

UdineEconomia

Ottobre 2013 - N. 8

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



FUTURE FORUM/1
Il lavoro tra quindici anni
pag. ► 3



FUTURE FORUM/2
Scienza e città a novembre
pag. ► 5



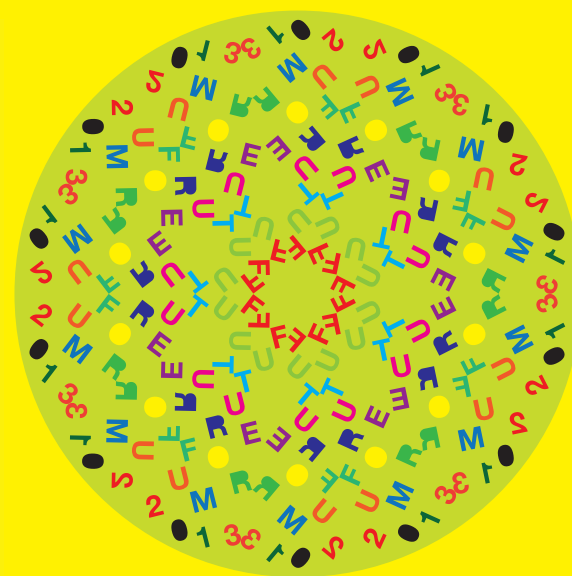
FUTURE FORUM/3
Nuovi orizzonti con le aggregazioni
pag. ► 6

FUTURE FORUM
ESSERE NUOVI BE NEW
UDINE 2013

→ **Future Forum**
→ **essere nuovi/be new**

Udine 14 ottobre - 29 novembre 2013

www.friulifutureforum.com



di Giovanni Da Pozzo*

La crisi che per molti aspetti stiamo ancora vivendo, e che al Fvg sta lasciando quella che speriamo essere una coda, seppur molto lunga, ci pone irrimediabilmente di fronte a una grande occasione di cambiamento. I paradigmi di spazio e tempo, lo sostengo da anni, si sono completamente trasformati: il tempo si è ridotto, è velocissimo, è istantaneità, grazie soprattutto alle nuove tecnologie della comunicazione, "responsabili", di converso, anche di aver dilatato lo spazio d'azione, allargandolo a tutto il mondo con la globalizzazione. Sono questi i parametri entro cui anche i cittadini e soprattutto il sistema economico della nostra regione si trovano oggi a muoversi. La rapidità e la violenza di questa crisi dell'economia è stata destabilizzante, lasciandoci attoniti e in molti, troppi casi, a terra, a causa anche di un sistema istituzionale italiano che non ha saputo reagire a questo scossone. Imprese e lavoratori, invece,

Essere nuovi tutti insieme per guardare avanti

vogliono reagire e lo stanno facendo, pur entro un sistema che non è ancora riuscito a risolvere problemi strutturali atavici, e che invece dovrebbe accompagnare la rinascita dell'economia. Molti, nel sistema produttivo, hanno già capito che nulla è come prima, che il cambiamento richiede trasformazione, un nuovo sguardo alla realtà, prospettive completamente nuove. Molti lo stanno intuendo. Molti hanno ancora la necessità di essere aiutati in questa trasformazione, aiutati ad abbandonare un pericoloso attaccamento al passato.

Consapevoli che non si può chiedere il cambiamento se non lo si pratica in prima persona, come Camera di Com-

mercio di Udine, tramite il nostro percorso di innovazione Friuli Future Forum, ci siamo rimboccati le maniche e ci siamo messi all'opera, cominciando a dare un nostro contributo a questa richiesta di futuro, senza la pretesa di essere risolutivi, ma con il desiderio forte, sincero di essere utili. Raccolgendo l'appoggio e la collaborazione di un network amplissimo di enti e realtà locali - Università, Comune e Regione, associazione vicino/lontano, Friuli Innovazione, Catas, tutte le categorie economiche e il sistema scolastico -, abbiamo progettato insieme la rassegna "Future Forum 2013 - Essere Nuovi / Be new", che ha preso avvio il 14 ottobre e che si svilupperà tra incontri, con-

ferenze, esperienze, laboratori fino alla fine di novembre. Nelle pagine di questo numero di Udine Economia potrete approfondire quanto è già "andato in scena" e quanto ci (e vi) aspetta nel mese di novembre. Un impegno grande e corale, il respiro di un territorio intero che anela futuro, per cui abbiamo voluto chiedere un aiuto scientifico prestigioso, di tre fra le massime organizzazioni mondiali che si occupano di analizzare la realtà e l'economia da punti di vista di assoluta innovazione e qualità, garantendo scenari e "ricette" concrete per prepararci con intelligenza alle sfide che ci aspettano: l'Institute for the Future di Palo Alto, l'Ocse di Parigi, il Copenhagen

Institute for future studies. Oltre a garantirci assistenza nel programma, ci stanno inviando qui a Udine i loro massimi ricercatori ed esperti, con cui la comunità economica e sociale friulana può in questo momento confrontarsi, da cui può trarre sostegno, idee, suggerimenti preziosissimi.

Crediamo che per guardare avanti sia necessario un nuovo approccio, sia necessario essere aperti, "essere nuovi", come diciamo in questa manifestazione. Una rassegna che ha l'ambizione di provare a dare una svolta, che ha l'ambizione di essere utile innanzitutto a imprese e lavoratori, che ha l'ambizione di mettere a disposizione persone e strumenti in grado di stimolare un cambio

di cultura, ma anche un tangibile cambio d'azione.

Sentiamo che il mondo dell'impresa è sensibile e stiamo riscontrando che anche il mondo della scuola, quegli studenti che saranno i prossimi imprenditori, lavoratori, classe dirigente, stanno rispondendo con convinzione - un'ottima speranza per il futuro di questa terra. Come istituzioni, viviamo anche noi questa esperienza, ci mettiamo in ascolto e ci mettiamo anche in azione, ci impegniamo a essere protagonisti di questa trasformazione, confidando di ispirare l'intero sistema, non solo regionale. Ci apriamo alla collaborazione, ci mettiamo a disposizione, confidando di sancire anche un nuovo modo di operare, all'interno delle istituzioni e fra istituzioni, che devono rispondere reattivamente a questa realtà in rapida mutazione.

Perché per "essere nuovi" davvero, dobbiamo essere convinti tutti. E dobbiamo esserlo tutti insieme.

*Presidente della Camera di Commercio di Udine e Unioncamere Fvg



NUOVI MERCATI
Business in Kazakhstan e Azerbaijan
pag. ► 19



SANGALLI
Nuovi strumenti per la finanza
pag. ► 20-21



CONTROGARANZIE
Credito più facile con il bando
pag. ► 25

Ha preso il via e continuerà fino al 29 novembre la nuova manifestazione che vuole anticipare le nuove tendenze

FUTURE FORUM

LE PRIME DUE SETTIMANE

Il futuro è qui

Le nuove sfide che ci attendono nei prossimi anni analizzate attraverso conferenze e confronti

Prosegue a pieno ritmo il Future Forum 2013, che ha avuto il via libera ufficiale lunedì 14 ottobre ed è pronto a dipanarsi tra conferenze, confronti, workshop con le aziende, incontri con le scuole e vere e proprie "esperienze di futuro" fino al 29 novembre. Un team formato dalla Camera di Commercio di Udine con il suo percorso d'innovazione Friuli Future Forum, dall'Università di Udine e dall'associazione vicino/lontano, passando attraverso la Regione Fvg e il Comune di Udine e istituzioni come Friuli Innovazione, Catas, tutte

Cinque le grandi aree tematiche che sono poi le linee guida delle settimane del Future Forum: industria, lavoro, sapere, città e scienza

le associazioni di categoria, le scuole, i distretti, e con la collaborazione di Rai Fvg e Messaggero Veneto. E soprattutto con il beneficio delle partnership internazionali prestigiose che partecipano all'intero progetto: Institute for the Future di Palo Alto, OCSE (Organizzazione per la cooperazione e lo sviluppo in Europa) e Copenhagen Institute for Future Studies.

A tenere banco in queste due prime settimane, i primi due blocchi di questioni fondamentali, ciascuna a contraddistinguere le tematiche affrontate dagli ospiti internazionali e dai partecipanti del territorio. Nei prossimi 15/20 anni "come cambieranno l'industria, le piccole e medie imprese, il welfare?" E quindi "come cam-



bieranno l'artigianato, il turismo, il green growth?" (che si sta svolgendo proprio mentre chiudiamo questo numero di UdineEconomia).

Si è partiti dal Ceo del Copenhagen Institute for Future Studies Claus Kjeldsen, che ha dialogato con il direttore del dipartimento per l'Imprenditorialità, le Pmi e lo Sviluppo locale dell'Ocse Sergio Arzeni su quale futuro possibile, come riportiamo in queste pagine di UdineEconomia, per un evento inaugurale che ha visto una Sala Valduga gremita come ottimo auspicio. Ci si è poi soffermati sul tema dell'evoluzione del welfare e sul reddito di cittadinanza, e sul futuro del lavoro, con le analisi di Antonio Vanuzzo de Linkiesta e Francesco Venier di Mib School of management, ma anche con la presentazione della "Envisionig Be New" da parte di Daniele Pitteri, Multimedia Manager di FFF, la mappa del futuro elaborata appositamente per Friuli Future Forum (pubblicata su www.

