

UdineEconomia

Febbraio 2011 - N. 2

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



Registrazione Tribunale di Udine n. 7 del 18 Febbraio 1984
Poste Italiane Spa - Spedizione in abbonamento postale 70% - NE/UD

Taxe percue - Tassa riscossa

Per la pubblicità rivolgersi a: EURONEWS
Telefono 0432-512270 - 0432-292399 - 0432-202813

ATTUALITÀ



Stranieri integrati

pag. ► 12

AGRICOLTURA



Il riscatto del rurale

pag. ► 16

ATER



Il mattone tiene

pag. ► 17

di Giovanni Da Pozzo*

E' quasi realtà la prima espressione di Friuli Future Forum, il progetto di promozione e comunicazione che la Camera di Commercio di Udine ha ideato e sta mettendo a disposizione del sistema produttivo friulano. Sarà proprio il mese di marzo, infatti, a tenere a battesimo la sede 3F, l'edificio di via Savorgnana 14 che era stato aperto solo in preview in settembre, in concomitanza con Friuli Doc. In questi mesi sono stati effettuati i lavori di adeguamento e allestimento dei locali, che presto saranno dunque inaugurati ufficialmente e diventeranno un "luogo nuovo", il cuore operativo del progetto: strutturato su due piani, l'edificio è stato pensato per molteplici utilizzi. Dotato di strumentazioni tecnologiche, ma anche di una cucina attrezzata, sarà animato da una programmazione curata della Camera di Commercio e dallo staff di 3F, ma ciò che vogliamo è soprattutto che questo diventi un centro ospitale, per cittadini, associazioni, categorie, aziende, istituzioni... tutta la società e la comunità produttiva, insomma, tutti coloro che vorranno collaborare con noi alla costruzione del Friuli del futuro, condividendo attività in linea con gli obiettivi del progetto. Ci troviamo in un'epoca di grandi e repentini cambiamenti, spesso non facili: ritengo che proprio in momenti come questo sia giusto operare guardando a domani, studiare la realtà, mettere in comune idee di prospettiva, per immaginare gli scenari del futuro ed essere così più pronti ad affrontarlo. La sede, in centro a Udine, vuole inoltre essere una risposta alla necessità, sempre più sentita, di ridare prevalenza al cuore della città, di vivacizzarlo con iniziative che supportino e promuovano le attività produttive e gli restituiscano la sua naturale dinamicità: non solo una vetrina, ma un luogo vivo e operoso, aperto



Guardare al domani con Friuli Future Forum

e disponibile alla crescita e libero di disegnarne i contorni. Come si mangerà nel 2020 e oltre? Quali saranno le abitudini di vita? Come la tecnologia e la sensibilità ambientale si coniugheranno nell'economia dei prossimi anni? A tante domande si cercherà di dare risposta, anche in questo luogo, che innanzitutto sarà dedicato al primo filone di 3F, il cibo, proiettato al 2020 e oltre. Concentrarsi su un tema, però, per 3F significa una cosa precisa: nulla è a sé stante, ma va affrontato con approccio multidisciplinare e in una sorta di osmosi con tutti gli altri settori dell'economia e della vita, per cui si presterà sempre attenzione all'in-

tegrazione di argomenti e proposte. Oltre che nella sede, in cui si potranno tenere incontri, eventi, B2B fra aziende, ma anche degustazioni e corsi, il percorso proseguirà in parallelo su web, tramite friulifutureforum.com. Come leggerete in questo numero di Udine Economia, il sito è stato implementato con un'Area News e con la "stanza" del Tempo Reale, ma presto si aprirà, praticamente in parallelo con le attività della sede, la "stanza" del Cibo 2020, per proseguire e ampliare la discussione come solo Internet consente di fare, grazie anche al ricorso al social networking, partendo dalla multimedialità di video e blog, fino a twitter e agli altri strumenti so-

cial che sperimentiamo. Sappiamo che è un'iniziativa ambiziosa e siamo orgogliosi di averla finora portata avanti solo con le nostre forze: siamo però aperti alla collaborazione e all'apporto di tutti quelli che, assieme a noi, vorranno seriamente porsi la questione di uno sviluppo complessivo della società e dell'economia, di uno sviluppo di sistema. Di tutti coloro che, assieme a noi, vorranno immaginare la nostra vita, quella dei nostri figli. Non solo sognare il futuro, ma anche cercare (e, possibilmente, trovare) gli strumenti giusti per tradurre il sogno in realtà. * **Presidente della Camera di Commercio di Udine**

IL CONVEGNO

Puntare sul Far East

I settori più indicati per il mercato cinese? Mobili, arredo-design e vino, ma anche Ict e tecnologie verdi, e ogni miglior espressione del made in Italy: in Cina si sta registrando un forte cambiamento nei gusti dei consumatori e i comparti più gettonati risultano quelli di alta gamma. Per le nostre Pmi, però, è indispensabile investire in comunicazione e marketing, ed è meglio puntare sulle città di seconda o terza fascia, più arretrate dalla costa e non ancora "inflazionate" dai beni di lusso: in esse il mercato è dunque vivacissimo, tutto da costruire e sviluppare. Sono alcuni consigli di Elena Tosana, segretario generale della Camera di Commercio italiana a Pechino, che assieme ad altri cinque segretari generali di Camere ita-



liane all'estero (Hong Kong, Repubblica di Corea, Thailandia e Singapore, India) ha illustrato le opportunità per le Pmi friulane (oltre quaranta quelle presenti) al Road Show Asia Pacific. I Paesi focus rappresentano economie diversificate, anche per maggiori o minori restrizioni nelle burocrazie doganali e commerciali, ma con importanti affinità, prima fra tutte la crescente attenzione al made in Italy e ai prodotti e servizi di fascia alta, in cui le aziende italiane e friulane sono specializzate. (continua a pagina 19)

CONGIUNTURA

Produzione in crescita grazie all'export

Resi noti i risultati dell'analisi congiunturale del IV trimestre 2010, per la provincia di Udine. I dati sono incoraggianti: i livelli produttivi risultano in crescita. E' quanto emerge dalla studio commissionato dalla Camera di Commercio di Udine a Questlab Srl, società specializzata nelle indagini ed elaborazioni nel settore della ricerca economica e sociale, che ha somministrato nel mese di gennaio 2011, un questionario ad hoc, a 601 imprenditori udinesi. I settori indagati sono stati numerosi: legno e arredo, meccanica, commercio al dettaglio, alberghi e ristoranti, e vitivinicolo. Nel dettaglio:



per il comparto del legno e mobilio si è mantenuto in crescita il fatturato del 2,9%, invece la meccanica ha conseguito un +35,1%; in entrambi i casi la ripresa è stata trainata dalla domanda estera. Infatti, il fatturato estero tendenziale per i due settori è aumentato rispettivamente del 8,5% e 30,9 per cento. In generale, i settori del manifatturiero hanno registrato variazioni positive del fatturato rispetto all'analogo trimestre dello scorso anno. (continua a pagina 20)

NEW YORK



Friuli Future Wines

pag. ► 18

ATTUALITÀ



Focus sulla green economy

pag. ► 21

LA NOVITÀ



Polo agro alimentare

pag. ► 27

La sede interattiva verrà aperta a marzo. Si potranno effettuare incontri, corsi e dibattiti

ATTUALITÀ

FRIULI FUTURE FORUM

FFF alla fase 2

Un monitor touch screen sarà a disposizione degli ospiti. Verrà anche installata una cucina

Gianluca Oldani

Friuli Future Forum è pronto a diventare operativo. A sancire l'inizio di questa "Fase 2", l'apertura ormai imminente della sede 3F di Via Savorgana 14, prevista proprio nel mese di marzo. Sarà uno spazio

FFF sarà presente alla Fiera Young dal 10 al 13 marzo

aperto, in cui prenderanno forma tutte le attività legate al progetto: incontri, corsi e dibattiti animeranno la sede facendo da complemento a quello che già ora viene sviluppato sul web, sul portale www.friulifutureforum.com. Uno spazio sarà dedicato alla comunicazione, con monitor touch screen a disposizione degli ospiti per interagire e dialogare con la redazione, una sala conferenze sarà disponibile per tutti gli eventi e verrà inoltre installata una cucina in vista di tutte le attività legate a "Cibo2020", la sezione di Friuli Future Forum dedicata al settore agroalimentare e soprattutto a come sarà nei prossimi anni. È proprio Cibo2020 al centro dei prossimi sviluppi di 3F: prima tra le



"stanze" del Forum a essere implementata, vedrà la luce successivamente anche sul portale. Coordinata da Walter Filiputti, con la consulenza di Euro Beinat, la stanza sarà un luogo in cui, sia virtualmente che fisicamente, si immaginerà il futuro di tutto il comparto del Wine&Food: dai produttori, ai distributori, ai ristoratori. La "missione" è quella di tratteggiare, il più precisamente possibile, gli scenari possibili, così da fornire alle aziende e agli operatori strumenti efficaci per affrontarli. A coronamento di questo progetto è previsto, in maggio, un grande evento tutto dedicato a

Cibo2020: una "due giorni" di workshop e incontri con esperti internazionali e protagonisti del settore. Accanto a queste attività continuerà poi quella dell'Area News, ormai entrata a pieno regime. In questi primi due mesi l'Area ha cambiato aspetto, con una nuova veste grafica, e si è riempita di contenuti. Oltre a questo ha svolto il ruolo di vera e propria piattaforma per i contatti sulla rete. Attraverso i social network è stato possibile allargare l'orizzonte dello sguardo e fare da "antenna" ricetrice di tutte le novità e le tendenze che stanno modellando gli scenari economici e sociali. Non solo,

la rete ha anche abbattuto gli spazi: in occasione dell'Italian Wine Week di New York è stata seguita via twitter la partecipazione delle aziende friulane all'importante manifestazione, assieme alle reazioni di degustatori, importatori e buyer statunitensi entrati in contatto con i nostri vini. L'attenzione di 3F è poi rivolta anche a tutti gli eventi legati alla Camera di Commercio di Udine, momenti utili per "tastare il polso" della situazione e leggerne i possibili sviluppi. È successo, ad esempio, in occasione dei due seminari sul design, nella Chiesa di San Francesco, durante la mostra UDesign: due video targati FFF, sette interviste ai relatori, per capire quali sono gli scenari legati allo sviluppo dei materiali di ultima generazione e all'arredo-contratto. Allo stesso modo FFF accompagnerà la Camera anche al Salone del mobile di Milano a marzo e aprile. Il prossimo appuntamento è però alla Fiera Young di Udine, dal 10 al 13 marzo, durante la quale Friuli Future Forum sarà presente per dare la possibilità ai ragazzi delle scuole di raccontare i loro sogni per il futuro e soprattutto per dare loro una mano a orientarsi nelle scelte di carriera che si preparano ad affrontare.

CIBO2020

Food blogger in fermento

Decine di tweet, voci che rimbalzavano su tutta la rete, una fetta della comunità dei food&wine-blogger italiani in fermento. È bastato, per Friuli Future Forum, dare voce a un esponente di quella folta schiera di appassionati di cucina e web per riscuotere un buon successo e far parlare di sé in tutta Italia. La protagonista è Rossella, una food-blogger friulana trapiantata a Roma, venuta in contatto con 3F già dai primi giorni dalla nascita del progetto. Un link, un commento, un tweet, una mail e infine l'intervista, fatta in chat via Skype da Udine a Roma, che si è trasformata subito nel post più visitato dell'Area News di FFF. Una reazione a catena che dimostra come il progetto Cibo2020, legato alle nuove frontiere del settore, sia in sintonia con un mondo sempre più dinamico e web-oriented.

AREA NEWS

3500 visualizzazioni

Analizzando i dati degli accessi al portale friulifutureforum.com, è evidente come, da quando è stata aperta l'Area News, lo spazio in cui si sviluppano approfondimenti su tutte le linee guida di FFF, i contatti si sono moltiplicati, con circa 3.500 visualizzazioni di pagina all'attivo per la sola Area News, con più del 50 per cento di nuove visite rispetto all'inizio dell'anno. Buona parte dei risultati sono stati ottenuti sfruttando le potenzialità di strumenti come Twitter e i social network: chi accede da quelle "porte" passa in media il doppio del tempo sulle pagine del portale.



LA NOVITÀ

Dal prossimo mese gratuitamente con "Il Friuli", nei locali pubblici e per posta

Udine economia cambia formato e distribuzione

Udine economia cambia formato e distribuzione. Dal prossimo mese non ci troverete più l'ultimo venerdì del mese in allegato al Messaggero Veneto, ma, sempre gratuitamente, con il settimanale Il Friuli nell'edizione in distribuzione nelle edicole l'ultima settimana del mese. Ma non basta: il mensile della Camera di commercio sarà inviato per posta alle imprese che ne faranno richiesta, alle associazioni di categoria e alle istituzioni del Friuli. Ulteriori copie saranno consegnate ad alcuni locali pubblici selezionati e lì messe in distribuzione gratuita. Ma i cittadini che lo riterranno potranno richiedere l'invio a casa, per posta, della nostra pubblicazione.

I cittadini potranno richiedere l'invio a casa, per posta, mandando una mail a comunicazione@ud.camcom.it

Sarà sufficiente inviare una mail a comunicazione@ud.camcom.it per avanzare, appunto, detta richiesta. Tutti i numeri, compresi quelli arretrati, sono, inoltre, reperibili sul sito www.ud.camcom.it e dallo stesso scaricabili senza alcun costo. Il nuovo formato sarà 300x450 (esattamente come quello de Il Friuli). Continueremo a raccontarvi l'economia locale in

40 pagine tutte a colori. È un cambiamento importante che mira a voler essere sempre più vicini a imprese, cittadini e territorio del Friuli. Sin dal suo insediamento il presidente camerale, Giovanni Da Pozzo, direttore editoriale di Udine economia, ha impartito una serie di novità dal punto di vista dei contenuti e della grafica del mensile riuscendo a ottenere numeri sempre più rilevanti. Sono risultate via via, infatti, sempre meno le copie rese e sono saliti, talvolta anche vertiginosamente, i contatti di chi collegandosi al sito internet camerale scarica la pubblicazione edita dall'ente. Adesso c'è questa ulteriore novità. Messaggero Veneto cambia formato. S'imponeva la necessità d'inter-

rogarsi su come proseguire nell'intento di rimanere sempre vicini a chi muove l'economia friulana, a chi la caratterizza con impegno, dedizione, col cuore. I collaboratori di Udine economia continueranno, con rinnovata volontà di dare il massimo, a scrivere di imprese, attività economiche, realtà produttive come pure di quanto egregiamente sta attuando la Camera di commercio in vari settori come quello dell'internazionalizzazione e dell'innovazione. Esempio, sotto questo aspetto, il progetto Friuli Future Forum, fortemente voluto dal presidente Da Pozzo e dalla giunta camerale, che presto riuscirà a coniugare l'identità friulana, con tutti i suoi valori, il futuro e il confronto.

Ed è proprio un contributo al confronto quello che Udine economia intende realizzare e favorire anche nella sua nuova veste che si augura sia ben accolta dai lettori. In questi anni abbiamo cercato di diventare un punto di riferimento per l'economia locale e regionale certi che se i settori produttivi della provincia di Udine tirano, l'intera regione corre. Cercheremo di proseguire lungo questa strada ringraziando i lettori che speriamo possano aumentare di mese in mese seguendo la nostra nuova avventura. Una cosa non cambierà mai: saremo sempre, comunque e a ogni costo dalla parte del Friuli che tanto amiamo.

Daniele Damele

UdineEconomia

mensile fondato nel 1984

Direttore editoriale:
Giovanni Da Pozzo

Direttore responsabile:
Daniele Damele

Caporedattore:
Davide Vicedomini

Editore e Redazione:
Camera di Commercio di Udine
Via Morpurgo 4 - 33100 Udine
Tel. 0432 273111/543

Progetto grafico:
Colorstudio

Impaginazione/Fotoliti:
Digigraf - Udine

Stampa:
Editoriale Fvg
Viale Palmanova, 290
33100 Udine

Fotoservizi:
Foto Agency Anteprema

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

Per la pubblicità rivolgersi a:
EURONEWS
Tel. 0432 512270-292399-202813

La tiratura del mese di gennaio, è stata di 52 mila copie

L'ateneo friulano in prima linea nella valorizzazione dei prodotti. Così nascono lo stracchino e il pane friulano

UNIVERSITÀ

SCIENZE DEGLI ALIMENTI

La tutela delle tipicità

L'ultimo progetto punta a dare impulso al settore ittico, attraverso lo studio dei mitili freschi

Mara Bon

Valorizzare il sapere fare locale. Con questo spirito l'Università degli Studi di Udine sta portando avanti numerosi progetti per tutelare i prodotti tipici. Oltre ai prodotti in sé, l'ateneo friulano punta a valorizzare il know-how locale e "il metodo di lavoro: in stretta comunicazione con il territorio". Nascono quindi dalle esigenze del mondo imprenditoriale, gli stimoli per creare sinergie e percorsi di ricerca.

L'Università di Udine è coinvolta da anni nella valorizzazione delle tipicità regionali. Ha sviluppato collaborazioni fruttuose con diversi soggetti territoriali, diventando partner scientifico di molteplici progetti. Da cui sono già arrivati importanti risultati nei mesi scorsi: dalla miticoltura al pane, dalla brovada allo stacchino, dalle gubane alla blave di Morteau alla pitina. Lo scorso maggio è nato il pane made in Friuli Venezia Giulia dalla filiera interprofessionale frumento-pane, costituita con il coordinamento di Legacoop Fvg nell'ottica di creare valore aggiunto per il comparto agroalimentare della regione. Dalla prima filiera interprofessionale regionale del lattiero-caseario è ar-



rivato lo Stracchino Friulano: un prodotto tipico, di qualità e controllato in ogni fase: dalla fornitura di mangime agli allevatori fino alla distribuzione dello stracchino nei punti vendita della regione senza tralasciare gli aspetti legati all'innovazione nella produzione e commercializzazione. Il progetto Timotrac (Tecnologie innovative per la valorizzazione dei prodotti della molluschicoltura con metodiche di trasformazione e controllo) punta a dare nuovo impulso al settore ittico regionale, attraverso lo studio di innovati-

vi sistemi di conservazione, di trattamento e di confezione dei mitili freschi. "Il punto di forza - ha spiegato il professor Alessandro Sensidoni, coordinatore del progetto - è la ricerca mirata a un prodotto di ottima qualità. Stiamo effettuando delle ricerche su un trattamento termico che permette di mantenere le proprietà del prodotto più a lungo possibile. Stiamo inoltre lavorando sul packaging, con comode confezioni per il consumatore". "Abbiamo iniziato un percorso virtuoso con il territorio - ha sottol-

ato il docente del Dipartimento di Scienze degli Alimenti - di valorizzazione dei prodotti tipici, ma soprattutto di metodo, di coinvolgimento del territorio e di formazione". A questo proposito ricordiamo che l'ateneo friulano fa parte del polo formativo agroalimentare FVG, la nuova realtà formativa che opera in Regione nel settore Agroalimentare. La compagine, che ha come capofila il Cefap di Codroipo, è formata da Enti di Formazione, Istituti Scolastici, Università, Imprese e Centri di Ricerca.

SCIENZE MEDICHE E BIOLOGICHE

L'Airc finanzia 5 progetti

L'Airc ha assegnato, per il sostegno alla ricerca 2010, un finanziamento complessivo di 805 mila euro per 3 anni destinato a 5 progetti di ricerca del dipartimento di Scienze Mediche e Biologiche dell'ateneo di Udine. I progetti affrontano tematiche di rilievo e frontiera della ricerca oncologica: dalla genetica dei tumori alle relazioni tra infiammazione e tumori, dal danno al DNA alla definizione dei meccanismi di chemio-resistenza nei tumori cerebrali e allo sviluppo di nuovi approcci terapeutici. Il Dipartimento dell'ateneo si pone, per numero di progetti finanziati dall'Airc, al 3° posto su 6 enti regionali di ricerca, preceduta soltanto dal Cro di Aviano e dall'ICGEB - di Trieste (www.airc.it).



GIOVANI&IMPRESA Dalla continuità d'impresa, alla Filiera Iso 9001

Distretto della sedia, strategie per ripartire

In meno di 10 anni, il numero di imprese attive del Distretto della Sedia è calato del 10,5%, passando dalle 4.604 del 2000 alle 4.121 del giugno 2010. Un calo ancora più sensibile se ci si focalizza sulle sole imprese dedite al settore del legno e dell'arredo che registra oggi poco più di 700 aziende a fronte delle 1.011 di 10 anni fa. Una delle principali cause di incompetitività del Distretto è stata senza dubbio la price-competition, che si è via via accentuata negli anni a causa degli evidenti deficit di competenze imprenditoriali che, perseverando una politica volta alla produzione, nella maggior parte dei casi ha totalmente trascurato aspetti importantissimi di marketing e promozio-

ne; evidenziando la scarsa propensione del comparto a "fare rete". Non meno rilevanti sono stati i riflessi della crisi strutturale del Distretto sul lato dell'occupazione e del passaggio generazionale. Per invertire questo trend, Enti ed istituti locali, assieme alle associazioni di categoria, hanno sviluppato diverse strategie a sostegno del Distretto. CCIAA di Udine, ad esempio, attraverso la L.R. 12/2002 sostiene la continuità d'impresa nel settore artigiano con incentivi volti alla stesura di nuovi business plan, all'acquisto di macchinari ed impianti ed alla formazione del successore dell'azienda. Sul fronte della valorizzazione delle realtà pro-

ductive del Distretto della Sedia, Asdi Sedia propone invece il progetto "Filiera Iso 9001" per la certificazione della filiera e una continua formazione a sostegno delle pmi distrettuali attraverso corsi specifici o per mezzo del neo-costituito Comitato tecnico-scientifico dell'Ipsia A. Mattioni di San Giovanni al Natissone. Iniziative concrete dunque che si propongono di levare dall'impasse un comparto che ha sofferto e soffre tuttora la fuga dei giovani non più disposti a fare il mestiere di "imprenditore della sedia" e che ha visto sgretolarsi il mito del solo "saper fare" come unica via per lo sviluppo economico del territorio.

Michela Mugherli

LA PROPOSTA AZIENDALE

Massimiliano Zamò

"Ripartire dall'export"

Massimiliano Zamò, 33 anni, dal 2004 è socio di Linea Fabbrica, storica azienda del Manzanese specializzata nella produzione di sedute per ufficio e per il contract. Fondata dal padre nel 1978, Linea Fabbrica è una realtà che ha saputo innovare ed innovarsi a cavallo fra due generazioni. **Cos'è che ti ha spinto a diventare un "imprenditore della sedia" in anni in cui il Distretto sta soffrendo un'importante crisi strutturale?**

Ho sempre pensato che non si possano disperdere le competenze acquisite da oltre 30 anni di attività. Ma, soprattutto, l'ho fatto perché una parte di me ci crede e, sebbene il settore delle sedute sia calante, le potenzialità

ci sono. Il 90% del fatturato proviene dall'export ed è proprio da qua che bisogna partire sviluppando nuove reti commerciali attraverso presidi fissi dei mercati. Proprio per questo noi, ad esempio, abbiamo investito in Francia in un'azienda che si occupa di distribuire e in parte produrre il nostro prodotto. **Tuo padre lavora ancora in azienda. È difficile avere due generazioni a confronto in fabbrica?** E' inevitabile che ogni giorno ci si confronti su varie problematiche, ma avendo ben distribuito il lavoro non abbiamo sovrapposizioni. Sicuramente, la fattiva collaborazione fra me e mio padre è uno dei maggiori valori aggiunti dell'azienda.



Il turismo della nostra Regione si è presentato a Milano. Sarà una stagione di cultura, sport e concerti

ATTUALITÀ

BIT

I grandi eventi

Si punta sullo Zoncolan, le mostre a Villa Manin, la visita del Papa e lo spettacolo di Bon Jovi

Cristian Rigo

Il Friuli continua a piacere. Soprattutto perché nella nostra regione è possibile trovare un mix unico di ambienti, dal mare alla montagna senza dimenticare i luoghi di interesse storico, e un calendario ricco di grandi eventi sportivi e culturali. Così, nonostante la crisi, il turismo tiene: nel 2010 gli arrivi sono cresciuti dell'1,8% con picchi di crescita nei capoluoghi di provincia e nelle località storiche della regione. Il messaggio che arriva dalla Borsa internazionale del turismo di Milano insomma è positivo. E ancora più positivi sono i primi dati del 2011 (con prenotazioni in aumento anche a causa del crollo di alcune mete esotiche come l'Egitto a causa del difficile contesto internazionale) e la ripresa degli investimenti annunciata l'assessore regionale al Turismo, Federica Seganti: "Uno degli elementi di debolezza del settore era dovuto proprio agli scarsi investimenti di conseguenza abbiamo deciso di intervenire con un piano che prevede 300 milioni di investimenti per migliorare il rapporto qualità prezzo e recuperare competitività. Di questi 300 milioni, 200 arriveranno da



fondi regionali, comunali e comunitari e un centinaio dai privati. Inoltre su richiesta degli operatori abbiamo rimodellato lo strumento messo a punto con il Frie - Fondo di rotazione per iniziative economiche - che prevede la possibilità di avere finanziamenti sull'immobiliare per interventi di ristrutturazioni fino a due terzi della spesa complessiva e con dei mutui fino a 15 anni e un tasso di interesse intorno all'1%. Un'opportunità che ha già suscitato notevole interesse al pari di molte iniziative promosse insieme alle Camere di commercio". Ma gli investimenti in programma non si limi-

teranno a rifare il lifting alle strutture ricettive. "E' in programma l'allungamento del lungomare di Lignano, il nuovo polo termale a Grado che ci consentirà di allungare la stagione - elenca l'assessore - e poi il completamento di alcuni progetti nei poli Promotour in montagna e interventi significativi anche in diversi centri urbani minori del Medio Friuli". La Regione è comunque pronta a scommettere sui grandi eventi: dal Giro d'Italia (tre tappe compresa la salita dello Zoncolan) al concerto di Bon Jovi, dalla mostra sull'Espressionismo tedesco ("Munch e lo spirito del nord" hanno portato a

villa Manin 80 mila persone e l'obiettivo è quello di ripetersi) alla visita del Papa in programma il 7 maggio ad Aquileia. "Lo sport e la cultura - assicura la Seganti -, si sono confermati come grandi fattori di traino per il turismo e possono attrarre visitatori anche al di fuori degli itinerari più classici". Prova ne è il fatto che i risultati migliori del 2010 sono stati quelli dei capoluoghi (Pordenone: +10,1% arrivi, +6,7% presenze; Udine: +8% arrivi, +5,3% presenze; Trieste: +8,6% arrivi; +5,1% presenze; Gorizia è, invece, l'unica realtà cittadina in calo con -1,6% arrivi e -6,6% presenze) e dei comuni inseriti nelle cosiddette "Perle d'arte" (Cividale, Codroipo, Gemona del Friuli, Venzone, Sacile, San Daniele del Friuli, Spilimbergo e Aquileia) che hanno evidenziato un incremento complessivo degli arrivi del +1,5%, accompagnato da un aumento nelle presenze del +2%. Risultano poi confortanti i dati relativi al primo terzo di stagione invernale (15 dicembre - 15 gennaio): le prime proiezioni registrano un incremento degli arrivi a +5,2%, con un recupero anche a livello di presenze, in sostanziale tenuta (-0,2%).

