, che evidenzia come "la visita del presidente degli italiani rivela un apprezzamento per una realtà prestigiosa che punta allo sviluppo e all'innovazione. È un messaggio forte - ha poi continuato Valduga - per l'intero territorio, le nostre imprese e l'internazionalizzazione".

Sono queste le due battute che hanno preceduto di pochi attimi l'arrivo di Napolitano a Buttrio lo scorso marzo per quella che in seno allo stabilimento siderurgico friulano hanno subito definito una visita storica. D'altronde il presidente di Assindustria Udine, Adriano Luci, non ha

esitato un attimo a definire la Danieli "la nostra punta di diamante" confermando che "la visita del presidente Napolitano è un onore per tutte le aziende friulane anche in virtù del grandissimo indotto di tale società. A essere premiato - ha aggiunto Luci - è il sistema che brilla per efficienza e dinamicità, infatti qui siamo dinanzi a un esempio per piccoli, medi e grandi".

Dopo la visita allo stabilimento compiuta a bordo di una vettura messa a disposizione dal Golf club di Lignano, dove Napolitano è stato letteralmente "guidato" dal presidente della Danieli, quest'ultimo ha accompagnato il Capo dello Stato nella sala del mappamondo dell'industria.

Qui i ringraziamenti, non di rito, con il coinvolgimento immediato di due dirigenti, uno addetto all'officina produttiva e l'altro a quella della conoscenza. Andrea Cerretti, 33 anni, e Daniele Mauri, di anni 30, hanno così potuto rivolgere le loro parole al presidente della Repubblica a nome della squadra Danieli sottolineando come "il manifatturiero contribuisce alla crescita culturale del Paese".

In evidenza il senso di appartenenza alla società e il dato per il quale "qui lavora gente dai 18 ai 65 anni con una mentalità giovane". Specifico anche il riferimento all'etica.

È stata, quindi, la volta di Benedetti che ha parlato a braccio di impiantistica per la produzione di metalli come l'acciaio,

l'alluminio, il rame e gli acciai speciali evidenziando come "da otto società che eravamo anni fa siamo rimaste in tre nel mondo al nostro livello. Le altre due sono tedesca e austriaca. Tutte e tre fabbrichiamo diligentemente".

Ma l'ad della Danieli ha anche espresso preoccupazioni per il futuro: "che coincidono con la competitività in quanto il PIL mondiale calerà per cui se non saremo competitivi c'impooveriremo". Benedetti non si è, comunque, tirato indietro rispetto alle possibili soluzioni individuandole "nella necessità di maggiore personale hi tech, nella crescita della natalità e nei supporti alla famiglie oltre che nel merito e nell'etica a scuola". Per Benedetti occorrono "senso del dovere, fantasia, creatività e ordine", caratteristiche che, sempre a detta del presidente della Danieli, "diminuiscono nel passaggio dalle elementari alle medie per divenire un power point, spesso scialbo alle superiori e all'università". Dopo l'accento alla formazione scolastica alla vita, Benedetti ha chiuso specificando che "si rende necessario imprimere più velocità al sistema, prevedere meno burocrazia e un minor costo del lavoro tenendo conto dell'energia".

È stata, quindi, la volta

Napolitano e Benedetti hanno insistito sul "senso del competere"



Il presidente della Repubblica Giorgio Napolitano con Gianpietro Benedetti, presidente e amministratore delegato di Danieli Spa

del presidente Napolitano che ha confermato di esser voluto venire a Buttrio "perché qui c'è una delle realtà di eccellenza che vado in giro a scovare per valorizzarle". Il primo cittadino d'Italia ha, poi, invitato a "congiungere preoccupazione e fiducia" specificando che "non sono in contrasto fra loro in quanto nel futuro ci sono le sfide di ognuno di noi che certamente ci preoccupano, ma che devono anche essere affrontate con fiducia consapevoli delle ricchezze che abbiamo e che possiamo mettere a frutto".

Napolitano ha insistito sul "senso del competere" concludendo che "nessuno fa sconti per cui occorre una comune coscienza europea senza pensare a velleitarie tentazioni protezionistiche".

DANIELI IN CIFRE

50 anni di storia friulana

Fondazione: 1914 in Lombardia (dal 1955 in Friuli)

Azioni: 65% detenuto dalla SIND (società delle famiglie Danieli e Benedetti)

Società operative in Italia: Buttrio, Milano, Genova

Società operative all'estero: Usa, Gran Bretagna, Olanda, Francia, Germania, Austria, Cina, India, Ucraina, Romania, Svezia

Export: 98% dei prodotti

Persone occupate: 7600 (31% è laureato, 53% diplomato per lo più proveniente dal Malignani)

Età del personale: 26% fino ai 30 anni, 39% dai 31 ai 40 anni, 22% dai 41 ai 50 anni, 14% oltre i 50 anni

Fatturato: 3.000 milioni di euro

Innovazione: 80/90 milioni di euro/anno in ricerca

TRA I PRIMI TRE COSTRUTTORI MONDIALI

Il Gruppo Danieli ha due attività, di cui la principale è la progettazione, con propri know-how, e la costruzione di macchine ed impianti (anche chiavi in mano) per la produzione di metalli (acciaierie, laminatoi ecc...)

L'altra attività è la produzione di acciai speciali per l'industria meccanica, petrolifera, dell'energia. La Danieli esporta da anni il 98% dei suoi prodotti ed è posizionata tra i primi tre costruttori mondiali del settore. Gli altri due sono la Sms Demag (Germania) e la Siemens Vai (Austria). Seguono poi a distanza i giapponesi. In crescita i concorrenti cinesi.

Da tre anni la Danieli ha lanciato il programma "Infortuni Zero" nella consociata ABS (Acciaierie Bertoli Safau) con buoni risultati, più che dimezzando gli infortuni. Ha in costruzione a Buttrio un asilo per i figli dei dipendenti. La Danieli 12 anni fa ha fondato una scuola, la INDE per la selezione e la formazione di periti ed ingegneri prima dell'inserimento in azienda. Attualmente collabora con le Università di Udine, Trieste, Milano nonché con università russe, ucraine, indiane e cinesi. L'azienda conta due stabilimenti in Cina; in Thailandia occupa 1300 persone e ha fabbriche con uffici tecnici di progettazione in Austria, Svezia, Germania, Francia e Romania. Solo uffici tecnici in India, Polonia, Ucraina, Slovenia, Usa, Uk e Olanda. Infine la Danieli tra diretti e indiretti occupa in Friuli Venezia Giulia circa 6000 persone e contribuirà quest'anno per il 38% all'export della Provincia di Udine e per il 18% a quello della Regione.



Distretto alla ricerca di un'identità. Promosedia può fare da volano. Ma occorre un'unione di intenti

SPECIALE SEDIA

LA SITUAZIONE

Aggregazione è forza

Il presidente Tonon "Prendiamo ad esempio il mobile che è riuscito nel rilancio commerciale"

Chiara Pippo

Cambiare la chiave di lettura del Distretto della sedia. Rifutando gli "ismi" (quelli di populismo e assistenzialismo) e puntando invece su quegli imprenditori - «e i relativi "animal spirits" keynesiani» - che credono nella propria azienda e investono in progetti innovativi. Per essi, Promosedia può diventare il volano. La ricetta o, meglio, la sfida, è del suo presidente: il ventinovenne Matteo Tonon. Che punta a portare la giusta attenzione sull'area e a influenzare il cambiamento di una cultura che finora ha mal assimilato la necessità di aggregazione.



Matteo Tonon

I dati però mostrano tanti segni meno. Che cosa sta succedendo?

Generalizzare è giusto quando si descrive un problema, ma quando si dipinge uno sfondo ci sono tante gradazioni di colore. C'è chi ha grande difficoltà e non ce la farà, chi ce la farà, ma anche chi ha sempre continuato a crescere. Ci sono percorsi individuali, ma bisogna cambiare chiave di lettura. Dobbiamo scindere quattro aspetti netti: l'andamento economico, il mercato, l'Asdi e Promosedia.

Cioè?

La domanda di sedute non è diminuita. Se però 15, 20 anni fa si rivolgeva alla nostra area, ora guarda al mercato mondiale. Ma la domanda è anche qualitativa. Oggi è forte quella di sedie, ma pure di sedute che raccolgono elementi tradizionali e innovativi. In molte nostre aziende non c'è stata evoluzione in termini di strutturazione commerciale. Se pur di qualità, le nostre produzioni non erano spendibili. Altre zone sono state più reattive.

Il distretto del mobile, a esempio?

Ha giocato su vera innovazione produttiva. Il



Occhi puntati sugli imprenditori. Vietato l'assistenzialismo

dato italiano dice che il comparto legno-arredo sta crescendo. Il mobile è riuscito nel rilancio commerciale, la sedia no. Siamo ancora percepiti come complementi: il salto qualità ci sarà quando saremo identificati come comparto dell'arredo italiano.

Che cosa può fare Promosedia?

Prima quello che non può fare: dare una soluzione al mercato. Che può essere interpretato, non cambiato. Promosedia può, invece, amplifica-

re i progetti delle aziende che investono nella corretta interpretazione del mercato, promuovendo una comunicazione giusta, quella di un distretto che opera in modo vincente nel comparto dell'arredo. Ma ci dev'essere sotto l'iniziativa privata.

E l'Asdi?
L'intesa è totale tra noi: c'è confronto a 360 gradi. Ma dobbiamo renderci conto che 4 mesi sono una briciola rispetto alla complessità del problema.

Com'è la situazione in termini di passaggio generazionale?

Il momento è buono: il tavolo di lavoro messo in atto da Promosedia per la Fiera collettiva di Milano, infatti, era formato soprattutto da giovani. E

quest'anno il nostro stand è uno dei più grandi: 1600 mq espositivi e un concept nuovo e originale.

Quali sono i suoi obiettivi?

Finora i progetti di aggregazione non hanno funzionato perché la cultura imprenditoriale non è abituata a ragionare in tal senso. La sfida è in-

vertire la rotta, diventando incisivi ma non populistici. Cioè: niente contributi a tantum o assistenzialismo, ma volontà privata. Io intendo definire assieme al Cda il ridisegno vincente di Promosedia: vogliamo stimolare gli imprenditori che credono nelle proprie aziende a ragionare insieme a noi.

IL RICONOSCIMENTO

Premio di design

La Tonon Spa ha appena vinto il prestigioso "reddot award product design 2008" con ben due originali prodotti: la poltrona Heartbreaker disegnata da Oscar Tusquets Blanca e Question mark di Stefan Heiliger. L'azienda manzanese riceve così, per il secondo anno consecutivo, uno dei più importanti premi di design a livello internazionale. Ogni anno, l'importante competizione "reddot design award" premia quelle aziende che, come Tonon, sono risultate importanti indicatori di **innovazione e avanguardia** sia nel design sia nella ricerca delle migliori soluzioni tecniche.

Heartbreaker è caratterizzata da una seduta ampia e accogliente a forma di cuore ed è rivestita con un particolare tessuto elasticizzato, mentre **Question mark** si presenta come una struttura continua e sinuosa dotata di una intrigante scocca che, vista da diverse angolazioni, ricorda un punto interrogativo.

L'INTERVISTA

Il punto di vista dell'imprenditore Franco Buttazzoni

"Nella zona manca la figura del commerciale"

«**D**obbiamo riprenderci, fare massa critica, essere di nuovo orgogliosi di far parte del Distretto della sedia». L'esortazione arriva da Franco Buttazzoni, imprenditore, presidente di Confartigianato della zona di Manzano e già presidente di Promosedia. «Ma attenzione - avverte -, se ognuno resta chiuso in azienda ad aspettare, non ci aiuterà più nessuno».

Buttazzoni, com'è la situazione nel Distretto?

«Molte aziende hanno partecipato al Salone di Milano: evento che dà ottimismo e motivazione, perché è una vetrina mondiale tra le più importanti. Per il resto, il mercato non dà segni significativi di ripresa».

Da che cosa dipende?

«Il know how del Distretto è la produzione di sedie in legno, anche



Franco Buttazzoni

se da qualche anno la dimensione della domanda non è più la stessa. Il legno sta infatti vivendo una recessione a vantaggio di altri materiali più "alla moda" e a mio avviso più semplici da lavorare, come a esempio il metallo. La crisi si protrae ormai da 4-5 anni e ci mette in forte competizione con imprenditori di Paesi che probabilmente hanno più facilità a pro-

durre, beneficiando di altri costi e oneri».

Sono stati fatti degli errori?

«Purtroppo si sbaglia quando si è in un certo modo pionieri. Siamo stati noi ad andare in altri Stati a insegnare, pensando di essere sempre noi, poi, a gestire questo ampliamento della conoscenza e del mercato. Invece oggi ci troviamo nella situazione in cui chi ha beneficiato dei nostri insegnamenti è diventato nostro competitor. Non sempre le delocalizzazioni sono state coordinate bene, purtroppo in parte hanno portato anche alla perdita del saper fare, della tradizione, della capacità di essere competitivi».

Che cosa bisogna fare?

«Dare motivazione agli imprenditori, che comunque devono essere i primi ad avere iniziativa, a capire che le aggregazioni sono la loro forza.

I concorrenti internazionali sono strutturalmente più grandi e trovano una strada semplificata rispetto a quella che noi, con sacrificio, abbiamo saputo ritagliarci in passato. Certo siamo stati più bravi a produrre che a promuovere. Oggi dobbiamo essere propositivi. E questo si può fare solo con la sinergia: chi ha sa-

puto aggregarsi risulterà vincente».

Promosedia e Asdi?

«Promosedia ha fatto conoscere il Distretto in tutto il mondo ed è punto di riferimento per noi imprenditori: la sinergia con l'Asdi sarà fondamentale per aiutare le aziende in futuro. È positivo che i due presidenti dialoghino e si dedichino molto a

questo impegno. Bisogna fare qualcosa subito e dare i segnali che tutti noi stiamo aspettando».

Cioè?

«Io faccio la mia parte, mi metto in gioco, faccio anche autocritica. Per esempio, va bene che mi si dica di diversificare la produzione, ma servono grossissimi investimenti, possibili solo con un lavoro di squadra. Così com'è fondamentale il supporto in termini promozionali, perché nella zona manca la figura del commerciale; le dimensioni dei singoli non lo permettono, ci vorrebbe un progetto coordinato per questa attività, soprattutto per i mercati esteri. Confartigianato Udine e le altre associazioni di categoria, con la Camera di Commercio, stanno facendo molto: è necessario però che i singoli imprenditori rialzino la testa e reagiscano. I nostri imprenditori, i nostri artigiani ce la possono fare».



Nella patria della sedia opera il Catas il più grande istituto italiano per ricerca e prove nel settore legno-arredo

SPECIALE SEDIA

CATAS

La garanzia del legno



Catas fornisce tutte le attrezzature per testare la sicurezza, la durata e la resistenza della sedia

12 TIPI DI ATTIVITÀ

Dipendenti: 32 (29 a San Giovanni e 3 a Lissone)

Metri quadrati: 5.500 metri (4 mila a San Giovanni; 1.500 a Lissone)

Prove: 25.000 nel 2007 (è il numero più alto in Europa)

Clienti: 1400 in Italia e all'estero

Da 13 anni: accreditato dal Sinal (Sistema nazionale italiano di accreditamento dei laboratori)

Da 7 anni: accreditato dal Ministero dell'Interno per certificare prove in merito a reazione al fuoco

Nel 2007: accreditato dal Miur nell'elenco dei laboratori altamente qualificati

Tipi di attività: 12 (prove fisico-meccaniche e analisi chimiche sui materiali; analisi delle emissioni di sostanze nocive da prodotti e durante i processi; prove di resistenza, durata e sicurezza su mobili e componenti; prove di resistenza di geotessili; prove di resistenza, durata e sicurezza di tende da sole; prove di resistenza, durata e sicurezza di ausili tecnici per disabili; prove sull'efficacia dei trattamenti biocidi sul legno; prove di reazione al fuoco (laboratorio riconosciuto dal Ministero Interni); certificazione di prodotto; attività di ricerca applicata; attività normativa; formazione)

LE RICERCHE

Attrezzature per i vari test

Non solo prove



Paola Treppo

Nato nel 1969 a San Giovanni al Natisone, nel distretto conosciuto in tutto il mondo come patria della sedia e dei componenti per l'arredo, Catas è oggi il più grande istituto italiano per ricerca e prove nel settore legno-arredo. Catas è attivo attraverso due centri operativi. Il primo si trova a San Giovanni mentre il secondo a Lissone (in provincia di Milano), aree in cui la

Ogni giorno, Catas è al fianco di quasi 1400 aziende in Italia e all'estero

presenza di aziende del settore è molto elevata.

Catas possiede, infine, una società partecipata estera, la "Catas-Chile" di Santiago che svolge le stesse attività dei due istituti italiani. La costante crescita di Catas sul mercato nazionale e internazionale deriva dagli ingenti investimenti in strutture e formazione e dal potenziamento di strutture operative e attrezzature destinate alle prove.

"Il forte sviluppo è stato dato all'attività di aggiornamento tecnico per le imprese del settore con numerosi corsi, tenuti anche direttamente nelle singole aziende - dice l'amministratore delegato, Angelo Speranza -.

Importante, poi, il potenziamento della certificazione di prodotto con il marchio Catas Quality Award che si è amplia-

ta alle antine dei mobili, alle sedie per ufficio e ai travetti in legno per casseforme; la certificazione è oramai consolidata su altri prodotti quali i pannelli a bassa emissione di formaldeide e per i cicli di verniciatura esterni, ad esempio".

Nel 2007, Catas ha ottenuto dal Ministero delle attività produttive l'abilitazione alla certificazione CE, come laboratorio di prova, delle pavimentazioni in legno. Questo riconoscimento va ad aggiungersi a quello del Ministero dell'Interno per le certificazioni di reazione al fuoco dei materiali e dei mobili imbottiti che risale al 2000.

Ogni giorno, Catas è al fianco di quasi 1400 aziende in Italia e all'estero. La diversificazione e il potenziamento delle attività fanno sì che Catas renda le aziende sempre più rispondenti alle richieste della clientela, anche sui mercati più competitivi.

Con due dipartimenti, uno tecnologico e uno chimico, Catas è in grado di operare al meglio nel vasto campo di prove e ricerche commissionate sia sui materiali base sia sui prodotti finiti.

Per ogni singolo materiale e prodotto, Catas è in grado di comprovare l'effettiva rispondenza ai requisiti voluti dal cliente, la conformità ai requisiti previsti dalle

Due i dipartimenti, uno tecnologico e uno chimico

norme, il controllo della qualità, la sicurezza, la resistenza e la durata. Le prove sono condotte in conformità alle norme nazionali (UNI, DIN, BS, NF, ASTM, ANSI, etc.), europee (EN) e internazionali (ISO). A queste si aggiungono quelle effettuate secondo capitoli specifici richiesti dal cliente.