IL FAB LAB

L'artigianato si fa digitale

Con un ricco programma di incontri ospitati negli spazi comunali di via Stringher 12, il Comune di Udine e Confartigianato Udine tra il 21 ottobre e il 7 novembre offrono il primo esempio in regione di temporary "Fab Lab", uno spazio dotato di una serie di strumenti in grado di realizzare, in modo flessibile e semi-automatico, un'ampia gamma di oggetti. Chiunque, seguendo i corsi proposti, potrà dare forma concreta alle proprie idee. «Con questa iniziativa si sperimenta nuove forme di benessere e di sviluppo - spiega l'assessore all'Innovazione e allo Sviluppo economico, Gabriele Giacomini - una scommessa futuribile che potrà innovare il nostro modo di produrre e scambiare beni intersecando le nuove tecnologie digitali con l'artigianato. Soddisfatti il presidente del Movimento Giovani Imprenditori di Confartigianato Udine Alberto Dreossi e il direttore Gian Luca Gortani, nel ringraziare Comune e Ciaa per il sostegno e la collaborazione. I workshop sono tutti gratuiti, ma è necessaria la prenotazione su www.udine3d.it/fablab o chiamando il PuntoInforma del Comune allo 0432/414717.

futureforum.it) a partire dalle ricerche realizzate dai massimi istituti di ricerca sul futuro mondiali: Insitute for the future di Palo Alto, Envisioning Tech, Oecd, What's Next, Future Exploration Network, Copenhagen Institute for future studies, World Future Society. «Questa mappa parte - ha detto Pitteri - dalle cinque grandi aree tematiche che sono poi le linee guida delle settimane del nostro Future Forum: industria, lavoro, sapere, città e scienza. E analizza le macro tendenze e le previsioni riguardo al loro sviluppo. Da un lato emergono 10 macro tendenze comuni; dall'altro ogni settore configura una sorta di percorso di sviluppo proprio, potenziali scenari a partire dal 2020 in avanti. Prendendo il tema "lavoro", per esempio, si modificheranno le modalità di conoscenza, la transettorialità sarà premiante e peseranno sempre più le capacità di collaborazione, il lavoro a distanza, le competenze cross-culturali». Le due settimane iniziali hanno poi vi-

sto proseguire la riflessione sui temi della finanza del futuro, nella sede Confapi Fvg di viale Ungheria, con Alessandra Bechi, Direttore Ufficio Tax & Legal e Affari Istituzionali dell'Aifi, Barbara Lunghi, Responsabile dei mercati per le Pmi di Borsa Italiana, Marco Morganti, direttore generale di Banca Prossima, moderati da Roberto Calugi, Responsabile Area "Sviluppo delle imprese" della Camera di Commercio di Milano. Quindi Bruno Lamborghini, presidente dell'Aica e docente all'Università Cattolica di Milano, che ha dato sette caratteristiche attorno alle quali deve svilupparsi la capacità lavorativa del futuro: innovazione, ricerca e libertà creativa, capacità di operare condivisione e conoscenza, cultura del cambiamento e coraggio di cambiare, coscienza sociale, gusto della bellezza e apertura al mondo. E se Enzo Rullani, docente di strategia d'impresa alla Venice International University, con l'opinione economico Fulvio Mattioni hanno proposto il concetto di rete come via maestra anti-crisi - una crisi che Rullani ha preferito definire come transizione, come spinta al cambiamento -, con un discorso però differenziato su prospettive generali per Rullani, che Mattioni ha invece declinato sulla realtà specifica della Bassa friulana, la prima settimana si è conclusa con "Quali competenze per nuovi sviluppi commerciali internazionali: direzioni e chiavi di lettura oltre il web 2.0", con Mirco Cervi, Consulente Marketing Senior di Gc&P, e con il giornalista Roberto Bonzio, che ha dialogato con gli studenti riguardo al progetto multimediale "Dal west al web, storie di italiani che costruiscono nuove imprese in America" e ha quindi incontrato il pubblico sui "suoi" "Italiani di frontiera"

L'EVENTO INAUGURALE

Claus Kjeldsen (Ceo Copenhagen Institute) e Sergio Arzeni (Direttore Ocse per le Pmi)

"Adattarsi velocemente al cambiamento"

Large falcate davanti alla platea di una strapiena Sala Valduga, per il Ceo del Copenhagen Institute for Future Studies. Attraverso 14 "Mega-tendenze" spiega come saremo da qui a 15 anni: come dovranno cambiare le aziende, il nostro modo di lavorare. In un futuro che è già presente e in un mondo globale che corre velocissimo. Il super ospite dell'evento inaugurale (lunedì 14 ottobre, "Quale sarebbe il futuro migliore?") della prima edizione di "Friuli Future forum. Be new / Essere nuovi" è Claus Kjeldsen, alto, biondo, sguardo di ghiaccio. E' a capo del primo istituto nato in Europa, fondato nel 1970, con l'obiettivo di concentrare sul futuro gli studi economici e le analisi socio-politiche: "Non cercate qualcuno che lo governi, il vostro cambiamento. Tutti sono responsabili di tutto, il cambiamento si attua solo se tutti collaborano e lo vogliono". Kjeldsen aveva appena terminato il suo ragionamento sui "cluster", raggruppamenti, reti di aziende. Cambiamento: il mondo è un rapido divenire e bisogna adattarsi a esso, velocemente, individuando i "megatrend" dello sviluppo e provando a governarli. Dalla scelta dei mercati di sbocco a quella dei propri consumatori fino, appunto, alla nuova organizzazione in cluster. Raggrup-



Platea affollata in sala Valduga

pamenti che devono essere intersettoriali e internazionali, in cui le piccole imprese si aprano alla collaborazione, facciano network, invece di chiudersi rimanendo bloccati sulla competizione interna. E capendo da subito che la società diventerà sempre più anziana, concentrata nelle grandi città e "sheconomy", orientata alle donne e a una maggiore flessibilità. Questi tratti vanno colti come opportunità dalle imprese, ma anche dalle istituzioni, sempre le più restie al cambiamento. "Per innovare? - si chiede il futurologo - bisogna essere agili, flessibili. Più i cluster sono aperti, più il processo è facile".

Individuate 14 nuove mega tendenze. Fondamentali risultano i network tra le aziende

"Nel futuro - ricorda Kjeldsen - è certo che le cose cambieranno sempre più velocemente e quindi la sfida dei distretti di piccole e medie imprese sarà costruire organizzazioni capaci di adattarsi al cambiamento continuo. Inoltre devono migliorare molto nella capacità di lavorare in-

sieme, perché il futuro sarà di iperspecializzazione, e quindi i distretti, che prima non erano abituati a lavorare insieme, non dovranno essere circoscritti geograficamente, ma dovranno collaborare tra loro, con competenze dislocate in tutto il mondo". Dunque secondo il Ceo del Copenhagen Institute "se le pmi saranno organizzate in distretti capaci di adattarsi ai cambiamenti e sapranno lavorare insieme bene, riusciranno a competere anche con le grandi imprese sul mercato globale".

"L'amico Claus - interviene Sergio Arzeni, Direttore del Dipartimento per l'Imprenditorialità, le Pmi e lo Sviluppo locale dell'Ocse, l'organizzazione per la cooperazione e lo sviluppo economico - parla di velocità del cambiamento. Il problema del nostro paese è l'assoluta lentezza con cui le istituzioni rispondono al cambiamento". Arzeni snocciola un dato catastrofico: un italiano su 5 non è in grado di comprendere un testo per bambini di 10 anni. E' il report Ocse sulle competenze, secondo cui "l'Italia è ultima tra 24 Paesi". E questo apre il problema dell'istruzione, dell'aggiornamento, della formazione continua. "La rapida obsolescenza della conoscenza pone il capitale umano fuori dal mercato. Ma questa for-

mazione, necessaria soprattutto per le Pmi, va fatta all'interno dell'azienda e non più demandata ad agenzie esterne". E' il primo punto della ricetta Arzeni. Gli altri: agire sul cuneo fiscale, ridare potere d'acquisto alle persone, modellare sulle grandi fonti di spesa come la sanità, migliorare i trasporti e la logistica. "La lista è infinita: non c'è settore nel quale non bisognerebbe fare aggiustamenti", aggiunge. "L'impresa media italiana è la più produttiva d'Europa; il problema è che sono troppo poche, bisognerebbe che tutti si impegnassero per sviluppare politiche a favore delle piccole imprese, perché diventino medie, perché possano investire di più in innovazione e andare per il mondo, per assicurare il benessere per l'Italia".

Gli applausi scrosciano: "Questo è il paese dove si vive all'emergenza. Si attaccano le "pecette", ma urgono riforme strutturali, serie e vere. Non si può procedere per micro-interventi. Con questi numeri e con piccole manovre per ridurre il debito dello 0,1% non si va da nessuna parte". E conclude il direttore di uno dei dipartimenti dell'Ocse: "L'Italia è in panne, l'Europa è in panne. Se si continua a lavorare così, non si andrà da nessuna parte".

Oscar Puntel

UdineEconomia

mensile fondato nel 1984

Direttore editoriale:
Giovanni Da Pozzo

Direttore responsabile:
Daniele Damele

Caporedattore
Davide Vicedomini

Ufficio stampa
Chiara Pippo

Editoria e Redazione:
Camera di Commercio di Udine
Via Morpurgo 4 - 33100 Udine
Tel. 0432 273111/543
mail: urp@ud.camcom.it

Progetto grafico:
Colorstudio

Impaginazione/Fotoliti:
Digigraf - Udine

Stampa:
Centro Servizi Editoriali S.r.l.
Via del Lavoro 18
36040 Grisignano di Zocco (VI)

Fotoservizi:
Tassotto & Max Snc - Udine

Archivio:
C.C.I.A.A. - Tassotto & Max Snc

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

La tiratura del mese di settembre, è stata di 47.500 copie

Certi lavori saranno destinati a estinguersi, soppiantati dalle macchine. Ne arriveranno altri

FUTURE FORUM

COME LAVOREREMO NEL FUTURO?

Nuova imprenditorialità

Venier (Mib): "I lavori creativi saranno quelli più valorizzati". Reinterpretare per essere nuovi

Oscar Puntel

"Be the best. It's the only market that's not crowded" (Sii il migliore. E' l'unico mercato che non è affollato). Ma si potrebbe anche ricordare: "A bureaucrat is an expensive microchip" (Un burocrate è un microchip costoso). Al workshop dedicato a "Come lavoreremo (e vivremo) nel futuro?", (terza giornata della settimana Future Forum dedicata al lavoro), arriva Francesco Venier, friulano di Maniago, direttore Executive Mba al Mib School of management di Trieste.