LE STRUTTURE RICETTIVE

Bed&Breakfast in crescita

Clima più familiare e prezzi contenuti. E' la formula vincente dei bed&breakfast che anche nel 2010 hanno fatto registrare una crescita record: arrivi in crescita del 20,2% e presenze a più 23,7%. Ma nonostante le difficoltà dovute alla crisi economica anche gli alberghi hanno visto crescere presenze (+0,9%) e arrivi (+1,6%). Nel 2010 infatti, oltre ad alberghi e bed&breakfast, sono cresciute anche le residenze turistico-alberghiere (+5,8% arrivi, +6,9% presenze), gli alloggi agrituristici (+9,9% arrivi, +21,4% presenze) e gli alberghi diffusi (+7,8% arrivi, +5,3% presenze). Le strutture ricettive che hanno maggiormente risentito della congiuntura, anche a causa delle condizioni climatiche, sono stati i campeggi (-7,3% gli arrivi e -7,2% le presenze) e i rifugi alpini (-15,3% arrivi, -25,1% presenze). In calo anche gli affitti delle case al mare.

TURISTI IN CIFRE

Russi conquistati

Ituristi italiani che sono cresciuti più di altri per numero di arrivi nel corso del 2010 provengono da Toscana (+2,3%), Lazio e Campania (+1,9%) e Piemonte (+1,4%). Si registra invece un'importantissima crescita negli arrivi di turisti stranieri provenienti da Paesi dell'Est Europa, guidati dalla Russia (+33,3%), dall'Ucraina (+30%), seguita dalla Slovacchia (+21,2%) e dai Paesi Bassi (+14,8%). Fra gli altri Paesi che hanno scelto la nostra regione, la Polonia (+12,8%) e la Slovenia (+7,6%). Per quanto riguarda invece le presenze, è la Slovacchia (+21,6%) a guidare la classifica.

IL CONVEGNO

Bene l'export nel 2010

Aggregarsi per il Brasile

Technologia, comunicazioni, infrastrutture e tutto l'indotto, specie il contract. Conoscenze e know how imprenditoriale. Si instaurano su queste linee guida le migliori collaborazioni commerciali con il Brasile, Paese dalle enormi opportunità, ma anche mercato complesso, nel quale le regole, a partire da quelle doganali, vanno conosciute approfonditamente prima di "partire", e Paese pressoché privo di piccole e medie imprese: lì, dunque, le Pmi friulane possono competere e trovare sbocchi di assoluto interesse, ma devono necessariamente esprimere forte capacità di aggregazione e politiche di filiera. Si è tenuto in Sala Valduga l'approfondimento sul mercato brasiliano, promosso dalla Camera di Commercio di Udine con il cofinanziamento di Unioncamere in collaborazione con la Camera di Commercio italo-brasiliana, cui hanno preso parte, ospiti del presi-



dente Cciaa Giovanni Da Pozzo, il presidente e il consigliere della Camera italo-brasiliana Luciano Felletto e Piero Martinuzzi, e Davide L. Petraz, esperto di registrazione di marchi, brevetti e nome commerciale del comitato tecnico della Camera italo-brasiliana. «La provincia di Udine rappresenta oltre il 64% delle esportazioni del Fvg verso il Brasile - ha detto Da Pozzo -. Export che, dopo un 2008 e un 2009 difficili, ha registrato un fiducioso segno più nel periodo gennaio-settembre 2010. Il

Pil del Brasile ha registrato nel 2009, nonostante la crisi, un +1,5%, nel 2010 un +4,6% e le previsioni per 2011 parlano già di un +5-6%. Se i dati paiono promettenti, per capire quanto lo siano basta andarci: il Brasile è e sarà uno dei motori dell'economia, ma anche il Paese che detta le regole. Felletto, Martinuzzi e Petraz hanno infatti insistito su un punto, trovando piena condivisione in Da Pozzo: la necessità per le nostre Pmi di aggregarsi, ma anche di prepararsi al meglio e in anticipo.

LA RETE

All'estero con le Cciaa

E' un programma ricco di iniziative (vedi scheda a fianco) quello elaborato dal Gruppo delle Strutture camerali per l'Internazionalizzazione, la rete che supporta le Pmi a livello nazionale nella loro attività all'estero e che raggruppa oltre una ventina di strutture camerali italiane tra cui anche la Camera di Commercio di Udine. Anche per le attività organizzate dal Gruppo è possibile presentare la domanda di voucher. Sul sito camerale www.ud.camcom.it è disponibile il programma completo, in costante aggiornamento, ma per informazioni è possibile anche contattare l'Ufficio Internazionalizzazione: Tel. 0432.273516, Fax 0432.503919 Email: progetti.info@ud.camcom.it

ATTIVITA 2011 (PRIMA PARTE)

ECCO LE MISSIONI

Repubblica Ceca, Praga

4-7 aprile 2011 | Missione commerciale
Settore: tecnologie ambientali per la gestione di acque e rifiuti civili e industriali; agroalimentare (escluso vini); arredamento e complementi di arredo di alta qualità

Grecia

28-29 aprile | Missione commerciale
Settore: Multisetoriale

Usa/Canada

Maggio - giugno | Missione imprenditoriale
Settore: energie tradizionali e rinnovabili, biotecnologie

Israele, Tel Aviv

11-14 giugno | Missione imprenditoriale
Settore: sistema casa, agroalimentare, tecnologie per ambiente & energia

Cina/Vietnam

Giugno | Missione imprenditoriale
Settore: macchinari

Spagna

Giugno | Missione imprenditoriale
Settore: agroalimentare, nautica, turismo

Canada

Luglio | Missione imprenditoriale
Settore: agroalimentare, vitivinicolo, interior design, arredamento, hotellerie, auto motive

Polonia

29 giugno - 1 luglio | Missione imprenditoriale
Settore: multisetoriale con focus high tech

Messico/Colombia

Fine giugno - inizio luglio | Missione imprenditoriale
Settore: multisetoriale con focus ambiente, energie rinnovabili, trattamento rifiuti e acque

(continua nel prossimo numero)

Massimo Garlatti - Costa ha realizzato tre serie televisive per la Rai regionale e spot pubblicitari

IMPRESE

RAIA FILMS

Ciak, si gira anche in Friuli

CURIOSITÀ

Il video aziendale

Un innovativo biglietto da visita per qualsiasi impresa. Il video aziendale, anche caricato sul proprio sito, è la più recente, ma anche efficace, frontiera del marketing. In questo settore la Raja Films vede un importante percorso di sviluppo del proprio business. "Penso - commenta Massimo Garlatti-Costa - che un'azienda nel momento attuale debba presentarsi al mondo con una veste curata, forte, interessante ed accattivante e credo che in questo, il video possa essere di grande aiuto. I siti internet dovrebbero anch'essi proporre dei contenuti video all'altezza dell'immagine che queste vogliono offrire al mondo. Ormai, viviamo in una società che 'vede' prima ancora di ascoltare o di capire e dobbiamo essere preparati ad affrontare il mondo a testa alta".

Rossano Cattivello

Da una passione nata sui banchi di scuola a una vera e propria esperienza imprenditoriale, sempre nel segno della creatività abbinata alla professionalità. La stella che ha guidato il regista friulano Massimo Garlatti-Costa, dopo importanti esperienze all'estero come anche a Milano, lo ha portato nel 2004 a fondare una propria casa di produzione in Friuli, la "Raja Films", con sede a Udine. "Già durante la prima esperienza in Gran Bretagna - spiega Garlatti-Costa - avevo capito che non mi bastava più la regia, volevo un maggior controllo su tutta la fase produttiva dei miei lavori; volevo selezionare i progetti, scegliere i modi più produttivi per svilupparli, ottimizzando le risorse per ottenere il meglio da ogni situazione. Il mio fine, come regista, è che il prodotto film da me realizzato sia il meglio che posso creare in quel momento sia tecnicamente, sia per quanto concerne la creatività, e che il budget investito produca il miglior risultato possibile". Col marchio Raja Films sono state realizzate tre serie televisive per la Rai regionale, documen-

tari premiati e selezionati nei Festival del Cinema come "Fronte del Rock", "Uomini di Terra", "Friul Viaç te Storie", "Elio Bartolini, una vita per la parola". Sono nati anche spot pubblicitari, come "Allarme a Udine" per il Far East Festival o "All You Need is Orange" per la Snaidero, quest'ultima selezionata poco tempo fa nelle nomination del prestigioso Media Key Awards di Milano. "L'attività d'impresa non è facile - continua il regi-

"All You Need is Orange" per la Snaidero è stata selezionata nelle nomination del Media Key Awards di Milano

sta, classe 1969 - ma è incredibilmente stimolante: è un processo di apprendimento continuo che mi dà enormi soddisfazioni sia dal punto di vista creativo, sia di risultati. Fare audiovisivi in una regione decentrata come la nostra ritengo debba essere uno stimolo aggiunto, un pensare diverso e agile che produce qualcosa di particolare, di unico". La Raja Films è organiz-



zata per realizzare qualsiasi tipologia di video: da un film vero e proprio a cortometraggi, da spot pubblicitari ai documentari, a filmati aziendali. "Attualmente - conclude Garlatti-Costa - stiamo realizzando vari progetti in campi molto diversi l'uno dall'altro con un'unica caratteristica comune: la nostra professionalità. Siamo molto aperti all'Europa, siamo presenti nei maggiori festival del settore cinematografico e documentaristico. Stiamo producendo, anzi coproducendo, documentari creativi con una casa di produzione britannica, ma siamo anche molto radicati sul territorio, realizziamo produzioni locali, sia creative, sia industriali, cercando tuttavia di caratterizzarle fortemente per farle emergere e soprattutto ricordare."

IL CURRICULUM

Scuola da Ermanno Olmi

Dal Regno Unito alla scuola di Ermanno Olmi: è stata lunga la gavetta per Massimo Garlatti-Costa. Il primo ciak è stato alle superiori, quando con gli amici ha iniziato a realizzare i primi cortometraggi, da inviare ai vari concorsi amatoriali. "Dopo la laurea in Scienze Politiche all'Università di Trieste - ricorda - mi sono iscritto alla Scuola Ipotesi Cinema di Ermanno Olmi a Bassano del Grappa". Nel 1996 si è trasferito in Gran Bretagna, dove si è diplomato con un Master of Arts in regia e sceneggiatura alla Northern Media School di Sheffield. Successivamente, ha iniziato a lavorare prima come sceneggiatore e poi come regista per case di produzioni sia in Inghilterra, sia nel Galles. Quindi, i primi lavori professionali, arrivando anche a emittenti di prestigio, come la Bbc.



Una scena tratta da "Allarme a Udine"

WASABIT

Agenzia udinese. Il nome è la fusione tra la crema verde nipponica e il suffisso informatico

Comunicazione "piccante", attuale e innovativa

Il mondo del web non è più lo stesso, è un dato di fatto. Steve Jobs tuona contro Adobe e dice che "Flash non è più necessario". L'era del computer ha lasciato il posto agli smartphone per poi evolversi ulteriormente attraverso i tablet, affascinanti dispositivi dall'innata mobilità e dalla facile fruibilità. I social network si sono imposti non solo nella società ma anche nelle strategie di marketing. Insomma, nulla è più com'era e i segnali sono chiari: la sfida è aperta. E quindi che fare? La risposta è semplice: captare i segnali di mercato, giocare d'anticipo, mettere in pratica esperienza e professionalità, offrire il meglio mescolando in parti uguali intuizione e creatività. Ne è convinto Thomas Dolso, titolare dell'agenzia udinese Wasabit, che già nella scelta del naming - una



Un sito di grande successo: www.loveternity.com

fusion tra la piccantissima nipponica crema verde e il suffisso dell'informatica per eccellenza - dimostra di voler percorrere la via dell'originalità, dell'attualità e soprattutto della sperimentazione. Se poi a questi concetti si aggiungono anche quelli di-

chiarati nel payoff - spicy communication - il quadro è completo. E così emerge nettamente la personalità di un'azienda del mondo della comunicazione che vive il presente come proiezione del futuro, per distinguersi e far fronte con successo ad una concor-

renza sempre più agguerrita. "Questa è un'epoca che richiede forti cambiamenti - spiega Dolso - soprattutto nell'ambito del web dove prodotti scontati e obsoleti non hanno senso nemmeno di esistere. Ecco perché, sia per la progettazione del mio sito www.wasabit.it che per quella di molti altri che ho creato, come ad esempio www.loveternity.com, ho percorso strade di programmazione innovativa sfruttando le infinite potenzialità del connubio tra Html, Css e Javascript". Ad oggi, infatti, i contenuti realizzati in Flash non sembrano essere i più idonei per raggiungere le prime posizioni tra i risultati delle ricerche e quindi è preferibile che i siti, per i quali il posizionamento è fondamentale, non siano fatti con questo particolare strumento di sviluppo. Altro capitolo di forte interesse

per Wasabit è rappresentato dai tablet che, tuttavia, da soli non potranno probabilmente garantire la buona sorte di un settore imprevedibile. "Non basta la qualità dei contenuti offerti per sancirne il successo - aggiunge Dolso - bensì bisogna trovare

Altro capitolo di forte interesse per Wasabit è rappresentato dai tablet

il modo giusto per comunicarli e diffonderli. I tablet sono un'opportunità ma creare un'app di per sé non è sufficiente. Bisogna saper coinvolgere il pubblico e farlo partecipare, proprio come insegna Facebook dove gli utenti si sentono sempre i veri pro-

tagonisti dell'intero sistema. E' la regola aurea del Web 2.0 che mi insegna anche a lanciarmi senza paura in progetti che mi spingono verso il limite, richiedendo una preparazione sempre più minuziosa e versatile". E infine c'è la comunicazione, attività indispensabile alla piena realizzazione di un imprenditore del terzo millennio. "L'importante per essere, affermarsi e vincere - aggiunge ancora Thomas Dolso - è migliorare la propria visibilità, sapersi promuovere ed imporsi sul mercato rendendosi appetibili", esprimendo il proprio talento e valorizzando le proprie capacità e qualità. Insomma costruire di sé un marchio forte". In pratica ormai non si può non comunicare e chi non comunica rischia persino di non esistere.

Giada Bravo

La creazione di uno spazio verde nasce dal computer e da un'anteprima in 3D

IMPRESE

VIVAIO DI BERT

Progettare giardini

Con la simulazione è possibile verificare anche lo sviluppo delle piante tra cinque o dieci anni

Valentina Coluccia

Il Vivaio Di Bert è una realtà che nasce dalla passione per la natura presente nella famiglia Di Bert.

Rientrati dall'Argentina nel 2000, la famiglia Di Bert ha trovato nel territorio friulano l'ambiente ideale per sviluppare i suoi progetti familiari: creare un'azienda per Progettare e Realizzare Parchi e Giardini. Nel 2001 quando è stata creata INTEGRALE GIARDINO (intestata al figlio Leonardo come ditta individuale Artigianale, ma nel 2011 diventa una SNC Artigianale dove partecipano come soci tre figli: Leonardo, Federico, Mariano e Juan José Di Bert il padre - racconta il titolare Juan José Di Bert - abbiamo iniziato un duro percorso di lavoro e di studi per raggiungere gli obiettivi prefissati nella terra dei nostri avi. La terra friulana infatti - continua Juan - è tanto verde, ricca di contrasti, con le sue dolci colline, i boschi di latifoglie, le pianure verdeggianti, i vitigni, la storia. Tutto questo ci ha ispirato la creazione di giardini particolari, diversi, individuali, con una loro propria identità, creati in perfetta armonia con il paesaggio, integrati in modo da apparire che sono nati insieme all'ambiente circostante". E la progettazione di un giardino implica una profonda conoscenza dell'ambiente, dell'architettura del paesaggio, dell'estetica, della flora locale e di quelle specie che possono svilupparsi in questo clima, per creare il legame ideale che riunisca casa e giardino in un unico gradevole ambiente visivo. Lo spiega ancora Di Bert: "La natura attraverso i



suoi affascinanti giochi cromatici, il dolce variare delle forme e l'ampia varietà di suggestivi profumi, ci offre emozioni appaganti in ogni stagione. Nell'elaborazione di ogni progetto cerchiamo di riproporre questa armonia per creare giardini che trasmettano serenità. La bellezza - conclude il titolare - prescinde dal concetto di spazio, si può fare un bel giardino anche in spazi contenu-

Per quanto riguarda le tecnologie utilizzate il Vivaio Di Bert ha deciso di lavorare utilizzando le migliori risorse disponibili sul mercato: nella progettazione al computer utilizzando programmi che partendo da una fotografia della casa del cliente e che permettono poi di fare una anteprima in 3D del futuro giardino, di poter guardarlo di diverse angolazioni e ipotizzare di camminare al suo interno.

Un'altra loro caratteristica come operatori del verde è quella di creare le simulazioni di come apparirebbe in ogni stagione dell'anno: primavera, estate, autunno e inverno, o verificare lo sviluppo delle piante tra cinque o dieci anni, o come si vedrebbe con la luce del mattino, la sera o di notte... La stessa filosofia l'adoperano con l'attrezzatura e con i macchinari per la realizzazione dei lavori che permettono al vivaio di fare tutte le lavorazioni a regola d'arte nel rispetto delle normative sulla sicurezza nell'ambiente di lavoro.

Rientrata dall'Argentina nel 2000, la famiglia Di Bert ha trovato nel territorio friulano l'ambiente ideale per sviluppare i suoi progetti

ti e dunque l'aspetto più importante è riuscire ad ottenere gli effetti desiderati, rispettando i volumi presenti e futuri, creando ambienti ricchi di colore e fascino".

IN CIFRE

20.000 esemplari di piante

Nel 2004/2005 il Vivaio ha acquisito dei terreni dove ha costruito il vivaio stesso per produrre alberi, cespugli, e piante varie.

Il Vivaio diventa una realtà nel 2007 ed è arrivato ad avere più di 20.000 esemplari di piante per esterno. Oggi è ancora in fase di costruzione perché lo sviluppo richiede sempre più spazio e più strutture e parallelamente tenta di ottimizzare al massimo i processi, per esempio portando avanti un progetto insieme alla Università di Trieste di elaborazione di Compost di Alta Qualità con gli avanzi delle potature del nostro vivaio, il quale verrà poi utilizzato per l'allevamento delle nuove piante. Questo progetto avrebbe anche lo scopo, a livello sperimentale, di verificare la possibilità di produrre bioetanolo dagli avanzi delle potature. In un'altro campo, da qualche anno stanno sperimentando, una particolare tipologia di enzimi sulle piante e sul terreno che permetterebbe nel tempo, la riduzione o addirittura l'eliminazione dell'utilizzo di agrokimici.



CURIOSITÀ

Pionieri dell'idrosemina

Il Vivaio Di Bert in determinati casi utilizza tecnologie molto innovative: sono stati tra i primi in Friuli ad adoperare l'IDROSEMINA per la semina dei prati nei giardini di piccola o media dimensione.



L'aggiornamento costante mediante corsi sulla progettazione, le migliori tecniche di lavorazione, lo studio delle piante e le loro malattie, la sicurezza sul posto di lavoro hanno dato al Vivaio Di Bert un'importante esperienza che è stata la base della crescita della nostra azienda. Tra le innovazioni si segnala: Il Giardino Chiave In Mano: una delle strategie vincenti, tutto realizzato e gestito dalla famiglia Di Bert, garantisce la riuscita dei progetti.

Nel 2001 è stata creata Integrale Giardino

PHYTOITALIA

A Gemona nasce un punto vendita

La casa della salute

Da pochi giorni in Via Caneva a Gemona del Friuli ha aperto la prima succursale per il Friuli Venezia Giulia e il Veneto Orientale della Phytoitalia, gruppo leader nella vendita di integratori alimentari e fitoterapici. "La particolarità del nuovo punto vendita - spiega Monica Collini che ha aperto e gestisce l'attività - è che oltre al servizio di vendita per corrispondenza, ma anche al dettaglio di tutti i nostri prodotti, la filiale di Gemona del Friuli sarà il centro di una rete d'informazione medica, che si avvalerà della consulenza di biologi, nutrizionisti, e professionisti della natu-



Monica Collini gestisce la nuova attività

nostra attività che dura da molti anni, vuole approfondire sempre di più i temi della dell'alimentazione e del ruolo delle piante nella prevenzione e nel miglioramento dello stato di salute". Oltre ai prodotti di erboristeria e integrazione alimentare, il servizio della Phytoitalia vuole andare oltre, creando anche un vero rapporto di conoscenza e fiducia con i propri clienti. Molto più di una semplice erboristeria, ma un spazio che vuole vivere per tutta la settimana, dal lunedì al venerdì, dalle 9 alle 12 e dalle 14 alle 18, con la possibilità di fissare appuntamenti personalizzati con i vari professionisti del settore: dai biologi nutrizionisti, a fitoterapeuti, a esperti del campo della nutrizione. Il lavoro della

Phytoitalia di Gemona si divide sia nella vendita al dettaglio, ma soprattutto

I prodotti possono essere spediti anche on line. Si punta a conquistare la clientela austriaca e slovena

on line con la spedizione dei prodotti che si possono selezionare nel catalogo. Una lista di contatti, con potenzialità infinite, pronta ad aprirsi anche al mercato della Slovenia e dell'Austria. Info e contatti: Phytoitalia Friuli e Venezia. Via Caneva, 5 33013 Gemona (UD) tel: 04321976950.

Francesco Cosatti

Non solo vendita di prodotti ma anche consulenza di nutrizionisti e convegni

ropatia. Nei nostri spazi si terranno convegni e seminari -tutti a ingresso libero- che vedranno coinvolti medici e professionisti del settore. Questo per rendere più fruibile per tutti la conoscenza sia dei nostri prodotti, ma soprattutto le tecniche migliori nell'utilizzo delle piante e delle regole dell'alimentazione. Il pubblico friulano che già ci conosce per la

La residenza universitaria dietro le Grazie nasce dall'abbattimento dell'ex cinema

IMPRESE

ALESSANDRO CHIARANDINI



Gli esperti in demolizioni edili

Irene Giurovich

Un gioiello che rappresenta un bacino di enormi potenzialità, inevitabilmente frenato dalla congiuntura economica negativa globale. Stiamo parlando del settore edile. Il gioiello è la ditta di Alessandro Chiarandini che sorge a Pavia di Udine, area Ziu, in via della Tecnologia 22. Nata vent'anni fa, aveva iniziato a lavorare a Ca-

dell'azienda comprende: scavi e movimento terra, opere stradali (anche edili), frantumazione del materiale riciclato, con specializzazione nelle demolizioni (portano la firma di Chiarandini, giusto per citare alcuni esempi, le demolizioni della piscina del Palamostre e dell'ex cinema dietro la Basilica Madonna della Grazie dove oggi sorge la residenza universitaria). E' una fra le prime aziende in Friuli ad essersi messa in regola con tutte le nuove norme emanate nel settore, pronta quindi a ripartire con le carte autorizzative giuste. Tre anni fa è stato chiuso l'impianto di recupero della ditta in via Pradamano, dal momento che era necessario adeguarsi alla nuova legislazione e non era possibile per una sola persona essere titolare contemporaneamente di due autorizzazioni nominali. Il nuovo impianto a norma, che ha ricevuto anche l'autorizzazione da parte della Provincia di Udine, rappresenta il futuro della ditta in quanto, sebbene vi sia un leasing, esso può fungere da circuito



virtuoso, sempre che ci sia la materia prima da portare in impianto e trasformarla, con i dovuti passaggi, in materia prima secondaria da reimpiegare con varie finalità edili. Nell'impianto poi possono confluire anche i materiali frutto di demolizioni da terzi. C'è soltanto una regola da tenere presente: possono essere conferiti esclusivamente i materiali che rientrano sotto un certo codice rilasciato dalla Provincia. L'autorizzazione rilasciata dall'ente intermedio a dicembre 2010, infatti, prevede che l'azienda Chiarandini possa lavorare fino a 40 mi-

la metricubi l'anno, trattando cemento, mattoni, mattonelle e rifiuti - non pericolosi - che derivano dall'attività demolitiva. Una volta che il materiale inerte affiora all'impianto con il camion che sale sulla pesa, viene sottoposto a macinazione, successive analisi per verificare il contenuto, dopo di che il prodotto viene rivenduto come materia prima secondaria (utile per realizzare sottofondi stradali) la quale, però, altra nota dolente sottolineata dai proprietari, non risulta ancora contemplata nei capitolati degli appalti pubblici.

IN CIFRE

Un parco di 10 macchine

Ditta Chiarandini nata nell'89 - sede Castions di Strada

Attuale sede, Pavia di Udine, via della Tecnologia 22

2 dipendenti

Impianto autorizzato dalla Provincia a dicembre 2010

Gli inerti lavorabili non possono superare i 40 mila metri cubi l'anno

9 mila mq d'impianto; di cui 200 metri per uffici

Parco macchine: dai mini-escavatori a macchina da 220 quintali (10 in totale)

Macchinari di proprietà dell'azienda

Impianto su terreno ed edifici in leasing

Un altro segno tangibile di Chiarandini è stata la piscina del Palamostre

stions di Strada con i miniescavatori. Nel tempo la strategia aziendale si è evoluta, considerate anche alcune positive congiunture economiche su larga scala, consentendo alla ditta di espandersi anche come parco macchine al punto da sviluppare competenze specifiche nel campo delle demolizioni. L'area di interesse

CURIOSITÀ

Il nuovo impianto di recupero

In queste settimane l'azienda Chiarandini è impegnata a pubblicizzare l'impianto da poco autorizzato dalla Provincia, in quanto "crediamo - afferma Paola Chiarandini - che si debba fra conoscere questa nuova possibilità che diventa una risorsa per molte realtà sul territorio". L'azione di marketing continuerà nei prossimi mesi, sperando che capita qualcosa di positivo nel comparto edile, in quanto, al momento, non si vedono proprio i fuochi d'artificio attesi. I proprietari puntano il dito anche contro il mancato aiuto da parte delle banche ("Dovrebbero aiutare in questa fase delicata, anziché chiudere i rubinetti") e in generale contro quanti promettono sostentamenti di cui loro non hanno visto pervenire un euro. Si parla tanto di finanziamenti regionali, contributi, "personalmente noi non abbiamo potuto fare domanda anche perché non sono previsti aiuti nel nostro settore", afferma Alessandro. Un'altra carta da giocare potrebbe essere la collaborazione con altre aziende medio-piccole del nostro territorio per riuscire a fare massa critica, ma ci sono tanti, troppi punti interrogativi su questo: "Già anni fa - afferma Alessandro Chiarandini - avevo tentato di creare un'alleanza per acquisti all'ingrosso, in modo da risparmiare, ma non se ne fece nulla perché, purtroppo, manca nella mentalità del friulano la logica collaborativa. Dal mio punto di vista, invece, sarebbe una grande opportunità per tutti, ma dubito che si possa realizzare per il muro che troviamo negli interlocutori". Non resta che augurarsi che "l'edilizia riparta tanto nel pubblico quanto nel privato".