L'amministratore delegato Angelo Speranza

Oltre alle prove su materiali e prodotti, Catas offre alle aziende laboratori pronti per l'utilizzo. Grazie alla sua presenza ai tavoli internazionali attorno ai quali si definiscono le metodologie di prova, Catas fornisce direttamente tutte le attrezzature per testare la sicurezza, la durata e la resistenza dei mobili. Non una semplice fornitura, ma una vera e propria garanzia di una corretta esecuzione secondo gli standard internazionali.

Di recente, Catas ha fornito il laboratorio cileno di "Catas-Chile" e le attrezzature di prova sui mobili al francese "CT-BA" (Centre Technique du Bois et de l'Ameublement). Insieme a partner europei, il centro conduce

poi qualificanti programmi di ricerca in merito ai prodotti vernicianti, elementi centrali per il settore, con implicazioni ambientali fortemente condizionanti.

L'istituto svolge attività di ricerca sull'essiccazione del legno

In questo ambito, Catas svolge attività di ricerca in merito a verniciatura a polveri, essiccazione del legno, emissioni di sostanze volatili in atmosfera, emissione di sov in ambienti di verniciatura e biofiltri nelle cabine.

Per informare e aggiornare con competenza e

costanza le aziende, Catas organizza e partecipa incontri per diffondere una vera cultura della filiera legno - arredo.

Ulteriori collaborazioni sono attive con le scuole che formano i tecnici per l'industria del legno e del mobile, scuole che hanno la propria sede accanto a Catas, e con le facoltà scientifiche ed economiche (soprattutto in merito all'utilizzo dei laboratori e alla realizzazione di tesi di laurea a carattere tecnologico-scientifico).

L'istituto partecipa a livello internazionale ai più rilevanti tavoli di lavoro per l'attività di normazione nel settore e svolge un importante ruolo di interpretazione e applicazione degli orientamenti legislativi in materia.

Una donna imprenditrice spiega i segreti per affrontare la crisi del distretto. L'esempio pratico: la sua azienda

SPECIALE SEDIA

MIRELLA BELLUSCI

Provare per credere

È bastato un riposizionamento sul mercato nazionale (Campania e Sardegna) per spiccare il volo

Raffaella Mestroni

L'anima dell'azienda è lei, non solo perché l'ha fondata, ma perché nell'impresa ci ha messo tutto il suo impegno. E tanto per chiarire il concetto, l'ha chiamata con il suo nome: Mirella Bellusci. Non si tratta di megalomania, niente di più distante da questa donna giovane e tenacissima, ma proprio di identificazione con un progetto nato a metà degli anni Ottanta, quando la crisi era una parola sconosciuta nel distretto della sedia.

All'epoca Mirella lavorava come dipendente, mentre il marito si occupava della commercializzazione dei prodotti realizzati nell'area. Lavoro ce n'era parecchio e quindi per lei è stato quasi naturale aprire un'attività in proprio, nel settore della tappezzeria.

“Un ambito che sentivo affine alle mie attitudini - conferma - e forse più semplice da affrontare rispetto ad altre fasi di lavorazione”. L'azienda (che produce e distribuisce sedute per ufficio, operative, direzionali e d'attesa) è nata a Manzano e nei primi anni i committenti erano quasi esclusivamente imprese locali. Lo sviluppo dell'attività ha seguito il



Mirella Bellusci (seconda da sinistra) e i suoi collaboratori

percorso tradizionale: all'incremento degli ordini ha corrisposto un aumento degli occupati e della gamma delle lavorazioni. Un primo salto di qualità c'è stato nel '94, con la partecipazione al Salone Internazionale della Sedia dove la Bellusci si è presentata con un prodotto semifinito. “Al Salone - conferma Mirella - sono arrivate le prime richieste di prodotti finiti e io mi sono detta che non potevo perdere l'occasione”.

L'azienda si trasferisce

a Buttrio in un nuovo capannone e Mirella avvia il processo di riorganizzazione aziendale. “Noi, all'epoca, lavoravamo soprattutto con l'estero. Su 9 miliardi di lire di fatturato, 8 derivavano dalle esportazioni e 1 dal mercato nazionale.

All'estero grandi vendite anche in Medio Oriente e Canada

Con la crisi del rublo e i profondi cambiamenti socio politici che stavano interessando tutto il Centro ed Est Europa, ci siamo trovati in difficoltà. Indispensabile riposizionarci rapidamente, ma come? E verso dove?”.

Mirella, dopo un'attenta valutazione delle potenzialità aziendali e del target di riferimento per i suoi prodotti ha scelto di orientarsi sul mercato nazionale e il primo passo è stato la creazione di una rete di vendita. Il detto che recita: la for-

tuna aiuta gli audaci ha funzionato, e al coraggio si è affiancata un pizzico di fortuna. “Avevo conosciuto, in occasione di viaggi incentive, alcuni venditori che già operavano con importanti realtà della Campania, con i quali si erano instaurate relazioni interessanti.

La collaborazione con loro è risultata preziosa”. Dopo la Campania è stata la volta della Sardegna, e poi via via altre regioni italiane a cui si affiancano, per l'estero, Francia (ex colonie comprese) e Russia in primis, ma anche il Medio Oriente e il Canada. Investimenti sul design e

l'ergonomia per coniugare bellezza e praticità, massima cura nel servizio pre e post vendita, formazione costante e velocità di adeguamento ai rapidi cambiamenti del mercato i “segreti” del successo dell'impresa “insieme al coinvolgimento totale di tutti i collaboratori. Siamo una piccola squadra (15 persone), ma coesa e consapevole che i traguardi si raggiungono solo se tutti condividono obiettivi e strategie.

Certo, alla fine sono io che ho l'ultima parola, ma tengo sempre conto delle opinioni di chi lavora con me”.

IL CONSIGLIO

Obiettivo aggiornarsi

Far sentire che dietro il prodotto c'è l'impresa, non rinunciare agli ordini piccoli, possono aprire molte porte. E poi aggiornarsi. Sulle nuove tecniche del marketing, sui mercati emergenti che possono fare al caso proprio, sui designer d'esperienza che già ci lavorano.

Sono le “regole” di Mirella Bellusci che riconosce, fra i “difetti” degli imprenditori del distretto un individualismo esasperato “che dovremmo superare, ne sono consapevole, cominciando magari dalla costituzione di gruppi d'acquisto, fondamentali per contenere i costi. Potrebbe essere il primo passo per arrivare a collaborazioni più strutturate, in grado di rendere tutti più competitivi”.

EDITORIA

La vite nella storia e nella cultura del Friuli

Il vino grande comunicatore

Il vino ha una storia lunga come il mondo. Se ne parla prima di tutto nella Bibbia, e più precisamente nella Genesi. Noè, uscito dall'arca, comincia a fare l'agricoltore e pianta una vigna, si ubriaca e si addormenta nudo in mezzo alla strada. Viene deriso dal figlio Cam e Noè, svegliatosi, maledice Canaan, il figlio di Cam, condannando la sua discendenza ad essere “l'infimo servo dei suoi fratelli”.

Il vino, comunque, deve aver fatto bene a Noè che vivrà fino a 950 anni. Da allora la bevanda è citata da poeti, filosofi, pittori, scultori, cuochi, buongustai che danno consigli, lo esaltano e lo demonizzano, ne consigliano l'uso e ne negano l'efficacia benefica.

Platone sostiene, nel “Simposio” che l'ubria-

chezza è dannosa per gli uomini, Euripide, dal canto suo, è convinto che “... non vi è altro rimedio ai mali”. Simonide consiglia di bere molto sulle sventure e Varrone, nelle “Saturnae Menippeae”, scrive “Nulla è più piacevole del vino che uno beve: questo lo inventarono come rimedio alla



malattia, questo è dolce vivaio di allegria; questo è il legame che tiene unite le compagnie”.

Numerosi sono anche i proverbi, friulani e non, che parlano del vino e dell'uva e che si contraddicono fra di loro pur derivando tutti dalla saggezza popolare. Uno dice che “Il vin al fâs di trop” (il vino fa dire troppo), poi c'è “Miôr spindi in pan e vin che in midisinnis” (meglio spendere per comprare pane e vino che medicine).

E ancora “A trincar senza misura molto tempo non si dura”, ma “Un litro di buon vin per certi è cura contro la noia e contro la paura” e anche “Se vuoi che vengano bene i tuoi lavori, acqua ai mattoni e vino ai muratori”.

Infine “Molte pene puoi scordare con il brodo del

filare”.

Anche ai giorni nostri il vino tiene banco nell'editoria. Molti sono i libri scritti da esperti e sommelier su questa bevanda. L'ultima pubblicazione sull'argomento, ultima solo in ordine di tempo, è “La vita nella storia e nella cultura del Friuli” (edizioni Forum, 2 volumi di pp. 480 e 384, euro 75).

La pubblicazione parla anche di impianti e tecnica culturali di un tempo

Gli autori sono Enos Costantini, che si dedica a studi sulla conoscenza del paesaggio agrario regionale e alle ricerche



storico-linguistiche sull'agricoltura in Friuli; Claudio Mattaloni, che raccoglie materiali iconografici sulla produzione e sulla coltivazione di un tempo e realizza personalmente l'iconografia delle sue pubblicazioni; Carlo Petrusi, ricercatore di antichi vitigni friulani e collaboratore del Dipartimento di Scienze Agrarie dell'Università di Udine.

La nuova pubblicazione consiste in due volumi, riccamente illustrati che parlano di vigneti, di impianti e tecniche colturali di un tempo, di nomi

di luoghi legati al vino, di vitigni, quelli autoctoni friulani, quelli che sono sempre rimasti nel tempo e quelli dimenticati. C'è anche un esauriente vocabolario con tutte le spiegazioni su ogni qualità di uva con notizie storiche e geografiche. Insomma il vino esaminato sotto una lente che ne rivela tutti i particolari.

Una pubblicazione per chi vuole sapere tutto sulla vite e sul vino, questa bevanda amata e vituperata, apprezzata, comunque, sia dal popolo che dai re.

Silvano Bertossi

Un bando per la concessione di contributi a sostegno dell'imprenditoria femminile e giovanile

ATTUALITÀ

IL BANDO

Nuovi imprenditori

A disposizione 360 mila euro per favorire la nascita di attività imprenditoriali

Raffaella Mestroni

La Camera di Commercio di Udine, attraverso il Fondo per la promozione dell'economia della provincia e per la realizzazione di infrastrutture socio-economiche, mette a disposizione 360 mila euro per favorire la nascita e lo start up di attività imprenditoriali

A chi è rivolto - All'imprenditoria femminile ovvero all'impresa individuale il cui titolare sia donna; alla società di persone e alla società cooperativa dove la componente femminile sia superiore al 60%; alla società di capitali i cui organi di amministrazione siano costituiti, per almeno due terzi, da donne. All'imprenditoria giovanile (fascia di età tra 18 e 30 anni); alla società di persone e la società cooperativa dove la componente giovanile sia superiore al 60%; la società di capitali i cui organi di amministrazione siano costituiti, per almeno due terzi, da giovani fra i 18

e i 30 anni.

Chi può accedere - Le imprese iscritte all'anagrafe della Cciao di Udine dal 1 luglio 2007, le imprese individuali con partita Iva la cui iscrizione deve però avvenire entro due mesi dalla data di presentazione della domanda

Le spese ammissibili - Acquisto di impianti, di macchinari e attrezzature, di licenze software nonché l'acquisizione di consulenze per la creazione di un sito web orientato al commercio elettronico. Sono ammissibili anche le spese sostenute nel caso di acquisto di attività preesistenti, limitatamente al valore relativo a impianti, macchinari, attrezzature e licenze software. L'agevolazione coprirà le spese fino a un massimo del 70 per cento dell'investimento e il contributo erogato andrà da un minimo di 5 mila a un massimo di 10 mila euro.

I termini per la presentazione - Le domande potranno essere presentate a partire dal 1



luglio e fino al 1 settembre 2008

Concessione degli incentivi - La priorità, nell'assegnazione dei contributi, verrà data alle domande presentate dai soggetti che avranno frequentato un percorso di orientamento predisposto dall'Azienda speciale promozione della Cciao, secondo l'ordine cronologico di arrivo. Il percorso formativo prevede dieci

ore di lezione: 2 ore di orientamento per verificare le condizioni di partenza 4 ore per gli aspetti economico finanziari e 4 ore di marketing

Chiarimenti e informazioni - L'ufficio sviluppo imprese della Cciao di Udine (tel. 0432-273523/525/828, e-mail sviluppoimprese@ud.camcom.it) è a disposizione per fornire chiarimenti e informazioni.

TUTELA LEGALE DEI BREVETTI

Altri contributi

La CCIAA di Udine, nel quadro degli interventi sostenuti dalla regione FVG, concede anche quest'anno contributi di partecipazione alle spese per l'assistenza legale nell'avvio e nella definizione di procedimenti stragiudiziali e giudiziali connessi alla tutela dei brevetti. Le Piccole e medie imprese della Provincia (in qualsiasi forma costituite, attive ed aventi sede o almeno unità operativa nel territorio della provincia di Udine) possono accedere ad un contributo per la copertura del 50% (entro il limite massimo di 6.000 €). Le domande potranno essere consegnate alla CCIAA di Udine a partire dal 21 aprile 2008 ed entro il 30 giugno 2008.

Per qualsiasi chiarimento ed informazione rivolgersi a: Ufficio Sviluppo Imprese, CCIAA di Udine, via Morpurgo 4, tel. 0432 273522 - 273523 - 273828 fax 0432 509469, e-mail: sviluppoimprese@ud.camcom.it

AZIENDA SPECIALE FORMAZIONE

Il nuovo catalogo

Fare Business nel Mondo è l'innovativo catalogo formativo che l'Azienda Speciale Ricerca & Formazione ha dedicato interamente al tema dell'internazionalizzazione; il progetto - afferma il presidente Claudio Ferri - nasce dalla consapevolezza della complessità del mercato internazionale. "Le nostre attività hanno l'obiettivo - afferma Anna Genero, direttore dell'Azienda Speciale - di fornire alle aziende una consulenza personalizzata per identificare opportunità, rischi e strategie per penetrare i mercati internazionali".



Claudio Ferri

NEWSMERCATI

La newsletter delle imprese che operano all'estero

Aggiornamenti per il business

Volete essere aggiornati sulle tecniche e sulle iniziative per operare all'estero con un linguaggio semplice ed immediato? C'è Newsmercati, la newsletter gratuita per le aziende: innovativa nella forma e tecnica nei contenuti, con cadenza quindicinale invia tramite e-mail articoli sui principali temi del commercio internazionale e segnalazioni delle iniziative organizzate in Italia e all'estero a favore delle imprese. Il nuovo servizio attivato dalla Camera di Commercio di Udine è realizzato dal Gruppo delle strutture camerale per

l'internazionalizzazione. Promos - azienda speciale per le attività internazionali della Camera di Commercio di Milano - coordina il progetto e ospita la redazione che si avvale dei contributi di autorevoli esperti in materia di commercio estero e di partner istituzionali quali Sace, Simest, Agenzia delle Entrate (www.fisconelmondo.it), ICC Italia - Comitato nazionale italiano della Camera di commercio Internazionale. E le imprese gradiscono: sono oltre 28.000 le imprese iscritte al servizio, che coinvolge in tutta Italia oltre 30 Camere di

Con cadenza quindicinale invia articoli sui principali temi del commercio internazionale

commercio.

Gli articoli più letti degli ultimi mesi trattano i seguenti argomenti: Incoterms 2000, il nuovo sistema doganale ECS - export control system e il Visto Uscire Informatizzato, le recenti norme sui crediti documentari.

"Le imprese friulane che competono sui mercati internazionali hanno bisogno di informazioni sulle opportunità d'affari e di approfondimenti sulle tecniche di commercio con l'estero - ha dichiarato Giovanni Da Pozzo, Presidente della Camera di Commercio di Udine - Ed è per questo che ci siamo impegnati a dare una risposta concreta ai loro bisogni di informazione".

I contenuti della newsletter, realizzati da professionisti affermati nell'ambito del commercio

internazionale, trattano temi quali: fiscalità, dogane, trasporti, contrattualistica, pagamenti, marchi e brevetti, strumenti assicurativi e finanziari. Ma anche iniziative con gli incontri e le missioni d'affari in Italia e all'estero, le fiere, i convegni e i seminari formativi proposti dalle principali realtà che supportano le imprese interessate ai mercati esteri.

Aderiscono al progetto: ASSRI - Camera di Commercio di Lecce; Camera di Commercio di Torino; Camera di Commercio di Trieste; Centro Estero per l'Internazionalizzazione del Piemonte; Centro Estero delle Camere di Commercio del Veneto; Eurosportello Napoli; Intertrade Salerno; Promos Milano; Promofirenze; PromoSiena; Unioncamere Emilia-Romagna; Unioncamere Lombardia; Unioncamere Molise; Unioncamere Toscana, Vicenza Qualità.

Abbonarsi alla newsletter è facile, immediato e soprattutto gratuito. Basta compilare il form di registrazione su www.newsmercati.com.



ALLA GALLERIA D'ARTE MODERNA

Mostra della Rai

Venerdì alla Galleria d'Arte Moderna di Udine è stata inaugurata la mostra dedicata alla collezione d'arte contemporanea della Rai Fvg. Si tratta di una sequenza di 46 opere di artisti nati o attivi nel corso del 900 nella nostra regione, finora conservate presso il palazzo progettato nel 1960 quale nuova sede dell'ente radio televisivo in via Fabio Severo a Trieste



Quaranta imprese hanno beneficiato di 1 milione 200 mila euro per lo sviluppo delle reti telematiche

INTERNAZIONALIZZAZIONE

ECUBIS

Aziende "in rete"

Successo del programma Interreg IIIA Italia-Slovenia che ha coinvolto le 4 Cciao

Chiara Pippo

Quaranta aziende della provincia di Udine hanno beneficiato di 1 milione 200 mila euro messi a disposizione dell'Unione europea per lo sviluppo e l'ammodernamento delle reti telematiche aziendali. È uno dei dati conclusivi del progetto Ecubis, parte del programma Interreg IIIA Italia-Slovenia che ha coinvolto le quattro Camere di Commercio della regione.

E proprio verso la Slovenia si sono concretizzati ottimi risultati nell'export della provincia di Udine: solo confrontando i dati provvisori dei primi semestri 2006 e 2007, la variazione delle esportazioni ha registrato un + 76%. Dato che contribuisce alle buone performance generali dell'export della provincia, che nel 2007 ha conseguito un +11,1% rispetto al 2006.