Parla di nuova imprenditorialità. E comincia dalle cifre: il tasso di disoccupazione della Camera di Commercio è assistito senza batter ciglio. Il futuro? Comincia dalla formazione, che non dovrà mai fermarsi. In 136 slide proiettate e quasi tre ore di intervento, le parole più ricorrenti di Venier saranno "Be" e "Yourself". Sii te stesso. "The median worker is losing the race against the machine." (Il lavoro medio sta perdendo la



Francesco Venier, direttore Executive Mba al Mib School of management di Trieste

gara contro le macchine). Lo scenario futuro è un mondo che corre e cambia. "Certi lavori saranno destinati a estinguersi, soppiantati dalle macchine - dice il ricercatore del Mib -. Ne arriveranno altri: quelli della robotica, dell'internet mobile, il cloud computer, i veicoli che si guideranno da sé. Le tecnologie avanzate nell'estrazione di gas naturali

e nell'energia rinnovabile". E aggiunge: "E' una rivoluzione che sta già avvenendo: siamo circondati dai computer, che tracciano la nostra esistenza. La ricerca è piena di idee realizzate, ma non ancora industrializzate". "Human creativity is the ultimate economic resource" (La creatività umana è l'ultima risorsa economica). Se le macchine ci soppiantano

teranno e la burocrazia sarà gestita da loro, all'uomo non resta che la creatività. "I lavori creativi saranno quelli più valorizzati. E che staranno sul mercato. Non significa necessariamente inventare qualcosa di nuovo. Basterà anche solo re-interpretare o mixare elementi che già si conoscono, per ottenere nuove o diverse funzioni", avverte Venier. Per essere quindi competiti-

I lavori futuri: quelli della robotica, dell'internet mobile, il cloud computer, i veicoli che si guideranno da sé

vi sul mercato occupazionale, basterà "interpretare tre diverse caratteristiche: l'imprenditorialità, il personal branding e l'iperconnettività".

Sul primo aspetto, i nuovi lavoratori dovranno "proporre idee nuove, con una cultura di apertura, anche all'interno dei componenti delle stesse aziende. Le persone e la loro creatività dovranno essere al centro.

Il nuovo leader degli ambienti lavorativi non sarà più un "capo" che fa scendere la sua volontà dall'alto, ma dovrà essere un mentore, che sa motivare le persone e farle collaborare assieme". Sul fronte del "Personal branding" - specifica ancora Venier - "sarà fondamentale riconoscere il proprio valore, quello degli altri, e comunicarlo reciprocamente. La condivisione, fondamento dei social media, dovrà essere estesa alle competenze. Dovremo comportarci come dei ballerini di tip tap imprenditoriale. In questo senso gli under 35 sembrano molto più avanti degli altri". E sull'iperconnettività, Venier spiega: "E' necessario acquisire informazioni da più tipi di fonti, per poi saperle legare, dargli un senso. Organizzare e gestire più canali sarà fondamentale. Per essere attrattivi in futuro diventerà un presupposto indispensabile".

"The future of work is on demand". Il futuro del lavoro è a chiamata. Ma sarà anche trasparente (cioè nessuna informazione potrà più essere nascosta), competitivo e a organizzazione piatta. Dovremo essere laureati, perché l'università è la nuova soglia dell'istruzione e rappresenta già oggi quello che una

La condivisione, fondamento dei social media, dovrà essere estesa alle competenze

volta era la scuola superiore. La competizione per i posti di lavoro non sarà limitata a dove viviamo. Lavoreremo a distanza e anche su commissioni che potranno arrivarci dall'altra parte del pianeta. Scordiamoci il posto fisso e la costruzione di una splendida carriera aziendale. Se ci andrà bene, piuttosto, saremo inseriti in un "virtual team", gruppo di persone che collabora e coopera grazie alle reti, utilizzando le tecnologie collaborative, oltre i confini spaziali, temporali e organizzativi. Avremo più libertà e potere. E più opportunità di guadagnare in base al nostro merito, alla nostra capacità di fare e non in funzione della nostra appartenenza geografica. Poi l'importante è credere in se stessi. Così, una delle slide di Venier riporta: "We're CEOs of our own companies: Me Inc". Siamo gli amministratori delegati delle nostre stesse aziende: IO SpA.

GLI ALTRI EVENTI/1

Internet e il suo immenso potenziale

In un'economia (e una società) globalizzata, che sta riducendo sempre più la variabile "tempo" e di converso ampliando a tutto il mondo la variabile "spazio", Internet offre la possibilità a ogni azienda di arrivare già oggi, potenzialmente, a 2 miliardi di utenti che usano stabilmente la rete per fare ricerche. Internet è la chiave di volta: il 70% delle persone tra i 18 e i 34 anni in Italia naviga regolarmente, e lo fa il 25% degli over 55, percentuali destinate a crescere esponenzialmente nel futuro, soprattutto nel nostro Paese, perché la spinta del web è arrivata più tardi e il valore della nostra "net economy" è ancora la metà di quello della Gran Bretagna.

A questo potenziale le aziende devono saper attingere in tutte le forme: non solo e non tanto per vendere prodotti tramite e-commerce, ma anche e soprattutto per "ascoltare" il mercato, capire quali sono i trend, conoscere abitudini e linee distributive di nuovi Paesi, interrogare la clientela sulle proprie necessità per targettizzare meglio prodotti e servizi offerti.

Di queste enormi potenzialità, ancora così poco "sfruttate" dal mondo delle imprese, ma già disponibili e di certo in grande sviluppo, ha parlato Mirco Cervi, consulente marketing senior di GC&P, intervenendo nella sede di Confapi Fvg per il Future Forum 2013, introdotto dal direttore Lucia Piu. «La strategia d'impresa - ha evidenziato Cervi - è sempre più o meno la stessa, ma gli strumenti sono destinati a diversificarsi e a cambiare. Dunque è utile sempre par-



Mirco Cervi, consulente marketing senior di GC&P

tire dalla base, capire chi siamo, dove vogliamo andare e come, quindi capire quali sono oggi gli strumenti del web che ci consentono di ottene-

"L'imprenditore si deve formare, anche se dà la gestione web a dei professionisti"

re sensibili miglioramenti e in tempi anche brevi». Alla base di tutto, in ogni caso, «ci vuole onestà e trasparenza delle comunicazioni ed è necessario che gli imprenditori si formino. Anche se l'azienda si affida a dei professionisti per la gestione del proprio profilo web, l'imprenditore deve e può essere formato per essere consapevole dei mezzi da utilizzare».

Per Cervi internet è utilissimo per "ascoltare", per capire che cosa chiede la clientela, e ciò permette agli imprenditori italiani, quasi geneticamente dotati del talento della flessibilità, di adattare il proprio business in base alle esigenze del cliente.

Ovviamente, però, di fondo ci vuole un progetto e una strategia. E soprattutto serve conoscere bene il proprio prodotto o servizio. Cervi ha raccomandato un'analisi approfondita, consigliando «di andare a identificare quel fattore distintivo del prodotto che permette a un'impresa di distinguersi», ossia di essere in qualche modo unica nel mare magnum del mercato globale.

«Scegliere il target di clientela, sempre più selezionata, personalizzare il prodotto per posizionare la nostra Pmi dove le aziende dei grandi numeri non riescono a entrare. Internet permette più facilmente di capire dai potenziali clienti internazionali che cosa dobbiamo fare di più per loro, ideando un'offerta particolare per un cliente particolare.

E la flessibilità, tipica italiana, oggi sta salvando tantissime aziende anche di settori tradizionali».

Non è solo e-commerce, dunque, «che è strategia, ma la Pmi deve gestire la sua presenza sul web e saper utilizzare le leve di marketing digitale, partendo dal sito web, che è l'azienda. Iniziamo a farci trovare dal cliente nel modo in cui richiede il cliente, lavoriamo sui contenuti e parole chiave, mettiamo subito in chiaro chi siamo e, con onestà, come possiamo esserti utili».

GLI ALTRI EVENTI/2

Coltivare il talento con la tenacia

Per affrontare al meglio il futuro i presupposti sono il cambiamento, la volontà, la conoscenza, la tenacia, la follia e la condivisione dell'esperienza con gli altri. L'opinione è del giornalista Roberto Bonzio, ed è emersa nell'incontro "Dal west al web, storie di italiani che costruiscono nuove imprese in America", all'aula magna dell'Itis Malignani. Bonzio, ex giornalista della Reuters, ha fatto proprio il motto "think out of the box", pensare fuori dagli schemi, ha preso armi e bagagli e se n'è andato in America con la sua famiglia, investendo quello che aveva e catapultandosi nella Silicon Valley, alla ricerca di storie da raccontare, con le motivazioni che un giornalista dovrebbe avere sempre «curiosità, gusto per l'originalità, per la trasgressione». Tutto questo va fatto «non in senso negativo, di furberia, ma con la capacità di rompere le regole e gli schemi prestabiliti, alla ricerca di una nuova via, diversa dalla strada che tutti sono abituati a percorrere, coltivando il talento e tentando, senza aver paura di sbagliare. Non ci sono leader che rivelano che cos'è il futuro, bisogna solo sperimentare e provare. "Trust your crazy ideas"».

E coltivare il talento è proprio quello che hanno fatto gli italiani di frontiera documentati da Bonzio. Lo sviluppo dell'idea è maturato in itinere, prima di partire non aveva in mente che le cose andassero in questo modo. Poi la ricerca è nata, grazie ai suggerimenti e ai primi contatti forniti da un amico antropologo italiano, Cesare Marino, che si trovava già negli States, e si è concentrata sui suoi connazionali,



Il giornalista Roberto Bonzio al Malignani

«capaci di ragionare fuori dagli schemi». Bonzio esalta le virtù e il talento degli italiani «hanno la capacità di seguire una strada diversa. In un mondo

"Non ci sono leader che rivelano che cos'è il futuro, bisogna solo sperimentare e provare"

che cambia velocemente è la cosa più importante», elevandoli a dispetto degli altri che «nella maggior parte dei casi, pur preparati, sono mentalmente abituati ad applicare una serie di protocolli. Noi invece, capaci di muoverci in patria tra mille ostacoli e limitazioni, manteniamo uno spirito che andrebbe valorizzato invece di essere represso. La versa-

tilità, in un mondo che cambia velocemente, è la cosa più importante. L'Italia oggi ne è ricca, e sperpera questo patrimonio culturale».