PIANO SERVICE SNC

Un business dalla Svizzera al Sud Italia

Trasporto e restauro di pianoforti

La Piano Service Snc, costituita nel 2002 dai fratelli Giulio e Roberto Zorzenon, ha sede a Strassoldo di Cervignano del Friuli e opera in un mercato di nicchia assai singolare: offre, infatti, un servizio completo di trasporto, accordatura, imballo e restauro di pianoforti. "È un mestiere all'antica", spiega Giulio Zorzenon, "delicato per sua natura, da condurre a regola d'arte, che pochi altri esercitano. Il lavoro è nato un po' per caso: visto che suonavo il piano, ho iniziato, prima di mettermi in proprio, accordando e restaurando pianoforti, come apprendista, per conto di un'altra ditta; ho così imparato il mestiere in un laboratorio di Novanta di Piave. Ho visto poi che c'era una concreta richiesta, sul mercato, di trasporto specializzato, ho trascinato mio fratello nell'iniziativa imprenditoriale, finché siamo partiti in autonomia, dedicandoci anche alla riparazione ed allestendo il nostro laboratorio: sinora ci siamo presi cura di migliaia di pianoforti, delle tipologie



più disparate". Migliaia di pianoforti, in tutta Italia (Trieste, Milano, Venezia, Napoli, Roma, Bari) ed anche all'estero (Germania, Svizzera, Francia, Grecia): dal semplice trasporto per conto di privati, teatri e commercianti, al restauro integrale di pianoforti antichi. Un lavoro decisamente interessante che, nonostante pesi e dimensioni di strumenti anche prestigiosi e di elevato valore, viene scrupolosamente eseguito da due sole persone, abbattendo sensibilmente i costi che si sosterebbero utilizzando

un generico spedizioniere. Il segreto? Oltre alla perizia, l'utilizzo di uno speciale macchinario: il PianoPlan, un cingolato elettrico, di fabbricazione italiana, specifico per pianoforti, massiccio ma di dimensioni assai compatte, che si può arrampicare su scalinate anche di quarantacinque gradi d'inclinazione. "Ovvio che, a volte, la ristrettezza di spazio, ci obbliga a trasportare i pianoforti a braccia: in questo caso di avvaliamo di un terzo collaboratore. Per quanto concerne l'attività d'imballaggio, questa

è destinata principalmente alle spedizioni per via aerea", aggiunge Roberto Zorzenon. Ma quanti pianoforti ci sono in giro? "Tantissimi... Si producono pianoforti dal 1750 e quindi, in circolazione, ce n'è una varietà incredibile, assemblati in maniere assai diverse: serve tanta esperienza e", tiene a precisare Giulio Zorzenon, "nella nostra professione non ci si può assolutamente improvvisare: i danni sarebbero irreparabili." "Il lavoro più bello è comunque il restauro: impiega sicuramente più tempo e più spazio (anche due o tre mesi) ma pensare solo di poter ridar vita ad un piano del 1800, sentirlo risuonare, dà una soddisfazione non da poco. Il trasporto è sicuramente l'attività a più rapida esecuzione ma, si sa, non è mai cosa facile, basti pensare alle scale a chiocciola; ricordiamo con orgoglio il trasporto di un pianoforte a coda a bordo della fregata Aliseo, in occasione del vertice Nato a Trieste, sotto le sferzate della Bora!"

Tommaso Botto

In un settore in crisi come quello dell'autotrasporto c'è un'azienda pronta a tagliare il traguardo dei 100 anni

IMPRESE

GIANBATTISTA VALENT

Emporio del trasporto

Una ventina i mezzi a disposizione. Ma l'attività è allargata anche a quella di agenzia

Antonella Lanfrit

Avere 83 anni e non dimostrarli: è il primo motivo d'orgoglio dell'Autotrasporti Gianbattista Valent, la cui storia è una delle più antiche nel mondo dell'autotrasporto friulano. Pur essendo ancora saldamente in mano alla seconda generazione, a Gianbattista uno dei quattro figli del fondatore e a sua moglie Alietta Lodolo, ha già in campo la terza generazione, con le figlie della coppia, Silvia e Martina, decise a trarre il centenario. «Abbiamo deciso di restare sul mercato e per questo, tra il 2005 e il 2006, abbiamo investito i risparmi di famiglia per ricapitalizzare l'azienda», evidenzia Gianbattista Valent. Una scelta strategica, compiuta con lungimiranza a ridosso di una crisi che ha mietuto molte vittime anche nel settore. Nello spirito del capitalismo familiare, alla ricapitalizzazione dell'azienda si è affiancata una gestione oculatissima di ogni processo, seguendo alcuni capisaldi: «Grande flessibilità, spen-

Un management affiancherà la terza generazione (le figlie Silvia e Martina)

dere meglio, risparmi mirati – elenca Valent – e mai a scapito della sicurezza, tanto che sul nostro parco mezzi ci sono continui investimenti». Mission precippua è quella di essere «trasportatori puri» e perciò un «emporio del trasporto». Chi si rivolge all'Autotrasporti Gianbattista Valent, cioè, trova la risposta alle sue necessità. «Oltre a mettere a disposizione la ventina dei nostri mezzi – prosegue l'imprenditore –, fungiamo da agenzia. Grazie alla nostra rete consolidata di rapporti e conoscenze, riusciamo a fornire mezzi e soluzioni anche per richieste specifiche». I trasporti sono legati alle attività industriali, artigiane, commerciali e Valent è interlocutore storico di molteplici e importanti spedizionieri.

In azienda non si percepisce la concorrenza dei vettori stranieri, ma anche questa è la conseguenza di scelte ponderate. «Abbiamo le licenze comunitarie per ogni mezzo, ma puntiamo soprattutto sui trasporti nazionali». Alla Valent non hanno fatto breccia neppure le sirene della delocalizzazione. «Meglio consolidare la nostra presenza qui e diversificare i trasporti, piuttosto che crescere portando la sede nei Paesi dell'Est e fare i conti con una concorrenza dalle regole incerte».

Tra il 2005 e 2006 sono stati investiti i risparmi di famiglia per ricapitalizzare l'azienda

Ed ora si sta lavorando ad un'altra sfida per un'impresa che deve adeguarsi ai tempi: «Creare un management interno che affianchi validamente la terza generazione», conclude Gianbattista Valent.

IN CIFRE

Casse mobili fino a 7 metri

L'Autotrasporti Gianbattista Valent dispone di autotreni muniti d'impianto scarrabile; casse mobili da metri 7.15 a metri 7.45; autoarticolati; semirimorchi centinati di 13.60 metri; rimorchi portacasse; trattori stradali. Le motrici sono a 3 assi, con isolata portata di 260 quintali lordi. I servizi forniti riguardano carichi completi, magazzino-grocery; trazione presso terzi di asse mobili e semirimorchi. Spicca la proposta «Effetto Valent», cioè l'acquisto o il noleggio del cassone che consente lo stazionamento e lo stoccaggio dei lavoratori e semilavorati senza l'immobilizzo del parco mezzi e l'invio di carichi in tempi diversi.



CURIOSITÀ

Inizi in Carnia

L'a storia della Valent trasporti inizia nel 1928 con il Cavaliere del lavoro Leonardo Valent, nativo di Stazione per la Carnia di Venzone. Memorabili furono i viaggi verso Milano a bordo di camion a gasogeno che trasportavano per metà del carico la legna che serviva da carburante e per l'altra metà la merce da recapitare. L'attività si sviluppò successivamente anche grazie all'insediamento a Moggio della Cartiera Ermolli e l'aumento dei traffici di legna e ferro verso l'Austria. Con scelta lungimirante, nel 1952 l'imprenditore decise di trasferire l'azienda a Udine. Oggi l'Autotrasporti Gianbattista Valent, guidata da uno dei quattro figli del fondatore, con la sua ventina di dipendenti e automezzi è una realtà consolidata nel settore dell'autotrasporto e guarda al futuro con l'apporto della terza generazione.



Per restare sul mercato, in un momento complesso come l'attuale, è necessario che le aziende creino valore condiviso. Un valore, cioè, che sia fruibile anche dalla società e che risponda ai suoi bisogni e problematiche. È questa, secondo Fabrizio Peloso, commercialista e titolare dello Studio Peloso di Tavagnacco (realtà del terziario avanzato che dal 1982 opera nel settore della consulenza direzionale e dell'organizzazione d'impresa), la «ricetta» da seguire per mantenere al top l'attività imprenditoriale. Una «ricetta» che lo Studio (il quale negli anni si è sviluppato notevolmente, aprendo anche una sede a Trieste) propone al suo portafoglio clienti, costituito da oltre 200 piccole e medie imprese locali ed

Grazie a sofisticati software si è in grado di fornire informazioni precise ai dirigenti per prendere decisioni strategiche

extraregionali accomunate dalla volontà d'intraprendere un percorso di crescita e riorganizzazione. «La crisi ha creato la consapevolezza, nel sistema economico, della necessità di revisionare il modello capitalistico», afferma Fabrizio Peloso, che nell'attività è coadiuvato da un team di 15 persone. «Le imprese – prosegue, sottolineando che il valore delle aziende, oggi, è composto in lar-

STUDIO PELOSO

Oltre 200 le realtà locali ed extraregionali seguite

Consulenza per le Pmi



Lo staff è composto da 15 persone

ga parte da beni intangibili, ovvero organizzazione, know how e risorse umane – devono essere in grado di autovalutare il proprio modello di business: non è detto, infatti, che un'azienda che presenta buoni parametri economico-finanziari, sia anche una realtà di successo». Secondo Peloso, dunque, «è indispensabile capire in quale fase del mercato si colloca il proprio prodotto, innovandolo e aggiornandolo» secondo le nuove logiche se necessario: ne va della stessa sopravvivenza aziendale. Il futuro premierà le realtà più adattabili». Per aiutare le aziende a esprimere al meglio le proprie potenzialità, lo Studio Peloso le affianca con un percorso di consulenza strategica, pianificando insieme a loro un programma da seguire in merito alle opportunità di business e alle risorse necessarie da acquisire. «Curiamo nel dettaglio, attraverso un programma di affiancamento triennale, le singole fasi dello sviluppo aziendale – spiega il titolare dello Studio, il cui fatturato medio annuo è

pari a circa 1 milione di euro – partendo dall'analisi della situazione esistente, alla definizione degli obiettivi da perseguire, fino alle operazioni straordinarie di fusione, acquisizione, scissione e cessione eventualmente necessarie: tutto questo, inoltre, grazie alla partnership con la società Incipit, viene integrato con un'azione di marketing innovativo a 360 gradi». Tra le attività di consulenza direzionale risultano strategiche anche le analisi di Business Intelligence. «Grazie a sofisticati software

– continua Peloso – siamo in grado di analizzare dati preziosi che vengono spesso trascurati dalle aziende, fornendo informazioni precise ai dirigenti per prendere decisioni strategiche». La realtà di Tavagnacco s'impegna anche a trasferire alle aziende clienti la consapevolezza verso la responsabilità sociale e la sostenibilità ambientale: aspetti che, secondo Peloso, non lasciano più indifferenti i consumatori. «Oggi un prodotto non viene apprezzato unicamente per le sue caratteristiche

qualitative e funzionali», commenta. «Il suo valore è stimato dai consumatori in gran parte per le sue peculiarità immateriali, come la reputazione imprenditoriale, che nelle scelte d'acquisto diventa un elemento strategico». Ma il raggio d'azione dello Studio Peloso si estende ulteriormente. A supporto della consulenza, lo Studio svolge anche attività nella gestione ordinaria delle imprese. In pratica, si tratta di analisi di dati contabili e servizi amministrativi; supporto in materia fiscale; progetti di riorganizzazione delle procedure amministrative, nonché gestione, assistenza e consulenza su privacy e antiriciclaggio. «Per le pmi e i professionisti, gestiamo in outsourcing tutti gli adempimenti civilistici e fiscali», specifica Fabrizio Peloso. «Forniamo, inoltre, consulenza contrattuale e societaria a ogni genere di realtà: dall'associazione professionale alla società per azioni, dalla società artigiana o commerciale, fino alla holding di partecipazione».

Marzia Paron

Numerosi reportage in giro per il mondo, poi l'ingresso nell'azienda Quasar Multimedia

DONNE IMPRENDITRICI

MARTA ZACCARON

Documentari creativi

L'obiettivo è di produrre questo tipo di programmi televisivi per il mercato internazionale

Raffaella Mestroni

Dopo una laurea in ingegneria gestionale, mi sono fermata un attimo a pensare. Ho immaginato il mio futuro in un'azienda – diciamo così tradizionale – e mi son detta: no, non fa per me. E allora ho deciso di rincorrere i miei sogni. Ho seguito vari corsi di fotografia e cinema e comincio le prime collaborazioni lavorative in entrambi i settori, realizzando reportage fotografici per testate nazionali ed estere, e documentari". Coraggiosa, Marta Zaccaron, giovane imprenditrice che sotto una dolce timidezza, nasconde in realtà un carattere d'acciaio. Coraggiosa e forte, anche dal punto di vista emotivo, perché non si è trattata di una scelta facile, visto che la sua famiglia gestisce un'impresa e contava sul suo apporto. Ma dopo un momento di disorientamento iniziale, anche i familiari l'hanno sostenuta. Dopo essersi specializzata, ha cominciato a viaggiare, per realizzare reportages: Birmania, Palestina, Libano, Guatemala, Nepal, Albania, lavori dai quali sono state selezionate immagini per prestigiose mostre e pubblicazioni. Nel 2008, dopo un periodo di collaborazione esterna, entra a far parte di Quasar Multimedia, realtà fondata nel



2000 da Michele Codarin e Giorgio Milocco. Quasar produce video istituzionali, filmati industriali, documentari e programmi televisivi e l'ingresso di Marta rappresenta un ulteriore allargamento dei servizi offerti. La sua esperienza nel settore dei documentari creativi, infatti, aggiunge un plus ulteriore all'azienda. "L'obiettivo – conferma – è quello di produrre questo genere di lavori per il mercato televisivo internazionale. Un mercato molto più sensibile e ricettivo rispetto a quello italiano, anche se – ovviamente – molto più competitivo". Sede legale a Moruzzo e operativa a Palmanova, Quasar Multi-

Nel suo curriculum i reportage in Birmania e Nepal

media distribuisce attualmente i suoi prodotti su Rai e Sky, ma punta decisamente a uscire dai confini. Una "grande occasione" c'è. Il progetto, di cui Marta è produttore, "Mohamed e il pescatore", ha superato la rigorosa selezione di Eurodoc, prestigioso programma internazionale e ora è in fase di lavorazione per essere presentato – a fine anno – ai migliori commission

editor europei. Un trampolino di lancio eccellente, ma anche una sorta di super specializzazione, perché durante la lavorazione, il team di Quasar sarà affiancato da una serie di tutori che, una settimana in marzo, una in giugno e una in settembre, svolgeranno una sorta di supervisione, fornendo preziosissimi consigli per un prodotto destinato a una platea internazionale. "Ogni progetto, in realtà – chiarisce Marta – è importante e la nostra filosofia è di non arrenderci fino a quando non lo concretizziamo, ma questo ha una componente emotiva molto forte e ci teniamo particolarmente".

IL PROGETTO

Due anni di lavoro

Mohamed e il pescatore

Una storia di immigrazione che ha dell'incredibile, ma forse neanche tanto. È quella di Mohamed, giovanissimo africano che vive a Parigi, città raggiunta dopo più di un tentativo di espatrio e vicissitudini tragiche. Sì, perché lui è l'unico superstite di un viaggio tremendo che chiamare "della speranza", è una presa in giro. Tutti i suoi 47 compagni di traversata sono morti, e lui è rimasto una settimana in mezzo al Mar Mediterraneo aggrappato ad una tavola di legno, il fondo del gommone che li trasportava. Ha visto passare "diritte" più e più imbarcazioni in quei 6 giorni, ma alla fine Vito Cittadino, un pescatore di Mazara del Vallo lo ha salvato. E la storia di Mohamed e Vito (che ora ha deciso di "adottarlo", per insegnargli il mestiere, visto che Parigi il ragazzo sopravvive grazie a lavoretti saltuari) Che diventerà un documentario creativo. Cinquantadue minuti di filmato, tanto dura il documentario, sono il frutto di due anni di lavoro, indispensabili per sviluppare l'idea, effettuare le riprese, cercare i finanziamenti, montare le immagini. Un lavoro fatto con passione e professionalità, due elementi che – alla lunga – premiano sempre.



Ci sono voluti ben sette anni di lavoro e si vedono. Hanno contribuito alla realizzazione fior fiore di tecnici ed esperti del settore e lo si nota nei testi pubblicati che approfondiscono l'argomento e lo sviluppano a 360 gradi. Si è messa insieme una documentazione fotografica con tutto materiale inedito. C'è voluta una organizzazione improntata su basi scientifiche con tanto di documentati dati e, dove occorreva, anche diagrammi e cartine per dare visivamente un quadro preciso dell'argomento trattato. Sono stati anche presi in considerazione i vari periodi stori-

ci, dall'Alto Medioevo alla seconda guerra mondiale e agli anni dell'industrializzazione. E ancora la diversità e la conservazione delle razze allevate, le iniziative attuate per contrastare l'erosione genetica in campo animale. E poi ancora un indice analitico delle razze e delle loro popolazioni ed una vastissima bibliografia con centinaia di titoli

Un lavoro immenso durato sette anni con 303 documenti dedicati solo alle mucche

EDITORIA

"L'uomo domini sul bestiame ..." Un libro edito dall'Ersa

Una sorta di "rinascimento rurale"



cura di Sandro Menegon, con contributi di Stefano Bovolenta (Biodiversità allevata), Francesco Del Zan (Dominare sul bestiame), Stefano Bovolenta e Sandro Menegon (Bovini, ovini e caprini, suini), di nuovo Sandro Menegon (Equini e avicunicoli). Collaborazio-

ne redazionale e consulenza e ricerche storiche Franca Cortiula e Chiara Maran. Cartografia: Ufficio del Suolo, Servizio ricerca, sperimentazione, assistenza tecnica e divulgazione dell'Ersa. Progetto grafico: Ferruccio Montanari, impaginazione Vanessa Marcuzzi. Dominare sul bestiame e il rapporto dell'uomo con esso è l'argomento che collega tutti i capitoli di una storia, quella degli animali allevati in Friuli. Il titolo del voluminoso libro, quell'uomo domini sul bestiame, è tratto dalla Genesi (1, 24 - 26) che recita Dio disse: la terra produca esseri viventi secondo la loro specie: bestiame, rettili e bestie selvatiche secondo la loro specie. E così avvenne (...). e Dio disse: Facciamo

l'uomo a nostra immagine, a nostra somiglianza e domini sui pesci del mare e sugli uccelli del cielo, sul bestiame. L'allevamento degli animali è indispensabile alla sopravvivenza dell'uomo ed è legato indissolubilmente all'ambiente. "In un difficile momento di crisi, come quello che stiamo vivendo - ha sostenuto l'assessore alle risorse agricole Claudio Violino alla presentazione del volume - l'agricoltura sta attraversando, per conto suo, una profonda crisi di tipo strutturale che fa perdere al settore primario quella centralità che lo contraddistingueva. E' necessario che l'agricoltura torni ad assumere un ruolo importante nell'economia".

Silvano Bertossi

Ai raggi X gli imprenditori venuti dall'estero: da dove vengono e su quali settori puntano

ATTUALITÀ

IL FENOMENO

Stranieri integrati

La Cciao mette a disposizione anche uno sportello con delle consulenze individuali

David Zanirato

Oltre settemila, l'8,4% del totale. Gli imprenditori stranieri che si stanno raducando in Friuli sono in crescita, un fenomeno sempre più diffuso. Da qui è poi nato lo "Sportello Imprenditoria Straniera", servizio gratuito di consulenze ed assistenza tecnica specializzata che la CCIAA di Udine, attraverso l'Azienda Speciale Ricerca & Formazione, offre per accrescere e consolidare la cultura imprenditoriale. Lo sportello Imprenditoria straniera si propone di supportare gli aspiranti imprenditori e i neo imprenditori stranieri con dei percorsi formativi e delle consulenze individuali per affiancarli nella loro carriera/avventura imprenditoriale. Per accedere al servizio a

Numerose le aziende di gastronomia e artigiane. Ma c'è anche chi vende palloncini

disposizione il numero 0432/273539, oppure la mail all'indirizzo francesca.ballali@ud.camcom.it. Nel comparto artigiano spiccano i casi della Creperia, bar, caffetteria, Dinkova, in Viale Ledra a Udine, oppure la gastronomia per asporto "Srajevo" di Imamovic in Via Ciconi, sempre nel capoluogo friulano, quindi a San Vito al Torre c'è la ditta di impermeabilizzazioni tetti / coperture "Kasa Seit", il cui titolare è di origine albanese ed ha ottenuto la cittadinanza italiana. Ma tra le aziende con maggiore anzianità c'è per esempio la "Alba Pose" di Zharri Musa, anch'egli originario dell'Albania, giunto in Italia nel 1993 quando aveva 18 anni, ha cercato di introdursi nel mondo del lavoro come muratore. Diverse esperienze lavorative l'hanno visto dipendente di alcune ditte italiane, un praticantato indispensabile per maturare professionalmente, poi dal 2002, ha deciso di creare la propria impresa artigiana che attualmente ha sede a Faedis e si occupa, coprendo tutta la provincia di Udine, di posa di pavimentazioni esterne e piccoli lavori edili, potendo contare su 3-4 dipendenti, suoi connazionali ma anche kossovari. "Certamente la strada è

IN CIFRE

Imprenditori extracomunitari (cariche sociali ricoperte) per settori di attività economica* nel periodo 2000-'09 in provincia di Udine

	2000	2009	Var % 2009/00
Primario	191	224	17,28%
Industria	534	690	29,21%
Costruzioni	398	1.175	195,23%
Commercio	700	1.030	47,14%
Ospitalità	324	462	42,59%
Servizi	724	986	36,19%
TOTALE	2.871	4.567	59,07%

* Il confronto è basato su Ateco 2002, pertanto i dati comparabili con il 2000 sono riferiti al 30/06/09.

stata tutta in salita – racconta Musa – come del resto lo è per qualsiasi persona che cerca di mettersi in proprio, poi crescendo in esperienza sono riusciti ad entrare nei mecca-

nismi del sistema economico locale; quando ho deciso di aprire la mia ditta i problemi burocratici sono stati abbastanza limitati, abbiamo ottenuto diversi cantieri, ci siamo

fatti conoscere ed apprezzare, due anni è arrivata la crisi ed anche noi ne abbiamo risentito, ho dovuto fare a meno di alcuni collaboratori ma credo che il peggio sia passato".

L'OPINIONE

Cosa ne pensano le categorie

"Essenziale rispettare le regole"

Ogk all'integrazione. Ma nel rispetto del regole. Questa l'opinione diffusa tra i rappresentanti delle categorie economiche della Provincia di Udine. Per Carlo Dall'Ava, vicepresidente provinciale di Confcommercio e rappresentante delle categorie turismo e servizi, "stiamo assistendo ad una crescita delle richieste, soprat-

Nel 2010 le ditte individuali artigiane con titolare straniero hanno rappresentato il 14,5% delle nuove iscrizioni e il 10,2% delle cancellazioni

tutto da parte dei commercianti ambulanti. Nulla in contrario da parte nostra, ma l'elemento base rimane l'obbligo di pari regole per tutti. E ciò purtroppo – prosegue Dall'Ava – non accade sempre, in quanto questi commercianti che diventano imprenditori per esempio si riforniscono in

centri di distribuzione che hanno determinate caratteristiche, da prendere con le pinze; sono favoriti poi da collaboratori che molto spesso sono gli appartenenti alla stessa famiglia, cosa che ormai per noi è divenuto impensabile in quanto il problema del ricambio generazionale nelle nostre attività è sempre più stringente. C'è quindi bisogno di regole uguali per tutti – aggiunge ancora Dall'Ava – e soprattutto di una intensificazione dei controlli, anche se nella nostra Provincia, rispetto per esempio ad altre realtà in Italia, non credo ci siano grossi problemi. Altra necessità da segnalare – conclude il rappresentante di Confcommercio – è l'integrazione nel sistema rappresentativo delle categorie, molte volte capita infatti che questi nuovi imprenditori fanno fatica a calarsi nelle associazioni di categorie, un po' forse anche per colpa nostra che non lo vogliamo, ma in altri casi per la diversa concezione del rispettivo sistema di fare economia". Nell'artigianato, così come nel commercio, il peso della componente straniera è



Carlo Faleschini

ancora più marcato. Nel 2010 in provincia di Udine le ditte individuali artigiane con titolare straniero hanno rappresentato il 14,5% delle nuove iscrizioni e il 10,2% delle cancellazioni; persino nel terzo anno della crisi, le partite iva artigiane targate 'extra UE' hanno continuato a crescere. Confartigianato Udine, con il suo presidente Carlo Faleschini fa notare che questo fenomeno era stato previsto: "i cambiamenti più interessanti sono quelli qualitativi che vedono una progressiva diversificazione e integrazione degli stranieri nel tessuto produttivo. Settori di attività più differen-

Le ripercussioni della crisi, così come è capitato a diversi artigiani italiani, si sono fatte sentire soprattutto sotto il profilo dei pagamenti. "Del sistema friulano ed italiano l'unica cosa che non riesco a digerire è l'aspetto dei pagamenti – fa notare l'imprenditore albanese – anche noi per diversi lavori abbiamo subito ritardi nei pagamenti, non riesco a capire come, se ci siano delle scadenze da rispettare a 30-60-90 giorni, le grandi aziende non le rispettino; oltremodo qui capita che per recuperare quei crediti i tempi della giustizia sono infiniti, non come invece accade in Germania dove per esempio, se uno non rispetta le scadenze, ha subito un decreto del giudice che gli impone di saldare i debiti".