Tra le iniziative realizzate dalla Cciao udinese nell'ambito di Ecubis, in stretta collaborazione con la Camera dell'economia della Slovenia, rientrano in particolare «due



importanti progetti - ha sottolineato il presidente Giovanni Da Pozzo - destinati a durare nel tempo». Si tratta della guida "Argomenti di internazionalizzazione nell'Europa allargata" (distribuito in 5 mila 500 copie), che illustra le strategie commerciali più adatte per affrontare il mercato europeo e gli errori più comuni da evitare, e il Dvd "Azienda nautica Friuli Venezia Giulia", presentato in marzo a Lignano,

che presenta una panoramica unitaria sul settore nautico della regione, nel più ampio contesto dell'alto Adriatico.

Numerose le altre iniziative realizzate nel Progetto: i working group sulla contrattualistica internazionale e la presentazione del mercato sloveno (67 imprese partecipanti), i check up aziendali per illustrare le opportunità dell'internazionalizzazione e l'espansione delle proprie attività

in Slovenia, il percorso agroalimentare "Sapori e saperi del Fvg e della Slovenia", una dimostrazione delle specialità culinarie della regione a un gruppo di 22 chef sloveni. Oltre a queste, il Workshop Arredo in occasione del Salone internazionale della Sedia e la Tavola rotonda Ambiente, che ha focalizzato l'attenzione su progetti a tema nei distretti industriali del settore legno-arredo.

ROAD SHOW

Edizione 2008

Obiettivo Ungheria

Anche l'Ungheria è entrata a far parte dell'itinerario del Road Show: l'edizione 2008 del tour internazionale di promozione turistica della Cciao udinese ha toccato infatti la nuova tappa, «che permetterà di ampliare ancor più - ha spiegato il presidente Giovanni Da Pozzo durante la visita a Budapest - la diffusione del sistema turistico provinciale».

L'Ungheria è divenuta in pochi anni meta per gli investimenti di molte imprese e interessante bacino di turisti per il Friuli Vg.

È infatti questo l'obiettivo che la Cciao udinese persegue con il Road Show, che segue il modello dei tour nella nuova Europa testati con successo nel 2006 e nel 2007.

Quest'anno, all'offerta turistica della spiaggia friulana, si è affiancata la promozione della montagna, in particolare Carnia e Tarvisiano.

In ogni località, il tour ha sostato per consentire agli operatori di ampliare la rete di contatti con giornalisti, tour operator locali, agenti turistici e potenziali nuovi turisti.

Prima tappa, la Repubblica Ceca (Brno, Praga), quindi la Slovacchia (Bratislava) e appunto l'Ungheria, visitando Budapest, Győr e Debrecen.

Per completare il programma è prevista una visita in Slovenia in maggio, in via di definizione in collaborazione con enti turistici regionali e sloveni e un tour in Croazia.

Marzia Paron



Camera di Commercio Udine
Azienda Speciale Promozione

L'INTERNAZIONALIZZAZIONE...

progetti.info@ud.camcom.it - tel. 0432 273516/826 - via Morpurgo 4 - 33100 Udine

informa

PROGETTO	INIZIATIVA	DATA	LUOGO
Progetto "Friuli Venezia Giulia - India: Imprese e conoscenza": Attività rivolte alla PMI dei settori meccanica e subfornitura, arredo e prodotti per l'edilizia, agroindustria, ricerca e sviluppo (ambiente, ICT) www.ud.camcom.it	Progetto India: Missione economica multisettoriale	21-25 aprile	Delhi, Bangalore Mumbai, Chennai, Nasik
	Check up aziendali multisettoriali	gennaio-giugno	CCIAA Udine
Nuovi Mercati: è un progetto cofinanziato dal Fondo Europeo di Sviluppo Regionale che ha l'obiettivo di rafforzare la competitività delle imprese del Friuli Venezia Giulia situate in area obiettivo 2 e sostegno transitorio. www.nuovi-mercati.it	Check up aziendali relativi ai paesi: Polonia, Paesi Baltici, Romania, Ucraina, Bulgaria, Ungheria, Rep. Ceca, Cecoslovacchia	aprile - maggio	CCIAA Udine
	Seminario sui Fondi Strutturali 2007-2013	9 maggio	CCIAA Udine
	Convegno conclusivo Progetto Nuovi Mercati	maggio/giugno	CCIAA Udine e Regione FVG
Progetto Russia: iniziative di animazione economica a favore delle PMI della regione Fvg che intendono operare in Russia www.ud.camcom.it	Incoming da aree emergenti russe, settore meccanica	giugno/luglio	Russia
	Missione agroalimentare	10-12 giugno	San Pietroburgo
	Check up aziendali	cadenza mensile	CCIAA Udine
Incoming dai Paesi del Centro est Europa	Incontri di lavoro e visite aziendali settore meccanica, refrigerazione	giugno	Territorio regionale
Accordo di collaborazione tra la Camera dell'Economia della Vojvodina, la Regione FVG e il Sistema camerale regionale	Partecipazione fiera agricola Novi Sad	maggio	Serbia
Progetto Brasile	Missione multisettoriale (in particolare arredo, meccanica, vitivinicolo, cosmetico medicale, ambiente e ict): workshop con agenda di incontri preselezionati B2B	dal 30 giugno al 4 luglio	San Paolo e una seconda tappa rispondente al settore di appartenenza

Informazioni: Azienda Speciale Promozione della CCIAA di Udine - Ufficio Internazionalizzazione: Tel. 0432 273516 - Fax. 0432 503919 - e-mail: progetti.info@ud.camcom.it

A passeggio tra i "filari" della Tunella, azienda agricola che affonda le sue "radici" nei Colli Orientali

INTERNAZIONALIZZAZIONE

LA TUNELLA

Eccellenza vinicola

Tra gli obiettivi la conquista dei nuovi mercati come Russia e Giappone

Anna Casasola

Tradizione e innovazione si intrecciano con naturalezza come le viti sui filari alla Tunella di Ippis di Premariacco. Un'azienda agricola che affonda le sue radici nei Colli orientali del Friuli in ben 50 anni di storia. Tre generazioni che hanno saputo conquistare con tenacia e passione importanti traguardi. Un'azienda familiare nata mezzo secolo fa dalla caparbia e dal coraggio di nonno Min, continuata con papà Livio Zorzettig e che oggi prosegue con La Tunella di Massimo e Marco Zorzettig, custodi, assieme a mamma Gabriella, delle tradizioni familiari. In loro e nei loro preziosi collaboratori, tra i quali l'enologo Luigino Zamparo, convivono l'attualità e la memoria, la voglia di sperimentare e le più alte tradizioni dei Colli Orientali del Friuli.

Nei vini La Tunella si ritrova tutta la generosa freschezza di energie nuove e creative. «I risultati che stiamo raccogliendo oggi - spiega Massimo Zorzettig - sono il frutto di scelte compiute a livello produttivo e commerciale: nel 2002, con il cambio del nome della società da "Livio Zorzettig" a La Tunella, abbia-

mo voluto intraprendere un percorso ben preciso riducendo la quantità e garantendo un prodotto di altissimo livello. "Livio Zorzettig" era un'azienda che aveva un buon rapporto qualità prezzo con La Tunella abbiamo deciso di puntare all'eccellenza. E adesso cominciano ad arrivare i primi riconoscimenti non ultima la Medaglia d'oro per il Noans 2006 (piccola produzione da uve Riesling, Traminer e Sauvignon) al concorso enologico internazionale del Vinitaly di quest'anno. Da azienda fortemente legata al territorio dunque ci siamo posizionati a un livello medio alto sia sul mercato italiano che su quello estero».

"Fare meno per fare meglio" pare essere il leitmotiv di questa azienda che è stata capace di affermarsi con decisione anche all'estero. Qui, in particolare La Tunella è presente a livello di distribuzione nei maggiori Paesi europei come Germania, Svizzera, Belgio, Gran Bretagna e Austria, ma anche in quelli minori come Grecia, Lussemburgo e Nord Europa. «Siamo impegnati inoltre - continua Zorzettig - nella conquista dei nuovi mercati come Russia e Giappone oltre che per consolidare la nostra presenza in



paesi come gli Stati Uniti laddove siamo conosciuti da anni». Oggi la volontà di affermare il valore di un nome e di una storia e la qualità dei vini è stata il motore di una grande sfida intrapresa da Marco e Massimo quella di costruire la nuova cantina La Tunella.

La struttura, distribuita su due livelli per essere perfettamente funzionale alla varie fasi della vinificazione, è la rappresentazione visibile di un progetto enologico rigorosissimo. Al piano interrato: la sala di fermentazione dei vini bianchi in acciaio e quella dedicata all'appassimento delle uve; la barriera; la sala delle tonneaux e delle botti di rovere in cui s'affinano i vini rossi. Ovunque le temperature, il gra-

do di umidità, la ventilazione sono rigidamente controllate e adattate all'impronta personale di ciascun vino per costruirne il futuro. Il calore e il colore di un'ampia sala di degustazione accoglie i visitatori: l'esperienza degli occhi si accompagna a quella del gusto. Al piano terra: il magazzino e l'impianto di imbottigliamento e un'area esterna riservata al deposito delle attrezzature.

Accanto alla nuova cantina convive l'altra che già esisteva e che è stata riorganizzata e dedicata alla lavorazione delle uve appena raccolte, alla decantazione dei bianchi prima della fermentazione, alla macerazione dei rossi, ed è tuttora sede del laboratorio di analisi, del punto vendita e degli uffici.

CURIOSITÀ

Una terra di bianchi... ma non solo

Dei 70 ettari di proprietà La Tunella (a cui si aggiungono 10 in affitto), tutti coltivati a vigneto e tutti in zona D.O.C., il 70% sono dedicati ai bianchi e il rimanente 30% ai rossi. Il sistema di allevamento è il tradizionale gajot francese e il monocolto. La densità media è di 4.500/5.000 viti per ettaro. La resa è limitata a 75/90 quintali per ettaro. La gamma dei vini La Tunella spazia dai bianchi e rossi classici, agli waggi, ai passiti, ai monovitigni frutto di un'attenta valorizzazione di ceppi autoctoni pregiati: è il caso de "Le Selenze" ("eccellenza" nella lingua dei friulani), due bianchi - Friulano e Rgjialla (da uve Ribolla Gialla), e due rossi - il Refosco dal Peduncolo Rosso e lo Schioppettino.

IN CIFRE

Quasi mezzo milione di bottiglie

Produzione annua: 450.000 bottiglie

Ettari vitati: 80

Tipo di viticoltura: tradizionale

Vitigni autoctoni coltivati: Pinot Grigio, Chardonnay, Sauvignon, Friulano "Selenze", Rgjialla "Selenze", BiancoSesto, Campo Marzio per i bianchi. I rossi: Merlot, Cabernet Franc, Pinot Nero, Refosco dal Peduncolo Rosso "Selenze", Schioppettino "Selenze", l'Arcione. I passiti: Verduzzo friulano, Noans, Picolit

Riconoscimenti ricevuti: Medaglia d'oro per il Noans 2006; 3 bicchieri da Vini d'Italia 2008 de Il Gambero Rosso Slow Food editore per il BiancoSesto del 2006; menzioni su Duemila vini 2008 A.I.S.; I Vini d'Italia 2008 Le Guide de L'espresso

CANADA

I consigli di due manager

Camere di commercio in rete

Pianificare a medio-lungo termine; evitare il "mordi e fuggi"; essere rapidi nelle risposte; prendere in considerazione - oltre all'aspetto commerciale - anche la collaborazione societaria. Sono i consigli, rivolti agli imprenditori del Friuli Venezia Giulia, formulati da Giorgio Puppini e Sebastiano Baglione, rispettivamente project manager della Camera di Commercio italo canadese di Vancouver in British Columbia ed executive director della Cciao italo canadese di Winnipeg in Manitoba.

I due manager, ospiti della Camera di Commercio di Udine, hanno illustrato le caratteristiche di tre province canadesi (British Columbia, Manitoba e Alberta), considerate particolarmente attrattive per gli



imprenditori.

L'export del Friuli Venezia Giulia verso il Canada, nel 2007 è stato di 48 milioni 248 mila euro e ha riguardato soprattutto il comparto dei mobili (23,3%), del-

le macchine (27,3%), delle bevande (10,9%) e dei prodotti della siderurgia (8,5%), settori che potrebbero incrementare notevolmente le loro quote di mercato non solo sul territorio Canadese, ma in

tutto il Nord America, grazie agli accordi commerciali esistenti fra le due realtà.

Per favorire le relazioni commerciali e imprenditoriali fra il Canada e il Friuli Venezia Giulia anche ad altri settori, la Camera di Commercio di Udine sta lavorando, insieme agli altri enti camerali della regione, a un progetto che vede il coinvolgimento diretto delle Camere di Commercio Italiane in Canada, un network di realtà radicate nelle province canadesi e in grado di svolgere un efficace ruolo di collegamento.

L'incontro è stato una sorta di anticipazione all'avvio del progetto "Chamber Link", a sottolineare la valenza della rete degli enti camerali e che culminerà in una missione in programma per la primavera 2009.

TERMOREFRIGERAZIONE

Nuove opportunità

Un aumento del Pil del 6,4% e +11,5% di produzione industriale. Sono dati 2007 della Polonia: su di essa, e sul mercato della termorefrigerazione, si è tenuto un seminario del progetto europeo Nuovi Mercati in Camera di Commercio di Udine, che ha detto il direttore dell'Azienda Speciale Promozione Maria Lucia Pilutti, rinnova l'impegno all'internazionalizzazione, preparando le aziende con azioni gratuite d'incontro con esperti. Check up aziendali sono parte di Nuovi Mercati, dedicato alla Pmi regionali in area Obiettivo2 e Sostegno Transitorio e coordinato dal Consorzio Aussa Corno, cofinanziato del Fesr e veicolato dall'assessorato regionale alle attività produttive. "Nuovi Merca-

ti - ha precisato il direttore del Consorzio e responsabile di progetto Marzio Serena - ha già superato il 75% degli obiettivi, grazie alle iniziative di Cciao, Turismo FVG, Promotur, Udine&Gorizia Fiere e Aussa Corno". Sul tema dell'incontro, la consulente Nuovi Mercati Luisa Lovecchio: la Polonia, ha detto, su export e domanda interna registrerà un costante aumento, che coinvolgerà la termorefrigerazione.

"Ma attenzione - ha avvertito - bisogna conoscere bene l'economia polacca prima d'investire". Prossimo appuntamento con Nuovi Mercati, il 9 maggio sempre in Cciao: un seminario sui Fondi strutturali nei nuovi Paesi Ue, con focus su Polonia e Bulgaria e le opportunità per le Pmi.

Investimenti sulle fonti alternative e creazione di nuove reti di fornitura: ecco come il Friuli può risolvere il problema energia.

SPECIALE ENERGIA

INTERVISTA AD ALESSANDRO ORTIS

Energia, un mix vincente

Rossano Cattivello

Non esiste una soluzione al problema dell'energia. Ne esistono tante e tutte sono importanti. Infatti, il sistema friulano potrà affrontare con serenità il doppio tema dell'approvvigionamento e del costo delle energie soltanto puntando su un giusto mix fatto da risparmio, investimenti sulle fonti alternative, creazione di nuove reti di fornitura e, in chiave nazionale, spinta ulteriore alle liberalizzazioni. A ripeterlo è il friulano **Alessandro Ortis**, presidente dell'Autorità per l'energia elettrica e il gas.

Il tema energetico, sia per disponibilità delle risorse sia per i loro costi, sarà sempre più cruciale per le economie locali: come può essere affrontato?

“Due punti chiave della politica energetica sono quelli della “liberalizzazione” e della “integrazione”, che mirano a creare un “mercato unico” europeo, più efficiente e sicuro, affinché i consumatori, grazie a un adeguato livello di concorrenza, possano scegliere il fornitore e l'offerta più conveniente. In questo quadro generale, è indispensabile un'azione che tenda, da un lato, a garantire la sicurezza delle forniture con disponibilità di risorse adeguata alla crescita dei consumi e, dall'altro, costi finali dell'energia tendenzialmente più contenuti, grazie

a “mix di copertura” più competitivi e più avanzati livelli di concorrenza. Il Friuli Venezia Giulia, che è interessato a diversi progetti d'investimento in rigassificazione e nuove linee elettriche transfrontaliere, può fare molto per rafforzare la competitività della propria economia e contribuire al “sistema Italia”; ciò anche attraverso uno sviluppo delle infrastrutture energetiche dedicate ad approvvigionamenti convenienti e più diversificati di gas ed

energia elettrica”.

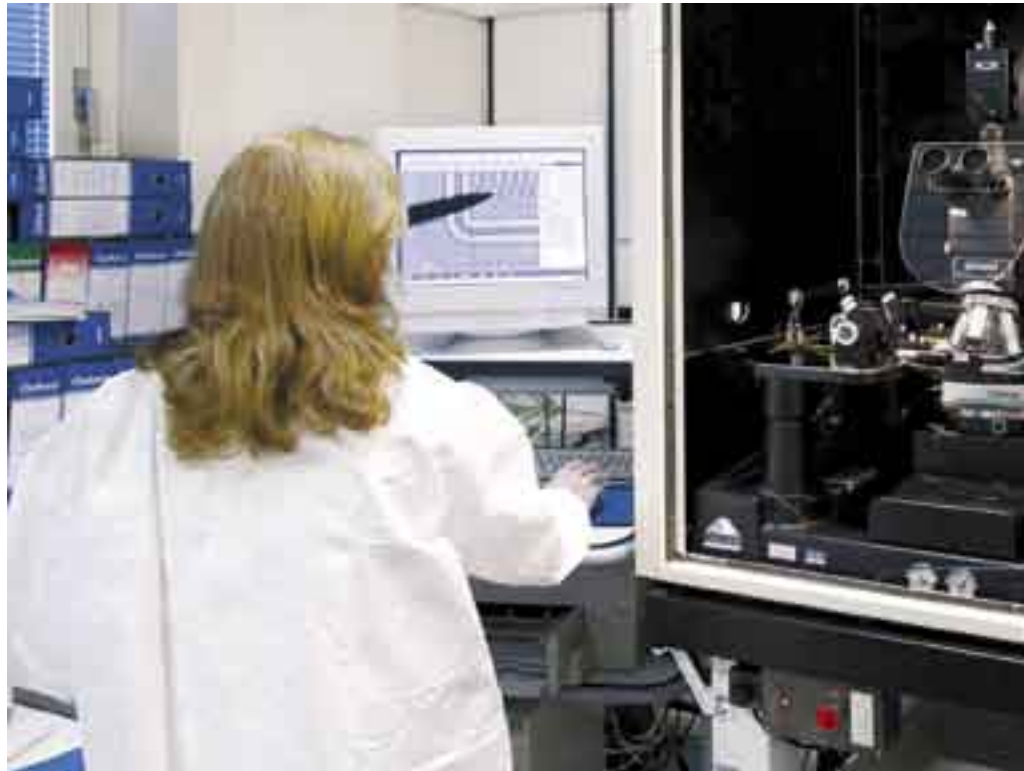
Il differenziale di costo dell'energia per le imprese con altri Paesi europei rimane ampio, quali strumenti possono utilizzare le aziende per difendere la propria competitività?