Perché si arriva a questo spreco? «Non siamo capaci di condividere, di fare squadra. E' quella che io chiamo "Sindrome da Palio di Siena", ovvero mi realizzo nel fatto di far fallire il tuo progetto. Siamo abituati a un sistema di conflitti che ci fanno perdere molte energie. Assieme a questa associazione altri due tipi di sindromi, come le chiamo io quella «della pastasciutta e quella del ragazzo della via Gluck». La prima si riferisce al fatto che la rendita di posizione rappresenta una palla al piede considerevole per molti nostri connazionali. Come nel caso della pasta, che è un piatto buono, si chiedono perché mai si debba cambiare o cercare altro. Così succede che si diventi pigri, non si voglia sapere come vanno le cose nel resto del mondo, visto che il mondo paga per venire in Italia e vedere cose che sono alla nostra portata tutti i giorni. Riguardo alla seconda c'è poi un'insana nostalgia nel rinvangare tutto quello che è successo in passato come se fosse sempre meglio di quello che abbiamo adesso, ma chi l'ha detto che quando ci lavavamo in cortile si stava meglio?».

Ma i giovani devono partire per forza allora? «M'ispiro a quanto dichiarato tempo fa da Renzo Piano, ovvero che i giovani devono partire per vedere com'è il mondo e poi ritornare. Solo facendo questo potranno ripercorre le orme di grandi italiani, ispirati e ispiratori, coraggiosi, che hanno saputo osare».

Quanto ti fa risparmiare la tua stampante?

Con le soluzioni per la stampa e l'archiviazione digitale Ioprint, riduci le spese di stampa fino al 30%.

Sapete quante risorse in termini di tempo e denaro sono impegnate nei vostri processi di stampa?

La maggior parte delle aziende non lo sa. La nostra consulenza vi permette di allineare le stampanti alle vostre esigenze, migliorarne la resa e ridurre il numero e i tipi di dispositivi e i materiali di consumo.

Una volta implementata la soluzione ideale, lavoriamo ad una soluzione proattiva dei problemi e monitoriamo la vostra gestione di stampa per scoprire come farvi risparmiare ancora più tempo e denaro e migliorare la vostra sostenibilità ambientale.

Vi proponiamo un contratto unico, un unico referente, un unico numero di telefono da contattare per l'assistenza di tutto il parco macchine e, se lo desiderate, un unico costo copia per tutti i dispositivi esistenti in azienda.

Smettete di preoccuparvi della gestione delle stampanti, lo facciamo noi.

Adesso, potete concentrarvi al 100% sul vostro business.



ioprint
• op

Soluzioni su misura
per la stampa
e l'archiviazione digitale

xerox 
Concessionario

www.incip.it

Ioprint s.r.l. - Via Manzoni, 16 - 33010 - Tavagnacco - UD
Tel.: +39 0432 465108 - Fax: +39 0432 688314
Mail: info@ioprint.it - www.ioprint.it

Gli incontri del prossimo mese verteranno su tre argomenti fondamentali. Nuovi metodi, nuove frontiere da scoprire

FUTURE FORUM

GLI APPUNTAMENTI DI NOVEMBRE

Sapere, città scienza e ricerca

Il futuro del sapere (4-13 novembre 2013 - a cura di Armando Massarenti):

Il futuro non prevede, nei prossimi 15 anni, nuove rivoluzioni tecnologiche, ma la complessità degli strumenti di cui già disponiamo richiede una nuova rivoluzione, questa volta delle modalità di utilizzo. Nuovi metodi educativi dovranno adattarsi a nuovi modelli formativi, per permettere alle generazioni future di conservare e sviluppare capacità critiche e selettive nell'acquisizione del sapere.

A discutere: dal Copenhagen Institute for Futures Studies Carsten Beck, che terrà la conferenza "Nuovi modi di imparare, nuove tecnologie, nuovi modi di lavorare"; il sociologo Derrick De Kerckhove, uno dei massimi studiosi mondiali di comunicazione e nuove tecnologie, con "Il battito del web. Come le emozioni in rete motivano l'attivismo politico, informativo e pubblicitario"; il professore di Internet Governance dell'Oxford Internet Institute all'Università di Oxford, Viktor Mayer-Schoenberger, che parlerà di "Big Data: una rivoluzione che trasformerà l'economia e la società", evidenziando le implicazioni positive dell'eccesso di dati (combattere le malat-

tie, contrastare il cambiamento climatico, risolvere misteri della scienza) e anche quelle negative, con le loro implicazioni preoccupanti per la società; l'economista Alberto Cottica, che nella conferenza "Wikicrazia - Democrazia nell'era della rete" sosterrà che le forme di governo, in futuro, saranno fatte da partecipazione popolare e condivisa; il sociologo e scrittore Alberto Abruzzese dialogherà con il vice presidente per l'Education di Confindustria Ivanhoe Lo Bello sul tema "La formazione oltre la scuola, oltre l'impresa"; con il giornalista Luca Debiase e il blogger Stefano Quintarelli la conferenza "Udine città della luce. La rete come acceleratore per le imprese del territorio".

E ancora: sul tema "La scuola digitale. Book in progress" Salvatore Giuliano, Mario Rotta e Agostino Quadrino; per "Le frontiere di tecnologie 3D, makers e big data nelle visioni di alcuni protagonisti" con Maurizio Caporali, Mirko Daneluzo, Alberto Barberis, Antonio De Lorenzo. Senza dimenticare, l'8 e 9 novembre, l'Udine3D Forum, promosso da Confartigianato Udine, i 20 workshop tecnici sui principali software di disegno e modellazione 3D (www.udine3d.it).

Il futuro delle città (18-22 novembre - a cura di Alessandro Verona):

Quale sarà il destino dei centri storici delle città medio-piccole? E quello delle aree periferiche dei territori? Il tema del riuso diventerà la regola di un nuovo sistema di valori per la società uscita dalla crisi?

Ne parleranno: l'esperta di politiche urbane e analista dell'OCSE Debra Mountford, che proporrà una conferenza dal titolo "Il futuro delle politiche urbane. Le proiezioni OCSE sulle politiche urbane"; il vincitore del Goldman Environmental Prize 2013 Rossano Ercolini parlerà di "Il futuro è senza rifiuti"; un incontro dal titolo "Riuso e design" con Lionel Devlieger del collettivo belga ROTOR, che smonta edifici destinati ad essere abbattuti per riutilizzarne tutto quello che riescono a recuperare e che ha la curatela della prossima Triennale di Architettura di Oslo; dal Centro Comune di Ricerca della Commissione Europea Paola Annoni su "Se i territori corrono, le imprese corrono. Il rapporto sulla competitività regionale della Commissione Europea"; Francesco Cazzaro, Claudio Cipollini e don Antonio Loffredo che si interrogheranno sui nuovi modi di autogestione



per i cittadini nella conferenza "Le esperienze di trasformazione urbana che cambieranno le nostre città"; Dilip Rahulan, Executive Chairman della Pacific Control Systems con Michele de Nigris dell'Energy Lab Foundation che parleranno di "Smart Cities"; Raffaele Trapasso dell'OCSE e Giuseppe Demateis del Comitato direttivo del Consiglio italiano per le scienze sociali dialogheranno nella conferenza "Programmare la vita di montagna".

Il futuro di scienza e ricerca (25-29 novembre 2013 - a cura di Michele Morgante):
Il futuro è basato su un nuovo accordo fra le esigenze dell'umanità e quelle dell'am-

biente, fra le esigenze dei popoli e la disponibilità delle risorse, tra etica e progresso scientifico. Le staminali produrranno quello che oggi non pare rinnovabile? Le ricerche sul Dna porteranno a nuovi cibi e prodotti? Come verrà prodotta l'energia che continua ad occorrere e sta finendo? Potremo sfamare tutti? Come? Cosa cambierà nelle nostre abitudini e società? Si interrogheranno: l'antropologa sociale dell'Institute for the Future di Palo Alto Brinda Dalal, consulente delle 500 imprese americane che stabiliscono il Dow Jones USA, che parlerà di "Tecnologia, industrie, natura: il mix per il futuro"; la studiosa Ivana Capozza, che

presenterà il nuovo: "Ambiente e sviluppo, habitat e abitanti. Report OCSE sull'ambiente, il paesaggio, il clima in Italia"; il vice presidente del colosso mondiale della produzione alimentare DuPont Agricultural Biotechnology Barbara J. Mazur che dialogherà sul futuro dell'alimentazione con il Rettore dell'Università degli studi di Scienze Gastronomiche Alberto Capatti e Kurt Schmidinger di FUTURE food; Giulio Colomba di Slow Food e Guido Scienza di IGA si confronteranno nella case history "Il vino del futuro"; Raffaella Rumiati e Stefano Baroni della SISSA di Trieste si confronteranno su "Cibo e neuroimaging".

L'INTERVISTA/1

Il massmediologo de Kerckhove

Aprirsi al network

Derrick de Kerckhove, il 7 novembre sarà ospite a Udine al Future Forum. La mattina incontrerà gli studenti. Come cambiano la scuola e i processi di trasferimento delle conoscenze con le nuove tecnologie?

Non cambiano abbastanza, questo è il problema. Non abbiamo ancora l'ordine dei gesuiti per educare i nostri figli alla cultura elettrica. Dopo l'invenzione della stampa, l'educazione non aveva delle strategie idonee alle novità introdotte dalla proliferazione dei libri e all'accesso rinnovato al sapere. Esistono due differenze fra il movimento della conoscenza tradizionale rispetto a quella on line: la prima è l'ubiquità, tutto è a disposizione ovunque, l'altra è quella che io definisco come "l'era del tag" cioè l'interconnessione di tutto con tutto, la permeabilità e la pervasività delle informazioni. Entrambe costituiscono una sorta di "mente aumentata" accessibile un po' come lo è la nostra mente e il nostro pensiero. Da qui derivano numerose conseguenze: la biblioteca si fa datateca, la proprietà intellettuale si ridefinisce e la pubblicità diviene.

Quali sono le sfide che attendono la formazione nei prossimi anni?

Ciò che realmente manca oggi è una visione d'insieme che apra la porta ai valori umani e al digitale. A tal proposito, dov'è la cosiddetta "agenda digitale"? La formazione che guarda al futuro si deve fare portavoce di valori civici e riaffermare la legittimità e la finalità dell'impresa. È necessario, pertanto, ricordare che in rete la reputazione è parte del capitale sociale dell'impresa. *Reputation Capital* è diverso da *Social Capital*, però sono strettamente connesse. La prima è l'immagine pubblica dell'impresa, l'altra è la sua rete di connessioni.