Così come il comparto artigiano, anche quello del commercio è tra i principali bacini d'emersione dell'imprenditoria straniera. A Faedis per esempio c'è Dragan Glumac, ambulante di palloncini



non vedente, a Codroipo c'è Miroslava Krchnikova che compie ricerche di mercato nel settore del legname. Su tutti spiccano però le attività di pubblici esercizi per la somministrazione di alimenti e bevande come quella di Chouchen Habin, Vendita Kebab e pizza a Lignano Sabbiadoro. A Tolmezzo invece due giovani marocchini arrivati in Italia nel

Gli imprenditori stranieri sono l'8,4% del totale

2005, si sono cimentati nell'apertura di una Pizzeria al taglio con annessa vendita di Kebab. Ahmed e Abdel Jabbad, di 28 e 30 anni, hanno rilevato nel 2007 un negozio nella Galleria "Al Cavallino" del capoluogo carnico, "all'inizio è stato complesso – racconta Ahmed – dopo aver studiato nel nostro paese, siamo arrivati in Italia senza sapere la lingua ed abbiamo incominciato a frequentare dei corsi di formazione per imparare il mestiere di pizzaiolo, è stata dura, ma ci siamo riusciti". Col tempo i due ragazzi sono cresciuti, hanno ottenuto i favori della clientela e di recente hanno rinnovato la loro pizzeria, ammodernandola e rendendola più accogliente. "Sotto l'aspetto burocratico non abbiamo riscontrato grosse difficoltà, ci siamo attenuti al rispetto delle regole, anche sotto il profilo igienico-sanitario – racconta ancora il pizzaiolo – la vera sfida oggi è la concorrenza".

Le Mi regionali hanno un assorbimento occupazionale di +14% rispetto al dato nazionale, producendo + 22% del fatturato

**L'ECONOMIA
FRIULANA IN CIFRE**

$\left. \begin{matrix} 12\% \\ (0,05+ \end{matrix} \right\} = [155 **$

L'INDAGINE

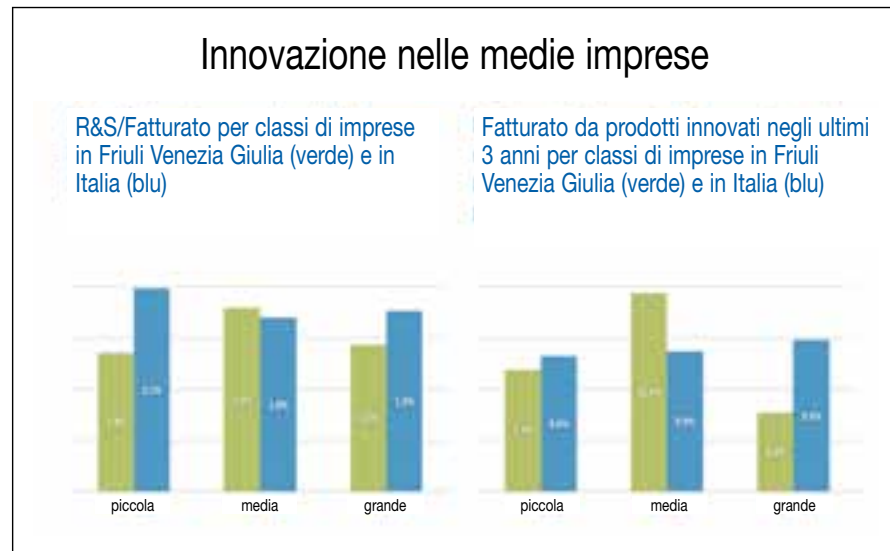
Vocate all'innovazione

La media impresa è presente soprattutto nella fabbricazione dei mobili

Small is beautiful. Ma "in medio stat virtus". Massimo Baù, docente del Dipartimento di Scienze economiche dell'Università di Udine, unisce presente e passato per andare alla sostanza della ricerca che ha effettuato su commissione della Camera di Commercio di Udine, volta a studiare il ruolo e il "peso" delle medie imprese in Friuli Venezia Giulia. Se è innegabile, infatti, che la stragrande maggioranza delle

Il tessuto produttivo regionale è fortemente parcellizzato

aziende è formata da realtà piccole o micro, le aziende medie evidenziano forti spinte all'internazionalizzazione e all'innovazione, pur mantenendo un solido legame con le conoscenze produttive tradizionali, e appaiono capaci di sfruttare i vantaggi che derivano dall'essere realtà intermedia tra l'impresa piccola, flessibile e innovativa e la grande imprenditoria, in grado di mettere in piedi investimenti e azioni commerciali importanti. Il tessuto produttivo regionale, com'è noto, è fortemente parcellizzato. C'è una significativa presenza di distretti industriali, che hanno generato economie di scala, ma oggi alla ricerca di nuovi modelli di



business per trainare la ripresa. In questo contesto, continua Baù, la media impresa (Mi) sembra «agente del cambiamento, con un ruolo cardine nella definizione degli assetti manifatturieri regionali». La ricerca ha messo in luce un'attitudine peculiare in regione: una vocazione spinta nell'industria a bassa e medio-bassa tecnologia, con alcune eccellenze nei settori a medio-alta tecnologia. Il sistema economico, inoltre, è soggetto a un inarrestabile processo di terziarizzazione, con grandi industrie storiche che coesistono con le Pmi e le realtà artigianali. In questo contesto, sono le Mi a guidare il rinnovamento del settore manifatturiero. La ricerca suddivide la rilevanza delle Mi in base a diversi elementi.

Distribuzione settoriale

La media impresa del Fvg è presente soprattutto nei comparti "fabbricazione di prodotti in metallo", "fabbricazione di mobili" e "fabbricazione di macchinari". Qui le Mi occupano ciascuna attorno ai 6 mila addetti, attestando il contributo occupazionale tra il 40% e il 60% del totale dei dipendenti. Confronto con i dati nazionali: la fabbricazione di mobili, l'industria di prodotti in legno e il settore computer-elettronica, apparecchi medicali e strumenti di misurazione paiono quelli in cui la media dimensione si consolida in modo significativamente superiore al resto d'Italia. In provincia di Udine, nei settori ad alta tecnologia soprattutto,

si tende al rafforzamento in termini dimensionali. **Impatto economico per occupazione, fatturato e valore aggiunto**
Le Mi regionali, assieme alle grandi, hanno un assorbimento occupazionale di +14% rispetto al dato nazionale, producendo + 22% del fatturato e + 8% del valore aggiunto. La Mi regionale, in particolare, ha un ruolo importante nei settori industriali a bassa e medio-bassa tecnologia. Nei settori a medio-alta è la grande impresa che assorbe oltre il 25% degli addetti del manifatturiero. Quanto al contributo al valore aggiunto e al fatturato, la Mi regionale ha importanza maggiore rispetto alla media nazionale, se si eccettuano, an-

Nei settori a medio-alta tecnologia è la grande impresa che assorbe oltre il 25% degli addetti del manifatturiero

cora, i settori a medio-alta tecnologia.

Innovazione e internazionalizzazione: le specificità dei modelli di business

Sono i principali driver competitivi. La quota di fatturato investita in R&S in regione è inferiore al dato nazionale, con l'unica eccezione della Mi, dove ci si attesta all'1,88% - comunque meno della media nazionale dell'industria manifatturiera (1,90%). Quanto all'output innovativo (fatturato da prodotti nuovi introdotti negli ultimi tre anni) le Mi regionali sono più propense all'innovazione delle loro omologhe nazionali (12,6% a fronte di 8,9%) e rispetto alle imprese regionali di altre dimensioni (12,6% a fronte di 7,7% nelle Pmi e 5% nelle grandi). La capacità di internazionalizzazione della Mi regionale (performance dell'export) supera la media nazionale e del Nordest dal 1998 al 2005, ma con una tendenza di diminuzione di importanza (dal 40% al 36%). **Produttività**
Consideriamo la produttività per addetto come indicatore di efficienza tecnologica e organizzativa: la

Mi regionale ha valori superiori rispetto alla nazionale per i settori a bassa (72,3 contro 58,2) e medio-alta tecnologia (95,6 contro 77), mentre cede valore nell'alta (61 contro 67,4) e nella medio-bassa tecnologia (58,9 contro 68,8). Rispetto alle imprese di altre dimensioni, le medie sono sempre più produttive delle piccole e hanno performance superiore alle grandi sia nei settori a bassa sia in quelli a medio-alta tecnologia.

Medie imprese e sistemi produttivi locali

In regione, il collegamento tra Mi e sistemi produttivi locali è variegato. Interessante il confronto tra i distretti pordenonesi del mobile e della meccanica e il distretto della sedia in provincia di Udine: mentre i pordenonesi hanno visto affermarsi la media dimensione con imprese che hanno saputo cogliere le opportunità di crescita in sinergia con il contesto, a Udine il percorso è stato perseguito soprattutto esternamente alle realtà distrettuali. Il distretto della sedia è rimasto caratterizzato dalla piccola dimensione, dalla quale sono emerse poche realtà con dimensioni significative. In riferimento al Nordest, la propensione all'export delle Mi distrettuali rispetto alle Mi "extra-distretti", nelle prime è in costante diminuzione dal 1998, mentre nelle seconde è in tenuta costante, con forte miglioramento nel biennio 2005-2007.

CENTRO STUDI – UFFICIO STATISTICA E PREZZI

Le banche dati consultabili

Economia sotto la lente

Una delle funzioni più qualificanti della Camera di Commercio, come spiega proprio l'articolo 6 dello Statuto, è quella di "raccolta dati, elaborazione, comunicazione e diffusione delle informazioni sulle economie locali, sui mercati e sul sistema generale delle imprese...". A svolgere questa importante funzione è il Centro Studi – Ufficio Statistica e Prezzi che, per legge, è anche un organismo del Sistema Statistico Nazionale. Il coordinamento della struttura è affidato all'Istat e di essa fanno parte anche gli enti e organismi di informazione statistica, gli uffici di sta-

tistica delle amministrazioni centrali dello Stato, ma anche di una serie di enti nazionali, delle Regioni e degli Enti locali, così come delle Camere di commercio, e pure di alcuni enti privatizzati e di soggetti privati, pur se in possesso di particolari requisiti previsti dalla legge. **La Camera di Commercio: osservatorio privilegiato sull'economia locale e nazionale.** Il Centro Studi della Camera di Commercio di Udine svolge anche il ruolo di sportello per l'informazione economico-statistica. Le banche dati consultabili sono diversi. Starnet, il portale dell'informazione economico-statistica rea-

lizzato dagli Uffici Studi e Statistica delle Cciao; Excelsior, il sistema informativo che rileva le previsioni sulla domanda di lavoro e di formazione espressa dalle imprese; l'Istat, che fornisce dati su popolazione, agricoltura, imprese, lavoro, prezzi, credito, Studi&Ricerche, indagini congiunturali e strutturali. Ancora: Jobtel, strumento di supporto per le attività di orientamento al lavoro; Commercio Estero (Coeweb), serie storica dal 1994; Movimprese e Stock view, elaborazioni statistiche territoriali delle imprese o degli imprenditori sulla base dalle informazioni del Registro Imprese.

I PRINCIPALI PRODOTTI DEL CENTRO STUDI DELLA CAMERA DI COMMERCIO DI UDINE: ANNO 2010

Rapporto sull'economia della provincia di Udine: l'economia reale dal punto di osservazione delle Camere di Commercio (8.a Giornata dell'Economia)

Fabbisogni professionali e formativi delle imprese Agro-alimentari del FVG

Analisi dei fabbisogni formativi, occupazionali e professionali in provincia di Udine: rapporto su mercato del lavoro per l'Azienda Ricerca e Formazione

Rapporto trimestrale sull'economia della provincia di Udine (1.o semestre 2010, 3.o trimestre 2010 e 4.o trimestre 2009)

Indagini congiunturali (n.2) in collaborazione con Nomisma e Questlab srl

Rapporti sui Distretti: Sedia, Agroalimentare e Tecnologie Digitali

Il turismo nel Friuli Venezia Giulia

Presentazione dell'economia del Friuli Venezia Giulia

I comuni in cifre

Catalogo import-export della provincia di Udine (marzo e ottobre)

Approfondimenti tematici per la rivista Ente Friuli nel Mondo: Brasile, Austria, Slovacchia, Australia, Sudafrica, Argentina

Fonte: Centro Studi della Camera di Commercio di Udine

Filiere di prossimità, risorse dal Psr, l'applicazione delle legge sull'etichettatura: ecco come può ripartire il primario

DOPO LA CRISI

AGRICOLTURA

Il riscatto del rurale

Nel 2010 il fondo di rotazione è stato utilizzato da 1.147 aziende per 130 milioni di euro

Adriano Del Fabro

Negli anni del boom economico, in agricoltura, era occupato il 45% della popolazione. Negli anni '70-'80, gli occupati erano già scesi al 30%, ma la Regione disponeva, per il solo comparto rurale, di ben 450 miliardi di lire. A oggi: il 2% della popolazione lavora in agricoltura, mentre l'Amministrazione dispone di soli 50 milioni di euro per il settore primario, le foreste, i parchi. Secondo l'assessore regionale alle risorse rurali, Claudio Violino, questa evoluzione ha portato a una sorta di autoemarginazione del comparto dal sistema economico e sociale. Occorre dunque che il mondo rurale si riscatti, risponda attivamente ai meccanismi della globalizzazione e ritrovi un'autostima che sia in linea con le reali potenzialità che l'agroalimentare del Friuli Venezia Giulia può ancora esprimere. Per questo, deve fare sistema e trovare strategie che valorizzino le eccellenze già esistenti sul territorio. Ecco le ricette ipotizzate: filiere di prossimità, qualità, esaltazione delle peculiarità e della provenienza locale. Vanno altresì educati i consumatori a selezionare all'acquisto i frutti del



lavoro degli imprenditori regionali perché più facilmente controllabili, freschi, stagionali, genuini e di pregio, ma anche capaci di sostenere l'agricoltura del territorio. Per affiancare le imprese agricole in questo percorso di resistenza alla crisi, la Regione ha messo in campo una serie di misure di sostegno al reddito e all'attività di produzione e commercializzazione attraverso vari strumenti del bilancio dell'Amministrazione, del Programma di sviluppo rurale (con, tra l'altro, tutti i progetti di filiera finanziati), e del Fondo di Rotazione che, nel 2010, è stato utilizzato da 1.147 aziende e ha

IN CIFRE

A rischio il 25% delle stalle

Relativamente alle superfici, per il mais vi è stata una riduzione di circa il 5% rispetto al 2009, con raccolti eccezionali e prezzi di vendita in crescita (+53,1%). Sono aumentanti del 6-8% gli ettari coltivati a soia, con raccolti ottimi. Fermo restando la quantità di produzione di latte che risulta simile al 2009, dal mese di luglio si è registrato un timido miglioramento del prezzo (0,34-0,35 €/kg). La produzione foraggera ricalca quantitativamente quella dell'anno scorso, ma risulta di qualità inferiore con un aggravio dei costi per l'acquisto dei mangimi che fa temere per la chiusura del 25% delle stalle. La produzione di mele ha segnato un aumento del 16,8% (33.347 t).

movimentato 130 milioni di euro. Inoltre, nei giorni scorsi, sono stati presentati i nuovi bandi per l'accesso ai benefici previsti dalla Misura 121 del Psr. Saranno rivolti soprattutto al settore lattiero-caseario. Ma finanziamenti saranno assegnati anche alle aziende zootecniche situate nelle zone vulnerabili dalla presenza di nitrati; nonché per la forestazione di terreni agricoli, per il rimboschimento e per le energie da fonti rinnovabili.

Strumenti importanti destinati a un comparto che ha praticamente tutti i settori in difficoltà (viticolo compreso). Esiste, però, una forte volontà di ricercare nuove fonti di reddito appropriandosi di una parte del valore aggiunto che, oggi, viene goduto dalla filiera commerciale e di trasformazione, dopo che le materie prime sono uscite dall'azienda. Per questo motivo è dilagata la soddisfazione di tutto il mondo rurale alla notizia dell'approvazione, al Parlamento, della nuova legge sull'etichettatura, ovvero sulla dichiarazione del luogo d'origine. Una soddisfazione in piena sintonia con la campagna del "Tipicamente Friulano", ma che potrebbe infrangersi contro il muro delle normative europee.



Rosanna Clocchiatti



Giorgio Pasti



Paolo Fantin

I COMMENTI

Il settore primario visto dai suoi tre presidenti provinciali di categoria

Nella lista nera burocrazia e direttiva nitrati

Sull'attuale situazione agricola, sulle problematiche del settore e sulle eventuali proposte, abbiamo sentito i responsabili provinciali delle organizzazioni di categoria. «Non basta la crisi economica a pesare sulle aziende – attacca Paolo Fantin, presidente provinciale della Confederazione italiana agricoltori – si aggiunge anche il peso della burocrazia. Il fatto grave è che tutti denunciano l'eccessivo numero di adempimenti a carico delle aziende, ma mentre si protesta, altre carte si sommano. E di questi giorni l'annuncio dell'avvio del Sistri (gestione dei rifiuti) e la novità relativa alle denunce per il carburante agevolato. Nonostante le imprese agricole non ne abbiano colpa – prosegue Fantin – restano in vigore le limitazioni relative allo

spargimento dei concimi stabilite dalla Direttiva Nitrati. In questo caso, chi trasgredisce va incontro a sanzioni penali. C'è necessità, poi, di ripensare alle nostre infrastrutture che, sempre, hanno vistosi impatti sul territorio rurale. Alcune di esse

La Cia esprime dubbi sulla Tav

sono palesemente inutili e ottengono il solo risultato di danneggiare l'agricoltura. La Tav stessa andrebbe messa in relazione con i benefici che il territorio regionale potrebbe ottenere dal suo passaggio e, su questo, la Cia mantiene intatte tutte le proprie perplessità. Anche la nuova proposta di legge regionale sulle cave dovrebbe risparmiare i

terreni agricoli e prevedere lo sghiaimento degli alvei. Infine, la Regione dovrebbe recuperare parte delle risorse del proprio bilancio rurale che ora vengono spesi per utilizzi poco agricoli», conclude Fantin.

Sull'eccessivo consumo di territorio, anche il presidente di Confagricoltura Udine, Giorgio Pasti, è d'accordo. «Il suolo agricolo è un bene non infinito, da salvaguardare», dice. «Inoltre – aggiunge – siamo in attesa del regolamento attuativo della nuova legge sull'agricoltura (la crescita dei posti letto, attualmente, è bloccata a tutto favore di quella dei B&B) e di un forte impulso normativo da dare allo sviluppo delle agroenergie. Serve maggiore facilità di accesso al credito per il settore e la costruzione di un sistema di collaborazione tra le varie



centrali energetiche che cresceranno sul territorio. L'agroalimentare, dal canto suo, ha bisogno di azioni promozionali giuste e forti. In particolare dovrebbero essere incrementate quelle che si attuano fuori dal territorio regionale con, anche, un forte coordinamento tra i vari enti che se ne occupano. Per quanto riguarda lo sviluppo del

comparto ortofrutticolo – conclude Pasti – riteniamo che il progetto legato alla costruzione di una piattaforma logistica regionale sia da appoggiare, ma deve essere condiviso dai vari attori protagonisti. Non si può continuare ad andare avanti in ordine sparso». Burocrazia e Direttiva Nitrati, sono messi all'indice pure da Rosanna

Clocchiatti, presidente provinciale di Coldiretti Udine. «In questi giorni, infatti – spiega – siamo impegnati a risolvere le problematiche legate al nuovo schedario vitivinicolo che è un vero e proprio ginepraio. Ma, certamente, è la diffusa difficoltà del momento economico che coinvolge il maggior numero di aziende, di tutti i settori, in particolare quello zootecnico. Ci aspettiamo, a proposito, nuove risorse dal Psr con un sostegno mirato alle aziende dei giovani e a quelle che hanno fatto investimenti. Da parte nostra – conclude Clocchiatti – siamo convinti che i mercati contadini, la vendita diretta e l'etichettatura d'origine capace di valorizzare la filiera agroalimentare tutta italiana, siano buoni strumenti per mantenere una certa redditività nelle aziende».

Il nostro mensile fa il punto della situazione con i due presidenti Attilio Vuga e Paolo Pittini

EDILIZIA

ATER

Il mattone popolare tiene il passo

Oscar Puntel

Attilio Vuga, presidente di Ater Udine, come ha retto il mattone popolare quest'anno, dopo la scure sui finanziamenti regionali?

"In un momento complesso per la ristrettezza di disponibilità finanziarie, la struttura ha retto bene e ha risposto in modo efficace alle esigenze del territorio. Ma se questo è un dato di sintesi al 31 dicembre 2010, per i prossimi anni non sarà così".

Gli investimenti per quest'anno ammontano a 17 milioni di euro

In che senso?

"Ci siamo già permessi di segnalare alla Regione una riflessione su ampia scala, che può essere così riassunta: in una mutata società le regole vigenti hanno bisogno di una rimessa a fuoco per rispondere meglio alle esigenze delle popolazioni". **Un modo fine per dire: non sfrondate da noi. Quanto vi hanno tagliato?**

"Azzerati i fondi per l'edilizia sovvenzionata. Quindi noi, come tutte le strut-

Nonostante la crisi la struttura regge bene ma chiede alla Regione di evitare ulteriori tagli. Nel 2011-'12 l'Ater di Udine provvederà a realizzare 200 alloggi



ture, siamo stati chiamati a fare un'azione di copertura mediante quello che avevano in itinere. E siamo riusciti "a tenere". Poi ci è stato ridotto il fondo sociale, la somma che per legge la Regione deve dare agli Ater per coprire la differenza dei canoni di fascia A, che sono quelli minimi e che riguardano 2/3 dei nostri inquilini. Sen-

za questi, gli Ater hanno difficoltà a fare la manutenzione e a pagare le rate dei fondi di rotazione". **Veniamo agli investimenti per il 2011.**

"Proseguiremo con le procedure già avviate. Ovvero: completamento e assegnazione di alloggi di edilizia convenzionata, possibile grazie ad altri filoni normativi, e prosecu-

zione di interventi di quella sovvenzionata, per la quale c'era già stato il via libera dalla Regione. Ovviamente, i nuovi alloggi saranno in numero inferiore rispetto alla media, cui Ater era abituata. Tra la coda del 2010 e il 2011, procederemo all'assegnazione di 80 nuovi alloggi, che riguardano la convenzionata; nel piano 2011 -

2012, programmiamo la realizzazione di 200 nuovi alloggi".

Quanto avete stanziato?

"Abbiamo una somma di investimenti per manutenzione ordinaria e straordinaria che supera i 2 milioni di euro e un importo, per l'acquisto di alloggi nuovi e per quelli in corso di realizzazione, che

dovrebbe assestarsi sui 15 milioni di euro".

Dove si trovano questi alloggi?

"A Udine, comune con il maggior numero di proprietà Ater, si trovano nella zona di via della valle, per l'edilizia sovvenzionata, e nella zona di via San Paolo, per la convenzionata. E sempre per la convenzionata, abbiamo alloggi di prossima consegna a Cervignano, Latisana, Codroipo e Tarcento. E un grosso intervento a Palazzolo dello Stella, per circa 80 alloggi. Poi ne abbiamo altri che sono in fase progettuale o in via di appalto".

Avete mai pensato di chiedere investimenti ai privati, per tamponare le carenze dello Stato?

"Sulla questione privati, l'Ater udine si è distinto per la predisposizione di uno studio, già inviato alla Regione, sulle nuove metodiche operative che rientrano nei famosi "fondi immobiliari". E lo stato di questa ricerca è ormai definito. L'ipotesi è procedere con il "social housing", per il quale Ater potrebbe essere un braccio operativo. Solo che per far partire questo nuovo modello, voluto a livello statale, è necessaria la partecipazione della Stato, con la sua cassa deposito prestiti, della Regione e delle fondazioni bancarie.

ALTO FRIULI

Verranno realizzati 18 nuovi appartamenti

Investimenti per 2,5 milioni di euro

Paolo Pittini, presidente di Ater Alto Friuli, partiamo da un dato. L'Azienda insiste su un territorio che presenta sacche di spopolamento, comuni periferici e zone disagiate. L'edilizia popolare nelle "terre alte" del Friuli come risponde?

"L'Alto Friuli è un territorio esteso e con problematiche che sono diverse. E' una situazione variegata. Noi siamo presenti in tutti i comuni, abbiamo un totale di 1124 alloggi; ci sono comuni più grossi, come Gemona, Tolmezzo, Buia, appetibili e dove si concentrano la maggioranza delle unità abitative. Altri che sono sofferenti, perché in posti poco abitati o lontani dalle fabbriche, qui abbiamo il



problema degli sfitti, non assegnati perché non c'è domanda. Anche se l'incidenza è comunque molto bassa. E gli alloggi ancora liberi sono pochi se confrontati con le richieste che pervengono ogni giorno".

Questo dato di fatto che voi registrate come condiziona le scelte dell'Azienda per gli investimenti futuri?

"Ci induce a fare delle valutazioni. Che significa investimenti corretti, laddove effettivamente abbiamo richiesta di alloggi popolari. La nostra attenzione massima è scandagliare il territorio, parlare con le pubbliche amministrazioni, verificare le richieste della popolazione e fare interventi mirati di realizzazione".

Specialmente dopo che la Regione ha cominciato a chiudere i rubinetti.

"Come tutte le Ater regionali, siamo stati soggetti a una rivisitazione degli importi rispetto a quelli iniziali di investimento, legata alla spesa pubblica regionale. C'è stato un taglio dell'assessorato competente e di conseguenza è stata richiesta una riduzione degli impegni, se non altro per il prossimo anno. Poi per gli anni successivi, si naviga a vista. L'edilizia popolare deve essere supportata da mano pubblica e compatibilmente con spesa regionale. Purtroppo bisogna fare i conti con la lunghezza della coperta".

Voi a che cosa avete rinunciato?

"Rispetto alle altre Ater,



Attilio Vuga (Ater Udine)



Paolo Pittini (Ater Alto Friuli)

Gli interventi riguardano Socchieve, Tolmezzo e Villa Santina

avevamo un impegno minore, perché avevamo anticipato molto negli anni precedenti. Abbiamo sacrificato un solo intervento, non cancellato ma slittato al 2012".

Quali saranno gli investimenti per il 2011?

"La nostra tabella di marcia è fatta di una serie interventi già in cor-

so d'opera a Socchieve, Tolmezzo e Villa Santina: un totale di 18 appartamenti nuovissimi. L'investimento complessivo è di 2,5 milioni di euro. Poi abbiamo quelli che si possono definire ancora in fase di progettazione, programmazione e studio - e sono interventi più complessi, proiettati nel 2012 se non 2013 - e che sono una serie di alloggi nel tarvisiano, ad Amaro e a Gemona. Anche in questo caso, tutti nuovi. Le richieste di persone in difficoltà per avere una casa sono tante e si concentrano nei comuni ad alta densità abitativa".