“In generale, un'attenta analisi delle offerte commerciali sul mercato libero internazionale può permettere di individuare forniture più convenienti. È un dato di fatto che sempre più aziende riescono a sfruttare i benefici della li-

ENERGIA IN FVG

Una dipendenza dalle fonti esterne

Il totale delle risorse energetiche presenti e consumate in regione (alla data del 2003, ma i dati non si discostano molto dalla situazione attuale), ammonta a 4.429 ktep (tonnellate di petrolio equivalente). Concorrono a formare tale disponibilità sia le fonti primarie esistenti in regione (pari a 230 ktep corrispondenti), rappresentate in gran parte dalla risorsa idroelettrica, sia le importazioni di combustibili di origine fossile (4.199 ktep), utilizzate anche per la trasformazione termoelettrica. Tale dato indica la sostanziale dipendenza del sistema energetico regionale dalle fonti energetiche esterne al suo territorio, dipendenza superiore al dato nazionale (94,8% del Friuli Venezia Giulia contro 91,3% dell'Italia).



L'Istituto di fisica nucleare di Trieste fa ricerche alle frontiere della conoscenza. Un'immagine del laboratorio.

beralizzazione, anche in termini di risparmio sulle forniture energetiche. Ciò presuppone pure un sistema di trasporto, di collegamenti transfrontalieri e stoccaggi più sviluppati. In ogni caso, è opportuno che le aziende consumatrici o le loro associazioni sostengano le iniziative che favoriscono la disponibilità di un'offerta energetica abbondante, espressa da più offerenti in forte concorrenza fra loro”.

Esistono delle strategie locali che le Regioni e le autonomie locali possono adottare?

“L'Autorità non è chiamata a delineare strategie o linee di politica energetica locale. In riferimento ai progetti di sviluppo delle infrastrutture, il nostro auspicio è quello che cittadini, istituzioni e imprese sappiano individuare sollecitamente ogni miglior soluzione. Per il settore energetico, il no-

stro Paese ha bisogno di un mix di copertura meno petrolio-dipendente, di approvvigionamenti gas più diversificati, di sviluppo infrastrutturale e di più concorrenza. Tutto ciò senza dimenticare l'opportunità offerta da un utilizzo sempre più razionale dell'energia”.

Qual è la sua valutazione tecnica sull'ipotesi di utilizzo in Italia dell'energia nucleare?
“Determinare se l'opzio-

LE CATEGORIE

Competitività a rischio a causa dell'aumento del costo del petrolio. Le richieste p

Tra voglia di nucleare e biomasse s



Il petrolio vola, crescono le tariffe di gas ed elettricità. E le aziende friulane perdono competitività. Contenere i costi di produzione è sempre più difficile. Ecco perché industriali, artigiani e agricoltori del Friuli chiedono alla politica una “forte strategia di rilancio sul fronte dell'energia”. E invitano Regione, Provincia e Comuni a fare la loro parte.

“I costi per le aziende stanno diventando insostenibili - dice il presi-

dente dell'Assindustria, Adriano Luci - e il tema dell'energia è una delle priorità da affrontare per il sistema produttivo. Il prezzo del petrolio è alle stelle, ma in questi anni in Italia e in Friuli si è fatto poco per lo sviluppo di energie alternative. È quindi indispensabile individuare una strategia per dare sterzata a un processo che è stato fino a oggi trascurato a tutti i livelli”.

Secondo Luci la soluzione non è una sola. “Ci

sono diverse possibili soluzioni che possono contribuire in qualche modo a migliorare la situazione rendendo il Friuli più indipendente - precisa - e penso in particolare all'acqua, ai rifiuti, all'eolico e al fotovoltaico. Bisognerà trovare una combinazione di tutte queste opportunità tenendo conto del rapporto costi-risultati senza dimenticare l'impatto ambientale. Ma non possiamo però trascurare il fattore energetico che è una variabile importante dei costi industriali. Io credo che qualsiasi progetto che rispetti le norme e sia anche sostenibile sotto l'aspetto dell'ambiente debba ricevere la giusta attenzione, elettrodotto compreso”.

L'Associazione piccole e medie industrie udinese si dice pronta anche ad accogliere un eventuale ritorno del nucleare. “Se non ci sono alternative - commenta il vicepresidente dell'Api, Fabrizio Mansutti - è chiaro che dovremmo guardare con interesse anche al nucleare perché non possiamo continuare a dipendere dal petrolio. Certo, non è l'unica via, ma al momento senza gli aiuti dello stato, il ricorso a energie alternative come per esempio il fotovoltaico, sarebbe economicamente insostenibile. L'elettrodotto è un'occasione per risolvere il problema della competitività e dei costi eccessivi, ma dipenderemmo comunque da altri. Comunque qual-

cosa bisogna fare, il rigassificatore ha sicuramente un impatto ambientale ma anche i moderni mulini a vento che sfruttano l'energia eolica mi sem-



Adriano Luci

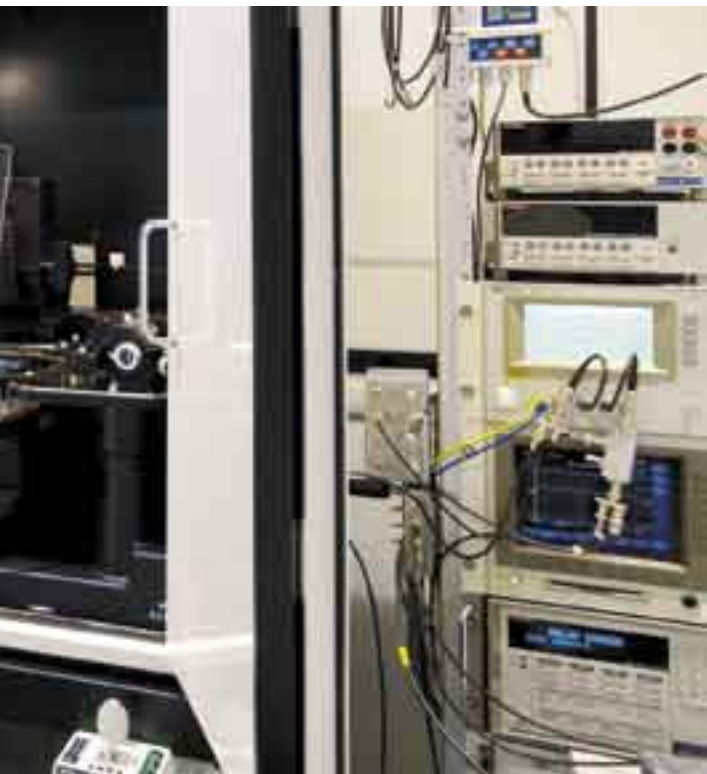
brano parecchio impattanti per il paesaggio”.

Diversa, per quanto concerne il nucleare, la posizione della Confederazione nazionale artigiano (Cna). “Da questo punto di vista - dice il presidente della Cna udinese, Denis Puntin - condividiamo la posizione espressa da Illy che non considera in modo positivo un ritorno al nucleare considerato che il problema delle scorie resta irrisolto e che l'uranio è, come il petrolio, una fonte energetica non rinnovabile. Investire sul sole penso sarebbe la cosa migliore e gli artigiani sono pronti a fare la loro parte come produttori di energia sfruttando microgeneratori locali”.

Una soluzione potrebbe essere anche il ritorno al nucleare con impianti energetici di piccole dimensioni

SPECIALE ENERGIA

te per il Friuli



torio

ne nucleare sia oggi la più conveniente o anche quella socialmente più accettabile per il nostro Paese, è una questione squisitamente politica e di strategia industriale. Certo, non siamo indifferenti rispetto a grandi scelte di fondo che possono incidere sui costi per i consumatori finali. In ogni caso, per l'opzione nucleare, si deve considerare la necessità preliminare di un consenso diffuso, anche per

quanto riguarda la soluzione del "problema scorie"; la stessa opzione va pure valutata in termini di rapporto costi-benefici a livello di contenimento delle emissioni di CO2 e di ruolo industriale del nostro Paese. In questo senso, il contesto di riferimento per iniziative future dovrebbe, ormai, espandersi alla dimensione dell'Unione europea".

Istituto Fisica Nucleare. L'Italia è stata

storicamente al vertice della ricerca scientifica sul nucleare, fino a quella "sciagurata" decisione di oltre vent'anni fa. A ricordarlo è Andrea Vacchi, dell'Istituto nazionale di Fisica Nucleare di Trieste. "Oggi scontiamo l'onda lunga di quella decisione emozionale - spiega - abbiamo chiuso le porte al nucleare con la determinazione infantile di un bambino, dimenticando una scuola di fisica tecnica importante. Ne rimangono ancora tracce sparse, ma sono da ricomporre". Se ci fosse una concreta determinazione politica ed economica, secondo il ricercatore, i grossi investimenti fungerebbero da volano di trascinamento per il mondo accademico, la ricerca e la formazione. Qualsiasi decisione, però, non può prescindere dal confronto con l'opinione pubblica.

"Bisogna smettere di tenere lontano la scienza dalla gente - aggiunge Vacchi - prima di affrontare la questione, serve stabilire una catena di fiducia e di sensibilità". Sotto l'aspetto tecnico, poi, il livello tecnologico ha portato a soluzioni di ultima generazione. Meglio, secondo Vacchi, impianti energetici nucleari di piccole dimensioni. "Attenzione, però - conclude - il nucleare potrà dare una risposta al fabbisogno energetico ancora per alcune decine di anni, poi anche il materiale fissile andrà esaurendosi".

ENERGIE RINNOVABILI

I consigli

"Fotovoltaico è conveniente"

«Investire sul fotovoltaico, ma in genere su tutte le energie rinnovabili è conveniente». Ad affermarlo è il dottor ingegnere Roberto Totis, libero professionista ed esperto in aspetti tecnici sul fotovoltaico e sul solare termico. «È possibile rientrare dei costi - prosegue Totis - grazie agli incentivi che il Gestore Elettrico Nazionale concede su l'energia prodotta dall'impianto ed è per questo che negli ultimi anni la vendita di questa tecnologia è in costante crescita».

La conferma è arrivata lo scorso 3 marzo, quando il GSE ha pubblicato i dati più recenti, relativi al fotovoltaico. La potenza installata degli impianti fotovoltaici incentivati dal Conto Energia ha raggiunto, a oggi, oltre 83 MW su tutto il territorio nazionale. Tale potenza si riferisce a 8.030 impianti entrati in esercizio (tra Vecchio e Nuovo Conto energia) da quando è attivo il meccanismo di incentivazione dell'energia prodotta da fotovoltaico gestito dal GSE. Il GSE ha riconosciuto, da quando è attivo il Conto Energia, 15 milioni di euro in incentivi. «Oltre l'incentivo - incalza Totis - c'è un risparmio effettivo anche sulla bolletta». Il costo di un impianto varia in funzione della potenza installata, dalla qualità dei materiali e della tipologia di installazione. Mediamente un impianto di 3KWp (di picco) ha un costo chiavi in mano di 21 mila euro Iva compresa. Un grande impianto, della potenza ad esempio di 1000 KWp ha un costo medio di 5 milioni di euro ed è solitamente realizzato come centrale di produzione elettrica. I prezzi medi per un impianto variano dai 5 mila euro kw per centrali da 1 mw ai 7 mila euro per kw



Sandro Taddio

per le abitazioni. Ad oggi però non è ancora plausibile un sistema elettrico interamente basato sul fotovoltaico. «Nonostante ciò - spiega il dottor Sandro Taddio, Presidente di Sataenergy, una delle società leader del settore che ha sede a Bordano - il fotovoltaico è una promettente tecnologia capace di ridurre i carichi elettrici sulle linee di distribuzione».

Ma come funziona esattamente un impianto fotovoltaico? «Il fotovoltaico - continua Taddio - è la tecnologia che consente di convertire l'energia solare in energia elettrica. Questo, tramite l'uso di opportuni materiali dotati della capacità di generare corrente elettrica se sottoposti ad irraggiamento solare. Le celle in silicio cristallino sono tra

i materiali fotovoltaici utilizzati più di frequente: si tratta di "fette" dello spessore di qualche decimo di millimetro che trattate con opportuni componenti chimici sono in grado di produrre energia elettrica. L'insieme di più celle fotovoltaiche, forma il "pannello fotovoltaico" che presenta una potenza di picco variabile in base alle dimensioni. Per fare un impianto fotovoltaico è però necessario anche un dispositivo chiamato "Inverter" che ha il compito di trasformare la corrente continua fornita dai pannelli in corrente alternata ed è installato all'interno dell'abitazione. I pannelli invece, devono essere posti su superfici soleggiate».

Tra meno di un mese in quel di Bordano verrà inaugurato l'impianto della sede di Sataenergy che, con 45KW di potenza, è tra i più grandi della regione. «Abbiamo voluto realizzare un impianto caratterizzato da vari sottocampi ciascuno con tecniche di inseguimento differenziali, al fine di poter monitorare le differenti produttività energetiche. Sataenergy è impegnata inoltre nella progettazione di una grande centrale di 4 MW che rappresenta il più importante progetto italiano d'impianto fotovoltaico».

Dario Venturini



agroenergetici all'interno dei quali "gli enti locali svolgono un ruolo fondamentale per la promozione della produzione e del consumo dell'energia rinnovabile proveniente dal territorio".

Il presidente di Confartigianato, Carlo Faleschini sottolinea infine l'im-

portanza del risparmio energetico, "unico obiettivo concretamente raggiungibile in tempi brevi", per il quale l'associazione ha anche aperto uno specifico sportello che è già a disposizione delle imprese per ottimizzare la gestione energetica.

Cristian Rigo

per un rilancio sul fronte dell'energia

u cui investire



Rosanna Clocchiatti

In prima fila nella corsa all'energia alternativa ci sono anche gli agricoltori. "Molte aziende hanno già deciso di investire sul fotovoltaico e sulle caldaie a biomasse - ri-

corda il presidente della Confagricoltura, Giorgio Colutta -, per quanto riguarda il biodiesel invece ci auguriamo che all'eventuale impianto della Sfir che dovrebbe essere realizzato nella Bassa, venga imposto di utilizzare obbligatoriamente una percentuale di sementi locali. In questo modo ci potrebbe essere una ricaduta significativa per il mondo agricolo. Un altro settore di grande interesse è quello del biogas che sfruttando i liquami bovini e suini consente di risolvere da un lato il problema dello smaltimento dei residui e dall'altro quello energetico. Con il fotovoltaico e le biomasse le aziende agricole possono ambire a diventare autosufficienti.



Carlo Faleschini

ti, ma per l'indipendenza energetica del Friuli penso dovranno passare almeno 10 anni".

A parere della presidente della Coldiretti, Rosanna Clocchiatti "il

sole rappresenta la fonte rinnovabile attualmente di maggiore interesse, così come le biomasse, ma lo sfruttamento delle fonti rinnovabili va inserito nell'ambito della scelta di un nuovo modello di sostenibilità". In particolare la Coldiretti punta alla costituzione di distretti

L'ente camerale ha ottenuto l'iscrizione nel Registro degli organismi

CAMERA DI COMMERCIO

LA NOVITÀ

Conciliazione societaria

L'ambito comprende anche le controversie in materia di intermediazione finanziaria

Lo Sportello di Conciliazione della Camera di Commercio di Udine, con decreto del Ministero di Giustizia del **19 marzo 2008**, ha ottenuto l'iscrizione nel **Registro degli Organismi** deputati a gestire tentativi di conciliazione in materia di diritto societario, di intermediazione finanziaria, nonché bancaria e creditizia, ai sensi dell'art. 38 del D. Lgs n. 5 del 17 gennaio 2003. La Cciaa quindi entra a far parte di un ristretto numero di organismi, sia pubblici che privati, che rispondendo ai requisiti previsti, sono autorizzati a gestire procedure di conciliazione in materia societaria.

L'iscrizione ha un peso importante nell'ottica di una maggiore diffusione dello strumento della conciliazione. Il d.lgs. 5/2003 affida la gestione dei tentativi di conciliazione ad **organismi** in grado di offrire *standard* minimi di qualità. Si può trattare tanto di enti pubblici che di enti privati iscritti in un apposito **albo** tenuto presso il **Ministero della Giustizia**, che può subordinare l'iscrizione al controllo circa la presenza di garanzie di serietà ed efficienza, valutate da



Lo staff dell'area regolazione del mercato. Al centro il dirigente Mariano Di Vicenz

Si amplia così la gamma di servizi di giustizia alternativa

un responsabile anche in relazione alla forma giuridica dell'ente, alla consistenza e adeguatezza dell'organizzazione, all'imparzialità e riserva-

tezza nello svolgimento del servizio nonché ai requisiti dei conciliatori disponibili a svolgere funzioni di conciliazione.

La Cciaa di Udine può ora offrire alle imprese un servizio ulteriore che, oltre ai benefici tipici legati alla natura stessa della conciliazione (**economicità, riservatezza, snellezza della procedura e manteni-**

mento dei buoni rapporti commerciali tra i contendenti), aggiunge tutti i vantaggi previsti dal d.lgs. 5/2003, in particolare **l'esenzione dall'imposta di registro per i verbali di conciliazione** (entro il limite di valore di venticinquemila euro) e la **possibilità di richiedere l'omologazione del verbale di conciliazione che acquista piena efficacia giuridica quale titolo esecutivo**.

Una volta tentata la conciliazione, se questa ha esito positivo, il verbale sottoscritto dalle parti e dal conciliatore e omologato dal Presidente del Tribunale ha valore di titolo esecutivo per l'espropriazione forzata, per l'esecuzione in forma specifica e per l'iscrizione di ipoteca giudiziale. L'ambito di applicazione dell'istituto comprende oltre alle liti nei rapporti di società, anche le controversie in materia di intermediazione finanziaria, bancaria e creditizia.