Derrick De Kerckhove

Lei ha affermato che l'utilizzo delle nuove tecnologie della comunicazione coinvolge anche le nostre strategie di elaborazione delle informazioni. Come?

Ponendo le nostre domande a Google o Wikipedia, ci stiamo abituando a ritenere la rete come un'estensione della nostra mente. Diamo per scontato che

"La rete crea connessioni e le PMI devono necessariamente farsi conoscere attraverso il web"

la rete ci fornisca risposte intelligenti che, se non ci fosse, non saremo capaci di reperire. Attraverso l'uso dei telefonini abbiamo stabilito un rapporto ipertestuale con la gente così come con l'informazione; quest'ultima essendo a disposizione ovunque, la trattiamo un po' come il nostro pensiero, a disposizione in qualsiasi momento per fornirci una risposta alle nostre domande ma non

sempre siamo in grado di trovare la risposta giusta. Si può prevedere che nella sensibilità più matura della cultura elettronica le persone inizieranno a rappresentare se stesse come nodi di un ipertesto in progresso continuo.

Nel pomeriggio sarà protagonista di "Il battito del web. Come le emozioni in rete condizionano i comportamenti delle imprese e dei mercati". Di cosa parlerà?

Voglio far capire che nell'era del web 2.0 le relazioni contano di più che la mera informazione e che la rete gioca il ruolo del sistema limbico-sociale. Questo vuol dire che la viralità fenomenale dei social media, ad esempio di Twitter, costituisce un coinvolgimento sociale come l'emozione costituisce un coinvolgimento fisico da parte del nostro corpo. Avendo descritto i percorsi e la grammatica virale, presenterò al pubblico le tre grandi regole della promozione: diffondere, coinvolgere il cliente (implica un cambiamento di paradigma del branding) e creare comunità (le gente non vive isolata, vive di rapporti, di relazioni e quest'ultime creano emozioni e coinvolgimenti).

Quali sono le opportunità che le PMI devono saper cogliere per distinguersi ed essere competitive sul mercato?

Le PMI devono essere in rete; anche un artigiano di periferia deve avere un sito, utilizzare i social network, essere connesso ai fornitori diretti tramite la rete. La rete crea connessioni e le PMI devono necessariamente farsi conoscere attraverso il web, creare relazioni e connessioni attraverso i social media e le comunità, locali e globali. Devono altresì tener conto della loro reputazione in rete e delle connessioni che si vengono a creare.

Giada Marangone

L'INTERVISTA/2

Lo Bello (Education Confindustria)

L'emergenza educativa

Ivanhoe Lo Bello, vice presidente per Education di Confindustria, il 12 novembre sarà ospite, insieme ad Alberto Abruzzese e ad Armando Massarenti alla conferenza pubblica: "Oltre la scuola, Oltre l'impresa". Su cosa verterà il suo intervento? Ce ne parli brevemente.

Sono onorato ed entusiasta di partecipare al Future Forum "Essere nuovi". Se si affronta il tema del futuro bisogna farlo, con "occhi nuovi", necessari per guardare alla scuola e all'impresa che sono le due ali che ci faranno volare verso la società della conoscenza. Il mio intervento tratterà proprio questo: l'Education. La questione educativa in Italia investe lo sviluppo economico, la coesione sociale, l'innovazione e il Welfare. La seconda parte del mio intervento sarà dedicata alle imprese che dovranno riacquisire la loro dignità formativa per affrontare le sfide della globalizzazione e della rivoluzione tecnologica.

Che ruolo riveste la formazione nella creazione di nuovi posti di lavoro?

La formazione crea posti di lavoro se fa crescere persone capaci di creare posti di lavoro, fa affidamento cioè sulle competenze che ciascun giovane può sviluppare nel suo percorso formativo. Oggi chi arriva al diploma o alla laurea non deve chiedersi se ci sarà un posto di lavoro per lui, ma quanti posti di lavoro riuscirà a creare. Gli ultimi dati Ocse hanno mostrato quanto base siano le competenze degli italiani. È questo il cuore del problema. Una formazione valida crea posti di lavoro quando sviluppa competenze negli studenti. Una maggiore apertura delle scuole all'impresa sollecita anche, negli studenti, la nascita di uno spirito di auto-imprenditorialità che è neces-



Ivanhoe Lo Bello

sario per tornare a competere nel mondo. Abbiamo un manifatturiero avanzatissimo e un Paese che offre risorse culturali e paesaggistiche non seconde a nessuno.

La formazione deve essere sempre di più "a misura d'azienda", costruita cioè su reali esigenze del tessuto imprenditoriale e del territorio. È d'accordo?

Sì, ma con un'aggiunta: lo sviluppo nasce solo sulle reali

"La scuola e l'impresa sono le due ali che ci faranno volare verso la società della conoscenza"

esigenze del territorio se tra un territorio e l'altro si crea una rete formativa e produttiva. I territori sono infatti un parametro essenziale per cogliere e orientare le potenzialità di sviluppo per le imprese e per chi ci lavorerà. Il discorso riguarda dunque la formazione "a misura di territorio" che significa farsi aiutare dalle imprese a ca-

pire quali sono le reali esigenze produttive di un'area. Molte scuole lo fanno, basti pensare al vostro istituto tecnico Malignani, un fiore all'occhiello della scuola italiana, che collabora stabilmente (e con ottimi risultati) con le imprese del territorio. Abbiamo tanti settori su cui puntare, grazie alle nuove tecnologie: agricoltura e agri-business, economia green, manifatturiero 2.0, innovazione, moda e tanto altro. È ora che in ogni territorio si rifletta realmente su ciò che lo rende più competitivo.

Quali sono, a suo avviso, le misure che devono necessariamente essere introdotte affinché le nostre aziende siano competitive anche a livello internazionale?

Le imprese italiane devono essere messe in condizione di poter competere e di essere protagoniste nella dialettica Europa-Territori. In sintesi voglio suggerire tre criticità urgenti: 1) costo del lavoro elevato: abbiamo il costo del lavoro più elevato d'Europa; 2) burocrazia: per avviare e gestire un'impresa serve troppo tempo e le procedure sono complicate; 3) la formazione non è sempre adeguata. Molti giovani si trovano spesso senza avere competenze spendibili e con una scarsa conoscenza dell'inglese.

Reti d'impresa un'opportunità per le micro e PMI?

Le reti di impresa stanno mostrando di essere uno strumento molto efficace per lo sviluppo di PMI. Il numero delle reti è cresciuto in modo esponenziale negli ultimi anni. Anche il mondo delle reti si sta aprendo all'Education. E con ottimi risultati. Sono già 93 infatti in Italia le reti "scuola-impresa" e sono la dimostrazione che tutti devono e possono fare la propria parte per combattere l'emergenza educativa.

Le ricette di Rullani e Mattioni per il futuro delle aggregazioni, con gli occhi puntati al Friuli

FUTURE FORUM

IL CONVEGNO

Nuovi orizzonti

Reti di impresa e nuova Area vasta unitaria per la Bassa friulana

Tommaso Botto

“**C**i ostiniamo sempre a guardare al passato, un passato sicuramente illustre fondato su un manifatturiero molto importante; però questo sistema si scontra con una realtà diversa, in quanto è evidente la terziarizzazione del manifatturiero. Inoltre, ci troviamo ad operare in un contesto dove la competitività non sempre sta nei paesi lontani: Carinzia e Slovenia,

Le risorse della zona: Aquileia, l'Aussa Corno, il polo chimico, il nautico, l'agroalimentare

ad esempio, prospettano alle imprese condizioni molto più competitive di quelle attualmente offerte dal nostro sistema economico e politico, con tutta una serie di elementi che il nostro Paese non riesce ad offrire, come i tempi della giustizia, il costo dell'energia, il costo del lavoro, la burocrazia”.

Così è intervenuto **Giovanni Da Pozzo**, presidente della Camera di Commercio di Udine, all'avvio del convegno “Nuovi orizzonti per le aggregazioni d'impresa della Bassa Friulana”, uno dei tanti incontri pubblici che hanno stimolato pubblico e relatori durante le giornate iniziali del Future Forum di Udine.

Secondo l'economista **Fulvio Mattioni**, per ridare slancio economico e sociale a questa importante entità territoriale della Bassa friulana, una delle undici aree vaste della regione Friuli Venezia Giulia, è necessario attribuirle un'identità, per internazionalizzarla e valorizzare le sue risorse, aggregando i tanti tasselli del puzzle: e per non lasciarla a se stessa, serve partire da una rivisitazione della sua governance.

“27 comuni, tre associazioni intercomunali, Stato, Regione, Provincia, subaree e sub-subaree”, dice Mattioni, “costituiscono doppioni che appesantiscono non poco l'amministrazione di un'area che rappresenta il 21% della popolazione della provincia di Udine, produce il 19% del valore aggiunto, occupa il 19% della popolazione attiva, dà vita al 45,5% del turismo regionale (72,2% di quello balneare), ha un polo nautico di livello nazionale, un polo chimico d'interesse nazionale, una zona archeologica, quella di Aquileia, d'interesse internazionale, un importante polo industriale del freddo ma anche una zona industriale da ‘riempire’ (sono stati investiti 50 milioni di euro in mutui per l'acquisto dei terreni) ed un sistema agroalimentare da stimolare.”

Risorse che vanno valorizzate partendo da una valutazione, scomoda ma realistica, dei “talenti” della Bassa Friulana: talenti invisibili, come Aquileia che sarebbe da sfruttare molto di più; talenti sottoutilizzati, come l'Aussa-Corno ed il Polo chimico; talenti virtuali, come l'agroalimentare; talenti tradizionali ma a rischio obsolescenza, come quello balneare-marino; talenti in pericolo, come il nautico.

Per Mattioni “la Bassa” sta soffrendo per 20 anni handicap: le manca una propria identità d'area che non le consente di offrire un'immagine da spendere a livello inter-



nazionale, necessaria per richiamare turisti ed investitori; soffre quindi perché manca un'idea di unitarietà, oltre a quella mancanza d'una governance istituzionale capace di confezionare un Piano di valorizzazione e di gestirlo.

E il turismo è una delle leve economiche che possono fare la differenza per questa area vasta.

L'analisi di Mattioni sulla gestione di questo importante comparto è molto critica, non

sterilmente polemica, bensì fondata su analisi statistiche incontrovertibili.