Prima missione per la seconda Ati dei viticoltori. Il commento degli operatori

INTERNAZIONALIZZAZIONE

NEW YORK

Friuli Future Wines

Ventitre le aziende friulane presenti negli States. Presente anche il Ducato dei Vini

Silvano Bertossi

Oltre oceano, negli States, per promuovere contatti con importatori, distributori, ristoratori e giornalisti specializzati, all'insegna del vino friulano. Le degustazioni organizzate dalla Camera di commercio di Udine nelle prestigiose ed eleganti sale del Waldorf Astoria di New York hanno trovato terreno fertile per far conoscere la qualità dei vini friulani, le loro caratteristiche che hanno ottenuto, nel loro insieme, apprezzamenti positivi da parte dei presenti. I nostri vini, legati al nostro territorio, ancora una volta sono stati apprezzati e ben accettati. Negli States la missione "Vino friulano a New York" è stata possibile con l'organizzazione di "Friuli Future Wines" e l'impegno dell'Ati, Associazione temporanea di impresa, guidata dalla Camera di commercio di Udine. Le aziende che hanno dato la loro adesione sono state: Aquila del Torre, Colutta, Eredi Luigi Lorenzon, Ferruccio Sgubin, La Tunella, Norina Pez, Obiz, Petrusa, Blason Giovanni, Butussi, Antonutti, Castelvechio, Comelli Paolino, Genagricola, Forchir, Grillo Iole, Lis Neris, Bi-



Nel corso di degustazioni guidate, i bianchi friulani hanno ottenuto ottimi risultati

doli Vini, Polencic, Talis Wine, Vendrame, Vigneti Rapais, Zaglia. Duecento le aziende italiane presenti. Quelle friulane sono state 23, quelle della Lombardia 29, Puglia 11, Toscana 45, Veneto 24. Abbiamo visitato gli stands ed abbiamo rilevato molto interesse da parte degli operatori americani.

"Ho riscontrato - dichiara Mauro Cencig - veramente molta attrazione e simpatia per i nostri vini bianchi e quello che ha riscosso il maggior successo è stato, naturalmente, il Friulano. L'Italian Wine Week di New York è un punto di riferimento non solo per gli operatori della Grande Mela, ma anche per quelli di tutti gli Stati Uniti". Anche Ferruccio Sgubin e Massimo Zorzettig de "La Tunella", si ritengono più che soddisfatti da questa esperienza. "Presentare i nostri vini - hanno detto Sgubin e Zorzettig - è stato veramente un motivo d'orgoglio per quanto e come produciamo e noi conti-

nueremo su questa strada". Dal canto suo il presidente della Camera di commercio di Udine, Giovanni Da Pozzo, presente anche lui alle tre giornate newyorkesi, ha dichiarato: "La missione a New York precede altre manifestazioni ed eventi che, nel 2011, saranno programmati dalla Cciaa in località centrali degli Stati Uniti. L'Italian Wine Week è stata una occasione d'avvio sia per le imprese che per la prima volta si affacciavano sul mercato statunitense, sia per quelle che volevano consolidare la loro presenza". Sempre al Waldorf Astoria si è tenuto, a cura dell'Ersa, presente

il direttore Mirko Bellini, il seminario "A Grape Escape' in Friuli Venezia Giulia: a taste of Friulano and other Great Regional White Wines", coordinato dall'illustre giornalista americano Tom Maresca, da trent'anni ritenuto tra i massimi esperti internazionali di vino italiano. Era presente a New York anche una rappresentanza del Ducato dei vini friulani che ha nominato nobile, tra gli altri, Lidia Bastianich, grande cuoca, ristoratrice e divulgatrice di eccezionale successo, e Tony May, portabandiera della cucina italiana negli States e ha aperto una delegazione a Little Italy, nella nota Enoteca Di Palo, specializzata in vini e prodotti tipici regionali della gastronomia italiana. Nell'ultima giornata della tre giorni newyorkese c'è stato l'atteso appuntamento con la "Borsa Vini", una opportunità davvero esclusiva che ha visto la partecipazione, su invito, di circa 250 operatori provenienti dagli Stati più importanti dell'unione, oltre al Trade Tri-State, con l'obiettivo di consolidare la presenza delle aziende del FVG sul mercato americano. Ai banchi d'assaggio, nel corso di degustazioni guidate, i bianchi friulani hanno ottenuto ottimi risultati.

POLA

Histria 2011

Il 4 febbraio si è svolta a Pola, in occasione del Salone internazionale dell'alimentazione e delle attrezzature alberghiere "Histria 2011", una serie di incontri d'affari bilaterali che ha coinvolto operatori dei settori agroalimentare, dell'industria alimentare, del turismo e del catering provenienti da Croazia, Slovenia e Italia, nonché alcune del Friuli Venezia Giulia. Gli incontri organizzati dalla Camera della Contea di Pola, partner della Rete delle Camere di Commercio della Nuova Alpe Adria di cui fa parte anche la Camera di Commercio di Udine, hanno avuto un riscontro positivo per i partecipanti. Il Salone, giunto alla 18esima edizione, ha visto l'adesione di oltre 213 espositori, di cui numerosi provenienti dall'Italia, dalla Serbia e dalla Bosnia ed Erzegovina.

I Paesi dell'Oriente sotto la lente d'ingrandimento nel corso di un seminario

INTERNAZIONALIZZAZIONE

ROAD SHOW ASIA PACIFIC

Puntare sul Far East

Questi mercati dimostrano sempre più attenzione verso il Made in Italy. Ma vanno conosciuti



I settori più indicati per il mercato cinese? Mobili, arredo-design e vino, ma anche Ict e tecnologie verdi, e ogni miglior espressione del made in Italy: in Cina si sta registrando un forte cambiamento nei gusti dei consumatori e i comparti più gettonati risultano quelli di alta gamma. Per le nostre Pmi, però, è indispensabile investire in comunicazione e marke-

Opportunità per arredo, Ict e Tecnologie verdi

ting, ed è meglio puntare sulle città di seconda o terza fascia, più arretrate dalla costa e non ancora "inflazionate" dai beni di lusso: in esse il mercato è dunque vivacissimo, tutto da costruire e sviluppare. Sono alcuni consigli di Elena Tosana, segretario generale della Camera di Commercio italiana a Pechino, che assieme ad altri cinque segretari generali di Camere italiane all'estero (Hong Kong, Repubblica di Corea, Thailandia e Singapore, India) ha illustrato le opportunità per le Pmi friulane (oltre quaranta quelle presenti) al Road

Show Asia Pacific. I Paesi focus rappresentano economie diversificate, anche per maggiori o minori restrizioni nelle burocrazie doganali e commerciali, ma con importanti affinità, prima fra tutte la crescente attenzione al made in Italy e ai prodotti e servizi di fascia alta, in cui le aziende italiane e friulane sono specializzate. E tutti Paesi, «verso cui la Cciaa udinese - ha spiegato il vicepresidente Marco Bruseschi - ha puntato e punta costantemente l'attenzione». Certo, sono mercati "altri", da conoscere a fondo a partire dalle abitudini comportamentali, in genere molto diverse dalle nostre e che possono determinare da sole il successo o l'insuccesso di un accordo. L'imprenditore cinese, per esempio, tende a essere meno diretto nella trattativa, mentre per fare affari con i coreani, hanno spiegato, è "necessario" prima diventare amici, conoscersi a livello personale: se a un imprenditore italiano possono sembrare perdite di tempo o mancanza d'interesse per il business, non è affatto così. Sono anzi le basi da apprendere per instaurare relazioni durature. Tra le opportunità più interessanti, quelle in Repubblica di Corea tra l'altro

nuova meta d'internazionalizzazione della Cciaa di Udine per il 2011, con una prima missione istituzionale esplorativa, a fine marzo, utile a preparare il terreno per quella aziendale che si svolgerà in autunno. Il Paese, hanno spiegato, è il 1° al mondo per connessioni Internet a banda larga nelle abitazioni (96% delle utenze), 1° per cantieristica navale e produzione di schermi Lcd. Il Governo locale ha intenzione di passare dal 3,5% attuale al 5% del Pil di investimenti in R&S entro il 2012 e di investire

L'imprenditore cinese tende a essere meno diretto nella trattativa, mentre per fare affari con i coreani è "necessario" diventare amici

900 milioni di dollari in green economy nel 2011. Tra Unione europea e Corea, inoltre, esiste l'Accordo di libero scambio, che fra l'altro prevede, da luglio 2011, l'eliminazione delle tariffe doganali coreane sui prodotti Ue.



LA MISSIONE

Dal 28 al 30 marzo

Esplorare la Corea

Saranno poste a fine marzo le basi per consolidare le relazioni commerciali con la Repubblica di Corea, nuova meta che la Camera di Commercio, con le sue attività di internazionalizzazione, propone alle imprese friulane nel 2011. Sarà in quei giorni, infatti, dal 28 al 30 marzo, che si terrà una prima missione esplorativa, in cui saranno presi i contatti, valutate le principali opportunità che si aprono per il tessuto imprenditoriale regionale e attivato il network di relazioni istituzionali propedeutiche alla realizzazione della successiva missione economica. L'iniziativa rientra nel progetto "Verso nuove rotte del business globale: Focus Asia & Africa Subsahariana", presentato a finanziamento della legge regionale 1/2005,



sostenuta dall'assessorato alle attività produttive della Regione. Oltre alle missioni vere e proprie, il progetto relativo alla Corea prevede l'organizzazione di quattro incontri tecnici a livello regionale sul mercato indicato, con la presentazione di specifiche analisi settoriali nelle aree di interesse, ma anche attività di sensibilizzazione

di operatori esteri in incoming e l'attivazione di un servizio di assistenza personalizzata. I settori interessati sono in particolare beni di consumo e industria agroalimentare, meccanica, arredamento, R&S e ambiente.

La Repubblica di Corea è la quarta potenza economica dell'Asia dopo Giappone, Cina e India ed è localizzata in una delle zone più dinamiche del mondo. Si tratta di un Paese tecnologicamente avanzato, patria dei colossi dell'elettronica e delle telecomunicazioni Samsung ed Lg, con una rete infrastrutturale efficientissima. Un fatto significativo, che aumenta l'interesse per le nostre aziende, è senza dubbio dato dall'Esposizione internazionale, che si svolgerà a Yeosu, nella Repubblica di Corea, nel 2012.

SELL OR BUY

Proposte di collaborazione pervenute al punto Enterprise Europe Network - Consorzio Friend Europe di Udine direttamente da aziende estere oppure attraverso le reti ufficiali create dalla Commissione Europea, dalla banca dati "BCD - Business Cooperation Database" della DG Imprese e Industria, dallo Sportello per l'Internazionalizzazione e da altre Istituzioni per promuovere la cooperazione transnazionale tra le piccole e medie imprese

GERMANIA - MECCANICA
Azienda tedesca attiva nella produzione e distribuzione di utensili e macchinari, nonché specializzata nella realizzazione di applicazioni personalizzate e in know how per l'industria dei laminati e lavorazioni metalliche, macchinari per l'industria plastica cerca produttori e fornitori dello stesso settore per accordi di produzione reciproca.
(Rif. 2011.02.01 BCD 20110110007)

SERBIA - MACCHINE AGRICOLE
Azienda serba specializzata nella vendita di macchinari agricoli cerca produttori per ampliamento gamma prodotti

e si offre per rappresentanza in Serbia.
(Rif. 2011.02.02 BCD 20101223103)

FRANCIA - INDUSTRIA
Società francese rappresentante di imprese industriali in Francia, Belgio e paesi francofoni, offre servizi di intermediazione per entrare nel mercato francese.
(Rif. 2011.02.03 BCD 20101229091)

ROMANIA - EDILIZIA
Azienda romena specializzata nella vendita di materiali da costruzione cerca produttori di materiali in particolare mattoni, piastrelle ed altri prodotti per tetti.
(Rif. 2011.02.04 BCD 20101229123)

POLONIA - EDILIZIA
Azienda polacca attiva in servizi di assemblaggio e vendita di infissi, elementi in alluminio per abitazioni ed edifici offresi come intermediario commerciale per aziende che vogliono entrare nel mercato della Polonia.
(Rif. 2011.02.05 BCD 20101108015)

SPAGNA - AIR CONDITIONING
Azienda spagnola dedicata all'import-export di attrezzature per il condizionamento

d'aria offre rappresentanza commerciale a produttori, distributori, grossisti di prodotti per il condizionamento aria, attrezzature ed accessori.
(Rif. 2011.02.06 BCD 20101228080)



L'Europa alla portata della vostra impresa.

AVVISO

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

Camera di Commercio di Udine
Azienda Speciale Imprese e Territorio - Internazionalizzazione
Via Morpurgo 4 - 33100 Udine
Tel 0432 273516 273826 Fax 0432 503919
e-mail: cciaaud@friendeurope.it

I risultati dell'indagine congiunturale di Udine confermano le note positive emerse nella scorsa rilevazione

ANALISI CONGIUNTURALE

IL IV TRIMESTRE

Produzione in crescita

Resi noti i risultati dell'analisi congiunturale del IV trimestre 2010, per la provincia di Udine. I dati sono incoraggianti: i livelli produttivi risultano in crescita. E' quanto emerge dalla studio commissionato dalla Camera di Commercio di Udine a Questlab Srl, società specializzata nelle indagini ed elaborazioni nel settore della ricerca economica e sociale, che ha somministrato nel mese di gennaio 2011, un questionario ad hoc, a 601 imprenditori udinesi. I settori indagati sono stati numerosi: legno e arredo, meccanica, commercio al dettaglio, alberghi e ristoranti, e vitivinicolo. Nel dettaglio: per il comparto del legno e mobilio si è mantenuto in crescita il fatturato del 2,9%, invece la meccanica ha conseguito un +35,1%; in entrambi i casi la ripresa è stata trainata dalla domanda estera. Infatti, il fatturato estero tendenziale per i due settori è aumentato rispettivamente del 8,5% e 30,9 per cento. In generale, i settori del manifatturiero hanno registrato variazioni positive del fatturato rispetto all'analogo trimestre dello scorso anno. I dati a livello locale risultano in linea con quelli nazionali, come emerge dall'indice di produzione industriale pubblicato dall'Istat, che ha

Fatturato con segno meno per il settore Vitivinicolo. Il dato negativo è però accompagnato da un leggero incremento della produzione

fatto registrato un incremento nel quarto trimestre 2010 sul medesimo trimestre del 2009, pari al 3,9 per cento. Fatturato invece con segno meno, per il settore Vitivinicolo che ha registrato una variazione tendenziale pari a -13,1 per cento. Il dato negativo è però accompagnato da un leggero incremento della produzione. Cresce l'attività, per un +2,1% del volume di vendita, per il settore turistico (alberghi, altri alloggi e pubblici esercizi), rispetto allo stesso periodo dello scorso anno, con una variazione dei prezzi irrilevante. Bene il commercio al dettaglio, con un +4,1% del volume delle vendite, che va epurata da un aumento dei prezzi di vendita dell'1,1 per cento.

Focus green economy. Nel IV trimestre 2010 è stata somministrata una sezione tematica sulla green economy, intesa come un insieme di pratiche economiche e commerciali basate sul-

IL QUESTIONARIO

601 imprese intervistate

La raccolta delle informazioni è stata effettuata dalla società Questlab srl che, nel periodo compreso tra il 11 gennaio e 7 febbraio 2011, ha contattato le imprese e somministrato il questionario via Web attraverso la piattaforma presente nel sito www.udine.congiuntura.it. Gli esiti della rilevazione hanno visto questi numeri: 1.105 imprese attivate, 601 imprese rispondenti, con un tasso di risposta pari al 55 per cento. L'universo di riferimento dell'indagine congiunturale è costituito imprese con 2 o più addetti aventi sede nella provincia di Udine, appartenenti ai comparti del Vitivinicolo, Legno e Arredo, Meccanica, Commercio al dettaglio e Alberghi, altri alloggi e pubblici esercizi. La copertura settoriale e dimensionale dell'indagine, viene definita soddisfacente e raggiunge 11% dell'universo di riferimento. La copertura varia infatti fra il 5% (per le imprese da 2 a 9 addetti) e il 35% (per le imprese con più di 250 addetti). Considerando i settori di attività: la copertura varia fra il 5% degli alberghi, altri alloggi e pubblici esercizi e il 36% per il settore del vitivinicolo.

la sostenibilità, a tutte le imprese del campione utilizzate dall'indagine congiunturale. In sintesi, emerge che la maggioranza relativa pari al 37% delle imprese rispondenti, ritiene opportuno puntare ad investimenti in prodotti e tecnologie a maggior risparmio energetico e minor impatto ambientale.

Gli obiettivi degli investimenti "green" sono in ordine d'importanza: il 42% delle imprese di utilizzo di fonti rinnovabili di energia; il 33% per ridurre le emissioni e lo smaltimento dei rifiuti; infine il 20% pensa a interventi che incidano sui prodotti e processi per introdurre standard di compatibili-

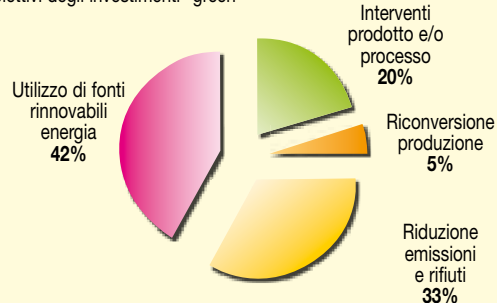


tà ambientali. Le maggiori criticità nell'affrontare gli investimenti sono imputabile a: mancanza di fonti di finanziamento a sostegno del cambiamento verso la filosofia "green" per il 23% dei rispondenti; per il 21% i costi da sostenere sono troppo elevati in questo periodo di congiuntura ancora diffi-

cile; il 21% ritiene scoraggiante l'eccessiva burocrazia e, quindi, tempi di realizzazione troppo lunghi. Infine, quasi il 50% delle imprese sono interessate ad avere maggior informazioni sulle possibilità offerte dalla "green economy", per ampliare le scelte produttive della propria impresa.

Green Economy

Obiettivi degli investimenti "green"



Udine Congiuntura - IV trimestre 2010 a cura di Questlab

La green economy resta uno degli ambiti di innovazione che hanno dimostrato di reggere meglio. Tante le aziende della provincia di Udine che hanno scelto questa strada, una via che continuano a percorrere perché consente di diversificare la produzione, di abbattere i costi, di risparmiare sui consumi e di attirare nuovi clienti, in tutta la regione e anche al di fuori dei suoi confini. Tra le imprese che eccellono l'udinese "Abramo impianti" di via Marsala. "È da 25 anni che siamo in attività nel settore elet-

trico, antennistico, dell'antifurto e dell'automazione - spiega Mauro, il titolare -. Da quanto c'è stato il boom delle energie rinnovabili, poi, curiamo il settore grazie alla collaborazione con un ingegnere, per la progettazione, e al supporto di alcuni venditori esterni". Il fotovoltaico è oggi una fonte di energia elettrica che offre molte opportunità. La "Abramo" propone soluzioni avanzate per rispondere a problemi di integrazione in area urbana: gli impianti fotovoltaici installati, infatti, possono essere parzialmente o to-

FOCUS GREEN ECONOMY

Il 37% delle imprese ritiene opportuno investire in questi p

Crederci e puntare sulle energie

talmente integrati così da non disturbare l'architettura dello stabile. "Grazie all'esperienza del personale tecnico e di supporto, siamo in grado di assistere i clienti nelle scelte di posizionamento e integrazione architettonica dell'impianto, ottimizzando quindi la resa economica ed energetica. L'interesse che suscita questo settore è enorme: lo scorso anno c'è stato un boom senza precedenti e anche per il 2011 le prospettive sono buone. Possiamo offrire sempre più esperienza e competenza al cliente con 200 impianti già installati". La "Abramo" dà lavoro, oggi, a 15 dipendenti. La "Udicom" di Roberto Castaldo è, invece, un'azienda di Ict di Tavagnacco tra le prime in provincia che ha creduto nella green economy convertendosi immediatamente al fotovoltaico. "Tutto è nato da una vecchia passione per la tecnica - dice Rober-

La Abramo finora ha installato 200 impianti. Il boom registrato lo scorso anno

to -; mi ha spinto a innovare la voglia di fare qualcosa di positivo per i miei figli, perché possano vivere in un ambiente migliore. A spronarmi, insomma, non è stato solo l'interesse economico. Anche perché i margini di guadagno non sono poi così elevati come si può immaginare". Per la "Udicom" il progetto di innovazione ha preso avvio nel 2009 quando i prezzi erano molto più elevati di quelli di oggi. "La nostra azienda ha una storia abbastanza singolare: siamo nati nel 1977 nel settore nell'automazione industriale realizzando prodotti ad hoc su speci-

fiche richieste dei clienti. Due anni fa, seguendo il tam tam della green economy abbiamo realizzato un impianto fotovoltaico importante per la nostra azienda. A quel punto, un po' per caso, abbiamo co-

minciato a lavorare per diverse realtà che operano nel comparto del fotovoltaico". Tra le ultime novità di casa Castaldo l'"inseguitore solare", un sistema di cattura della luce e del calore dotato di



La crescita della domanda estera fa volare la meccanica (+30,9). Bene anche il legno arredo

ANALISI CONGIUNTURALE

a grazie all'export



Confronto con i dati distrettuali nazionali di unioncamere. Gran parte dei distretti produttivi italiani nel 2010 ha tenuto alla congiuntura fortemente negativa, pur con trasformazioni strutturali e un ridimensionamento, in termini occupazionali oltre che di fatturato: è

quanto emerge dal secondo Rapporto dell'Osservatorio Nazionale Distretti industriali Italiani, presentato recentemente da Unioncamere a Roma. I dati nazionali confermano i risultati congiunturali locali. I segnali, come l'export che ha ripreso a salire dopo valori sistematicamente ne-

gativi, sembrano indicare l'uscita definitiva dalla recessione. Molti distretti mostrano grande vitalità, come nel caso dell'agroalimentare di San Daniele. I dati segnalano una forte reazione alla crisi. Per il 2011 le imprese distrettuali prevedono aumenti di produzione e di vendite, a fronte di investimenti in crescita. I segnali di una ripresa robusta, quindi, si scorgono, ma non hanno ancora un carattere definitivamente sistemico. Il settore della meccanica torna a spingere, sia a livello locale che nazionale, con un incremento spalmato su tutto il comparto nazionale del 14,9%, seguito dall'abbigliamento-moda, protagonista di un buon

Bene il commercio al dettaglio, con un +4,1% del volume delle vendite

recupero, tanto che è cresciuto del 10,8 per cento. L'export dei distretti dell'arredo-casa, a sua volta, a livello nazionale è salito del 5,8%, quello dei distretti dell'alimentare del 4,7% e, infine, quello dei distretti hi-tech del 7,4 per cento. Non sono più, dunque, so-

lo i settori alimentare e hi-tech a controbattere la crisi, bensì tutti i comparti dell'eccellenza manifatturiera italiana. Questo dato è avallato anche a livello locale, dai dati congiunturali presentati dalla Camera di Commercio di Udine. In generale, nel Nord-Est, dove maggiore è l'intensità dei distretti, le aziende grandi (con più di 50 milioni di fatturato) sono pari al doppio di quelle piccole (con meno di 10 milioni di fatturato). Le aziende migliori crescono sempre di più, mentre quelle marginali rischiano la chiusura. La differenza tra i due "poli" è determinata dalle strategie applicate: le imprese che registrano performance brillanti di bilancio sono quelle che, oltre a puntare sulla qualità di prodotto e sull'affermazione del marchio, hanno orientato gli investimenti sul controllo diretto dei canali distributivi, soprattutto all'estero. Il modello vincente è a "tripla A", ovvero "adattativo, affidabile, alternativo", attraverso cui le imprese dei distretti captano i possibili mutamenti della domanda e degli orientamenti del mercato e propongono innovazioni di prodotto o di processo, operando attraverso reti sempre più leggere di cooperazione a livello locale.

MOVIMPRESE 2010 Dopo 3 anni

Saldo positivo per le aziende

Una positiva conferma delle attese: dopo tre anni ha nuovamente segno più, nel 2010, il saldo tra aziende iscritte e cancellate al Registro imprese della Cciaa di Udine. Il "bilancio" annuale segnala +131 unità. Al 31 dicembre, le imprese registrate in provincia sono 53.378, di cui attive 47.675. Le nuove iscrizioni, nell'anno, sono state 3.175, a fronte di 3.044 cancellazioni. «La dinamica imprenditoriale è in linea con quella della regione ed è espressione che le basi dell'economia locale si stanno riconsolidando - commenta il presidente Giovanni Da Pozzo -. Tuttavia non si possono sottovalutare le code della crisi, con effetti strutturali, né gli effetti sull'occupazione, che resta ancora la priorità a cui guardare. Ancora: gli istituti di credito, come evidenziano anche recenti dati, richiedono un maggior numero di garanzie e ciò comporta più difficoltà per Pmi di accesso al credito a breve, fondamentale in questa delicata fase di possibile mini-ripresa. Anche nel 4° trimestre 2010, infatti, un'impresa su due ha incontrato difficoltà a soddisfare il proprio fabbisogno finanziario. Situazione praticamente identica al 3° trimestre». Tornando a Movimprese, il 2010 registra un numero di iscrizioni decisamente superiore al 2009, quasi 400 in più, e viceversa minori cancellazioni, circa 200 in meno rispetto al 2009. «Indicatore positivo - aggiunge Da Pozzo -, per-

ché il saldo era risultato di segno meno per ben 3 anni, dal 2007 al 2009, con intensità elevata. Nel 2009, pari a -429». Il risultato 2010 appare quindi particolarmente incoraggiante, poiché interrompe un andamento negativo che ha prodotto una contrazione del sistema imprenditoriale friulano. La fase economica non è ancora uscita dalle criticità e lo confermano ancora i dati: le imprese attive, cioè quelle effettivamente operative sul mercato, risultano leggermente diminuite rispetto al 2009. Sono dunque aumentate le imprese in difficoltà, in particola-

Il "bilancio" annuale segnala +131 unità

re le imprese che hanno procedure concorsuali in corso e quelle in scioglimento o in liquidazione. Come interpretare questo dato? «Una rinnovata fiducia del sistema sta di nuovo dando coraggio e stimola a creare nuove imprese. Contemporaneamente dobbiamo riconoscere che la crisi ha avuto effetti pesanti su chi ha dovuto viverla e sopportarla così a lungo. Vi sono tanti imprenditori, che richiedono sempre più alla politica risposte concrete per sostenere e facilitare le loro attività: sburocraizzazione, ammodernamento delle infrastrutture, formazione», spiega il presidente.

prodotti Parlano gli operatori del settore

nergie rinnovabili

un polo di concentramento. Il pannello non solo ruota per seguire la direzione dei raggi del sole ma "catalizza" l'energia consentendo di ottenere rese eccezionali. "Lavoriamo senza tanta pubblicità,

più sul passaparola: chi ha modo di conoscerci ci apprezza. I nostri clienti sono le industrie meccaniche che hanno risentito sì della crisi globale sul fronte produzione ma che non hanno smesso di investire e di puntare sull'innovazione per superare la recessione". Il mercato della

fiore all'occhiello in questo comparto è la realtà guidata da Luigi De Sabbata che ha sede a Majano e che lo scorso anno ha festeggiato i suoi primi 50 anni di attività. «All'inizio della crisi - spiega Luigi, il titolare - abbiamo deciso di guardare avanti, di non fermarci e di innovare: in un mercato edile e immobiliare in crisi, la scelta è stata quella della casa passiva. Abbiamo voluto confrontarci senza paura col futuro, consci che le abitazioni tradizionali sono destinate a deprezzarsi man mano che il tempo passa". L'azienda di Majano ha colpito nel segno e, il 27 agosto del 2010, ha ricevuto, per prima in Europa, la prestigiosa certificazione energetica "Casa Clima Oro Nature" per la costruzione della "Residenza Solaria" a Udine. Con la divisione "Builds Srl", il Gruppo De Sabbata, lavora sul "Progetto Zero/+": costruirà so-

lo case ecocompatibili, rispettose dell'ambiente e dell'uomo: zero emissioni di Co2 in atmosfera, zero utilizzo di sostanze tossiche e zero impiego di materiali inquinanti. "Di contro avremo più efficienza energetica e risparmio, più energia rinnovabile e maggiore benessere abitativo. Per queste ragioni abbiamo adottato il protocollo "Casa Clima". Le nostre case saranno sottoposte a test rigorosi dall'ente pubblico Ape, nell'interesse e a tutela dei clienti". Tra le iniziative avviate nell'universo "green" c'è quella di Trivignano, legata a un impianto fotovoltaico integrato che sarà il più esteso di tutta la regione e, per la sua strutturazione, uno dei più grandi a livello nazionale. A investire in questo nuovo sistema di sfruttamento dell'energia solare è stata un'azienda friulana che ha sede a Gemona.