Tale tipo di conciliazione si potrà pertanto riferire non soltanto a controversie di grande valore (per esempio in materia di patti parasociali), ma anche a vicende di valore

PER I CONSUMATORI CONCILIAZIONI GRATUITE PER TUTTO IL 2008. PROROGA DEL MINISTERO FINO AL 31 DICEMBRE 2008.

Conciliare è ancora più conveniente. Saranno gratuite per i consumatori le conciliazioni avviate presso lo Sportello di Conciliazione della Camera di Commercio di Udine entro il 31 dicembre 2008, nel caso in cui la procedura si concluda con un accordo. È stata infatti prorogata l'attività di "Assistenza nelle ADR" di cui all'art. 10 del decreto 2 marzo 2006 del Ministero dello Sviluppo Economico.

Il decreto, che prevedeva il finanziamento di una serie di iniziative a vantaggio dei consumatori, destinava la somma di tre milioni di euro all'attività di assistenza ai consumatori nelle procedure conciliative gestite da associazioni di consumatori o dalle Camere di Commercio. La proroga del finanziamento, resa nota da Unioncamere e contenuta nel decreto del 23 gennaio 2008, ha lo scopo di favorire un migliore e completo utilizzo delle risorse previste.

Per informazioni: Ufficio Conciliazione della Camera di Commercio, via Morpurgo 4, tel. 0432 273263/210, sito www.ud.camcom.it (link Regolazione del mercato)

più modesto insorte tra imprese e consumatori (per esempio per quanto riguarda i contratti di intermediazione mobiliare e i contratti di borsa).

Si amplia, dunque, la gamma dei servizi di giu-

stizia alternativa offerti dalla Camera di Commercio di Udine, che è ormai in grado di assicurare a imprese e consumatori una copertura a 360 gradi su qualsiasi tipo di controversia.



RICERCA & FORMAZIONE

Viale Palmanova, 1/3 - Udine - Tel 0432 526333
www.ricercaeformazione.it - ricercaeformazione@ud.camcom.it

informa

UN INVESTIMENTO PER IL TUO FUTURO

È ARRIVATO IL MOMENTO DI SCEGLIERE COME RAFFORZARE LE PROPRIE CONOSCENZE E COMPETENZE PERSONALI E PROFESSIONALI.

[inglese]

LINGUA INGLESE - LIVELLO BASE A1
LINGUA INGLESE - LIVELLO BASE A2
LINGUA INGLESE - LIVELLO AUTONOMO B1
LINGUA INGLESE - LIVELLO AUTONOMO B2
LINGUA INGLESE - LIVELLO PADRONANZA C1

[tedesco]

LINGUA TEDESCA - LIVELLO BASE A1
LINGUA TEDESCA - LIVELLO BASE A2
LINGUA TEDESCA - LIVELLO AUTONOMO B1

[informatica]

INFORMATICA DI BASE
OFFICE AUTOMATION BASE
OFFICE AUTOMATION AVANZATO
ECDL - PREPARAZIONE AI LIVELLI 1 - 7

[gestione aziendale]

LA CONTABILITÀ IN AZIENDA
CONTROLLO DI GESTIONE E LETTURA DI BILANCIO
GESTIONE AMMINISTRATIVA DEL PERSONALE E BUSTE PAGA
GESTIONE RISORSE UMANE
LA COMUNICAZIONE PROFESSIONALE
IL MARKETING PER LA PMI
MARKETING INTERNAZIONALE PER LA PMI
MARKETING PER IL PUNTO VENDITA
PIANIFICAZIONE DEL BUSINESS PLAN
LOGISTICA DEGLI ACQUISTI

[destinatari]

Popolazione di età compresa fra i 18 e i 64 anni compiuti, residente o domiciliata sul territorio regionale. Non è richiesto il possesso di uno specifico titolo di studio.

[costi]

€ 1,00 per ogni ora di formazione

[sede]

Azienda Speciale Ricerca & Formazione
Viale Palmanova, 1/3 - 33100 Udine I percorsi formativi sono realizzati grazie al cofinanziamento di:
Tel. 0432 526333
Fax 0432 624253
www.ricercaeformazione.it
ricercaeformazione@ud.camcom.it



Calendario di iniziative friulane fittissimo per la manifestazione nazionale in programma a maggio a Parma

**CAMERA DI
COMMERCIO**

CIBUS

Eventi gastronomici non stop

Raffaella Mestroni

Ogni ora un evento. È un calendario di iniziative fittissimo, quello predisposto dalla Camera di Commercio di Udine per Cibus, la manifestazione nazionale più prestigiosa in ambito enogastronomico, in programma a Parma dal 5 all'8 maggio. In uno stand di 70 metri quadrati, si susseguiranno degustazioni, presentazioni di rassegne gastronomiche, confronti di prodotti, cento ricette per un piatto, assaggi di eccellenze, promozioni del meglio della produzione agroalimentare del territorio friulano. Una kermesse curata da Walter Filiputti per presentare i prodotti del Made in Friuli che sempre più spesso compaiono nei menù di prestigiosi ristoranti e nelle vetrine delle gastronomie nazionali ed estere.

L'idea è quella di far "recitare" proprio come su un palcoscenico, chi produce le eccellenze in ambito alimentare, intersecando le diverse aree territoriali. In collaborazione con Confcommercio, infatti, le iniziative della



manifestazione sapori di territorio ("sapori di laguna", "bianco & bianchi", "montagna di sapori") alterneranno la presentazione di una zona del Friuli attraverso i suoi piatti e suoi prodotti, con eventi culturali, illustrazioni di rassegne e doti confronti. E a proposito di confronti, sicuramente

interessante è l'abbinamento dei vini friulani alle eccellenze alimentari di due regioni: l'Emilia Romagna e il Piemonte, a dimostrazione che i nostri vini si sposano benissimo anche con sapori e peculiarità diverse. Per confermare che anche nella cucina più raffinata la mano dell'uomo

(nel caso specifico si tratta di una donna...) diventa determinante per valorizzare un prodotto, durante la giornata di mercoledì 7 maggio, una carnica doc preparerà i cjarsons in diretta.

Ogni pomeriggio, invece, la chiusura della giornata sarà caratterizzata dallo stappo a

sorpresa dei "Tre stelle" della Guida ai Vini, proposti sempre in abbinamento ai prodotti friulani. Nata nel 1985 per valorizzare lo stile alimentare italiano, Cibus non è solo una fiera, ma un vero e proprio evento mediatico, un punto di riferimento per quanti, nel mondo, importano, commercializzano, vendono, cucinano, si confrontano con il cibo italiano.

La rassegna è organizzata in un quartiere fieristico di 330 mila metri quadri e oltre a ospitare gli stand, propone seminari, incontri e meeting finalizzati a favorire il coinvolgimento dei buyers e degli operatori, ad approfondire i temi più attuali in materia di alimentazione, commercio internazionale e distribuzione. Per l'edizione 2008, sono attesi operatori provenienti da 108 Paesi (28 le new entry), mentre gli

espositori saranno 2 mila e 400, dei quali l'80% rappresentano aziende produttrici. Un evento che non poteva trovare location migliore, visto che proprio a Parma ha sede l'Autorità europea per la sicurezza alimentare, una

Interessante sarà l'abbinamento dei vini friulani alle eccellenze alimentari di due regioni: l'Emilia Romagna e il Piemonte

realtà impegnata a sostenere l'assoluta affidabilità della sicurezza e della genuinità del food europeo, diventata un punto di riferimento italiano sia nel settore agroalimentare, sia in quello delle tecnologie.

GUIDA AI VINI

A Vinitaly

Copie a ruba nel "corner"

Vinitaly 2008: vetrina d'eccellenza per i vini del Friuli Venezia Giulia e per il loro vademecum, la Guida ai Vini, realizzata dalle Camere di Commercio del Friuli Venezia Giulia. Quest'anno, infatti, lo stand allestito dalla Regione, all'interno del quale erano presenti la maggior parte dei produttori, ha ospitato anche un corner (12 metri quadrati) della Cciaa di Udine dal quale si è sviluppata un'azione di promozione mirata della pubblicazione.

Più di 2 mila shopper personalizzate sono state distribuite durante le giornate della rassegna e oltre 2 mila e 600 le copie della guida che le aziende partecipanti hanno offerto ai loro clienti e rappresentanti commerciali. Distribuita anche in concomitanza ai 17 laboratori del gusto organizzati da Turismo Fvg, ai quali hanno partecipato più di 500 persone, la Guida ai Vini rappresenta un uni-

cum nel panorama delle pubblicazioni in questo settore perché unisce alle informazioni tecniche sui singoli vini, tantissime curiosità e notizie relative al territorio.

La pubblicazione (stampata in 22 mila copie) quest'anno raccoglie ben 248 aziende (60 per Gorizia, 30 per Pordenone, 152 per Udine e 6 per Trieste) per complessive 937 tipologie di vini e contiene un omaggio al Picolit, gemma della produzione

vitivinicola regionale che ha ottenuto la Docg (denominazione di origine controllata geografica). Propone inoltre una sezione dedicata alla presentazione di alcune proposte turistiche tra cui l'albergo diffuso (particolare tipologia di ospitalità in montagna), le marine (darsene e porti del Friuli Venezia Giulia) e le strutture riservate agli amanti del golf. Completa la rubrica, una cartina estraibile che permette di

individuare agevolmente le aziende vitivinicole e gli oltre 400 agriturismi distribuiti sul territorio regionale.

Per quanto riguarda l'edizione 2009 della Guida, già in fase di predisposizione, la principale novità è rappresentata dall'ampliamento delle categorie in cui vengono classificati i vini, categorie che passano da 3 (una, due, tre stelle) a quattro. I vini che non acquisiranno la valutazione necessaria per ottenere le tre stelle, verranno contraddistinti da un colore diverso (argento) all'interno della Guida che li identificherà come vini "due stelle super".

Dopo il Vinitaly e London Wine Fair (fiera di riferimento per la Gran Bretagna) il vademecum, che è stato promosso anche in occasione del Prowein di Dusseldorf (fiera di riferimento enologico per il Nord Europa), sarà presente al Cibus di Parma.

R.M.



Una foto dei premiati della guida ai vini 2008

AZIENDA SPECIALE PROMOZIONE

"Vetrina" on line

È on line da aprile, sul sito web della Camera di Commercio di Udine (www.ud.camcom.it), il link alle pagine dedicate all'ufficio Promozione dell'omonima Azienda Speciale. Impegnato nell'organizzazione di attività di sviluppo e supporto al territorio, alle sue potenzialità turistiche e al comparto agroalimentare, l'ufficio camerale propone attraverso lo spazio digitale, una panoramica dei servizi offerti alle realtà imprenditoriali della provincia di Udine.

Tra i contenuti della pagina web, il calendario costantemente aggiornato delle iniziative che riguardano il turismo e le descrizioni delle principali fiere di settore in regione o all'estero (Paesi dell'Est in primis). Una sezione dedicata ai progetti camerale consolidati come la Guida ai Vini e una ricca galleria fotografica degli eventi già conclusi, completano il quadro delle proposte on line.

M.P.



Lo staff dell'ufficio promozione

Partita la nuova normativa in materia di attività di installazione di impianti

CAMERA DI COMMERCIO

IL DECRETO MINISTERIALE

Impiantistica, una norma rigorosa

Il titolare dell'impresa individuale deve possedere precisi requisiti tecnico-professionali

Dopo le "mille" proroghe è stata finalmente varata la normativa di riordino delle disposizioni in materia di attività di installazione degli impianti all'interno degli edifici. Dal 27 marzo scorso la vecchia legge 46/1990 è stata definitivamente abrogata, fatta eccezione per alcuni articoli, e sostituita dal decreto ministeriale 22 gennaio 2008, n. 37.

Contemporaneamente è stata abrogata la parte del testo unico in materia edilizia dedicata alle norme per la sicurezza degli impianti che per due volte nel corso degli ultimi anni aveva visto la luce per pochi giorni, venendo poi travolta dalle innumerevoli proroghe. La nuova normativa prevede la sua applicazione agli impianti posti al servizio di tutti gli edifici indipendentemente dalla destinazione d'uso, collocati all'interno degli stessi e delle relative pertinenze.

Nel riordino della materia il legislatore ha anche previsto una nuova classificazione degli impianti procedendo ad accorpamenti ed a specificazioni, introducendo una nuova disciplina in tema di progettazione e realizzazione degli impianti, e di adempimenti collegati in particolare in materia di documentazione relativa agli

impianti stessi, introducendo anche disposizioni tecniche per gli impianti elettrici civili realizzati prima del 13 marzo 1990 (data di entrata in vigore della previgente legge 46/1990). Il rigore che caratterizza le nuove disposizioni riguarda anche la previsione dei requisiti tecnico-professionali richiesti per l'esercizio della attività.

Il decreto ha confermato infatti la necessità che il titolare dell'impresa individuale o il legale rappresentante ovvero il responsabile tecnico da essi preposto posseggano precisi ma rigidi e selettivi requisiti tecnico-professionali. Sono stati infatti allungati i tempi di inserimento all'interno di imprese del settore per l'acquisizione dei requisiti in capo ai soggetti che intendono svolgere l'attività di installazione. Ma il legislatore è andato anche oltre introducendo l'obbligo dell'unicità della posizione tecnica: il responsabile tecnico deve rivestire tale funzione per una

sola impresa e la qualifica è incompatibile con ogni altra attività continuativa.

Un'altra novità riguarda la disciplina degli uffici tecnici interni di imprese non installatrici, ossia quelle strutture costituite da risorse umane e strumentali poste all'impiantistica interna. Infatti se da un lato è confermato che detti uffici devono dotarsi di responsabili in possesso degli stessi requisiti tecnico-professionali richiesti per le imprese installatrici, è dall'altro previsto per quelle non installatrici dotate di detti uffici che i requisiti vengano riconosciuti dalla camera di commercio, assoggettando le stesse pertanto al medesimo procedimento amministrativo previsto per le imprese del settore.

Tutte le imprese che intendono pertanto esercitare le attività disciplinate dal dm 37/2008 sono tenute a presentare una dichiarazione preventiva di inizio attività alla ca-



mera di commercio dimostrando il possesso dei requisiti e potendo iniziare effettivamente l'attività decorsi trenta giorni dalla presentazione della dichiarazione, provvedendo quindi alle conseguenti comunicazioni.

Novità anche per le dichiarazioni di conformità: approvati due nuovi modelli, per le imprese installatrici in senso stretto e per quelle non installatrici, e previsto l'obbligo di deposito delle stesse presso lo sportello unico dell'edilizia dei comuni, fermo restando l'obbligo

di rilascio al committente al termine dei lavori.

Da ultimo, ma non per importanza, il legislatore non ha dimenticato di disciplinare le violazioni della normativa prevedendo altresì il raddoppio degli importi delle conseguenti sanzioni. Come tutte le nuove normative anche questa non è esente

da osservazioni e da difficoltà interpretative; l'intervento degli enti camerali con la collaborazione delle associazioni di categoria e di tutti i soggetti coinvolti, oltre a quello del ministero dello sviluppo economico competente in materia, sarà determinante per una sua uniforme applicazione.

LA NOVITÀ

Vantaggi di costo e di tempo

Posta elettronica certificata

La camera di Commercio di Udine comunica anche con la Pec, cioè la posta elettronica certificata. È una forma di posta elettronica che mantiene il valore legale alla comunicazione, rendendola simile alla normale raccomandata con avviso di ricevimento, ma a costi limitatissimi e tempi immediati. Impre-



Per avere sia la Pec sia la firma digitale c'è la business key

se e cittadini possono rivolgersi direttamente alla Camera di Commercio usando questo canale che dal punto di vista operativo è simile a una normale e-mail ma con un'unica importante differenza: il valore legale della comunicazione c'è solo se sia il mittente sia il destinatario usano entrambi una casella certificata, in caso contrario il valore legale è addirittura inferiore a quello di un fax. Gli indirizzi principali dell'Ente sono quattro, uno per la Camera di Commercio cciaa@ud.legalmail.camcom.it, gli altri per ciascuna delle aziende speciali: per l'Azienda Speciale Ambiente è asa@ud.legalmail.

camcom.it; per l'Azienda Speciale Promozione è asp@ud.legalmail.

Gli indirizzi principali dell'Ente sono quattro

camcom.it; mentre per l'Azienda Speciale Ricerca e Formazione è asrf@ud.legalmail.camcom.it. Per ridurre i costi e aumentare la velocità di trasmissione, il legislatore a più riprese ha raccomandato che le comunicazioni tra enti pubblici, cittadini e imprese, avvengano di preferenza con strumenti telematici, in primo luogo con la posta elettronica certificata. Per questo esiste un elenco ufficiale degli enti pubblici con tutti gli indirizzi di posta elettronica certificata attivati sul territorio naziona-

le: www.indicepa.gov.it. La firma digitale per dare valore legale ai documenti e la posta elettronica certificata per dare valore legale alle comunicazioni si integrano in un unico canale per le comunicazioni tra cittadini, imprese e pubbliche amministrazioni.

La Camera di Commercio di Udine sostiene attivamente la diffusione della posta elettronica certificata e promuove direttamente tra le imprese sia la Pec sia la firma digitale con offerte economicamente estremamente interessanti: 49 euro più Iva per la Pec; 25 euro per la carta nazionale dei servizi (il badge che serve per la firma digitale); lettore per la carta nazionale dei servizi 21,6 euro. Per chi è interessato ad avere tutti i servizi in un unico strumento, è disponibile la business key.

IN BREVE

PROVE DI COMUNICAZIONE UNICA AL REGISTRO DELLE IMPRESE

Come è ormai noto dal 19 febbraio scorso è partita la fase transitoria della comunicazione unica per la nascita dell'impresa che diverrà obbligatoria a partire dal prossimo 20 agosto. L'ufficio del registro delle imprese di Udine, ha avviato, sempre in via sperimentale, il Servizio di Sportello Unico per l'assistenza tecnico-giuridica e orientamento alle imprese in collaborazione con associazioni di categoria e professionali.

In quest'ottica, negli ultimi giorni dello scorso mese di marzo con la collaborazione di due studi professionali, il Conservatore del Registro delle Imprese della Camera di Commercio di Udine ha voluto sperimentare direttamente l'utilizzo dell'applicativo "ComuUnica". L'esperimento può dirsi riuscito.