Prendendo ad esempio due località balneari, la friulana Lignano e la veneta Bibione, salta agli occhi come due differenti filosofie (di marketing, di strategie, d'imprenditorialità) abbiano ottenuto risultati diametralmente opposti: “La botta dei primi anni 2000 l'hanno sentita tutti ma qualcuno ha ingoiato il rospo ed ha trovato l'antidoto: confrontando i dati

delle presenze turistiche tra i bienni 2000-2002 e 2010-2012, scopriamo che il Veneto ha visto aumentare le presenze di 6,46 milioni di turisti (+11%), mentre il Friuli Venezia Giulia le ha viste scendere di 528mila unità (-5,7%). Al di là delle debite proporzioni di scala, Lignano ha segnato il passo, con un -2,8%. Destino divergente, invece, per Bibione: +14%.”

Quali le cause? “Un turismo di stampo anni '60 e troppo

caro, con un servizio promozionale tutto pubblico, inefficiente e fortemente incentrato sulla speculazione edilizia. Invece, servirebbe un'industria turistica che accantoni modelli di promozione obsoleti scelti da dipendenti pubblici”.

E, oltre al turismo, chiaramente, andrebbero valorizzate un po' tutte le risorse esistenti.

La ricetta, per i prossimi vent'anni, consisterebbe nell'Identificare le filiere strategiche della Bassa Friulana,

20 anni di criticità: manca una visione unitaria. Oltre al pubblico servono i privati per il rilancio

chiamando ad investire i privati oltre che il pubblico, massimizzandone il ritorno economico.

La prima strategia potrebbe essere sintetizzata con “mito romano-cristiano e del sole, filiera chimica e filiera metallurgica metalmeccanica”, che sono appunto i canoni economici di quest'area.

La seconda linea guida partirebbe dall'istituzione dell'area vasta della Bassa Friulana (più di 100mila abitanti), che è la più vasta dopo le aree urba-



ne: però compiti e funzioni di gestione servizi pubblici, spetterebbero al livello territoriale, una forte autogestione che segua indirizzi regionali, come, ad esempio, una legge sul turismo regionale (che sinora, ribadisce Mattioni, ha sofferto di una gestione tutta pubblica, tutta gratis ed inadeguata). “Basta non dormire sopra”.

L'INTERVENTO

Enzo Rullani, economista alla Venice International University

“Insieme per creare filiere globali”

Per **Enzo Rullani**, economista alla Venice International University, il futuro va costruito lavorando in rete, partendo dalla crisi, intesa come “un nodo di difficoltà in cui ciascuno cerca di vedere alcuni aspetti, tentando di dipanare la matassa e rimetterci in pista”.

“Ma”, esorta Rullani, “bisogna fare attenzione a non sbagliare: il tempo è poco ed il contesto è di agguerriti concorrenti che ogni anno imparano a fare qualcosa. Se ritardiamo non ci difendiamo dal contesto competitivo. Dobbiamo prendere la difficoltà per la parte buona, rompendo l'autoreferenzialità: siamo immersi in un sistema molto organizzato, molto corporativo in cui i sistemi esistenti pensano a se stessi a sopravvivere nella loro logica. Potremmo dire che lo Stato stesso è fordista. Ed il Fordismo (la grande acciaieria) andava bene negli anni '70, adesso no”.

“In Friuli si vive bene ma, forse, si vive troppo bene: il benessere ch'era frutto del coraggio era frutto anche del vento della storia. Ha creato una fortissima autoreferenzialità, consolidava quello che c'era, ratificava: il territorio è autoreferenziale (ad esempio: le insegne devono essere differenzianti, invece ad Udine è tutto ‘Friuli’, come Caffè Friuli etc.; tutto ciò omologa, non differenzia).”

Questo è un grande difetto da correggere: non dobbiamo aver paura della difficoltà, dobbiamo rompere l'autoreferenzialità della prossimità, stabilendo una distanza tra il passato ed il futuro, tenendo presente che l'innovazione non può conservare tutto quello



che c'è. Il mondo apprezzerà alcune cose ed altre no. Chi innova è sempre un rompiscatole, è uno che prende una strada che non prendono tutti, è uno che va in cerca di guai!”

Ma come si innova? “Rimettendo in discussione i nostri modelli: il primo è quello distrettuale.”

Gli imprenditori hanno provato i distretti -che hanno industrializzato il centro-nord italiano, dagli anni '70 al 2000-. Li hanno sviluppati gli imprenditori perché, faccio autocritica, all'università insegnavamo ancora la ‘grande acciaieria’. I distretti hanno rotto l'autoreferenzialità, sconvolgendo il sistema agricolo e commerciale precedente, dimostrando empiricamente di essere un sistema moderno di produzio-

stretto. Si creava così un nucleo di attività tutte collegate: era come una grande industria ma molto più flessibile.”

“Poi il mondo è cambiato, affermando un'economia completamente diversa dall'economia precedente. E' finito lo spazio dei distretti perché sono cambiati i paradigmi: dal 2000 il mondo è diventato globale e ‘globale’ contrasta con ‘prossimità’. Infatti, Entrano in giuoco nuovi soggetti che non sono prossimi, possono stare dall'altra parte del mondo, ai quali ci leghiamo secondo il principio della comunicazione e della relazione contrattuale: reti ampie che aggregano imprese locali complementari ma che portano in rete anche distributori, partner, alleati esteri. Una filiera mondiale che non comporta la scomparsa del distretto ma la sua evoluzione. Adeguamento ai cambiamenti intervenuti”.

Mutatis mutandis, quindi, essendo cambiati i principi competitivi.

Per Rullani la crisi è, in verità, una transizione. Ed etimologicamente ‘crisi’ è cambiamento.

“Dobbiamo cambiare i nostri occhi”, prosegue il Professore, “la crisi ha aperto un cantiere ed ora stanno mettendo le toppe ad un edificio che sta venendo giù e comunque, nonostante le toppe, verrà giù. I soldi della politica sono un handicap: tappano temporaneamente la falla. Bisogna chiudere le ‘cose’ che non si possono più fare. Dobbiamo preparare un nuovo modo di produrre, di lavorare e di vivere.”

Niente sarà più come prima perché forti fattori esogeni hanno turbato l'equilibrio in

“Il modello dei distretti è superato. Ora entrano in gioco nuovi soggetti che non sono prossimi, possono stare dall'altra parte del mondo”

ne di prossimità: in antitesi al rigido fordismo, valorizzavano la flessibilità delle persone ed il processo di filiera, con tanti piccoli imprenditori disponibili ad arrabattarsi giorno e notte, la Domenica, ad Agosto, per fornire al cliente ciò di cui aveva bisogno. E se non ci riuscivano da soli, utilizzavano le risorse di prossimità del di-

L'insieme di aziende specializzate in un unico prodotto, le difficoltà, il futuro. Ecco cosa potrebbe cambiare

ATTUALITÀ

LA SITUAZIONE

Oltre i distretti

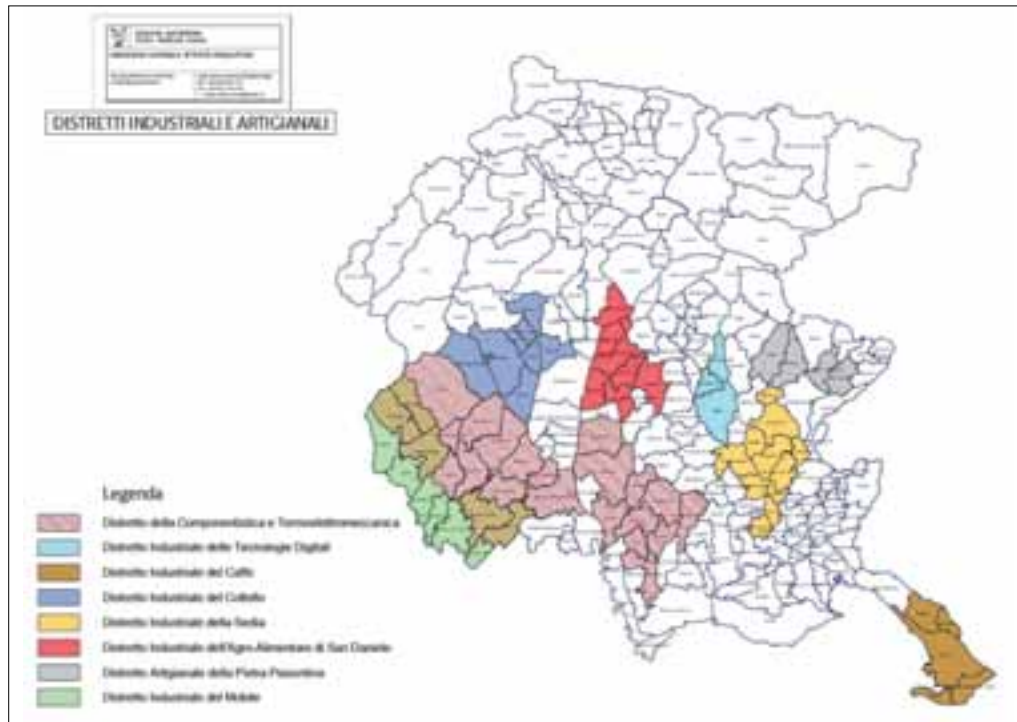
L'invito della Regione a superare l'attuale connotazione giuridica e a guardare a nuove strategie

Tommaso Botto

Sono 8 i Distretti industriali ed artigianali della regione Friuli Venezia Giulia: il Parco dell'Agroalimentare di San Daniele del Friuli, il Distretto della Sedia e quello delle Tecnologie Digitali rappresentano tre peculiarità produttive della zona udinese.