Paola Treppo



Tra le ultime novità c'è l'inseguitore solare

"Udicom" è locale ma anche e soprattutto extraregionale: ciò che viene realizzato in Friuli, infatti, viene veicolato in tutto il mondo tramite una rete di aziende che si servono e si affidano all'esperienza dell'impresa di Tavagnacco. "Le prospettive per il 2011? Sono buone e la passione non manca". Altro



Una serie di seminari per fare il punto su uno degli elementi di forza della competitività delle Pmi

CAMERA DI COMMERCIO

DESIGN

Tra creatività e sperimentazione

Design, elemento da sviluppare e su cui investire, punto di forza e di miglioramento della competitività per le Pmi friulane, in particolare sul mercato internazionale. Su questo assunto la Camera di Commercio di Udine ha organizzato – con il cofinanziamento della Regione Friuli Venezia Giulia attraverso la legge regionale 1/2005 e in collaborazione con il sistema camerale regionale – una serie di seguitissimi seminari, che hanno beneficiato di una sede molto speciale: la Chiesa di San Francesco, dove, fino a fine febbraio, è allestita la mostra Udesign, promossa dal Comune e curata da Anna Lombardi. Due gli appuntamenti che hanno animato il mese di febbraio. Il primo verteva sui materiali più innovativi utilizzati per la produzione, in stretto collegamento con le possibilità espressive dei designer (interventi di Stephan Paccagnella, ideatore e promotore di progetti d'innovazione per il rispetto ambientale, Antonella Bertagnin, esperta di tendenze moda e colori, Marco Cappellini tra i primi in Italia a occuparsi di design sostenibile, e Aldo Tempesti, direttore di TexClub Tec). Il secondo sugli sviluppi

Il primo incontro verteva sui materiali più innovativi, il secondo sugli sviluppi del design nell'arredo - contract

più del design nell'arredo-contract, ossia sul "pianeta hospitality" (interventi di Renato Andreoletti, direttore della rivista Hotel Domani, Aurelio Volpe, fondatore dello Csil di Milano ed esperto in ricerche di mercato internazionali per il comparto, e Carlo Toson, architetto, uno degli ideatori dell'albergo diffuso). Riguardo al primo, non ha avuto dubbi Aldo Tempesti nel dire che «l'unico limite è l'immaginazione», quando ha presentato una serie di materiali tessili dalle opportunità strabilianti. Ecco infatti tessuti cattura odori o antibatterici, tessuti che proteggono dai campi magnetici o atopulenti, filati luminescenti o per il rivestimento di edifici, pale eoliche, d'isolamento o rinforzo di costruzioni. Materiali con una funzionalità e un'utilità, ma anche con un valore aggiunto creativo fortissimo. Antonel-

la Bertagnin ha esortato gli imprenditori ad avere coraggio, a fare ricerca anche se non è facile, perché essere competitivi significa non prevedere il futuro, ma anticiparlo. «Il lusso del futuro sarà la realtà – ha poi suggerito –: dopo tanta virtualità, la sensazione tattile sarà il segreto». Ma aggiungiamo anche: il lusso sarà la realtà il futuro, nel senso che la qualità delle nostre imprese sarà il punto di forza per conquistare, oggi e sempre più domani, nuovi mercati emergenti. Di questo in particolare si è parlato nel secondo seminario, quello legato al pianeta hospitality: le aziende possono conquistarli se alla cultura del prodotto, in cui sono già leader, aggiungono la capacità di «innamorarsi della cultura del progetto», studiando e proponendo l'intero scenario visivo ed emotivo dell'ospitalità. La Lombardi ha ricordato le parole di Roberto Moroso per riassumere le relazioni degli esperti, dedicate a un comparto che, soprattutto dagli anni '80 e '90, ha vissuto e continua a vivere cambiamenti rivoluzionari. A ripercorrerli è stato Renato Andreoletti, evidenziando come la tecnologia stia

influenzando profondamente il design. «I servizi – ha aggiunto – sono sempre più sensibili al genius loci, commisurati alle esigenze d'informazione e interattività della clientela, che è disposta a spendere solo se vive esperienze uniche. L'albergo contemporaneo è una fabbrica di sogni per i clienti ma anche per chi li costruisce o li arreda, ha speci-

Il dato: ogni anno sono circa 500 mila le nuove stanze da arredare

ficato poi Aurelio Volpe. Con possibilità immense: ogni anno sono circa 500 mila solo le nuove stanze da arredare; circa quattro volte di più sono quelle in cui gli arredi devono essere rinnovati. Le aziende però devono saper trasformarsi «da produttori di un manufatto – ha concluso – a un misto tra industrie manifatturiere e studi di progettazione. Questo fa la differenza fra produrre in un cluster italiano e invece approdare sul mercato globale».



Check up e sportello

Un innovativo servizio di check up che la Cciao metterà, dalla primavera, a disposizione delle Pmi friulane. Come possiamo rinnovare e arricchire il nostro portafoglio prodotto? Come incrementare la nostra visibilità? Come possiamo affinare la nostra comunicazione? A queste e ad altre domande, le imprese potranno ottenere risposta proprio grazie alla consulenza di un esperto, che le guiderà in questo particolare campo. Il servizio prevede una quota di adesione e viene messo a disposizione previo appuntamento. L'iniziativa viene portata avanti nell'ambito del progetto "Il design, punto di incontro nel mondo globale dell'innovazione", cofinanziato dalla legge regionale 1 del 2005 e condotto in collaborazione con il sistema delle Cciao del Friuli Venezia Giulia. Inoltre, grazie a sinergie con l'Agenzia per lo Sviluppo del Distretto Industriale della Sedia, a questo servizio è collegata la possibilità di aderire alle attività messe a disposizione dallo Sportello design curato dalla stessa Asdi sedia. Per INFO: 0432.273843, fax 0432.503919, progetti.info@ud.camcom.it, www.ud.camcom.it.

CANADA

Missione a marzo

Approfondimenti per le imprese

Due approfondimenti sul Canada. Li ha promossi a fine gennaio la Camera di Commercio di Udine, membro dell'Enterprise Europe Network, nell'ambito del progetto sul Paese nordamericano cofinanziato dalla legge regionale 1/2005. Gli appuntamenti sono stati organizzati per essere di supporto alle aziende, in vista della missione che si terrà tra marzo e aprile: si sono svolti il primo in Sala Valduga e il secondo nella sede dell'Asdi Sedia a Manzano. Quest'ultimo, infatti, aveva come focus specifico il settore arredo. A parlare delle opportunità alle 17 aziende regionali partecipanti sono stati Giorgio Puppini (Camera di Commercio Italiana in Canada-West) e Claudia Barbiero (Ufficio Italiano della Camera di Commercio Italiana

dell'Ontario). Focalizzando l'attenzione solo al British Columbia, sono emerse occasioni interessanti nei settori cardine dell'economia: energie rinnovabili (la regione è leader globale nelle tecnologie per cellule combustibili a idrogeno e vanta primari distretti per biocombustibili e cellule al litio); tecnologie ambientali (mille 300 aziende con giro d'affari di 2 miliardi di dollari canadesi); biotecnologie (primo distretto in Nord America per tasso di crescita). Di grande rilevanza anche i comparti di telecomunicazioni, agricoltura e pesca e turismo, in particolare ecoturismo. Dopo le relazioni (i file sono disponibili sul sito della Cciao), 20 imprese hanno potuto "approfittare" di un incontro individuale d'approfondimento con gli esperti.

L'INTERVENTO

Gilberto Luigi Petraz interviene su Udine Economia

Ricerca sì! Ma...



La ricerca, sia essa orientata verso la cultura o la tecnica, utilizza fattori generalmente noti e/o fattori ignoti. I primi già esistono, anche se non in forma armonica per le finalità ricercate e portano alla revisione ed al miglioramento. I secondi sono perseguiti dalla ricerca di base o sono l'elaborazione di scoperte. È noto che le scoperte raggiunte nelle grandi Università non portano benefici a chi le concretizza,

mentre l'applicazione di queste scoperte, come dei fattori noti, normalmente porta benefici anche sostanziosi a chi si dedica a ciò. L'introduzione di fattori innovativi, in una qualunque realtà culturale od economica, pone problemi di asimmetria, sì che l'inserimento deve risultare gradualmente sostitutivo, o integrativo, per evitare il fallimento che avviene quando il tempo del cambiamento non coincide con lo scambio del contributo.

Nella media e piccola impresa, e non solo, la ricerca è spesso provocata dall'evento occasionale, a maggior ragione quando la concorrenza diviene aggressiva. L'elaborazione degli scenari futuri, in termini di innovazione culturale e tecnica, resta quindi confinata nei laboratori del pensiero che vivono sul finanziamento pubblico. Quando il Pubblico si pone il compito di evitare una regressione economica, deve incentivare in modo bilanciato sia la ricerca avanzata che la ricerca di base, che la ricerca di base, che la ricerca di base, che la ricerca di base. Quest'ultima orientata a preservare la cultura tecnica naturale del territorio. È un compito questo non delegabile alle imprese in quanto a vantaggio dell'intero sistema. Spesso, infatti, le amministrazioni pubbliche, nel cui territorio esistono tradizioni tecnico specialistiche, finanziano le Università, affinché vengano svolte specifiche ri-

cerche di settore finalizzate all'applicazione di nuove tecnologie per conferire stimoli evolutivi nelle piccole e medie imprese. Questa impostazione permette di dare tempo alle nuove conoscenze di stabilizzarsi, ed eventualmente divenire reali fattori di crescita economica, nel mentre le culture consolidate, alimentate dalla nuova linfa tecnologica, gestionale e commerciale, continuano a costituire base sociale solida e certa, riconquistando anche posizioni perse. Quest'impostazione politico-amministrativa purtroppo non è la regola. Non si deve infatti dimenticare il grave danno, anche culturale, che negli Stati Uniti ha portato l'abbandono, all'inizio degli anni ottanta, di tecnologie naturali (lavorazione metalli, meccanica, legno) all'epoca erroneamente considerate obsolete.

Gilberto Luigi Petraz

Dal 2 al 5 marzo appuntamento per i giovani alla Fiera di Udine

CAMERA DI COMMERCIO

YOUNG 2011

Nuove generazioni ecco il Salone

Fare sistema, lavorare uniti per orientare al meglio i giovani a capire e decidere che cosa fare alla fine delle scuole superiori: proseguire gli studi o entrare subito nel mondo del lavoro? Ecco che, a questo scopo, il 2 marzo prenderà avvio la nuova edizione di "Young", il Salone delle professioni e della formazione per le nuove generazioni, organizzato fino al 5 marzo da Udine&Gorizia Fiere Spa, dall'Agenzia del Lavoro e Servizio Orientamento della Regione, dall'Ufficio Scolastico Regionale, nonché dall'Università e dalla Camera di Commercio (con la sua Azienda Speciale Ricerca&Formazione). La Cciaa, consolida la presenza. Seguendo le linee guida di Uniocamere, che con il fondo Perequativo finanzia un progetto di orientamento dell'Azienda Speciale R&F (segnalato come "eccellente"), l'ente camerale udinese si è organizzato puntando sui giovani già al suo interno, cooperando cioè con i Comitati per l'imprenditoria giovanile e femminile, e con le associazioni di categoria, che anche quest'anno, colpiti favorevolmente dall'esperienza dell'anno scorso, hanno

La Cciaa sarà presente al padiglione 3. Novità assoluta i "salotti" per incontri anche "one to one" tra imprenditori e aziende, ordini professionali e i ragazzi



aderito con entusiasmo e saranno presenti nello stand camerale. I ragazzi che frequenteranno il Salone troveranno in questo spazio (di circa 200 metri quadri al padiglione 3) tutte le informazioni sui compiti e le funzioni della Cciaa, ma anche, in modo coordinato, sinergico e concreto, delle associazioni datoriali e delle aziende. Come l'anno scorso, sarà messo a disposizione un corner per la conse-

gna dei curriculum, che al termine della manifestazione, potranno così essere visionati dalle categorie o direttamente dalle imprese. Nello stand, saranno a disposizione anche gli orientatori di R&F, per illustrare possibilità di formazione, azioni per la ricerca attiva del lavoro e servizi a favore della nuova imprenditoria. Anche per il 2011 saranno proposti una serie di workshop tematici ("Autoimprenditorialità. Fa-

re impresa: come, quando e perché"; "Cercare lavoro valorizzandosi: il curriculum"; "Ricerca attiva del lavoro in un mercato in continuo mutamento: istruzioni per l'uso" e "Riconoscere e valorizzare le proprie competenze") e otto sessioni plenarie "Da un Sogno un'idea!", che porteranno testimonianze "live" di giovani imprenditori identificati grazie alle indicazioni delle associazioni. Novità di quest'anno, oltre alla presenza dei

nuovi servizi della Cciaa, Friuli Future forum in prima fila, saranno allestiti appositi "salotti" per incontri anche one to one tra imprenditori e aziende, ordini professionali e i ragazzi interessati. Le imprese avranno a disposizione uno spazio espositivo, dove dare un'idea concreta e immediata di quella che potrebbe essere la professione o attività giornaliera dei ragazzi una volta usciti dal "mondo scuola".

EDIZIONE 2010

La corsa ai curriculum

Trentadue workshop tematici e otto sessioni plenarie, frequentati da circa 2500 studenti. Sono alcuni dei numeri che hanno contraddistinto l'edizione 2010 di Young. Lo scorso anno, per la prima volta si è dato efficace avvio a una presenza davvero sinergica di enti e istituzioni di formazione, orientamento e lavoro, che ha permesso un'offerta completa e articolata agli studenti. Particolare interesse hanno suscitato le sessioni plenarie, con le testimonianze "live" di giovani imprenditori, nonché il corner dedicato alla diffusione dei servizi di Punto Nuova impresa, Sportello Donna, Sportello Orientamento e dell'Ufficio statistica e il punto dedicato alla consegna dei curriculum: ne sono stati raccolti una sessantina.

Nasce un'associazione temporanea con la finalità di migliorare la qualità dell'offerta formativa delle professionalità del settore

CAMERA DI COMMERCIO

LA NOVITÀ

Il polo agroalimentare

Una prima indagine ha individuato 28 figure professionali più richieste: dai casari ai panettieri

Il Polo formativo Agroalimentare è un partenariato, riunitosi in Associazione temporanea di scopo (Ats).

Tra le attività individuate l'individuazione delle figure professionali più utilizzate e più richieste e le specifiche necessità di formazione per accrescerne la preparazione e la qualità. Due sono inoltre i corsi di qualifica tecnica superiore post diploma che sono stati promossi e stanno coinvolgendo oltre 25 allievi in una formazione d'alto livello, in cui l'approfondimento teorico di nozioni specifiche di settore è accompagnato da una formazione tecnico-pratica e stage in azienda. Di prossimo avvio i corsi di aggiornamento per dipendenti di Pmi agroalimentari in tutto il territorio regionale.

La ricerca è stata effettuata dall'Azienda Speciale Ricerca&Formazione della Cciao di Udine. L'indagine ha avuto l'obiettivo, come accennato, di rilevare e portare a sintesi i fabbisogni provenienti dal settore agroalimentare, individuando gli elementi comuni da tradurre in aree formative e riconoscere gli elementi di specificità. L'analisi si è articolata in

LA COMPAGINE DI GESTIONE

Il Cefap di Codroipo è capofila

ISIS "P. D'Aquileia" - Cividale del Friuli	Civiform Centro Formazione Professionale Cividale
ISIS Spilimbergo	Azienda speciale Ricerca & Formazione-CCIAA UD
ISIS "J. Linussio" - sez. IPSAA "S. Sabbatini"	IAL FVG
ITAS "G. Brignoli" - Gradisca	ENAI FVG
ISIS "V. Manzini" - San Daniele del Friuli	Consorzio Friuli Formazione
Università degli Studi di Udine	Consorzio per la Tutela del Formaggio Montasio
Università degli Studi di Trieste	Trieste Coffee Cluster srl
SISSA - Scuola Internazionale Studi Avanzati	Associazione Allevatori del Friuli Venezia Giulia
SSICA - Stazione Sperimentale Industria Conserve Alimentari	Consorzio Tutela DOC Colli Orientali del FVG
CRITA - Centro per la Ricerca e l'Innovazione	Ersagricola SpA
	Parco Agroalimentare di San Daniele s.c.a.r.l.

protocollo di rete CON: > COLDIRETTI FVG > CIA FVG > CONFAGRICOLTURA FVG > FEDERDOC

Polo AGROALIMENTARE - c/o Capofila: CEFAP
dott. Massimo Marino - tel. 0432/821111 - e-mail: m.marino@cefap.fvg.it
A.S. Ricerca&Formazione - tel 0432/526 333



tre fasi: Focus group, indagine campionaria e interviste a comparti speci-

fici per zona e prodotti. I Focus Group, coordinati dallo psicologo del lavoro Stefano Padoan con i rappresentanti più significativi del comparto alimentare, hanno permesso di tracciare una mappa preliminare delle aree da esplorare con le altre due fasi. Le interviste sul campo, a cura dell'esperta Sandra Simeoni, sono state effettuate tra settembre e ottobre in aziende del Parco Agroalimentare di San Daniele e del Coffee Cluster di

Trieste, per evidenziare buone prassi e fattori di successo. L'indagine campionaria si è svolta poi attraverso questionari, per "registrare" i processi produttivi, le figure professionali impiegate e le loro competenze, i fabbisogni formativi e occupazionali: è stata curata in ottobre dal Centro Studi della Cciao di Udine. Sono state 120 le aziende-campione del comparto, di tutta la regione, che sono state contattate e 64 i questionari validati. La

ricerca ha individuato le competenze e in base ai risultati sono stati progettati i corsi per le imprese (cfr. articolo correlato); è stata inoltre rilevata la necessità di nuove tipologie formative che prevedano la possibilità di consulenze in azienda come il coaching e l'affiancamento professionale; inoltre l'analisi ha evidenziato la necessità di una banca dati dei Formatori professionali del settore. In sintesi, l'indagine ha individua-

to 28 figure professionali più richieste: sono di tipo operativo (cantinieri, casari, chimici, norcini, disossatori, macellai, panettieri, tecnologi alimentari, enologi e magazzinieri) e, di conseguenza, le competenze richieste sono prevalentemente manuali. Le interviste svolte al Parco di San Daniele e il cluster del caffè, invece, hanno coinvolto aziende che hanno molto sviluppato l'internazionalizzazione e si trovano ad affrontare le problematiche a essa connesse, ossia la gestione rapportata all'estero, anche in termini di contrattualistica o gestione dei crediti e questioni di finanza internazionale, mentre per il personale che ha diretto contatto con i clienti esteri si parla di rafforzare le competenze di marketing internazionale e di conoscenze delle lingue straniere.

La seconda fase della ricerca si svilupperà da marzo a giugno nei comparti non precedentemente trattati, quali il vitivinicolo, il comparto alimentare lavorazioni carni e altri. Il Polo opererà sino a tutto il 2012 con l'obiettivo di supportare la crescita economica dell'agroalimentare regionale.

I CORSI

Otto prototipi formativi

Otto sono i "prototipi" formativi relativi al Piano elaborato per le imprese del settore agroalimentare e due i percorsi Ifts (formazione tecnica superiore), promossi e gestiti dal Polo agroalimentare. I "prototipi", percorsi formativi altamente qualificanti, sono cofinanziati dal Fondo sociale europeo e sono dedicati allo sviluppo delle competenze dei lavoratori delle imprese del settore. Della durata di 24 ore, hanno contenuti trasversali: operano cioè nello sviluppo di competenze linguistiche, con i due corsi di Inglese e tedesco commerciale per la promozione del prodotto, di marketing, di tecniche di vendita e negoziazione, di lavoro in gruppo. Non sono trascurate poi le competenze tecnico professionali, date dai due corsi "Controllo di gestione e analisi dei costi" e "Organizzare i servizi logistici". L'attività di questi percorsi inizierà a marzo e sarà ampliata con nuove proposte tecnico professionali. Quanto agli Ifts, dedicati a disoccupati e occupati, due sono i titoli proposti: Tecnico superiore della gestione del territorio rurale e della trasformazione dei prodotti agricoli e agroindustriali (filiera vitivinicola). Della durata di 800 ore, comprensive di stage in azienda, si terranno a Gradisca e a Cividale tra settembre 2011 e maggio 2012. Gli ifts sono validi per il riconoscimento di crediti universitari. Per informazioni sugli Ifts: Polo agroalimentare - Cefap, tel. 0432.821111. Per i prototipi anche: A.S. Ricerca&Formazione, tel. 0432.526333.

CICLO DI CONFERENZE

In collaborazione con il Cff

A scuola di private equity

Nell'ambito dell'accordo di collaborazione tra l'Azienda Speciale Ricerca&Formazione della Camera di Commercio di Udine e il Consorzio Friuli Formazione (Cff), ha preso avvio a metà febbraio, in collaborazione lo Studio Santin di Udine e Pordenone, un ciclo di conferenze in tema di Private Equity e Venture Capital. Gli incontri si propongono di far conoscere alla platea di imprenditori friulani il "private equity", cioè l'attività finanziaria con cui si apportano nuovi capitali di rischio all'interno di un'attività imprenditoriale.

Come spiegano gli esperti dello Studio, «la crisi ha evidenziato alcune criticità della struttura finanziaria della maggior parte delle aziende italiane, prima fra tutte l'eccessiva sottocapitalizzazione e la sostanziale dipendenza dagli istituti di credito, con la conseguente

difficoltà nel promuovere nuovi piani di sviluppo, rilancio o risanamento aziendale. Il private equity è uno degli strumenti atti alla ricapitalizzazione delle aziende e alla promozione dello sviluppo o del rilancio di un'attività imprenditoriale». La capacità virtuosa del private equity ha stimola-

Tre gli incontri in Sala Valduga

to il Governo Italiano alla costituzione, nel 2010, di un nuovo Fondo, per favorire la ripresa dell'economia. Questo tipo di investimenti comprende una vasta gamma di operazioni. Perciò, il ciclo di conferenze - che si tengono tutte in Sala Valduga con orario 14.30-18.30 - è stato strutturato in tre interventi. Il primo, che si



è tenuto in febbraio, si è rivolto a imprese strutturate con esigenze o obiettivi di sviluppo e crescita sui mercati interni ed esteri, che per posizionarsi su un nuovo livello necessitano di un apporto significativo di capitali. Il secondo intervento si terrà invece il 3 marzo, si soffermerà su uno strumento di reperimento di capitale di rischio: la quotazione all'Aim, il mercato dedicato alla piccola media impresa per il reperimento del capitale di rischio. Il terzo in-

tervento, in programma per lunedì 4 aprile, affronterà l'argomento delle ristrutturazioni aziendali e del rilancio di attività imprenditoriali attraverso l'intervento di soggetti specializzati che, oltre ad apportare competenze e know how, apportano capitale di rischio indispensabile per il rilancio dell'attività. Per iscriversi (il costo delle singole lezioni è di 60 euro) Tel. 0432.526333; Fax. 0432.624253, e-mail: gabriella.delpriore@ud.camcom.it.

Prende il via la terza edizione del progetto che accompagna il Friuli e la sua qualità produttiva alla conquista dei mercati vicini

CAMERA DI COMMERCIO

ECCELLENZE IN TOUR

Milano, atto primo

Appuntamento il 15 marzo: verrà lanciata la presenza delle aziende al Salone del Mobile

Eccellenze friulane in tour... take three. Comincia in marzo la terza annualità del progetto che accompagna il Friuli e la sua qualità produttiva, culturale, turistica ed enogastronomica alla "conquista" dei mercati più vicini, Paesi e città che sono separati dalla nostra terra da poche ore di guida. Al consolidamento dell'azione su due tappe cruciali già toccate dal progetto, come Monaco di Baviera e Vienna, dove si tornerà anche nel 2011, si aggiungono tante interessanti new entry: Lubiana e quindi Belgrado, per esempio, ma è stata già programmata anche una tappa tutta italiana, in un centro come Milano, strategico per presentare e far conoscere meglio la nostra terra. Sarà proprio il capoluogo lombardo ad aprire il programma del tour, ed è in calendario per il 15 marzo nel prestigioso Palazzo Giureconsulti: questa sarà tra l'altro un'occasione speciale, perché il "classico" format del progetto sarà arricchito da una preview della presenza delle aziende friulane, sotto l'egida della Camera di Commercio e di Promosedia, al Salone internazionale del Mobile, il più importante evento mondiale legato all'arredo casa, che si tiene in città nel mese di aprile. Il 15 marzo, dunque, è prevista una serata che si aprirà con un semi-



Grazie al consorzio Via dei sapori le tappe del tour avranno anche la loro parte degustativa

nario tecnico dedicato proprio all'arredo-design, in cui si presenterà la storia di eccellenza del Distretto (interverranno testimonial di caratura internazionale); seguirà un percorso gastronomico con gli chef friulani, ma ci sarà anche la presenza di un corner di Friuli Future Forum, che tra le sue linee d'approfondimento prevede anche il tema degli scenari futuri nel campo del design. Durante la serata, riservata a un pubblico di aziende, operatori selezionati e stampa internazionale del settore, saranno anche svelati i nomi dei vincitori dell'edizione 2011 del Promosedia International Design Competition - Caiazza

Memorial Challenge, prestigioso concorso riservato a giovani architetti e designer internazionali, i cui prototipi saranno poi esposti all'interno dello spazio friulano al Salone. Sarà dunque davvero una serata speciale a fare da portavoce alla qualità del lavoro, dell'imprenditorialità, dell'accoglienza e della tradizione "made in Friuli", perfettamente in linea con le caratteristiche di "Eccellenze in tour". Il progetto, sviluppato da una sinergia con l'Amministrazione provinciale di Udine presieduta dall'on. Pietro Fontanini, vede come protagonisti le imprese, attraverso l'organizzazione di workshop e incontri b2b

mirati (centinaia i buyers e le controparti straniere già incontrate così come quelle calendarizzate per i prossimi appuntamenti). Grazie anche alla collaborazione del Consorzio Friuli Venezia Giulia Via dei Sapori e dei suoi ristoratori, durante le tappe del tour, il nostro territorio viene sempre rappresentato al meglio anche nel suo lato... gustoso: conferenze stampa, presentazioni, seminari e incontri di business sono sempre abbinati a eventi di show cooking dal vivo e degustazioni di piatti e vini sopraffini, che racchiudono in significativi e coinvolgenti momenti la sintesi di tutto il sapore del territorio friulano.