APPROVAZIONE DEI BILANCI D'ESERCIZIO

Scade il 29 aprile 2008 il termine ordinario legale di convocazione della assemblea annuale per l'approvazione dei bilanci d'esercizio delle società di capitali comprese le società cooperative chiusi il 31/12/2007, salvo il maggiore termine, non superiore a centottanta giorni, previsto da statuto ai sensi di legge, scadente quest'anno il 28 giugno. Entro trenta giorni dalla approvazione dei bilanci d'esercizio gli stessi devono essere depositati al registro delle imprese. Una recente nota di Unioncamere ricorda che l'utilizzo del formato XBRL per la presentazione dei bilanci d'esercizio sarà obbligatorio a partire dal prossimo anno. Dal 7 aprile scorso è operativa per l'anno 2008 la maggiorazione di euro 3,00 degli importi dei diritti di segreteria dovuti in occasione della presentazione delle pratiche di deposito bilanci quale forma di finanziamento all'Organismo italiano di contabilità (OIC) in esecuzione della legge finanziaria 2008.

Un nuovo fenomeno sta trovando sempre più consenso soprattutto in Carnia

TURISMO

ALBERGO DIFFUSO

Vacanze alternative

L'idea: a Marano i "casoni" potrebbero diventare strutture per attirare nuovi visitatori

Luciano Patat

Vivere una vacanza "alternativa", immersi nel folklore e nella storia locale. È questa la particolarità offerta dall'Albergo Diffuso, una formula ricettiva che, soprattutto in Carnia, sta trovando consensi sempre più ampi. Ma se la montagna, sfruttando le bellezze del paesaggio e il fascino delle proprie tradizioni, già ha dimostrato di saper sfruttare questa nuova formula per fare turismo, anche in altre zone l'interesse cresce. È il caso di Marano Lagunare, ove i cosiddetti "casoni" potrebbero presto diventare strutture turistiche per attirare nuovi visitatori. L'idea già esiste, e l'amministrazione comunale sta lavorando per dare concretezza all'ipotesi.

È in Carnia, però, che questo "sistema" sta trovando una grande espansione. In questo territorio esistono 6 Alberghi Diffusi, precisamente a Ovaro, Comeglians, Paularo, Sutrio, Sauris e Lauco. Qual è il loro "segreto"? Una vacanza extra-alberghiera di questo tipo offre l'opportunità di



soggiornare in case e dormire antiche restaurate e confortevoli, indipendenti tra di loro ma facenti capo a un'unica re-

ception che garantisce i migliori servizi.

In questo contesto, si può essere guidati alla scoperta di gastronomia,

artigianato e peculiarità locali, per diventare membri integranti della comunità in cui ci si trova. Una vacanza "rurale" autentica, ma anche tecnologica, e molto appagante.

Forte di questi ingredienti, il sistema dell'Albergo Diffuso continua a crescere. Nel 2006 le presenze, tra Carnia e Forgoria, erano state 18800, mentre l'anno scorso si sono attestate a 24467. Veri e propri "exploit" per Comeglians (da 6722 a 8 mila), Lauco (da 1811 a 3748) e Ovaro (da 1011 a 2086).

Soddisfatti gli operatori, come sottolinea ad esempio Manlio Mattia, presidente dell'Albergo Diffuso "Borgo Soandri" di Sutrio: «L'inverno è andato molto bene - dice - e grazie alla vicinanza dello Zoncolan, nei primi tre mesi del 2008 abbiamo registrato 200 presenze in più rispetto all'anno scorso. Il trend è buono».

Risultati che, quando questo progetto è partito, in pochi si sarebbero aspettati: «Non tutti coloro che svolgono questa attività prima erano impegnati nel settore

IN CIFRE

Oltre 100 unità ad Ovaro

Posti letto: 600

Unità di soggiorno:

116 a Ovaro ("Il Grop", telefono 0433/678028)

96 a Comeglians (0433/619002)

84 a Paularo ("Val d'Incarojo", 0433/70026)

85 a Sauris ("Haus Horbighe", 0433/86621)

84 a Lauco ("Altopiano di Lauco", 0433/750585)

100 a Sutrio ("Borgo Soandri", 0433/778921)

Prossime strutture in Valcanale, "Foresta di Tarvisio" e in provincia di Pordenone

Contributi: 5 milioni 945.967,92 euro

alberghiero, anzi. Ma la fiducia comune ha fatto crescere Sutrio, che negli anni diventerà sempre più una "comunità ospitale". Un plauso alle precedenti amministrazioni: con le tante manifestazioni promosse, la località si è fatta conoscere. Ciò, unito alle bellezze del paesaggio, ha portato a questi buoni risultati. Ora la sfida è di migliorarci ancora».

Anche a Lauco le cose vanno bene: «Stiamo lavorando parecchio in termini di promozione fuori regione - spiega Giacomo

Beorchia, presidente del locale Albergo Diffuso - e ora possiamo vantare clienti di reddito medio-alto, che apprezzano le case e l'intero ambiente. Lauco non ha mai avuto una tradizione turistica, ma con i risultati ottenuti è cambiata la percezione sull'Albergo Diffuso. Di ciò ha beneficiato anche l'indotto, con l'apertura di nuovi bar e ristoranti. Ora puntiamo a realizzare altri 60-80 posti letto per crescere».

Il tutto nel nome di sport, escursionismo e natura.

TURISMO DI NICCHIA

Trekking, pesca, bici e golf

Vacanze all'insegna dello sport

Trekking, pesca, bici, golf. Sono vacanze attive e all'insegna dello sport quelle promosse per il 2008 dalla TurismoFvg, che quest'anno aggiunge alla classica offerta di enogastronomia, di itinerari artistici e mare/montagna nuovi prodotti concepiti per conquistare un turismo di nicchia.

Agli amanti delle due ruote è dedicato il Club Bike Hotels: 53 strutture ricettive specializzate nell'offerta di servizi rivolti ai ciclisti, che vanno dalla colazione anticipata, pensata sugli orari di chi desidera già essere in sella la mattina presto, a un'officina attrezzata per riparazioni e manutenzione, all'assistenza specia-

lizzata sugli itinerari cicloturistici; una brochure dedicata, inoltre, segnala i bike hotels dotati di servizio bagagli shuttle e di noleggio bici, mentre una guida realizzata in collaborazione con il campione di ciclocross Daniele Pontoni fornisce una panoramica completa delle caratteristiche tecniche degli itinerari.

Chi aspira ad emulare i fuoriclasse del ciclismo potrà scegliere tra i tredici percorsi di "Pedalando sulle strade dei grandi campioni", magari cimentandosi proprio con la salita più dura d'Europa, quella del monte Zoncolan.

Altri amanti dell'alba sono certamente gli appassionati di pesca, che nei 12 hotel e agriturismo - collocati in prossimità di acqua pescabile - possono richiedere la colazione a partire già dalle

Agli amanti delle due ruote è dedicato il Club Bike Hotels

6 del mattino, anche con preparazione dei sacchetti pranzo; presso le stesse strutture, tutte in grado di fornire indicazioni sulle zone pescabili, il turista ha possibilità di acquistare le autorizzazioni temporanee di pesca.



Chi verrà in Friuli per fare "vere" vacanze attive disporrà anche di ben 53 itinerari ad anello per il trekking suddivisi in categorie tematiche, distribuiti su tutto l'arco alpino e sulle dorsali carsiche.

Ma è forse il golf la vera novità dell'offerta turistica 2008, vocazione che la regione ha riscoperto e su cui punta anche con manifestazioni internazionali come il "Pentagonale delle Pga", evento professionistico che si terrà il prossimo settembre su uno dei sette campi a 18 buche del Friuli Venezia Giulia. Tra le pro-

poste più attese "In volo con le Frecce Tricolori", l'itinerario che il venerdì accompagnerà i visitatori alla scoperta del mondo dei top gun nella base aerea di Rivolto. In sala briefing la pattuglia acrobatica si presterà anche a rispondere alle curiosità sull'equipaggiamento da volo, dalla tuta antiG al casco dotato di microfono.

Ma c'è spazio anche per arte e cultura per chi vorrà addentrarsi "Nelle Terre dei Mosaici", con visite guidate nella Scuola Mosaicisti del Friuli.

Rosalba Tello



Si apre oggi la nuova stagione turistica di Lignano Sabbiadoro: lo scorso anno fu un vero successo

TURISMO

L'OFFERTA TURISTICA

Un'estate di conferme

Cresce l'offerta dei pacchetti turistici che abbinano il mare ad altre località della Regione

Francesco Cosatti

Si apre con il ponte vacanziero del 25 aprile la nuova stagione estiva di Lignano Sabbiadoro. Obiettivo quello di continuare nel trend positivo registrato l'anno passato sul fronte degli arrivi e dei nuovi servizi offerti, partendo da quelle che sono le basi dell'offerta turistica della località balneare friulana.

Conferme - La prima novità del nuovo anno è una riconferma. E cioè che tre delle storiche società di gestione che dell'arenile di Lignano Sabbiadoro (Lignano Pineta, Sabbiadoro Gestioni e Sacil Riviera, ndr) sono state riconfermate nella gara d'appalto. Un successo significativo che certifica la bontà, e la crescita, del servizio offerto e che pone le basi per il futuro.

Mare e non solo - Cresce l'offerta dei pacchetti turistici che non contemplan solo mare,

sole e relax. A partire già dalla bassa stagione sono previsti abbinamenti alberghi a Lignano più visite guidate alle più importanti località della Regione, come Aquileia, Udine e Cividale.

Possibili anche trasferimenti in motonave fino a Venezia. Pacchetti speciale sono destinati per i grandi eventi come Aria di Festa a San Daniele con la possibilità della trasferta nella città collinare per gustare il prosciutto nel corso della tradizionale festa.

Bebè - Dopo il successo dei mini club con fasciatoio per i bambini più piccoli, verranno ampliate delle Mother Rooms con acqua calda, doccia per il bagnetto dei più piccoli e scaldabiberon. Questo nuovo servizio presente sia a Sabbiadoro che Pineta, sarà gratuito permetterà alle mamme di cambiare i bimbi in tutta tranquillità e poter scaldare il latte o le pappe usufruendo delle apposite attrezzature.

Beach Village - A Sabbiadoro non mancheranno strutture ad accesso gratuito con campi da beach volley, da beach soccer, da mini soccer per i più piccoli, un campo da basket per i tiri da 3 punti, un miniclub per bambini dai 3 ai 12 anni e diverse aree relax attrezzate con spaziosi gazebo, ombrelloni, poltrone, sdraio, oltre agli appuntamenti quotidiani con ginnastica, giochi, balli di gruppo.

Per l'estate 2008, infatti, il Village sarà animato da una squadra di 16 animatori, specializzati nella ginnastica, nell'intrattenimento dei bambini e nei balli. All'interno della Beach Arena tornerà il grande beach soccer, il beach rugby e ovviamente il beach volley.

Biciclette - Dal piazzale di Terrazza a Mare sarà possibile prendere in prestito a titolo completamente gratuito una delle biciclette messe a disposizione dalla Lignano Sabbiadoro Gestioni.



Il servizio è attivo da maggio nei weekend e da giugno tutti i giorni dalle 9.00 alle 13.00 e dalle 15.00 alle 19.00

Cultura e Arte - Confermate tutte le ormai tradizionali attività che legano la spiaggia alla cultura e l'arte. Si parte con "Lignano in Fiore" ospitata al parco Hemingway per continuare con il simposio di scultura organizzato a Lignano Pineta.

Ospiti di quest'anno saranno la scultrice cinese Zaho Li (autrice di un'opera realizzata in occasione delle prossime Olimpiadi), il tedesco Karl Hainz e l'italiano Willy Bossi. A grande richiesta torneranno "Gli incontri con l'autore e con il vino" per i quali hanno già dato conferma della loro presenza Magdi Allam, Candido Cannavò, e Antonio d'Olivo.

www - Da non dimen-

ticare La Lignano webcam Live a cura dell'Apt di Lignano Sabbiadoro, grazie alla quale si potrà vedere il tempo che fa visitando il sito internet www.lignano.it. Dallo stesso sito si potrà prenotare il proprio ombrellone senza trovare brutte sorprese all'arrivo in spiaggia e ricevere attraverso la newsletter ogni aggiornamento sugli eventi che si svolgeranno sull'arenile.

SPAGGE

I nuovi vicini d'ombrellone

Arrivi in massa dall'Est



Tappa a Budapest per pubblicizzare Lignano

Russi e Bavaresi, ecco chi saranno i vicini d'ombrellone. Se le spiagge di Lignano si confermeranno meta ambita da turisti italiani e stranieri, il merito è del grande lavoro portato avanti nel corso dell'anno, da Turismo FVG e dalla Camera di Commercio di Udine.

"Il nome di Lignano - spiega Pierfrancesco Bocus, presidente del consorzio Alberghi Lignano - insieme a quello della montagna friulana è stato presentato in tutta Europa. Con Turismo Fvg, l'Agenzia regionale, con cui collaboriamo atti-

vamente, e con il consorzio LTL, abbiamo partecipato a 40 fiere ed eventi promozionali. Con la catena Euro Familien Hotels abbiamo partecipato ad altre venti fiere in Germania. Il mare friu-

Ripartono i rapporti anche con la Baviera

lano è stato presentato in tutta l'Europa dell'est con un road tour promozionale che ha toccato la Repubblica Ceca a Praga e Brno, la Repubblica Slo-

vacca con Bratislava e la new entry Ungheria con le teppe a Budapest, Debrecen e Ghior."

Una capillare discesa in campo per Lignano che quest'anno ha potuto contare anche su un altro motore promozionale. "Abbiamo riaperto i rapporti - continua Bocus - con un ente di comunicazione che lavora su Monaco e tutta la Baviera, ottenendo ottime risposte."

Oltre alle fiere e la pubblicazione diffusione di brochure promozionali, le mete della regione sono state fatte conoscere direttamente con inviti e visite alle strutture friulane per tour operator e giornalisti del settore. E questa importante campagna promozionale, sta ottenendo le prime risposte, con le prenotazioni che stanno arrivando dalla Russia e dalla Baviera. "Sempre più successo - conclude Bocus - hanno poi le prenotazioni on line che ci permettono di avere un quadro più completo dell'andamento della stagione. Un modo per prenotare la vacanza che sta riscuotendo successo anche nei clienti più tradizionali".

SERVIZI

Invariati gli affitti per gli appartamenti

Si punta all'alta qualità

Costerà (poco) di più l'affitto di ombrelloni e lettini, e dormire in albergo. Non ci saranno invece aumenti per gli affitti degli appartamenti, e nei costi di campeggi e bungalow

L'annuncio di aumento dei costi dell'utilizzo della spiaggia (per affittare ombrellone e lettini si spenderà tra il 7 e il 11% in più a seconda delle aree) non spaventa però gli operatori del settore. La stagione 2008 di Lignano Sabbiadoro si annuncia comunque positiva.

"La maggiorazione del costo delle strutture - spiega Giorgio Ardito di Lignano Pineta spa - è dipesa direttamente dalla Legge Finanziaria. Ma con l'aumento dei prezzi cresceranno anche i servizi e la qualità della vita sulla spiaggia."

"Ci siamo già attivati con le istituzioni - conti-

nua Ardito - per provare modificare i parametri delle spese. Una trattativa già portata avanti, con successo, da altre regioni come Puglia e Emilia Romagna"

"Ci sono ottime prospettive di sviluppo - spiega Enrico Salvadori, presidente del Consorzio Locazioni Turistiche di Lignano - grazie anche all'alta qualità dei ser-

vizi che offriamo a chi sceglie di affidarsi alle strutture del nostro consorzio.

Chiediamo infatti ai nostri affiliati di ammodernare costantemente appartamenti e ville cercando di dotarli di comfort che ormai sono necessari per una vacanza di alta qualità a Lignano. Tutto questo agli stessi prezzi dell'anno scorso."



Si delinea la "legge quadro Confidi"

CONFIDIMPRESE FVG

LA NORMATIVA

Avviati verso la 107

Confidimprese FVG: la garanzia sarà parificata a quella di un istituto bancario

Finalmente è definitivo il quadro giuridico entro il quale si muoveranno d'ora in poi i confidi di maggiori dimensioni. Con la firma da parte del Ministero dell'Economia dell'atteso decreto attuativo del 9 novembre 2007 e le nuove istruzioni di vigilanza emanate dalla Banca d'Italia in data 28 febbraio e pubblicate sulla Gazzetta Ufficiale il 29 marzo 2008, si delinea finalmente, dopo quasi 5 anni dall'approvazione della cosiddetta legge quadro Confidi, la normativa secondaria che regola l'iscrizione dei confidi di maggiore dimensione all'elenco speciale art. 107 T.U.B. (Testo unico bancario).

"Il progetto per le aziende è anche un progetto di credito". Questo il pensiero del presidente di Confidimprese FVG Daniele Nonino che prosegue: "Il risvolto pratico è che i soci di Confidimprese FVG vedranno aumentato il valore della garanzia che sarà parificata a quella di un istituto bancario: ne conseguono maggiore facilità a concedere credito e migliori condizioni bancarie".

"Abbiamo giocato d'anticipo e adesso siamo pronti". Prosegue Daniele Nonino che, a proposito della nuova norma prudenziale di vigilanza per le banche (Basilea 2) spiega: "Ci presentiamo a



Il Presidente di Confidimprese FVG Daniele Nonino e il Presidente di Fedart Fidi Daniele Alberani

questa nuova sfida come l'unico confidi friulano ad avere oggi strumenti e numeri per evolvere verso la tipologia più progredita ovvero quella di intermediario finanziario di cui parla l'articolo 107 del Testo unico bancario".

"I nostri numeri ci permettono di iniziare, sin da subito, questo nuovo percorso verso la trasformazione in intermediario finanziario". Continua Nonino che sottolinea come "Confidimprese FVG, ben avviato verso la 107, ha instaurato contatti sempre più attivi e solidi sia con Banca d'Italia che con gli istituti di credito, in particolare quelli locali che confermano

il valore di vicinanza al territorio". A Nonino e ai vice-presidenti Gregoris e Tudech il compito, certamente impegnativo, di tracciare la rotta dell'ente di garanzia nel mare di Basilea 2 e nel nuovo sistema di intermediario finanziario 107 che si sta delineando. "Per Confidimprese FVG lo spirito mutualistico rimane sempre centrale. Il primo problema del mondo artigiano è ancora l'accesso al credito e a noi spetta il compito di coprire la distanza tra le micro imprese ed il mondo del sistema bancario che è complesso e spesso lontano dalle esigenze dei nostri soci".

La nuova normati-

va impone l'obbligo per i confidi di maggiore dimensione di iscriversi entro 12 mesi pena la riduzione o addirittura la sospensione dell'attività. Confidimprese FVG conta di presentare a Banca d'Italia la domanda entro fine anno. I requisiti per l'iscrizione riguardano:

Dimensione: volume di attività finanziarie, inteso come garanzie rilasciate, superiore a 75 milioni; Confidimprese FVG totalizza 120 milioni in crescita. Patrimonio di vigilanza adeguato secondo i criteri stabiliti per gli altri intermediari finanziari: 6% di volume attività. Confidimprese FVG dispone di 35 milioni in crescita.