Bolzonello "Si dovrà ripensare qual è la parte pubblicistica e quale la parte privatistica e ciò comporta un aggiornamento legislativo rispetto all'attuale"

Il Parco Agro-alimentare di San Daniele (Agenzia di Sviluppo del Distretto Industriale, Asdi) abbraccia un'area di 197 kmq, suddivisa in 7 comuni, per una popolazione di circa 27.000 abitanti. Oltre 100 aziende che coinvolgono un migliaio di addetti in forma diretta e altri 700 in forma indiretta che producono o trasformano prosciutto crudo, carni bovine, salumi e insaccati in genere, prodotti dolci e salati da forno, prodotti caseari, prodotti ittici e trota affumicata, prodotti biologici in genere, vini e distilla-



ti. Le aziende aderenti al Consorzio di tutela del prosciutto di San Daniele sono una trentina. La produzione supera i 40 milioni di chili l'anno, per oltre 2.600.000 cosce marchiate con la Denominazione d'origine protetta. Il prosciutto di San Daniele a Dop viene commercializzato per l'82,0% sul mercato italiano e per la restante parte sul mercato estero. Nei prosciutti-

fici lavorano circa 500 addetti. Nel settore agricolo, nei sette comuni del Parco, sono attive un migliaio di aziende che dispongono di una superficie media di 7 ettari ciascuna.

Il Distretto industriale della Sedia, conosciuto nel Mondo con il brand Italian Chair District ha visto estendere il nucleo industriale originario - costituito dai Comuni di Cor-

no di Rosazzo, Manzano e San Giovanni al Natisone, ovvero il "Triangolo della Sedia" - fino a comprendere oggi ben undici Comuni della Provincia di Udine. Tra le attività economiche prevalenti, il posto di rilievo è occupato dalle numerose attività del settore legno-arredo che operano nel territorio da oltre 100 anni con serietà ed affidabilità. La gamma dei prodotti

realizzati dalle aziende Italian Chair District è vastissimo: dai prodotti di ricerca design alle sedie moderne, dalle poltrone in pelle alle sedute da ufficio; una capacità produttiva accomunata dalla garanzia di un know-how in grado di coniugare la tradizione alla più moderna tecnologia. Italian Chair District è sinonimo di un sistema collettivo, flessibile ed efficiente: su un'area di 37.000 abitanti, raggruppa 660 imprese (60% artigiane), occupando 5.500 addetti: il volume d'affari annuo è pari a 350 milioni di euro.

Il DITEDI - Distretto delle Tecnologie Digitali si sviluppa sui Comuni di Tavagnacco, Udine e Reana del Rojale: conta al suo interno oltre 800 imprese attive nel settore dell'ICT e delle nuove tecnologie e opera dal 2009 con l'obiettivo di aumentare la competitività ed il grado di innovazione. Di più recente costituzione, quindi, rispetto agli altri 'storici' distretti: ma negli anni ha potuto maturare significative competenze riguardo a tematiche legate all'innovazione digitale ed alle nuove tecnologie, che lo qualificano oggi sul panorama regionale quale punto di riferimento. Tra le molte, si segnalano una dorsale in fibra ottica che collega le zone industriali dei Comuni del distretto e dalla quale vengono erogati servizi e connettività in banda ultra larga alle aziende ed al territorio; un Centro di Competenza sull'Open

Source, unico in regione e tra i pochi in Italia, che promuove la diffusione del software ed hardware open source; il Knowledge Center, centro della conoscenza dedicato alla formazione diffusa di una cultura digitale, oltre ad attività di networking tra professionisti ed imprenditori. Per l'assessore regionale alle attività produttive, Sergio Bolzonello, "I distretti, in questo momento di difficoltà, hanno bisogno di guardarsi dentro e, assieme a tutto il comparto economico, necessitano di una riflessione (come Confidi, le Finanziarie regionali e quant'altro); devono cercare di superare l'attuale connotazione giuridica e guardare più lontano, secondo nuove strategie. Si dovrà ripensare qual è la parte pubblicistica e quale la parte privatistica e ciò comporta un aggiornamento legislativo rispetto all'attuale. Penso che ci sia la possibilità di trovare una nuova modalità di accompagnare le nostre imprese, andando, in particolare, verso le filiere di prodotto, rivedendo l'intero sistema. Parliamo sempre di prodotti d'eccellenza: ma, in questo momento, c'è necessità, fatto salvo il prodotto, di agire su tutta la filiera, dal momento della produzione alla commercializzazione. I prodotti in FVG sono sicuramente d'eccellenza, nelle più svariate tipologie: è però necessario proseguire ad innovare ed investire nell'innovazione".

IL DITEDI

Fame di digitale tra app e cloud

Il presidente di Ditedi, Mario Pezzetta, sottolinea quanto vi sia 'fame' di digitale sul mercato: "C'è un'esigenza di digitale che non riusciamo ad immaginare. Nel pubblico il digitale viene utilizzato in modo improprio, essenzialmente con automazione di procedimenti vecchi, quindi con una ulteriore complicazione burocratica. Nel privato, soprattutto nelle piccole imprese, c'è un'esigenza di digitalizzazione sia per razionalizzare le gestioni, sia per facilitare il processo di aggregazione in rete, per arrivare poi all'internazionalizzazione, per far sì che il prodotto di nicchia si apra al Mondo. Per la componente materiale (l'infrastrutturazione), sin qui, a livello dei nostri tre comuni, siamo riusciti a costruire anelli in fibra e a collegare questi anelli in distretto. Per la componente intangibile, quella immateriale, abbiamo creato e stiamo creando servizi innovativi, promuovendo quella cultura del digitale che manca assolutamente sul territorio. Abbiamo decine di aziende che producono l'intangibile (segmenti di software): se riusciamo a mettere in rete queste imprese, la filiera si completa ed il prodotto alla fine è più completo e più competitivo".

Esempi? "Le APP: gli applicativi. Un mercato in enorme espansione. Il cloud, la nuvola, tecnologia matura che consente di risparmiare molto sull'hardware. La possibilità di progettare prodotti interoperabili con altre piattaforme, personalizzandoli, una rivoluzione, quindi, con servizi inimmaginabili, più decisiva della rivoluzione industriale".

"I nuovi indirizzi regionali influenzeranno positivamente il Ditedi: l'innovazione senza digitale è incomprensibile. Abbiamo bisogno di tantissimo digitale diverso da quello che abbiamo adesso, legato a datacenter localizzati che non si scambiano i dati, opendata, bigdata... Se vogliamo rendere competitiva questa regione dobbiamo passare assolutamente per il nuovo digitale. La rete d'impresa è fondamentale ma particolare: su 100 aziende affiliate, solo alcune decine sono interne ai territori; le altre sono esterne, operando globalmente con servizi e prodotti digitali di ultima generazione".



App, cloud: mercati in enormi espansione. Decine le aziende friulane che producono segmenti di software da mettere in rete

IL DISTRETTO DELLA SEDIA

Il contenitore dell'Italian style

La percezione negativa, che forse traspare, del Distretto della Sedia, è data dalla negatività che sta dando il nostro Paese, dove ci sono seri problemi contingenti: le nostre aziende sono come Ferrari che viaggiano su strade piene di buche e più della terza marcia non riescono a mettere", così Giusto Maurig, presidente del Distretto Industriale della Sedia.

"I nostri imprenditori credono in quello che fanno, rischiano e ci credono, ipotizzano le case, mettono in gioco tutto ciò che hanno. Sicuramente le incertezze di questo momento creano un sacco di problemi (come aumento dell'Iva e normative poco chiare). Dalla sera alla mattina cambia la pressione fiscale, quindi non conosciamo con certezza i costi certi. E' un momento difficile ma di trasformazione. La gran parte di noi va sui mercati esteri, dove realizziamo il 90% del fatturato. Sicuramente costa andare verso il Mondo: il mercato non è la Germania o la Francia, ormai considerato mercato interno... Caratteristiche specifiche, aumento di dimensioni, aggregazione, riconoscibilità sul mercato con brand forte sono indispensabili.

Essendo per lo più microaziende, è più difficile ma questo è il ruolo del distretto che sta dando una mano, un coordinamento proprio in questo senso. Italian Chair district: ci muoviamo con questo marchio, inglese, perché parlare all'estero di 'chiamerie' non può funzionare! Le aziende partecipano alle missioni (Sudafrica, Arabia, etc.) sotto questo cappello, un cappello che non le copre ma le rafforza all'interno di questo contenitore dell'italian style".

L'unione fa la forza, quindi. "Sì. Cerchiamo di ragionare come comparto. Diverse lavorazioni e qualità certificata, tutto in un distretto. Qualità, quantità e continuità nel tempo sono caratteristiche importanti da spendere sul mercato. Ma sempre innovando. L'innovazione vuol dire tante cose: di prodotto, di processo, tecnologica. L'innovazione nei processi e nel prodotto deve essere continua perché, per rimanere competitivi sui mercati, bisogna avere sempre qualcosa in più e di diverso. E un investimento che paga perché il mondo va a mille all'ora e ci sono tantissime opportunità che vanno raccolte".



Le aziende friulane si muovono all'estero con il marchio Italian Chair District

IL PARCO AGRO-ALIMENTARE

Non solo Food ecco il futuro

Per Claudio Filipuzzi, presidente del Parco Agro-alimentare, l'agroalimentare è una delle grandi possibilità di sviluppo economico del FVG: "Questa è una regione che nella sua grande varietà ha possibilità enormi nel settore e, di fatto, se escludiamo vino, latte e prosciutto, non ha un vero settore agroalimentare, con prodotti primari solitamente valorizzati fuori da questa regione. Abbiamo un grande lavoro da fare: costruire filiere di trasformazione nei vari settori. Ad esempio: abbiamo zone vocate per le mele, non avendo nulla da invidiare al Trentino, ma abbiamo solo 3.000 ettari.

Sono anni che non si investe in quanto i prezzi sono calati e non ci sono strutture di trasformazione. Come Distretto abbiamo iniziato partendo da quello che chiede il mercato, nella trasformazione, quindi non fare mele e basta: ad esempio, il settore dei succhi sembra maturo eppure ci sono nuovi prodotti, ne abbiamo sviluppato un paio, un nuovo succo di mela e una mousse di mela non comparabile a quello che c'è già sul mercato e che possono dare nuovo respiro al settore".

"I distretti pensati come area geografica, per il FVG non hanno più significato: il distretto dovrebbe essere regionale perché a parte il prosciutto e qualche altra produzione di nicchia, il resto è ubiquitario, c'è tutto in questa regione. Serve una struttura regionale che stia a fianco delle aziende e che dia risposte immediate". Le Asdi sono anacronistiche.

La norma sui distretti deve cambiare, deve superare la logica attuale, anche se i distretti sono tutti diversi: l'agroalimentare deve guardare tutti i settori, collegandolo con la meccanica (in regione ci sono industrie per le macchine agricole), sviluppando nuovi prodotti e nuove tecnologie, all'interno di una filiera laica: si alla necessaria collaborazione con l'Ersa, espressione del settore primario, ma guardando contemporaneamente alla trasformazione, quindi all'industria.