PREMIAZIONI DEL LAVORO 2011

Candidature
entro il 14 aprile

E' disponibile su www.ud.camcom.it il nuovo bando per le Premiazioni del Lavoro e del Progresso economico, appuntamento che premia imprenditori e lavoratori che rappresentano l'eccellenza della produttività friulana. Le "candidature" per la 58esima edizione vanno inviate entro il 14 aprile e la cerimonia, con la consegna dell'ambito riconoscimento, si terrà come sempre in autunno. Per il 2011, saranno 15 i Premi della categoria "Aziende", tra imprese commerciali, industriali, artigiane, turistico-alberghiere, agricole e per le cooperative. Nella categoria "Imprenditori" i Premi saranno 5, destinati a chi è titolare o conduttore di attività da almeno trent'anni. Sette sono i Premi della categoria "Lavoratori" e infine ci sono due premi speciali per uno studente e una tesi di laurea di particolare interesse per l'economia friulana. Gli interessati possono rivolgersi all'Ufficio Promozione & Marketing della Cciaa, via Morpurgo 4, tel. 0432.2735 - 17/33/47, e-mail: promozione@ud.camcom.it per ritirare il fac-simile della domanda. I moduli si possono trovare anche sul sito internet.



E - COMMERCE

Aperto il bando

In provincia di Udine, a novembre 2010, le aziende che adottano l'e-commerce come strumento di vendita sono 198, di cui 71 come mezzo primario. Nel 2009 erano "solo" 54 (dati Cciaa di Udine). Trend in evidente aumento: internet, a detta delle imprese che lo utilizzano, garantisce infatti la possibilità di abbattere i costi di gestione del magazzino e della merce, ma dà anche l'opportunità di raggiungere una clientela più ampia. Elementi importanti soprattutto nel mercato sempre più globalizzato in cui anche le imprese friulane si trovano a competere. L'attenzione per l'e-commerce è sempre più elevata ed è testimoniata anche dalle iniziative di stimolo che le istituzioni stanno promuovendo: la Regione ha emesso un bando da 1 milione 700 mila euro per incentivare il commercio elettronico da parte delle aziende, gestito dalla Cciaa. Sono ammesse a beneficiare dei contributi previsti (per il potenziamento di siti esistenti o l'attivazione di nuovi, l'acquisizione di strumenti e programmi destinati alla creazione o promozione dei siti di e-commerce e l'acquisizione di consulenze) le Pmi, i loro consorzi e le società consortili, anche in forma cooperativa. Il contributo è concesso come aiuto de minimis: l'intensità massima degli incentivi è pari al 50% della spesa ammissibile, al netto dell'Iva. L'importo della spesa ammissibile a contributo non può essere inferiore a 3 mila euro né superiore a 30 mila. Il termine ultimo per la presentazione delle domande è il 29 marzo. Per info: Tel. 0432.273522-829; fax 0432.509469; e-mail contributi@ud.camcom.it, www.ud.camcom.it.

COMMERCIO ESTERO NEWS

Regole per uniformare le prassi commerciali

Incoterms® 2010, le novità

«Oltre tre quarti degli economisti interpellati dal sondaggio trimestrale ICC/Ifo ritengono che i loro rispettivi governi dovrebbero adottare gli Incoterms® 2010 nella legislazione nazionale». Così la Camera di Commercio Internazionale (ICC) in occasione dell'uscita degli Incoterms® 2010 in vigore dal primo gennaio di quest'anno. Gli Incoterms® - spiega Commercio Internazionale, il portale per gli operatori del commercio estero - sono regole elaborate dalla ICC per uniformare le prassi commerciali relative alle compravendite internazionali, per quanto riguarda la consegna delle merci, il passaggio dei rischi, la ripartizione dei costi tra venditore e compratore, in specie relativi al trasporto e/o all'assi-

curazione delle merci e/o allo sdoganamento delle stesse. Commercio Internazionale evidenzia tuttavia che tali termini, pur regolando alcuni aspetti fondamentali del contratto di compravendita, «non sostituiscono integralmente tale contratto, in quanto non regolano il trasferimento della proprietà della merce o le conseguenze di una violazione contrattuale». L'edizione Incoterms® 2010 rispetto a quella del 2000 presenta sostanziali differenze:

1) Le regole vengono ridotte da 13 a 11, in quanto vengono soppressi i termini DAF, DES, DEQ e DDU e introdotti i termini DAT e DAP, che possono essere utilizzati per qualsiasi mezzo di trasporto;
2) Detti termini vengono suddivisi in due gruppi distinti: Termini per qual-



siasi modalità di trasporto e Termini per trasporti via mare o per vie fluviali;
3) E' stata introdotta una nota orientativa per ogni Incoterms® per richiamare l'attenzione dell'utilizzatore sul significato e sulla funzione di ciascuna regola, in particolare per definire quando i rischi si trasferiscono dal venditore al compratore e come vengono ripartiti i costi di spedizione/trasporto ed altri costi accessori tra venditore e compratore;
4) Si prevede ora tra le parti l'obbligo di fornire informazioni e assisten-

za in merito alla sicurezza delle merci e dei trasporti;

5) Viene stabilito che le comunicazioni elettroniche hanno la stessa validità delle comunicazioni cartacee, sempre che le parti siano d'accordo o se previsto nella prassi commerciale;

6) Vengono regolamentati meglio i costi relativi alla movimentazione di merci al fine di evitare che l'acquirente sostenga due volte i relativi costi. Nella versione Incoterms® 2010, le spese di movimentazione vengono ripartite in maniera chiara tra venditore e compratore, a seconda della resa. Gli interessati all'acquisto della pubblicazione Incoterms® 2010 possono farne richiesta all'ufficio pubblicazioni della Camera di Commercio Internazionale in Italia: tel. 06-42034333.

Dopo il successo dell'audizione, è attesa per fine marzo la pubblicazione sulla Gazzetta ufficiale. Interessate una decina di aziende

ENOGASTRONOMIA

COLLI ORIENTALI

Rosazzo Bianco verso la Docg

GUIDA AI VINI

Al costo di 10 euro

Continua con successo la diffusione della Guida ai Vini del Fvg 2011, la pubblicazione che è ormai diventata qualificato punto di riferimento per i vini d'eccellenza regionali, curata dalle quattro Camere di Commercio. Dopo la prima distribuzione abbinata al Gazzettino - e in attesa di vederla nelle migliori librerie italiane grazie alla collaborazione con Retecamere -, la Guida può essere richiesta, al prezzo di 10 euro, contattando la Camera di Commercio (urp@ud.camcom.it, 0432.273543/210). La pubblicazione festeggia il decennale con una copertina del colore dell'oro, come la sabbia delle nostre spiagge. In 10 anni ne sono state stampate 238 mila copie.

Procede lineare il percorso di riconoscimento della zona Docg "Rosazzo" e della modifica dei disciplinari della denominazione Colli Orientali del Friuli. L'accertamento del particolare pregio della nuova Denominazione e l'audizione pubblica, tenutesi il 24 e il 25 gennaio nella sede della Camera di Commercio di Udine in collaborazione con l'Ufficio agricoltura, si sono svolte infatti senza intoppi e con una buona partecipazione di produttori.

I vini ottenuti dalle uve della vendemmia del 2011 potranno essere etichettati con le nuove denominazioni

La degustazione dei nove campioni di vino "Rosazzo Bianco" da parte di cinque enologi e cinque esperti dell'Onav nominati dal Ministero - di cui sei provenienti da fuori regione - ha evidenziato

to l'elevata qualità organolettica del prodotto dell'attuale sottozona Rosazzo, destinato a diventare la terza Docg regionale dopo "Ramandolo" e "Colli Orientali del Friuli Picolit".

Il funzionario ministeriale, Stefano Valeri, e Francesco Favro, delegato del Friuli Venezia Giulia in seno al Comitato Nazionale Vini (l'organo che approva le modifiche dei disciplinari delle denominazioni d'origine) hanno letto le proposte di modifica, che hanno trovato sostanzialmente d'accordo tutti gli operatori. Le modifiche presentate passeranno ora in visione al Comitato che provvederà alla loro approvazione e, tramite il Ministero delle politiche agricole, alla pubblicazione sulla Gazzetta Ufficiale. Pertanto, se non saranno presentate eventuali opposizioni, saranno approvate definitivamente, probabilmente già verso la fine di marzo. Ciò significa, in pratica, che i vini ottenuti dalle uve della vendemmia del 2011 potranno essere etichettati con le nuove denominazioni: Docg "Rosazzo"



Da una piccola percentuale di ribolla gialla si può ottenere la nuova Docg

L'uvaggio avrà come base il Friulano (almeno il 50%), Sauvignon (20-30%), Pinot bianco o Chardonnay (20-30%) e Ribolla gialla (fino al 10%).

(per l'uvaggio bianco prodotto nell'ex Sottozona); Doc "Ribolla gialla di Ro-

sazzo" e "Pignolo di Rosazzo" (due Sottozone distinte ma insistenti sullo stesso territorio) e la nuova Sottozona del "Refosco di Faedis", che sostituirà l'attuale denominazione di Refosco Nostrano, utilizzata in cinque comuni a nord di Cividale: Torreano, Faedis, Attimis, Nimis e Tarcento. Anche la Doc cambierà nome e, in linea con (quasi) tutte le sorelle regionali, si chiamerà Friuli-Colli Orientali.

La nuova Docg Rosazzo

(ora Sottozona dei Colli Orientali) interessa una decina di aziende che, su una trentina di ettari di vigneto, producono circa 750 ettolitri di vino l'anno. Con l'etichetta della Docg si produrrà soltanto un vino bianco, che è una novità assoluta per il Friuli Venezia Giulia. Infatti, si tratta di un uvaggio con base di Friulano (almeno il 50%), Sauvignon (20-30%), Pinot bianco o Chardonnay (20-30%) e Ribolla gialla (fino al 10%).



Eun edificio passato attraverso molte ristrutturazioni ma dalle fondamenta antiche. Storia del primo Novecento. L'insegna, Trattoria da Miculan, è quella della prima ora. Ma dal 1997 questo locale di Tricesimo appartiene alla famiglia Riccato. Una coppia giovane: Juri di Udine e Michela Cumini di Cividale. Marito e moglie che si dividono il lavoro: lui cucina, lei serve con affabilità e professionalità in sala, indirizza la clientela sulla scelta dei piatti e l'abbinamento dei vini. Da Miculan a Riccato. "Abbiamo acquistato l'azienda quattordici anni fa da una famiglia storica, gestori dagli anni della seconda guerra mondiale". A trascinarlo Juri è una passione che na-

sce da piccolo. "Guardavo mia mamma che lavorava in cucina e ne rimanevo affascinato", racconta. Qualche anno dopo, la solita trafila: la scuola alberghiera a Falcade in provincia di Belluno, le prime esperienze ai fornelli in Friuli e in Veneto. Quindi, conosciuta Michela (che aveva provato pure lei da cuoca e oggi è sommelier), il matrimonio e il lavoro assieme.

La cucina proposta da Miculan? Juri precisa con attenzione le parole: reinterpretazione non rivisitazione. "C'è una differenza sostanziale: noi non cambiamo i piatti, semplicemente li reinterpretiamo. Che significa mantenere il prodotto nelle sue peculiarità ma presentarlo meglio in tavola, soprattutto dal pun-

IL RISTORANTE DEL MESE

Trattoria da Miculan a Tricesimo

Piatti semplici ma reinterpretati

to di vista estetico: i piatti rimangono semplici ma vengono offerti in maniera ordinata e così contribuiscono ad aumentare il piacere del cibo". Abilità, quella del titolare, che deriva da molti concorsi, anche di livello internazionale, e da un'inesauribile voglia di imparare.

Ma Juri è anche un cuoco da competizione. Numerosi i successi conseguiti: un oro e un argento ai campionati italiani come

Dal 1997 il locale appartiene alla famiglia Riccato

cucina calda, altri ori come cucina fredda, anche in Austria, Germania e Svizzera, con la squadra regionale. Pure un bronzo alle Olimpiadi di Erfurt. "Anche le gare sono una passione", spiega. Un maestro nel lavoro? "Ho lavorato con Silvio Di Giusto e, se devo fare un nome, faccio il suo". Il pesce solo in giorna-



te particolari. Da Miculan è una trattoria dove si serve soprattutto carne. Qualche piatto? La proposta è ampia. Come antipasti il San Daniele, lo sfornato di zucca al Montasio, la soppresa con polenta, il baccalà mantecato con crostini, il lardo con riduzione di aceto, il petto d'anatra stagionato su Treviso marinato all'agro, le lumache alla Bourguignonne. Tra i primi lo scigno di San Daniele, i cjalsons della Carnia con ricotta affumicata, le tagliatelle alle castagne al ragù di cinghiale, i garganelli al ragù d'anatra, le lasagnette al radicchio di Treviso. E poi i secondi: il roastbeef di manzo alla griglia, la tagliata di manzo con salsa al vino,

la costa di maialino al forno su verza stufata, le costicine d'agnello scottate in crosta di pistacchio, il guancialetto in umido con radicchio di Treviso brasato, il baccalà alla Vicentina, e naturalmente contorni e dolci, rigorosamente fatti in casa. Non mancano i menù del giorno: per fare un esempio, la lonzetta di maiale con crema di formaggio e pere, la zuppa di cipolle e topinambur con crostini, i ravioli integrali al capriolo, il cinghiale in salmi alle mele.

Nulla viene lasciato al caso. E c'è anche molta attenzione alla stagione. "Il menù - fa sapere Juri - ruota a seconda dei mesi. E proponiamo serate a tema: a breve una con il maialino. Poi, come d'abitudine, erbe, asparagi, funghi". Quanto ai vini, lo sfuso della casa è di Spessa, ma ci sono decine di etichette: "La cantina è sempre aggiornata, la qualità è medio-alta, la provenienza regionale". Il cliente medio? "Famiglie e, a pranzo, professionisti".

Lo spazio interno è diviso

in due sale, una è rustica e con il foggolar funzionante nel periodo invernale. Trovano posto, da Miculan, una quarantina di coperti. Con il primo caldo se ne aggiungono altri 30 all'aperto, sulla terrazza. Entrando, c'è pure il banco dell'osteria per i bicchieri "volanti". Con Juri e Michela lavorano due camerieri e una lavapiatti. Il prezzo medio di un pasto, bevande incluse, si aggira sui 30 euro. Il lo-

Il cuoco Juri ha vinto un oro e un argento ai campionati italiani come cucina calda

cale si trova a Tricesimo, in piazza Libertà 16, a pochi metri dalla statale sulla direttrice che porta a Nimis. Ampio parcheggio a disposizione. Telefono e fax: 0432/851504. Sito: www.trattoriamiculan.com. Chiuso il mercoledì sera e giovedì tutto il giorno.

Marco Ballico

Ai raggi X il "male oscuro" contro cui lottano tutti i giorni i nostri imprenditori.

ATTUALITÀ

BUROCRAZIA

Peso insopportabile

Alcuni esempi: la normativa per le costruzioni in zona sismica e lo schedario vitivinicolo

Sonia Sicco

La burocrazia che fa male all'impresa, quella che non semplifica i provvedimenti normativi, che non facilita la comprensibilità del linguaggio amministrativo, che non accelera la conclusione dei procedimenti e, dunque, non agevola la vita degli imprenditori. E' il "male oscuro" contro il quale le categorie economiche del Friuli Venezia Giulia chiedono alla politica risposte concrete.

"Lo sviluppo dell'economia passa attraverso strumenti che intervengono sulla fiscalità, ad esempio sull'Irap - afferma **Alessandro Calligaris** (Confindustria Fvg) - ma anche attraverso forme di fiscalità di vantaggio. Servono interventi rapidi per ridurre i tempi della burocrazia, incentivando la diffusione dell'e-government". Calligaris plaude la scelta dell'Amministrazione regionale, guidata da Renzo Tondo, di modificare la governance di Friulia, riportata al sistema tradizionale, "con una mission più vicina alle imprese".

Tra le priorità indicare dal leader di Confindustria ci sono anche la realizzazione della banda larga, infrastrutture come elettrodotti e rigasificatori che affrontino la questione dell'approvvigionamento energetico e le bonifiche dei siti inquinati. Nella classifica delle maggiori difficoltà segnalata dalle imprese a **Marco Simeon** (Api) "oneri legislativi e burocratici si trovano quasi sempre al primo posto". Per fare un esempio, che ri-



Alessandro Calligaris

guarda il comparto edile, "c'è l'Autorità ai contratti pubblici, alla quale ogni impresa che intende partecipare deve versare una tassa a copertura dei costi di funzionamento (in origine a carico dello Stato), oltre a una fideiussione, e agli oneri di sopralluogo sul sito di esecuzione dei lavori. E questo a prescindere dall'aggiudicazione dell'appalto". Secondo Simeon "il prin-



cipio ispiratore, peraltro normativamente sancito sin dal 2000, è che non si debba richiedere documentazione alle imprese, nel caso in cui la pubblica amministrazione

Tra i punti dolenti anche la ritenuta del 10% sui compensi per gli interventi per il recupero edilizio e il risparmio energetico

ne abbia già la disponibilità. Continua ad accadere esattamente il contrario. E' il caso di molte pratiche che prevedono la trasmissione di un certificato d'iscrizione alla Camera di Commercio o del D.U.R.C. in corso di validità, tenuto conto che questo viene acquisito anche d'ufficio dall'ente richiedente".

Fra i punti dolenti evidenziati da **Graziano Tilatti** (Confartigianato) c'è la legge sulla tracciabilità dei flussi in edilizia e la normativa regionale (L.R. 16/2009) per le costruzioni in zona sismica. Ma anche in tema di riduzione della pressione fiscale le cose non vanno meglio. "Pochi mesi fa - racconta Tilatti - è stata introdotta una ritenuta del 10% sui compensi per gli interventi per il recupero edilizio (36%) e il risparmio energetico (55%), ritenuta che quando l'intervento comprende la fornitura di beni significativi, rischia di assorbire l'intero margine di guadagno in un momento in cui l'assenza di liquidità rischia di far saltare le aziende". Devastanti per le imprese edili, secondo Tilatti, "i ritardi nei pagamenti da parte della committenza pubblica, il vin-

colo di stabilità che blocca anche in regione la cantierabilità di molti progetti già esecutivi".

Due le questioni irrisolte per **Franco Rigutti** (Confcommercio). "Le nostre attività sono penalizzate da un'imposizione fiscale troppo elevata e dall'eccessiva burocrazia. Ma le piccole e piccolissime imprese hanno anche necessità di una politica sistemica di sviluppo dell'innovazione, senza la quale nostro Paese è destinato a perdere la sfida della competitività. Competitività - osserva Rigutti - che si gioca sulla razionalizzazione e l'ottimizzazione di organizzazioni, procedure, sistemi. E l'Ict è lo strumento per raggiungere questi obiettivi".

Alcuni nodi rischiano di pregiudicare la ripresa, secondo **Dario Ermacora** (Coldiretti): si chiamano Psr (Piano di sviluppo rurale) "per rispondere



Franco Rigutti

a nuove priorità e sfide definite in sede comunitaria per accelerare lo sviluppo rurale. I fondi comunitari per le aree depresse non sono più un sostegno ma un vero e proprio reddito". Ma anche Agea, Catasto ex austriaco, Schedario vitivinicolo e le stringenti norme in materia igienico-sanitaria "con pesi difficili da sostenere per le piccole imprese".

"La nostra Regione che era la più snella e veloce nelle procedure, oggi è fanalino di coda", conclude Ermacora.

LA RISPOSTA DELLA REGIONE

Cittadinanza digitale

Migliorare la soddisfazione del cittadino. E' il traguardo da tagliare per l'Amministrazione regionale.

La diffusione della telematica nella Pubblica Amministrazione può migliorare i servizi, ma può soprattutto rendere effettiva quella "cittadinanza digitale" che è ormai espressamente indicata, come "diritto sociale", nelle norme dell'Unione europea e dei singoli Paesi membri.

La prima direttrice del cambiamento annunciata dall'assessore regionale all'Organizzazione, **Andrea Garlatti**, è la "selezione delle funzioni". Con risorse pubbliche che sicuramente non cresceranno nel prossimo futuro occorre evitare di aprire nuovi fronti per concentrarsi piuttosto su un numero limitato di interventi.

La seconda direttrice nasce dalla preoccupazione della tenuta del sistema giuridico-formale, a causa di una produzione legislativa eccessiva. Non solo informatizzare i processi amministrativi, e renderli disponibili per via telematica, dunque, ma anche riprogettazione degli stessi per renderli più semplici.

FOCUS

Tracciabilità dei rifiuti

Sistri, avvio in salita



Tracciabilità dei rifiuti, è andamento lento in Friuli Venezia Giulia. Il Sistri, il sistema di controllo della tracciabilità dei rifiuti nato nel 2009 su iniziativa del Ministero dell'Ambiente per permettere l'informatizzazione dell'intera filiera dei rifiuti speciali a livello nazionale - e dei rifiuti urbani per la Regione Campania - fatica a entrare a regime.

A rallentare l'applicazione del sistema, che si pone come obiettivi la semplificazione delle procedure e degli adempimenti oltre alla riduzione dei costi sostenuti dalle imprese, ci sono diversi ostacoli. Tra questi, fattori tecnici.

Ideato per combattere l'illegalità nel settore dei rifiuti speciali e di contrastare il proliferare di azioni e comportamenti non conformi alle regole esistenti, il Sistri vuole mettere ordine a un sistema di rilevazione dei dati che sappia facilitare, tra l'altro, i compiti affidati alle autorità di controllo. Ma l'avvio è stato subito in salita.

Il sistema, spiega Confindustria Fvg, comporta un forte cambiamento nella gestione dei rifiuti, fatto attraverso un siste-

ma informativo sulla loro movimentazione. Da un sistema cartaceo - imperniato sui tre documenti costituiti dal formulario di identificazione dei rifiuti, registro di carico e scarico, modello unico di dichiarazione ambientale (MUD) - si passa a una gestione informatica della documentazione. Ma l'adeguamento non è facile. Secondo il pre-

A dicembre scorso il 20% dei dispositivi consegnati non funzionava

sidente **Alessandro Calligaris**, "la procedura non è ancora pienamente operativa". Le aziende segnalano anziché dei

progressi dei passi all'indietro nel funzionamento dei dispositivi Usb e delle black box messi a disposizione.

A dicembre scorso il 20% dei dispositivi consegnati non funzionava: un numero sufficiente ad impedire al sistema dell'impresa italiana di utilizzare fluentemente Sistri per la movimentazione di tutti i rifiuti. Le difficoltà preoccupano le imprese: il rischio è che la procedura che doveva semplificare la quotidianità la stia invece complicando.

Negativo il giudizio della Confartigianato regionale. Il presidente, **Graziano Tilatti**, ha evidenziato come "il 2010 è stato caratterizzato negativamente dal Sistri, che non è mai entrato in funzione per carenze "romane" e che è stato prorogato in extremis dal ministro per l'Ambiente **Stefania Prestigiacomo** che, ricevendo le nostre sollecitazioni, ha emesso il 22 dicembre un decreto di proroga di cinque mesi". "Noi eravamo pronti ad applicarlo: molte nostre imprese hanno perso tempo e investito risorse, per ora invano. Ci auguriamo che a Roma riescano a trovare la quadra", conclude Tilatti.

Si potranno presentare anche nel 2011 le domande per il fondo di garanzia

CATEGORIE

CONFIDI

Microcredito prorogato

Ad accedervi le microimprese con meno di 10 addetti. Individuati gli istituti di credito

Confidi Friuli e Confidimprese Fvg informano che è stata decisa una proroga (la scadenza era stata fissata in precedenza allo scorso 31 dicembre) per la presentazione delle domande sul fondo di garanzia "Microcredito", la novità prodotta dalla convenzione stipulata tra la Camera di commercio e i due Confidi. L'obiettivo? Sostenere tramite la concessione di finanziamenti assistiti dal-

Sono ammissibili le iniziative volte all'internazionalizzazione, al risparmio energetico e allo sviluppo aziendale

la garanzia prestata dal Confidi Friuli e dal Confidimprese Fvg, a valere sulle risorse messe a disposizione dalla Cciao, progetti di internazionalizzazione, competitività e risparmio energetico messi in cantiere dalle microimprese della provincia di Udine con meno di 10 addetti e un fatturato annuo non superio-

re ai 2 milioni di euro. «Nello stendere la convenzione - sottolinea il presidente di Confidi Friuli Enzo Pertoldi - abbiamo considerato in primis l'obiettivo di dare risposte concrete alle esigenze delle imprese, pensando non solo all'attuale fase di lenta ripresa se non ancora di crisi, ma anche al dopo, quando pure il "piccolo" tornerà a investire per lo sviluppo. La decisione di mantenere aperta la possibilità di fare domanda di finanziamento va in questo senso».

Sono ammissibili al finanziamento le iniziative volte al raggiungimento degli obiettivi di internazionalizzazione delle imprese, risparmio energetico e sviluppo aziendale. Rientrano, a titolo di esempio, l'acquisto di arredi e dei mezzi produttivi, la creazione di reti commerciali, la realizzazione di processi di razionalizzazione degli assetti gestionali e organizzativi dell'impresa, la realizzazione di processi di creazione e di sviluppo di nuove imprese (spin off e start up), nonché i processi di diversificazione di attività da par-



te di imprese in funzionamento, la creazione di prototipi e la realizzazione di produzioni di prova, l'acquisizione di consulenze per fronteggiare situazioni di successione generazionale o fabbisogno manageriale temporaneo, l'implementazione di sistemi di qualità ambientale/sistemi integrati sicurezza-qualità-

I finanziamenti hanno una durata compresa tra i 19 e i 60 mesi

ambiente. Possono beneficiare dei finanziamenti "Microcredito" aziende

della provincia di Udine con meno di 10 addetti e un fatturato annuo non superiore ai 2 milioni di euro. Sono stati individuati per la prima tranche gli istituti di credito ai quali rivolgersi: si tratta delle banche aderenti alla Federazione delle Banche di credito cooperativo Fvg e della Cassa di Risparmio del

Friuli Venezia Giulia. Tra le regole della convenzione si precisa inoltre che l'impresa può beneficiare di un unico finanziamento "Microcredito" fino al tetto massimo di copertura del 100 per cento delle spese sostenute, al netto dell'Iva. L'importo minimo è fissato in 10mila euro, quello massimo è invece definito in funzione della percentuale di garanzia Confidi concessa: 50mila euro (garanzia 50%), 41.666 euro (60%), 35.714 euro (70%), 31.250 euro (80%). I finanziamenti sono regolati a tasso variabile, pari all'Euribor maggiorato dei seguenti spread, definiti in funzione della percentuale di garanzia concessa: 2,30% (garanzia 50%), 2,00% (60%), 1,90% (70%), 1,70 (80%). I finanziamenti hanno una durata compresa tra i 19 e i 60 mesi, senza periodo di preammortamento, e sono garantiti da apposito Fondo rischi dell'importo di 175mila euro messi a disposizione, in parti uguali, dalla Camera di commercio e dai Confidi. Per maggiori informazioni www.confidifriuli.it e www.confidimpresefvg.it.