I DATI

Chi siamo



Confidimprese FVG va incontro agli artigiani. Il Presidente Nonino: "Il nostro unico interesse è fare il bene dei soci. Confidimprese FVG ha sede legale a Udine e secondaria a Pordenone, ma in un'ottica di pari dignità". La sede della Direzione resta a Udine in via Savorgnana 27.

Il Confidimprese FVG è organizzato in due Aree esecutive: una a Pordenone e una con sede in Udine, Via Savorgnana 27 (ex sede di Con.Ga.Fi. Artigianato Udine), per la gestione dei rapporti con le imprese della provincia di Udine. Telefono 0432 511820, fax 0432 511139. Sito internet: www.confidimpresefvg.it E-mail: info@confidimpresefvg.it

Governance: struttura organizzativa e contabile valida secondo i criteri stabiliti per gli altri intermediari finanziari. Confidimprese FVG ha una governance valida, in continuo miglioramento.

Confidimprese Fvg supera abbondantemente il valore di 75 milioni di garanzie in essere di cui all'art. 2 comma 1 e conta su un patrimonio di vigilanza (art. 2 comma 2) più che adeguato, che potrà consentire significativi margini di espansione. Anche per quanto riguarda il secondo importante parametro dell'articolo 2 comma 2, l'aspetto organizzativo, Confidimprese Fvg ha avviato da tempo

un percorso di potenziamento della struttura che gli consentirà di contare su una governance adeguata, una struttura molto efficiente e in costante miglioramento. "Ci siamo ben organizzati. Nello specifico le basi solide sono date dalla certificazione di bilancio e di qualità che abbiamo ottenuto tra i primi in regione, nonché dai nuovi processi operativi conformi alle richieste della normativa. Per struttura efficiente intendeva invece che ci siamo attrezzati per il meglio con un ufficio fidi efficiente e rapido grazie a addetti e collaboratori specializzati e in numero tale che ogni nostro socio sia seguito passo passo".

LA NOVITÀ

Si rafforza il comparto leasing

Una nuova collaborazione

Si rafforza la collaborazione tra Confidimprese FVG, cooperativa di garanzia di riferimento per l'artigianato in regione, e il comparto leasing. Claris Leasing, società specializzata del gruppo Veneto Banca, e Confidimprese FVG hanno infatti stipulato una nuova convenzione che permetterà ai 9.500 soci della cooperativa di usufruire della garanzia mutualistica sui nuovi contratti e di ottenere così migliori condizioni contrattuali.

È previsto in particolare il rilascio di fidejussione con aliquote variabili dal 25% per i leasing immobiliari al 50% per quelli mobiliari fino ad un importo massimo di € 250.000.

Soddisfazione è stata espressa da entrambe le parti per il nuovo accordo, sottoscritto dall'Amministratore Delegato di Claris Leasing, Luigi Saretta, e dal Vice-Presidente di Confidimprese FVG, Carlo Tudech.

La convenzione con Claris Leasing è la prima firmata da Confidimprese FVG dopo la fusione tra i confidi provinciali di Udine e Pordenone. Rimangono inoltre operativi gli accordi di collaborazione già stipulati nello stesso campo con Hypo Alpe Adria Bank, Civileasing (Gruppo Banca di Cividale), SBS Leasing (Gruppo UBI Banca) e Friulia-Lis. Confidimprese FVG prosegue quindi nella strada finora percorsa che mira ad estendere i pro-

pri servizi e tutte le forme di sostegno finanziario accessibili alla piccola e media impresa, rimanendo aperta ad ulteriori

accordi con nuovi soggetti in questo comparto che sempre più attrae l'interesse delle aziende artigiane.



L'Ammin. Delegato di Claris Leasing Luigi Saretta e il Vice Presidente di Confidimprese FVG Carlo Tudech

CONVENTION FEDART A LIDO DI OSTIA

È stato il Lido di Ostia quest'anno lo scenario dell'Assemblea dei soci di Fedart Fidi, la federazione nazionale unitaria dei confidi artigiani a cui ha partecipato anche Confidimprese FVG. I dati presentati confermano il ruolo fondamentale che i confidi svolgono a livello nazionale per supportare le imprese artigiane nel difficile percorso di accesso al credito. Gli ultimi dati aggregati disponibili vedono infatti Fedart Fidi raggruppare attualmente circa 250 confidi soci in rappresentanza di 700 mila imprese artigiane, per un ammontare complessivo tra affidamenti e finanziamenti garantiti che supera i 5,5 mld di euro. Congiuntamente all'assemblea ha avuto luogo l'annuale Consulta degli Amministratori a cui ha partecipato anche la delegazione di Confidimprese FVG, guidata dal presidente Daniele Nonino membro del cda di Fedart Fidi. La convention è stata l'occasione per fare il punto sulle recenti novità regolamentari relative ai confidi (vedi l'articolo principale) con Banca d'Italia, chiarendo alcuni dubbi interpretativi sorti con la loro emanazione. A margine dei lavori si è tenuto l'incontro tra il presidente di Fedart Fidi Daniele Alberani e il presidente Confidimprese FVG Daniele Nonino. I presidenti hanno definito il programma di consulenze Fedart con l'obiettivo di implementare il modello organizzativo standard, elaborato dalla stessa federazione in collaborazione con Banca d'Italia, alle specifiche peculiarità ed esigenze dei confidi friulano.

Il vice-presidente di Confindustria Pasquale Pistorio stimola gli associati a fare ricerca

INDUSTRIA

L'INCONTRO

Innovazione a 360°

Nel 2008 coinvolti oltre 10 mila imprenditori nel progetto di Imprese per Innovazione

"Piccolo è ancora bello, ma solo se lo si considera un passaggio transitorio per crescere. Nel mondo globale bisogna avere oramai una dimensione su scala per poter competere". E quanto ha dichiarato Pasquale Pistorio, vice-presidente di Confindustria con delega alla Ricerca e Innovazione, intervenendo al quarto workshop dell'iniziativa "Imprese x Innovazione" sul tema: "L'innovazione nei processi di internazionalizzazione".

Pistorio, in apertura di intervento, ha detto di ritenere che sia positivo il fatto di vivere in un'economia globale, "purché questa sia improntata a criteri di concorrenza leale ed etica, rispettando le leggi sulla contraffazione, sui diritti umani e sulla tutela della proprietà industriale".

Il vice-presidente di Confindustria non ha nascosto che però oramai la competizione globale sia una gara tra sistemi Paese. Confindustria - ha aggiunto Pistorio - ha indirizzato la sua azione su due fronti: diffondere la cultura dell'innovazione tra i propri associa-



ti, e questo progetto di Imprese x Innovazione è strategico in tal senso (oltre 10mila imprenditori coinvolti in Italia nella prima metà del 2008), e stimolare la politica italiana a cambiare passo sul versante della ricerca e dell'innovazione. A tale riguardo, Pistorio ha riassunto i risultati eccellenti conseguiti da viale dell'Astronomia. "Nell'ultima Finanziaria sono state riconosciute tutte le nostre richieste tra cui la previsione di un credito d'imposta del 10% per la ricerca fatta in casa dalle imprese

e del 40% per le commesse che le aziende danno ad università e centri di ricerca. Inoltre sono stati attivati, come proposto da Confindustria, i grandi progetti di ricerca ed

L'ultima finanziaria ha dato una mano: riconosciuta la previsione di un credito d'imposta del 10% per la ricerca fatta in casa dalle imprese

innovazione di Industria 2015. Ora l'Italia dispone di una piattaforma dell'innovazione che ci fa competere finalmente alla pari, se non in una posizione addirittura di vantaggio, rispetto ai nostri concorrenti europei".

I concetti di Pistorio sono stati ribaditi anche da Adriano Luci, presidente dell'Associazione Industriali di Udine. "L'innovazione - ha detto Luci - deve diventare la parola d'ordine da utilizzare nelle scelte e nelle decisioni di ogni giorno, anche nel nostro approccio all'inter-

nazionalizzazione".

Entrando infatti nello specifico del convegno, Luci non ha nascosto le difficoltà per le nostre imprese di competere con Paesi come la Cina e l'India, dove è in atto un processo imprenditoriale fortemente dinamico, alimentato da un costo del lavoro molto basso e da una quantità di laureati che cresce a vista d'occhio. "Dobbiamo per forza cercare una soluzione. La soluzione la troviamo sicuramente nella sfida del sistema produttivo italiano di innovare a 360°. Attraverso l'innovazione a 360° - ha concluso Luci - possiamo vincere le sfide della globalizzazione e costruire un futuro di successo per le imprese e per il paese".

In qualità di moderatore dell'incontro, Marco Bruseschi, vice-presidente dell'Assindustria friulana con delega all'internazionalizzazione, ha sottolineato il propagarsi di una cultura internazionale negli imprenditori e nei manager delle aziende italiane e nell'affermazione della consapevolezza dei benefici che gli investimenti all'estero possono comportare per un'impresa.

L'INIZIATIVA

Più sicuri... Con Ocho

Una serata al Teatro Giovanni da Udine per parlare di sicurezza sul lavoro. Ocho ha colpito nel segno riuscendo a radunare giorni fa 800 persone per la ventiseiesima replica del convegno - spettacolo per la promozione della sicurezza sul lavoro che era già stato messo in scena in numerose scuole e aziende della regione.

Tre le fasi in cui ha preso corpo il progetto: gli interventi dei rappresentanti istituzionali, lo spettacolo conferenza di Brusio - Brisignano e lo spettacolo comico messo in scena dai Trigemini.

Tra gli interventi quello di Adriano Luci. Ecco un estratto: "Quando succede un incidente sul lavoro è frequente il richiamo alla fatalità o il ricorso alla ricerca del colpevole. Nel primo caso prevale la rassegnazione all'imponderabile, nel secondo l'affanno per individuare chi è il responsabile. Così non si fa vera sicurezza, si cercano solo alibi. In verità i rischi che possono incontrarsi vanno individuati, prevenuti e controllati... creando una cultura della sicurezza. La sicurezza deve diventare un modo naturale ed immediato di approccio sul quale conformare i comportamenti di ogni giorno. E l'attenzione alla sicurezza, che significa prima di tutto cultura della prevenzione, sarà più facile allora radicarla e diffonderla".

Giulia ci sono le condizioni normative e di finanza per compiere un balzo culturale e di qualità nel campo dell'innovazione nell'industria.

Il prossimo futuro stabilirà se queste sono sufficienti ai propositi che le hanno ispirate".

API

L'innovazione vista dall'associazione dei piccoli industriali di Udine

"Ci sono le condizioni per compiere un balzo culturale"

La ricerca scientifica e lo sviluppo tecnologico costituiscono ormai per comune sentire anche fra le imprese industriali di minori dimensioni il principale motore per lo sviluppo. Il legislatore regionale ha capito appieno l'importanza di questo fattore per lo sviluppo e ha colto l'aspetto che, per rafforzare e qualificare l'azione volta a fare del Friuli Venezia Giulia un'area nel suo insieme fortemente orientata all'innovazione, fosse necessario innescare processi di interazione fra tutti i soggetti coinvolti e, cioè, le università, i centri di ricerca, il sistema delle imprese e parti dello stesso apparato pubblico. Buona parte di questi principi sono stati inseriti nella legge regionale 30 aprile 2003, n. 11.

Poco più di due anni dopo questi criteri furono ripresi e rafforzati dalla legge regiona-

le 10 novembre 2005, n. 26, il cui principale elemento distintivo e di novità rispetto alla precedente, oltre a completare lo spettro degli interventi, estendendo le politiche per l'innovazione a campi sinora poco curati come l'agricoltura, la logistica e il welfare, nonché a finanziarla con adeguati stanziamenti, risiede nel



Fabrizio Mansutti

metodo e, precisamente, nel perseguimento delle proprie finalità attraverso una programmazione triennale, che la Giunta regionale è chiamata ad adottare attraverso un apposito programma sulla base della concertazione con le parti sociali.

Nel settembre del 2007 è stato licenziato, fra gli altri, il regolamento di esecuzione delle norme della l.r. 26/2006, specificatamente rivolte a promuovere la ricerca e l'innovazione nel settore industriale ed entrato pienamente in vigore nell'ottobre 2007.

"Si tratta di un atto molto importante e atteso per le piccole e medie industrie del Friuli Venezia Giulia - come ha voluto sottolineare Fabrizio Mansutti, Vicepresidente dell'Associazione piccole e medie industrie di Udine, in un recente seminario - perché mette queste ultime nelle condizioni di utilizzare un fondamen-

tale strumento di politica economica della Regione e di colmare un gap competitivo rispetto alle concorrenti europee ed extracontinentali.

Le imprese minori, più delle grandi e medie industrie, necessitano, infatti, della possibilità di utilizzare al meglio gli strumenti di promozione dell'innovazione nonché di relazionarsi stabilmente con gli istituti

"Fondamentale relazionarsi con gli istituti di ricerca"

di ricerca. In un costante dialogo, finora rivelatosi difficoltoso e insufficiente, fra sistema produttivo e mondo della ricerca poggiano le condizioni per la formazione di un ambiente idoneo ad affrontare, da un lato, le sfide della competizione internazio-

Il vicepresidente Perosa manifesta preoccupazione per i troppi centri commerciali a capitale straniero

COMMERCIO

CONFCOMMERCIO

No all'invasione

A soffrirne di più i piccoli esercizi del centro storico di Udine



Via Vittorio Veneto e Piazza Duomo, due zone nevralgiche che hanno sofferto del calo del commercio nel centro di Udine

Confcommercio provinciale di Udine, attraverso il suo vicepresidente Cristiano Perosa, manifesta preoccupazione "per i troppi centri commerciali, in particolare per

quelli a capitale straniero, che hanno già avviato o stanno per avviare attività di vendita sul territorio friulano". Si tratta di iniziative, osserva Perosa, "che non arricchiscono il territorio. Ed

è questa, appunto, la nostra preoccupazione, non si tratta del vecchio luogo comune del piccolo contro il grande, ma di mantenere il sistema economico Friuli e non di impoverirlo con la presenza sempre più consistente di strutture commerciali di oltre confine".

Confcommercio, ricorda Perosa, "propone da anni la logica dell'equilibrio tra grande e piccola distribuzione, nella consapevolezza che il negozio al dettaglio continua a svolgere un ruolo anche sociale particolarmente apprezzato dalla popolazione. È chiaro che se muore l'economia

commerciale di un centro storico muore il centro stesso, perché il depauperamento del patrimonio anche abitativo diventa conseguenza immediata e inevitabile. Su questo tema la nostra associazione ha sempre chiesto valutazioni e, conseguentemente, decisioni approfondite alle amministrazioni locali".

Perosa non guarda con pregiudizio a una distribuzione aggregata soprattutto quando questa vede una crescita dell'imprenditoria locale. Il vero problema è però l'integrazione nel sistema. "In Friuli Venezia Giulia - osserva il vicepresidente

provinciale di Confcommercio - si rischia di perdere il senso dell'equilibrio visto che, in certe aree, la grande distribuzione è già andata oltre i parametri medi di su-

Italia, inevitabilmente, guardano al loro profitto molto più che alla crescita del territorio in cui investono".

Va infine rilevato che Confcommercio, d'intesa con gli altri sindacati, ha raggiunto un risultato importante alla fine del 2007: il contenimento delle aperture domenicali. "Un obiettivo di grande rilevanza - sottolinea Perosa -, perché consente di preservare un numero di giornate di festa da dedicare alla famiglia e al riposo. Le decisioni prese dalle Conferenze dei sindaci, grazie al nostro pressing, hanno evitato la deregulation totale".

Perosa: "No a iniziative che non arricchiscono il territorio"

perficie per abitante. Se poi la ricchezza, visti i capitali stranieri, se ne va altrove, la preoccupazione aumenta. I gruppi di fuori regione, e di fuori

I SITI

www.udine.federalberghi.it

Il sito www.udine.federalberghi.it è il sito di riferimento degli albergatori della provincia di Udine aderenti al sistema Confcommercio-Federalberghi. Al suo interno sono pubblicate le news nonché circolari informative e tutte le novità legislative (anche fiscali e giuslavoristiche) afferenti il settore. I soci potranno accedere ad altri siti di interesse associativo-istituzionale, nonché inviare direttamente delle mail per richiedere informazioni o approfondimenti sui temi di interesse evidenziati sul sito o per ogni altra informazione inerente l'attività sindacale del Gruppo Ricettività Alberghiera di Confcommercio Udine. Il sito internet www.italyhotels.it è invece il sito realizzato da Federalberghi per assicurare la presenza gratuita su internet di tutti gli alberghi italiani. All'interno del sito www.udine.federalberghi.it sono pubblicati una nota informativa e il modulo di adesione. Agli alberghi che faranno richiesta di adesione compilando la scheda, sarà inviata gratuitamente una password che consentirà di arricchire o modificare le informazioni già presenti sul sito anche pubblicando foto, prezzi, offerte speciali.

www.fimaaudine.it

Il sito www.fimaaudine.it è uno spazio per gli operatori del settore immobiliare, completo di elenco associati, modulistica F.I.M.A.A., notizie e iniziative, convenzioni e prodotti editoriali. Il sito è uno strumento indispensabile di professionalità, corredato da un'area riservata ai soci, integrata da news e circolari, studi di settore, norme e pubblicazioni. On line anche l'osservatorio del mercato immobiliare in provincia di Udine. Trovacasa è un servizio innovativo del sito www.fimaaudine.it che ha per oggetto l'interazione tra la domanda e l'offerta di immobili nella provincia di Udine. È in grado di selezionare e visualizzare le soluzioni immobiliari disponibili nel comprensorio udinese in base ai parametri inseriti dall'utente. Semplice nel suo utilizzo, Trovacasa è uno strumento per individuare l'abitazione in vendita o in affitto più confacente alle proprie esigenze: offre la garanzia di una mediazione da parte delle agenzie associate, in possesso di tutti i requisiti di legge per svolgere l'attività; consente, attraverso un tour virtuale, la visione degli ambienti interni ed esterni dell'immobile selezionato. Le immagini sono corredate da un testo descrittivo, che riporta le caratteristiche della soluzione individuata.

L'INIZIATIVA

Dal 15 al 26 maggio

"Shopping days" di primavera

Come di consueto, Confcommercio sostiene gli eventi organizzati dall'Associazione Vicino Lontano a corredo del Premio Terzani, eventi (il programma definitivo è consultabile sul sito www.vicinolontano.it) che si svolgeranno a Udine dal 15 al 18 maggio prossimi. Quindi gli Shopping Days verranno realizzati in concomitanza con il premio letterario.

Come già avvenuto in passato Confcommercio chiede una partecipazione attiva dei propri associati - e non - alla promozione dell'evento con l'allestimento di vetrine a tema e con l'esposizione delle locandine e dei depliant che l'Associazione Vicino Lontano prov-

vederà a far distribuire in città.

Durante i giorni della manifestazione e fino al 26 maggio prossimo per i commercianti sarà possibile realizzare le vendite promozionali ricordando che: le vendite promozionali non possono essere effettuate nei quaranta giorni precedenti l'inizio dei saldi; l'effettuazione delle vendite promozionali va comunicata al Comune mediante lettera raccomandata con ricevuta di ritorno, spedita con almeno cinque giorni di anticipo e indicante la loro data di inizio e la loro durata; è obbligatoria l'esposizione del prezzo praticato ordinariamente e dello sconto o ribasso espresso in percentuale sul prezzo normale di vendita e

il prezzo finale praticato nel corso della vendita promozionale.

"Vogliamo dare impulso alle attività commerciali - afferma il presidente mandamentale Pietro Cosatti -, puntando a far ridiventare Udine il vero centro dello shopping nell'ottica del risparmio. Per noi commercianti - prosegue Cosatti - è un momento molto importante, ma più in generale è un appuntamento significativo per la città, che può ritrovare vitalità e freschezza. Quelle che regalano la gente che cammina senza la fretta dei giorni di lavoro, i negozi e i bar aperti, gli occhi curiosi dei turisti davanti alle vetrine. Al di là degli sconti, metteremo in gioco la nostra qualità e

la nostra professionalità. I cittadini si preparino a trovare un amico pronto a consigliarli e a indirizzarli nella miglior scelta possibile. È l'unico modo per difendere il nostro patrimonio più importante: la clientela".



Nasce il primo corso su artigianato e piccole e medie imprese: un investimento in cultura d'impresa

ARTIGIANATO

L'INIZIATIVA

A scuola di PMI

Compagno: "Insieme a Confartigianato Udine, abbiamo fatto tutto in meno due anni"

"Non sono trascorsi nemmeno due anni da quando il presidente di Confartigianato Udine, Carlo Faleschini, chiese al Rettore dell'Università di Udine Furio Honsell l'istituzione di corso universitario in Organizzazione e gestione delle Pmi. Ora, grazie al sostegno della Banca di Cividale e della stessa Confartigianato Udine, il corso è una realtà". Lo ha sottolineato Cristiana Compagno, delegata del Rettore all'Innovazione tecnologica e imprenditoriale, alla conferenza stampa che si è svolta nella sede della Facoltà di Economia in via Tomadini a Udine alla presenza del presidente, Gian Nereo Mazzocco, del presidente di Confartigianato Udine Carlo Faleschini, del direttore Gian Luca Gortani e di Francesca Visintin, docente e responsabile del corso. Presente anche Massimo De Liva, rap-

presentante degli studenti della stessa facoltà. "Questa - ha detto Compagno - è una risposta concreta a una domanda di formazione che il territorio ha espresso". Soddisfatti per l'attivazione del corso, che alla sua prima lezione ha visto un'affluenza massiccia (ben 50 studenti alcuni dei quali figli di imprenditori), Faleschini e Gortani che ringraziano l'Università e la Banca di Cividale. "Il corso - hanno detto - da una parte è il punto d'arrivo di un processo avviato anni fa per colmare la distanza fra territorio e università, dall'altra rappresenta per le imprese un punto di partenza per una maggiore qualificazione degli imprenditori". Si tratta infatti, della prima cattedra finanziata da un'associazione di categoria che fa parte di un vasto progetto che punta a trasformare la Facoltà di Economia dell'Ateneo udinese in un



centro formativo al servizio del territorio e dell'imprenditorialità.

La docente Francesca Visintin ha illustrato le caratteristiche del corso dicendo che "È l'unico in Italia ed è fortemente innovativo perché prevede

lezioni teoriche relative al mondo dell'impresa artigiana, al processo imprenditoriale e alla sua strategia. Vengono inoltre trattati aspetti tecnico-legali delle Pmi e delle imprese artigiane. La seconda lezione, ad esempio, è stata tenuta dal responsabile nazionale dell'Ufficio legislativo di Confartigianato Imprese Giuseppe Del Vecchio ed ha consentito di inquadrare lo statuto giuridico dell'impresa artigiana nella sua evoluzione storica e nella sua prospettiva europea.

Altri argomenti di

grande interesse - prosegue la professoressa Visintin - saranno il family business e la successione generazionale, la definizione della strategia, la gestione dell'innovazione, la crescita, lo sviluppo e la finanza delle Pmi". Ma l'aspetto ancor più interessante e innovativo sarà il contatto diretto con le realtà aziendali attraverso interventi e testimonianze di imprenditori ed esperti. Gli imprenditori parleranno ciascuno di una tematica specifica (internazionalizzazione, marketing, successione d'impresa). Sono previ-

ste infine anche visite in azienda.

Alla tradizionale didattica frontale, dunque, si affiancherà la discussione in aula di casi relativi ad esperienze imprendi-

Tra le lezioni ci saranno anche il family business e la successione generazionale

toriali e la predisposizione di simulazioni che porranno gli studenti di fronte alle specificità della piccola impresa, incentivandone le capacità analitiche e di problem solving.

"Con questo corso - ha detto Faleschini - si vogliono porre le basi per l'avvio di un processo evolutivo nelle tecniche di management impiegate dagli imprenditori esistenti e si vuole anche incentivare l'avvio di nuove imprese da parte dei neo-laureati con lo sviluppo di mappe concettuali che incorporino questa possibilità".

Oltre agli esercizi effettuati in aula, al termine del corso della durata di 40 ore, gli studenti dovranno superare un esame scritto per l'ottenimento di 5 crediti formativi universitari.



Il progetto punta a trasformare la Facoltà di Economia in un centro formativo al servizio dell'imprenditorialità

CNA

Intervista al nuovo presidente del Gruppo Giovani

"L'importante è fare sistema"

"Punto di partenza, nel percorso di supporto che vogliamo progettare ed implementare, è la costituzione ed il mantenimento di rapporti, relazioni e collaborazioni con istituzioni, enti, associazioni, imprese e professionisti operanti nel nostro tessuto socio-economico". Ecco definito, nelle parole del suo presidente Gabriele Rosso, il primo obiettivo che si è dato il neo costituito Gruppo Giovani Imprenditori della CNA provinciale di Udine.

«La nostra missione - ha esordito Rosso - è quella di rappresentare un punto di riferimento per chi crede nella sfida di avviare e condurre con successo la propria attività, ponendo come irrinunciabili i valori nostri e dei nostri padri: il lavoro, l'etica e il rispetto».

"La burocrazia molto complessa mette a repentaglio il lavoro dei giovani artigiani"

Sei gli obiettivi della carta istitutiva dei giovani di Cna: costruire un network di assistenza allo start up e alla gestione d'impresa, promuovere l'autonomia degli imprenditori attraverso percorsi formativi e di approfondimento, stringere rapporti con università e scuola, sviluppare una fitta trama di collaborazioni con il Comitato nazionale giovani imprenditori CNA, facilitare i rapporti fra impresa, istituzioni, istituti di credito e altre associazioni di categoria.

L'ultimo obiettivo citato

da Gabriele Rosso è stato: «Rendere l'accesso, la gestione e la fuoriuscita dal sistema imprenditoriale come un rapporto realmente snello e accessibile, con le dovute tutele per gli attori coinvolti».

Il Gruppo, composto da un Consiglio Direttivo di sedici componenti e da un Comitato di Presidenza di otto, intende sviluppare un percorso formativo e di approfondimento strutturato sulla base di specifici filoni tematici, individuati in accordo con gli associati e gli imprenditori, da sviluppare nell'arco dell'anno. Dall'attenzione alla formazione - ha aggiunto Rosso - nasce poi l'esigenza di perseguire un altro obiettivo: la promozione dei valori della cultura d'impresa nel mondo della scuola e dell'università.

Quali sono gli obiet-

tivi che come gruppo, e lei in particolare come presidente, vi proponete?

Obiettivi abbastanza semplici, direi, innanzitutto vogliamo costruire e mantenere rapporti con enti, associazioni di categoria e professionisti. Poi vogliamo sviluppare percorsi di formazione incentrati sull'autonomia e calibrati a misura d'impresa, ma anche potenziare il valore che l'imprenditore crea attorno a sé offrendo interessanti spunti di confronto anche per l'ambiente accademico e della scuola in generale.

E per quanto riguarda i rapporti con il Cna e le imprese nel particolare?

Ci proponiamo di essere creativi nello sviluppare iniziative con la Confederazione a livello naziona-

le e interregionale, magari con le vicine

Austria e Slovenia, che coinvolgano i giovani artigiani e imprenditori. Parallelamente intendiamo assumerci un grande impegno come facilitatori di imprese, questo per facilitare appunto i nostri soci nelle diverse fasi di gestione, favorendo accesso e uscita dall'attività imprenditoriale, ma anche di consultazione della propria attività.

Quali sono le difficoltà maggiori che i giovani artigiani e imprenditori si trovano ad affrontare?

Sicuramente c'è una burocrazia molto complessa, che rischia di portare a perdersi, soprattutto nei vari passaggi che si devono compiere per avviare un'attività o per subentrare nella gestione dell'impresa di famiglia. A



Gabriele Rosso

questa si aggiungono poi difficoltà oggettive legate all'accesso al credito. Infatti per un giovane è sempre particolarmente difficile ottenere prestiti o finanziamenti da spendere nella propria neonata attività.

Come si risolvono questi disagi?

Facendo sistema, ovvero creando una rete di competenze e consultazioni anche fra associazioni di categoria e andando ad agire sulle modalità con cui viene erogato il credito.

I risultati dell'Osservatorio economico riguardanti i dati dell'andamento del settore agroalimentare nel 2007

AGRICOLTURA

COLDIRETTI

Una buona annata

Tra il 2006 e 2007 ci sono stati incrementi delle colture come frumento (57%) e orzo (13%)

La Coldiretti del Friuli Venezia Giulia con l'Inea (Istituto nazionale di economia agraria), sede regionale per il Friuli Venezia Giulia, hanno presentato in un convegno alla Camera di commercio di Udine, i risultati dell'Osservatorio economico riguardanti i dati dell'andamento del settore agroalimentare del Friuli Venezia Giulia del 2007.

L'indagine si è avvalsa della collaborazione dell'università degli studi di Udine dipartimento di Scienze economiche e del sostegno di Friuladria Credit Agricole. Il convegno, coordinato dal direttore regionale della Coldiretti Elsa Bigai ha visto in apertura gli interventi del presidente della Coldiretti del Friuli Venezia Giulia Dimitri Zbogor che ha sostenuto l'importanza dell'iniziativa come strumento strategico per le imprese e per la Coldiretti, mentre Giovanni Da Pozzo presidente della Camera di Commercio di Udine ha rilevato come il settore primario sia un comparto che va adeguatamente valorizzato con una promozione dei prodotti che sono un punto di forza per la nostra regione.

Il direttore centrale alle Risorse agricole, naturali, forestali e alla mon-



Un'immagine del convegno. Nel tavolo dei relatori anche il presidente della Ciaa Udine, Giovanni Da Pozzo

tagna Augusto Viola ha sostenuto come i dati delle ricerche dimostrino una particolare dinamicità del settore e questo elemento debba essere interpretato come una spinta positiva. Giovanni Lessio in rappresentanza di Friuladria Credit Agricole ha rilevato come l'istituto di credito punti ad avere una partnership con il settore primario.

Le relazioni sono state a cura di Francesco Ma-

rangon del dipartimento di Scienze economiche dell'università degli studi di Udine che ha trattato il tema: strutture e dinamiche dell'agricoltura regionale. In proposito ha riportato i dati sul valore aggiunto che tende ad

In aumento le aziende agricole sotto forma societaria (7.9%)

assestarsi al di sotto del 3%, mentre per quanto riguarda l'occupazione, pur confermando un andamento decrescente segnala nell'ultimo periodo una ripresa che sul totale degli occupati per settore di attività economica si attesta al 2,3%. Infine ha ricordato come il numero di aziende agricole iscritte al Registro delle imprese sia rappresentato per la maggior parte da quelle individuali (91%) anche se risultano

Viticultura e frutticoltura sono i settori più rappresentativi (32%)

in crescita le forme societarie (7,9%)

Greta Zilli dell'Inea sede regionale per il Friuli Venezia Giulia ha esposto l'analisi dei dati strutturali ed economici delle aziende agricole regionali con alcune considerazioni sui dati Rica (Rete di informazione contabile agricola). Dopo aver ricordato che la viticoltura e la frutticoltura sono i settori più rappresentativi (32%) seguiti dai seminativi (28%) è entrata nel merito della redditività del lavoro che risulta più remunerativa per unità di lavoro per la viticoltura (29 mila euro), per la zootecnia bovina da latte (26 mila euro) e frutticoltura (22 mila euro), mentre per gli indici di redditività si rileva una situazione insoddisfacente.

Federica Cisilino sempre dell'Inea ha parlato dell'Osservatorio economico 2007 con l'indagine campionaria e il focus group. A questo proposito ha ricordato come le 62 aziende intervistate abbiano consentito di esplorare gli aspetti del-

la qualità delle produzioni tipiche legate anche al mercato e quindi ai prezzi, agli investimenti e allo sviluppo delle imprese.

Andrea Gregori del Ciaa (Centro regionale per l'Istruzione e l'assistenza socio economica in agricoltura) ha illustrato l'annata agraria 2007 in Friuli Venezia Giulia. In proposito ha rilevato come tra il 2006 e 2007 ci siano stati degli incrementi delle colture come la vite (4%), orzo (13%), frumento (57%) e actinidia (25%) ed un calo del mais (-2%) e della soia (-12%). Nello stesso periodo si è assistito ad un aumento generalizzato dei costi: mangimi (20%), farina di soia (19,3%) i fertilizzanti, gli agrofarmaci e le sementi.

Infine Cristina Basso sempre dell'Inea ha presentato l'attività di trasformazione nelle aziende agricole regionali con i risultati del campione. Nello specifico ha spiegato come la distribuzione percentuale del campione delle aziende con attività di produzione rappresentino il 23,6% e quelle con attività di trasformazione il 76,4%. Di queste i mercati di riferimento sono quasi essenzialmente quelli regionali a parte le aziende vitivinicole che commercializzano anche all'estero.

CONFAGRICOLTURA Vinitaly

A Verona l'eccellenza enologica

Siamo orgogliosi di poter dichiarare che, l'eccellenza enologica del Bel Paese, quella che si trova sui principali e più importanti mercati del mondo, porta il nostro marchio. L'Italia del vino che conta porta il marchio Confagricoltura: dalle griffe più blasonate del "made in Italy" enico alle piccole cantine emergenti, la più importante Organizzazione d'Italia nella rappresentanza degli interessi del vino tricolore, guidata dal presidente Federico Vecchioni, distribuita su tutto il territorio italiano, costituisce letteralmente la "grande Italia del vino" e, quest'anno, da Vinitaly, rilancia la sua immagine con un programma high style. Oltre 1700 espositori su 3947 italiani sono soci di Confagricoltura e

la "A con gli acini" (il logo dell'Organizzazione per il Vinitaly, ndr) faceva mostra di se nei loro stand a ricordare l'eccellenza e l'appartenenza.

"Gestione e supporto alle imprese vitivinicole - a parere del presidente di Confagricoltura - potranno essere garantiti solo con una conoscenza approfondita dell'attuale situazione internazionale, caratterizzata da una forte richiesta di servizi, maggiore trasparenza informativa, equilibrio tra domanda e offerta di qualità e di prezzo".

"I nostri produttori sono creativi ed entusiasti, e possono moltiplicare la loro ispirazione senza fine; hanno investito molto negli ultimi anni nell'innovazione di processo e di prodotto".

"Il vino Italiano gode di un'eccellente immagine,

paradigma di qualità, territorialità, cultura, saper vivere e fare" ma anche che "la specificità del vino italiano potrà avere ancora successo se ben gestita e supportata".

"La produzione di vini di qualità continuerà ad espandersi in tutti i continenti, e la fama storica dei cru francesi, italiani o europei non sarà sufficiente, da sola, a garantire nessun predominio. Si tratta di un processo irreversibile": lo afferma il famoso critico enologico francese Thierry Desseauve, ospite d'onore insieme al celebre wine writer Hugh Johnson del convegno "Il vino nel mercato globale", organizzato da Confagricoltura a Vinitaly. La capacità di produrre grandi vini se non dappertutto almeno in numerosi luoghi del pianeta, l'ampliamento

mondiale del mercato dei grandi acquirenti, un'immagine più glamour ed un consumo ormai slegato da un contesto di abitudini e di usi locali, sono tutti elementi a sostegno di questa economia del lusso. Mancano, nondimeno, ancora due elementi fondamentali: operatori di dimensioni e competenze adeguate alla posta in gioco, così come un'organizzazione della produzione che razionalizzi e faccia convergere il know how verso il medesimo obiettivo.

La tendenza emergente nei bicchieri degli enoappassionati di tutto il mondo? I vini bianchi". Parola di Hugh Johnson, guru dell'enologia mondiale e autore della guida dei vini più importante e più venduta al mondo ha posto l'accento anche sull'importanza dei vitigni

autoctoni made in Italy Nel business della moda la novità è l'elemento principale.

Dalla Polonia alla Lituania, dall'Ucraina all'Estonia, passando per la Lettonia, sono i Paesi dell'Est i mercati emergenti per il vino del Belpaese. Per iniziativa di Confagricoltura a Vinitaly oltre venti buyer di queste nazioni hanno incontrato sessanta aziende vinicole italiane: l'obiettivo è di creare una sorta di "sportello" permanente per tutta la durata della kermesse veronese, con quasi 400 incontri di affari bilaterali già programmati che costituiscono un articolato calendario predisposto in base ad una preventiva azione di match-making, nella quale si è tenuto conto delle caratteristiche dei prodotti indicati dalle aziende ita-



liane e dell'interesse manifestato dai commercianti esteri.

I buyer sono stati scelti e coordinati da Confagricoltura con la collaborazione degli Uffici Icc di Kiev e di Varsavia e della società N&G Intermediazioni, specializzata del mercato vitivinicolo delle Repubbliche Baltiche. Queste le aziende di Confagricoltura Udine che vi hanno partecipato con soddisfazione: Giorgio Colutta, Giorgio Zaglia, Paolino Comelli SS, Vigne di Zamò, Fratelli Anselmi SS, Giovanni Foffani, Petrucco SS e Valter Scarbolo