FIAP

A breve il rilancio del Patto Sicuro

Agenti immobiliari, veri professionisti

Si scrive Patto Sicuro e si legge chiarezza ed equità a tutela del consumatore. La Fiaip punta nel 2011 al rilancio di questa iniziativa che regola i rapporti tra mediatori e consumatori che vogliono comprare casa. Una sorta di accordo siglato tra diversi attori che ha il suo fulcro

Patto sicuro è una sorta di accordo siglato tra diversi attori che ha il suo fulcro in un decalogo

in un decalogo. In base a questo l'agente si impegna ad esempio a rendere nota ai clienti la propria abilitazione professionale, esibendo agli stessi il tesserino da cui risulti la regolare iscrizione al Ruolo mediatori della Camera di Commercio; a effettua-

re una visura catastale/tavolare dell'immobile; ad assumere informazioni presso il venditore circa la conformità urbanistica e la regolarità degli impianti tecnologici. Tutti standard questi che tutelano il consumatore; oneri che ricadono sull'agente che però può fregiarsi di un brand di totale garanzia. Il mediatore viene poi inserito in un elenco della Cciao e il suo operato viene giudicato da un comitato composto ed opera con tre componenti, uno in rappresentanza della Camera di Commercio Industria, Artigianato, Agricoltura, uno in rappresentanza dei mediatori immobiliari e uno, a rotazione, in rappresentanza delle altre associazioni che hanno promosso l'iniziativa "Patto Sicuro". "Ci teniamo che passi questo messaggio - dice il presidente della Fiaip, Leonardo Piccoli - Gli agenti immobiliari sono dei veri professionisti". Tant'è che in via Ta-

vagnacco a Udine, dove ha sede l'associazione, la "scuola" e la formazione non finiscono mai. Si è concluso da poco un ciclo di 5 incontri sul tema "Fiscalità immobiliare" promosso dalla Fiaip Udine. L'iniziativa è stata organizzata in collaborazione con l'Ordine dei Commercialisti, con cui è stato sottoscritto un importante accordo professionale e sindacale. "L'Ordine - ha spiegato Piccoli - ha messo a disposizione degli agenti immobiliari as-

Si è concluso da poco un ciclo di 5 incontri sul tema "Fiscalità immobiliare"

sociati i contributi di una serie di qualificatissimi professionisti". "Un'importante iniziativa - continua - che ha innalzato ulteriormente il livello



Leonardo Piccoli

dei professionisti nostri associati, affinché possano incidere positivamente sulla collettività". E collettività vuol dire anche immigrati. "Li conosciamo veramente? - dice Piccoli - In verità abbiamo sbagliato a giudicarli". Ecco quindi che con questo

"nuovo mondo", che rappresenta il 13% del mercato è necessario firmare un patto. "Dobbiamo accompagnarli per mano nella nostra città e farli capire come si vive nelle case". L'integrazione insomma parte dalla Fiaip. In via Roma si pensa co-

si a localizzare "un punto" gestito dalla federazione in cui gireranno tutte le offerte immobiliari in diverse lingue tante quante sono rappresentate dalle maggiori comunità di immigrati residenti a Udi-

In via Roma, quartiere degli immigrati, si pensa di localizzare "un punto" gestito dalla federazione in cui gireranno tutte le offerte immobiliari

ne. "L'agente immobiliare deve essere qualcosa di più di un semplice mediatore - conclude Piccoli - deve essere un "termometro" del mercato. Non vogliamo essere solo dei sensali che chiedono ai clienti il 3% della vendita dell'immobile".

Secondo Ferrante Pitta, oggi gli interventi piccoli e diffusi nelle città sono i più penalizzati

CATEGORIE

API

No ai grandi appalti

“L'accorpamento rischia di portare ad una riduzione delle gare e a una semplificazione del lavoro”

Il Presidente del Gruppo Edili dell'Associazione Piccole e Medie Industrie di Udine, cav. Ferrante Pitta, è intervenuto sull'opportunità o meno di appaltare grandi opere, con una conseguente riduzione del numero di gare da indire, rispetto, invece, all'appalto di più opere dalle dimensioni contenute. Gli appalti pubblici hanno una grande ricaduta sulla nostra economia, tanto più nell'attuale fase di incertezza economica e finanziaria che sta penalizzando, più di ogni altro settore, l'industria delle costruzioni. In particolare, nella no-



stra Regione, si registra da un lato il calo delle opere medio-piccole, cioè inferiori ai due milioni e mezzo di euro e, dall'altro un incremento delle opere di importo superiore ai cinque milioni di euro. “La crescita dell'importo medio delle opere oggetto di appalto e l'incremento dei bandi per grandi interventi infrastrutturali, con importi superiori alla soglia comunitaria (circa cinque milioni di euro)” – continua Pitta – “segnano il ritorno del fenomeno del gigantismo delle opere pubbliche, nonostan-



te l'impegno assunto per una revisione dei vincoli economici imposti agli enti locali al fine di sviluppare gli investimenti nei settori della manutenzione, dell'ambiente e della riqualificazione urbana”. Oggi, infatti, sono proprio

gli interventi piccoli e diffusi nelle città ad essere più penalizzati e, in generale, si riscontra sempre di più la tendenza ad accorpare in un unico intervento opere che potrebbero essere frazionate. L'accorpamento porta così ad una riduzione dei

numeri delle gare e produce senz'altro un'immediata semplificazione del lavoro e delle incombenze a carico della Stazione appaltante. Per contro però ciò determina immediati effetti sull'economia locale: il nostro tessuto economi-

co è composto di tante piccole e medie imprese, che sono strutturalmente preparate per partecipare a gare di piccolo-medio importo e risultano competitive ed efficienti nell'esecuzione di lavori di piccole-medie dimensioni.

“Anche per una corretta gestione del territorio” – conclude il Presidente del Gruppo Edili dell'API di Udine – “è opportuno che ci sia la consapevolezza di quanto sia fondamentale, per la nostra Regione, un piano programmato di piccole e medie opere capaci di modernizzare il patrimonio immobiliare, mettere in sicurezza le infrastrutture, garantire una rete idrica e fognaria efficiente, migliorare il sistema di trasporti locali. Sono questi interventi la vera emergenza del Paese e sono questi gli interventi che possono costituire una risposta significativa alla crisi economica ed occupazionale.

“Nella nostra Regione si registra il calo delle opere medio-piccole, cioè inferiori ai due milioni e mezzo di euro”

CONFINDUSTRIA Il convegno

Come valutare i collaboratori

Dipendenti soddisfatti e identificati con la missione e la visione aziendale sono un presupposto fondamentale per il successo dell'azienda.

E' su questo concetto che è ruotato, a palazzo Torriani il convegno promosso da Confindustria Udine, Ordine degli Ingegneri della provincia di Udine e AICQ Triveneta dal titolo: “L'importanza dell'equilibrio tra gli aspetti razionali e quelli emotivi nella conduzione e valutazione dei propri collaboratori”.

Dopo l'introduzione ai lavori di Claudio Magon, capogruppo del “Terziario Avanzato” di Confindustria Udine; di Alberto Bobbo, presidente AICQ Triveneta, e di Marco Morocutti, coordinatore della Commissione Ingegneri dell'Industria dell'Ordine Ingegneri di Udine, l'incontro ha ospitato tre relazioni.

Nella prima Raffaele Perrotta, consigliere dell'Ordine degli Ingegneri della Provincia di Udine, ha rimarcato come la «la valutazione delle prestazioni sia un importante fattore di comunicazione oltre che uno strumento tecnico indispensabile: as-



sicura il coinvolgimento emotivo dei collaboratori attraverso il meccanismo dei riconoscimenti, aiuta a riflettere sulla realtà operativa, esplicita le differenze di significato attribuite agli obiettivi».

Nella seconda Piero Dettin, presidente del Comitato “Risorse Umane e qualità del lavoro” di AICQ, ha individuato nella soddisfazione del personale una risorsa primaria per l'azienda. «Il coinvolgimento, l'ascolto del cliente interno, la disponibilità del leader e la delega decisionale sono infatti – ha evidenziato Dettin – i tratti distintivi delle organizzazioni che affrontano e vincono le sfide sempre più impegnative dei mercati».

Nella terza Giorgio Cozzi, presidente I.S.O. S.r.l., ha sviluppato il tema della

leadership e dell'intelligenza emotiva, sottolineando l'importanza dell'autorità morale nella leadership: «Gestire persone – ha osservato – richiede abilità emozionali speciali, ascoltare per essere ascoltati, credere per farsi credere, aprirsi per far aprire e raccogliere il meglio da sé e dagli altri».

E' seguita, quindi, moderata da Vincenzo Missio, presidente di Coveco srl, membro del Comitato Piccola Industria di Confindustria Udine, una tavola rotonda cui hanno preso parte, oltre a Perrotta, Dettin e Cozzi, pure Giuseppe Carlini, partner senior di MC Consulting di Udine, Giordano Bruno Petrei, presidente di Modublok di Amaro, e Roberto Siagri, presidente di Euratech spa.

CONFINDUSTRIA/2

Pramollo

Un progetto da realizzare

Nel quadro della cooperazione tra la nostra Regione e la Carinzia basata sulla comune volontà di rafforzare le relazioni transfrontaliere, un nodo centrale hanno le iniziative di valorizzazione turistica della Valcanale Canal del Ferro, legate in particolare alla realizzazione degli interventi nel compendio Pramollo Nassfeld.

La definizione del progetto per la realizzazione degli impianti di risalita con partenza da Pontebba per raggiungere il Monte Madrizze e delle infra-

Entro un mese la giunta regionale deciderà sul da farsi

strutture connesse è in fase conclusiva dal punto di vista tecnico.

“La Commissione tecnica di valutazione, completata la fase delle integrazioni progettuali, sta ultimando la sua relazione - osserva il Presidente di Confindustria Udine, Adriano Luci - ed entro un mese la Giunta regionale sarà messa nelle condizioni

di decidere sulla proseguibilità del progetto”.

“E' una buona notizia - commenta Luci - il lungo iter che ha accompagnato la definizione progettuale è in dirittura d'arrivo. Si tratta di un investimento importante per due ragioni di fondo. Per il metodo di intervento attraverso la finanza di progetto che sottolinea l'importanza dell'integrazione tra impegno pubblico ed iniziativa privata nella realizzazione di un'opera a servizio del territorio, da un lato; per la significatività dell'intervento destinato a riqualificare una zona meritevole di valorizzazione dal punto di vista ambientale e turistico, dall'altro.

Ci sono le premesse, quindi, per rilanciare lo sviluppo economico

dell'area che comporterà nuovi investimenti destinati a migliorare la ricettività ed a potenziare le infrastrutture di servizio. Così la Val Canale ed

Grazie al progetto la Val Canale ed il Canal del Ferro potranno compiere un salto di qualità nel campo della vocazione turistica

il Canal del Ferro potranno compiere quel salto di qualità nel campo della vocazione turistica che costituisce un punto fermo nelle prospettive di crescita”.



All'esame la decima indagine sulla congiuntura. Il saldo delle previsioni tende al pareggio

CATEGORIE

CONFARTIGIANATO

Timida, ma è ripresa

Vanno bene le imprese con dipendenti del manifatturiero e dei servizi alla persona



Lo studio basato sulle interviste a 612 imprese artigiane fa emergere, anche nel secondo semestre del 2010, una prevalenza delle imprese con giro d'affari in calo rispetto a quelle in espansione; si tratta dell'ottavo semestre consecutivo con saldi d'opinione negativi. Se il segno dell'indice rimane sfavorevole per il consuntivo del fatturato (-7,1%) il valore è in deciso miglioramento rispetto alla prima parte dell'anno (-26,8%) e soprattutto rispetto al primo semestre del 2009 (-43,1%). Le previsioni per la prima parte del 2011 indi-

Secondo le previsioni ordini (+4,9%) e produzione (+3,9%) nel manifatturiero torneranno in positivo

cano un ulteriore recupero con un saldo per l'artigianato che tende al pareggio (-2,8%), ma con ordini (+4,9%) e produzione (+3,9%) nel manifatturiero che potrebbero tornare in terreno positivo. Rispetto alle scorse rilevazioni ricompare una certa tensione sul lato

dei costi per le materie prime: anche l'analisi sui 20 principali freni alla competitività delle imprese artigiane conferma tale tendenza con al terzo posto della graduatoria la crescita dei prezzi dei fornitori, segnalata dal 53% degli intervistati, quinta posizione per l'aumento dei costi bancari (47,8%) e settima per l'aumento dei costi per l'energia (45,5%). I problemi che gli artigiani pongono al primo posto dell'agenda dei politici sono l'eccessiva pressione fiscale, compreso l'adeguamento alla crisi degli studi di settore e l'eccessiva burocrazia, che in Italia co-

I FRENI ALLA COMPETITIVITÀ

Al primo posto gli studi di settore

RANK	FATTORE	%
1	ADEGUAMENTO STUDI SETTORE	63,3%
2	ALLUNGAMENTO TEMPI PAGAMENTI CLIENTI	61,2%
3	CRESCITA PREZZI FORNITORI	53,0%
4	CONCORRENZA SLEALE	52,3%
5	AUMENTO COMMISSIONI BANCARIE	47,8%
6	ALLUNGAMENTO TEMPI PAGAMENTO PUBBL. AMM.	46,2%
7	COSTI ENERGETICI	45,5%
8	CARENZA DOMANDA	43,5%
9	COSTI GESTIONE TROPPO ELEVATI	43,0%
10	ELEVATA COMPETITIVITÀ MERCATO	41,5%
11	AUMENTO TASSI INTERESSE	41,0%
12	ECESSIVO COSTO LAVORO	40,8%
13	UTILIZZO PATRIMONIO PERSONALE	35,6%
14	MANCANZA CAPITALI PER INVESTIMENTI	35,4%
15	PERDITE DEFINITIVE SU CREDITI	33,4%
16	RICHIESTA MAGGIORI GARANZIE BANCARIE	31,3%
17	POCA DISPON. MANODOPERA QUALIFICATA	31,0%
18	DIFFICOLTÀ GESTIONE RIFIUTI	23,8%
19	DIMINUIZIONE FIDI FINANZIAMENTI	23,2%
20	CANCELLAZIONE ORDINATIVI	16,3%

sta alle aziende un punto percentuale di PIL. Nei settori vanno bene - con saldi d'opinione già tornati in positivo sul secondo semestre 2010 - le imprese con dipendenti del manifatturiero e dei servizi alla persona e le imprese manifatturiere della sub-fornitura, i cui semilavorati sono quasi sempre destinati a committenti che operano

sui mercati internazionali. Le costruzioni sono ancora in fase recessiva ma in miglioramento rispetto alle ultime rilevazioni, vanno male i servizi, in particolare quelli destinati alle imprese, in peggioramento rispetto ad un anno fa. Resta critica la situazione sul versante occupazionale anche se il numero di imprese artigiane

che ha licenziato dall'inizio della crisi rimane circoscritto ad una su otto. Grave il fatto che tra le aziende che hanno licenziato solo il 6% è intenzionato a riassumere al termine della crisi, mentre il 77% non riassumerà e il 16% non sa ancora come si muoverà. In calo la presenza di apprendisti (6,5%), quasi dimezzata nell'ultimo triennio.

CNA/1

Sistri

Canone da non pagare

Il decreto che proroga fino al 30 aprile il periodo transitorio di operatività del Sistri non accontenta gli artigiani della CNA. "Perché pagare se il servizio non funziona? - sbotta Paolo Brotto, presidente CNA zona di Udine -, anzi la CNA propone di considerare la cifra versata lo scorso anno a copertura del canone 2011, visto che non abbiamo potuto usufruire del Sistri a causa della sua complicata e difettosa applicazione". La piattaforma informatica continua infatti a subire modifiche; ad oggi si opera con doppio regime, informatico

e cartaceo, e non senza parecchie difficoltà. Il sistema imposto dal Ministero dell'ambiente, ad esempio, spesso non risulta compatibile con i PC di vecchia generazione, ragion per cui parrucchieri, estetiste, lavasecco e altre tipologie di artigiani, che magari neanche facevano uso di internet, si sono ritrovati a dover acquistare un computer nuovo e pure a pagare il tecnico. Oltre il danno dunque la beffa: non solo le PMI devono attrezzarsi per mettersi in regola con la nuova gestione dei rifiuti, ma poi non ricevono il servizio per il quale stanno pagando un canone.

CNA/2

L'accesso al portale per inviare le domande era impossibile

Chiarimenti sull'Inail

cesso è impossibile nonostante i ripetuti tentativi di collegamento. Risultato

intanto CNA ed altre associazioni di categoria rimangono a bocca asciutta.



Nello Coppeto

Nei primi dieci minuti il sistema informatico si è inceppato rendendo vani gli accessi ai fondi

to: dopo soli 10 minuti di vani accessi i fondi risultano esauriti. I call-center dell'Inail, naturalmente, vengono sommersi di telefonate di protesta, ma

"Si tratta di una modalità inaccettabile, vogliamo chiarimenti", dichiara il presidente provinciale CNA Udine Coppeto, "una vergogna -, tuona il presidente regionale CNA Fvg Puntin -, l'Inail dia da gestire al comparto i fondi invece di fare bandi a cui non si può neanche accedere. Non si possono cre-

are aspettative del genere offrendo l'opportunità di sfruttare aiuti e sostegni quando concretamente l'accesso al bando risulta impossibile". Coppeto si fa portavoce del disagio dell'associazione e della sua società di servizi che ha seguito la gara, che ha raccolto numerose domande per poi scoprire che dopo solo 10 minuti i fondi erano già esauriti. "Inaccettabile, il sistema informatico è tarato male - prosegue Coppeto -. Allora molto meglio andare in posta, come una volta, e fare raccomandate, almeno ci sarebbe una graduatoria. Vogliamo chiarimenti e una nuova apertura del bando, altrimenti la CNA richiederà l'annullamento della gara".

Operativo un nuovo servizio a disposizione delle aziende nel campo di una delle normative più sottovalutate

CATEGORIE

CONFCOMMERCIO

Consulenza privacy

La violazione degli obblighi causa anche multe di 120 mila euro

Si allarga la gamma dei servizi di Confcommercio Udine. L'associazione propone ora anche la consulenza privacy, normativa spesso sottovalutata dalle imprese ma che impone sanzioni molto pesanti dal punto di vista pecuniario, e pure penali. Più che opportuno dunque, sottolinea l'associazione, che ogni azienda si sottoponga a uno screening al fine di verificare il rispetto delle norme.

Gli uffici si mettono a disposizione per una verifica aziendale gratuita. Sulla base delle informazioni raccolte in quell'occasione, Confcommercio redigerà quindi una lettera con evidenziati gli adeguamenti che l'azienda dovrà effettuare per essere in regola con la normativa di legge e proporrà conseguentemente il servizio di adeguamento con la predisposizione della documentazione necessaria per comporre il Documento programmatico sulla sicurezza e tutti i moduli eventualmente necessari.

L'articolo 44 del decreto legislativo del 30 dicem-



bre 2008, n.207, convertito in legge il 27 febbraio 2009, ha disposto un inasprimento delle sanzioni, sia amministrative che penali, irrogabili in caso di violazione degli obblighi privacy. Si va dai 1.000 ai 120mila euro, fino alla reclusione in caso di trattamento illecito dei dati e falsità nelle dichiarazioni e notificazioni al Garante.

Ma quali sono gli errori più frequenti in cui può incorrere un'azienda? "Si pensa che il problema riguardi solo chi gestisce dati sensibili con strumenti informatici - spiega il presidente Servizi di Confcommercio Luciano Snidar -, ma il gestire una pic-

cola anagrafe dei clienti per inviare gli auguri di Natale, o di compleanno, già fa scattare una serie di obblighi da rispettare previsti dalla legge. Altro errore frequente è il sottovalutare la sicurez-

Il gestire una piccola anagrafe dei clienti già fa scattare una serie di obblighi da rispettare

za nella conservazione dei dati. Conservare dati cartacei di clienti in un archivio facilmente accessibile da terzi, oppure dati

conservati in un computer senza aver predisposto password di accesso personalizzate per ogni incaricato fa scattare le inadempienze".

Cosa si rischia nella peggiore delle ipotesi? "Ci sono due tipologie di violazioni - prosegue Snidar -: violazioni amministrative e violazioni penali. Le amministrative sono omissione o inidonea informativa all'interessato, cessione illecita di dati, mancata adozione delle misure minime di sicurezza, omessa o incomple-

ta notificazione al Garante, omessa informazione o esibizione di documenti al Garante. Le violazioni penali sono invece trattamento illecito dei dati, inosservanza dei provvedimenti del Garante, violazione da parte dei datori di lavoro in materia di raccolta di dati ed effettuazione indagini sui lavoratori, falsità nelle dichiarazioni e notificazioni al Garante. Le sanzioni relative alle violazioni penali variano dall'arresto per 15 giorni alla reclusione fino a 3 anni".

E quanto può costare mettersi in regola? "Il costo per regolarizzare la propria posizione è molto diversificato dalla tipologia dell'azienda e dall'organizzazione che ha la stessa.

Le violazioni penali variano dall'arresto per 15 giorni alla reclusione fino a 3 anni

Una piccola azienda che non ha dipendenti e gestisce esclusivamente dati amministrativi e anagrafici dei clienti non ha particolari problemi e può predisporre una semplice autocertificazione, preparata anche in modo autonomo dall'imprenditore; nel caso di una azienda strutturata con dipendenti, scatta invece l'obbligo della redazione del Documento programmatico sulla sicurezza.

Info: Gianpietro Chialina (0432/538763; gianpietro.chialina@ascom.ud.it).



Luciano Snidar



Presidente Zamparo che cos'è e cosa vuol dire l'Alleanza delle Cooperative Italiane nata a Roma il 27 gennaio?

È un avvenimento storico per il movimento cooperativo nazionale. L'Alleanza delle Cooperative Italiane nasce per dare più forza alle imprese cooperative. È un organismo reale dove non ci si limiterà a parlare a un'unica voce.

Le tre più rappresentative organizzazioni cooperative - Agci, Confcooperative e Legacoop - assieme rappresentano oltre il 90% del settore per persone occupate (1.100.000) e fatturato realizzato (127 miliardi di euro). Ben 43.000 le imprese rappresentate con oltre 12 milioni di soci. Il coordinamento per ora non avrà una struttura

stabile, ma un patto di consultazione e un rappresentante comune - la prima nomina è toccata al presidente di Confcooperative, Luigi Marino -. Nella prima fase l'attività dell'Alleanza punterà a consolidare il progetto a livello nazionale. Nel giro di tre anni l'obiettivo è quello di estendere l'attività di coordinamento ai settori e ai territori.

È un'esperienza nuova nel mondo della cooperazione?

Non si arriva all'improvviso ad un tale risultato, ma è un percorso preceduto, negli anni, da molte esperienze concrete, così come testimonia l'attiva collaborazione comune. Già nel 1990 le tre centrali hanno scelto un **modello comune di relazioni industriali** da cui nascono 15 Ccnl e vari organismi bilaterali.

CONFCOOPERATIVE

Intervista al Presidente provinciale Zamparo

L'alleanza della vera cooperazione

Abbiamo difeso la cooperazione da chi voleva omologarla alle imprese capitalistiche tradizionali; concorso alla disciplina innovativa del socio lavoratore; gestito il percorso di riforma del diritto societario cooperativo; fronteggiato le aggressioni che ci colpiscono a livello comunitario; posto un argine all'intenzione di demolire il regime fiscale delle cooperative; creato iniziative economiche comuni come la CFI, Coperfidi Italia, ecc...; e potrei continuare con molte altre attività.

Quali conseguenze vi saranno in Regione?

Anche in questo caso non vi saranno stravolgimenti particolari. Già oggi come Presidenti ci coordiniamo rispetto a tutti i più importanti problemi che coinvolgono la cooperazione, l'economia, il lavoro, ecc....

Si faccia attenzione però che l'Alleanza, pur nella comunanza di visione rispetto ai grandi temi, non cancella la storia, né mette in discussione l'identità e l'autonomia di

nessuna delle tre centrali che restano distinte nella governance interna e nei rapporti con le proprie cooperative associate.

Certi principi ispiratori restano un patrimonio connotato di ciascun movimento e per il quale le associate si identificano.

Anni di lotta al fianco delle imprese cooperative per la loro tutela, non sono un barattabile con alcun accordo, seppur di alto profilo. Si inizia quindi

Ben 43.000 le imprese rappresentate dalla nuova realtà nazionale con oltre 12 milioni di soci

un percorso che ci vedrà impegnati anche ad affinare e far convergere il sentire comune sui principi ispiratori della cooperazione partendo dai valori largamente condivisi.



Gianpaolo Zamparo

Quanto pesa oggi il movimento cooperativo rappresentato dalle tre Centrali regionali?

In termini di numeri posso dire che questi sono indicativi di una forza economica significativa. In tre posso dire che rappresentiamo quasi 1.100 cooperative aderenti, 600.000 soci circa, più di 30.000 addetti ed un volume d'affari che si aggira intorno ai 3 miliardi di euro. Questo senza contare le Banche di Cre-

dito Cooperativo che contano 49.900 soci, 1.400 dipendenti, 300.000 clienti e 12,3 mld di massa operativa.

Ma più dei numeri, tengo a sottolineare che questo accordo dovrà porsi come obiettivi cardine i temi di attualità più importanti: la legalità, la difesa della vera cooperazione contro gli abusi, la tutela del lavoro e del reddito dei lavoratori, la promozione delle produzioni agroalimentari locali, la salvaguardia delle fasce sociali più deboli e dell'inclusione sociale, ecc.... Uno strumento per far sentire più forte la nostra voce.

Un baluardo contro le forme spurie di cooperazione di cui oggi siamo testimoni.

Un obiettivo altrettanto importante è quello di tutelare e promuovere i valori della vera cooperazione contro la tendenza, oggi in voga, di "farsi" un sindacato datoriale a proprio uso e consumo che faccia solo gli interessi di qualcuno, magari attuando pratiche estranee ai principi cooperativistici.