Ci vorrebbe poi un piano agro-energetico e uno sguardo attento verso i settori farmaceutico, para farmaceutico e della cosmesi.

Il settore primario è uno dei futuri ma senza la trasformazione non si va da nessuna parte: Food&NoFood."



Pontili, zone verdi, parcheggi, ristoranti, negozi: il mondo della nautica è a San Giorgio di Nogaro

IMPRESE

SHIPYARD & MARINA SANT'ANDREA

Il porto turistico del Nord Adriatico

Lucia Aviani

La sua peculiarità, e punto di forza, è la profondità dei fondali. Sette metri: quanto basta per garantire il transito - e successivamente lo stazionamento - di barche di grosse dimensioni, con pescaggio importante. In una cifra, dunque, il segreto del successo di una realtà ancora anagraficamente giovane - la fondazione riporta al 2000 - ma ampiamente "rodata" e altrettanto conosciuta, tanto da essere diventata punto di riferimento non solo nell'area del Triveneto ma pure per una diversificata utenza estera. È Shipyard & Marina Sant'An-

Quaranta le persone impiegate nel porto che è in grado di eseguire qualsiasi intervento sulle barche

drea di San Giorgio di Nogaro, vasto porto turistico del Nord Adriatico, ubicato - nella laguna di Marano, più o meno a metà strada fra i centri balneari di Grado e Lignano - in posizione assolutamente strategica, sia sul fronte marittimo che su quello dei collegamenti via terra. Qualche numero, per offrire subito le coordinate geografiche: 5 miglia da Grado e 4 da Lignano, appunto, 18 da Izola, 40 da Rovigo o da Venezia. In ambito, invece, viario un ruolo determinante è rappresentato dalla prossimità all'imbocco autostradale e dalla vicinanza (30 chilometri) all'aeroporto regionale di Ronchi dei Legionari. Elementi, tutti questi, che hanno concorso alla crescita progressiva di un polo «tuttora - conferma, con soddisfazione, il direttore della struttura Fortunato Moratto - in espansione». «Lavoriamo molto, ormai - precisa -, anche come centro d'assistenza per cantieri di assoluto prestigio, a

Il segreto del successo è la profondità dei fondali che raggiungono i 7 metri. E se ne sono accorti anche americani e finlandesi



cominciare da quelli finlandesi». L'elenco dell'utenza include nomi illustri quali Sunseeker e Swan, che in Marina Sant'Andrea hanno individuato il proprio punto di riferimento per il Nord Adriatico. La parte del leone la gioca la clientela del Triveneto, come detto, ma vi è anche una significativa rappresentanza del versante del Tirreno «e di svedesi, inglesi, americani». Ruolo internazionale, insomma, per questo comprensorio che si estende su un'area di 200.000 metri quadri e dispone di oltre 800 posti barca, fra mare ed esterno, per imbarcazioni fino a 30 metri di lunghezza. Ancora alcuni dati: il rimessaggio scoperto può contare su spazi superiori ai 130.000 metri quadri, mentre la superficie dei capannoni si

IN CIFRE

800 posti barca

Area di 200.000 metri quadri

Oltre 800 posti barca

Fondali: 7 metri di profondità

Data di nascita: 2000

Occupazione: 40 persone

attesta su quota 15.000; completano il quadro 1.000 metri di cabine di verniciatura, 800 a disposizione delle opere di falegnameria, 1.500 mq di officine e laboratori. Il "comparto" meccanico, poi, dispone di due travel-lifts da 80 e 100 tonnellate, di altrettanti carrelli per

la movimentazione di imbarcazioni (da 40 e 70 tonnellate), di una gru semovente per alberature e disalberature (da 50 t), di fork-lift da 10 tonnellate per il dry-storage e di due vasche di allaggio, della larghezza di 8 metri e mezzo. Quaranta - fra occupazioni dirette e indi-

rette - le persone cui dà lavoro il porto, che è in grado, si sarà capito, di eseguire qualsiasi tipo di intervento sulle barche, sia a livello di manutenzione ordinaria che straordinaria: si spazia dalla verniciatura alla sabbatura, dalla meccanica alla motoristica, dalla falegnameria alla carpenteria su legno, materiali compositi, acciai e leghe, dall'elettronica al settore degli impianti idraulici, frigoriferi e di aria condizionata, dal trattamento, prevenzione e risanamento dell'osmosi all'assistenza rigging per imbarcazioni fino a 100 piedi. Un panorama tale da richiamare, come detto sopra, l'attenzione di famosi cantieri italiani e stranieri, che hanno scelto Sant'Andrea come proprio service-point nel mare Adriatico.

CURIOSITÀ

Sulla rotta di Magellano



Porta la firma di Shipyard & Marina Sant'Andrea il restyling di Adriatica, la celebre barca dei velisti per caso Patrizio Roveri e Syusy Blady: è sotto l'egida del cantiere di San Giorgio di Nogaro, dunque, che si svolge e svolgerà il progetto "Pigafetta", che ha preso il via di recente e che condurrà i due giramondo sulla rotta percorsa, mezzo millennio fa, da Ferdinando Magellano. Un'affascinante avventura attorno al globo, dunque, una circumnavigazione scandita da 38 tappe - le stesse toccate dall'esploratore portoghese - per un totale di 300 giorni di navigazione. La scelta del cantiere di San Giorgio di Nogaro per le attività di sistemazione di Adriatica è segnale del livello dei servizi erogati. Un successo frutto di un insieme di fattori: posizione strategica (Marina Sant'Andrea è il punto di partenza ideale per crociere verso la Croazia così come lungo la costa adriatica), spazi ariosi, assistenza a 360° e un "assetto" strutturale gradevole all'occhio e decisamente funzionale. Agli ampi pontili si affiancano, infatti, aree verdi e di servizio, parcheggi, piscina e campo giochi, bar e ristoranti. Completano il quadro un negozio di attrezzatura nautica, una scuola di vela, uffici di broker e charter e uno yacht club destinato ad accogliere manifestazioni veliche o motoristiche e conferenze con i protagonisti della nautica.

LUSSARI SPORT

A Tarvisio

Le migliori marche dello sci&bike

Nel suo Dna ci sono il fascino dell'inverno e i colori accesi dell'estate. Il tutto, da vivere all'aria aperta, respirando a pieni polmoni l'aria pura del Tarvisiano. Stiamo parlando della famiglia Macor che, dal 1989, gestisce il negozio Lussari Sport di Tarvisio. Nei mesi freddi il "core business" è rappresentato dallo sci, mentre quando le temperature si alzano, ecco che entra in scena il mondo del ciclismo in tutte le sue sfumature.

Le radici del Lussari Sport affondano nel lontano 1980. Allora fu il capostipite Remo Macor, co-fondatore e primo direttore della Scuola sci di fondo Valcanale, ad aprire un punto di riferimento per gli amanti dello sci nordico nei pressi del celebre spartiacque a Camporosso. Approfitando del boom della disciplina in quegli anni, Remo offre sciolinatura, noleggio di materiale e lezioni private di fondo, incontrando i favori di tanti appassionati. Dimostrando un'ottica lungimirante e dinamica, nel 1986 amplia l'attività con l'affitto delle

Il boom grazie alla ciclabile Alpe Adria. Si è affacciata anche clientela nordamericana

mountain bike, diventando un pioniere del settore. Tre anni dopo, il trasferimento nella sede attuale. «Ricordo che nell'inverno 1989-90 non era sceso un fiocco di neve sino a marzo - ricorda Macor, abbozzando un sorriso - e così, non potendo dedicarci allo sci di fondo, affittavamo le biciclette».

Ne è passato di tempo da quell'inizio di storia imprenditoriale così inconsueta. Grazie all'impegno di Remo e della moglie Savina Baron, l'esercizio commerciale ha saputo conquistare ampi consensi in tutto il Friuli Venezia Giulia, e non soltanto. È così ancora oggi, quando le redini sono passate ai figli Eddy e Loris, che dal 2003 ha dato vita anche a un'attività di riparazione e noleggio di

sci e mountain bike nei pressi della telecabina del Lussari.

Il catalogo di prodotti del Lussari Sport è davvero ampio: abbigliamento tecnico per ciclismo e sci (compreso lo sci alpino, pratica che da qualche anno è capace di coinvolgere un numero crescente di persone), attrezzatura specialistica - sci, ciaspe, scarponi e scarpe da trekking -, cardiofrequenzimetri, scioline per discesa e fondo, accessori per le biciclette e tanto altro. Ora, oltre ad affezionati clienti da tutta la regione, a scegliere il negozio sono sportivi da Austria, Slovenia e anche i gruppi turistici che raggiungono la Valcanale. «Grazie anche alla presenza della ciclovia Alpe Adria - sottolinea Eddy Macor -, sono venuti da noi numerosi appassionati delle due ruote, che hanno apprezzato la nostra competenza. Si tratta di una clientela internazionale, proveniente soprattutto dal Nordamerica». La pista ciclabile, infatti, rappresenta una risorsa fondamentale per la crescita futura del Tarvisiano: «A differenza di altre strutture, la



ciclovia è molto destagionalizzata - rimarca - ed è ora di cominciare a credere appieno alle sue potenzialità. Se riusciremo a promuoverla in maniera efficace, sarà l'intero territorio a trarne benefici, dalle attività

L'azienda ha realizzato le impronte degli sci di discesa per 13 atleti dell'Olimpiadi di Salt Lake City nel 2002



commerciali sino a ristoranti e albergatori. Mi auguro, inoltre, che lo stesso accada per lo sci di fondo, troppo spesso colpevolmente trascurato».

La passione continua a essere la "molla" principale dell'attività, ma non va dimenticata la grande professionalità che la famiglia mette nel proprio lavoro. Oltre ad aver lanciato nel 1985 un proprio brevetto (Macor Ski Peel, che consente di "fare il pelo alle solette" degli sci di fondo, migliorando la performance con temperature fra -1 e 2°), ha realizzato le impronte degli sci di discesa per

ben 13 atleti che hanno partecipato alle Olimpiadi di Salt Lake City nel 2002 e il Lussari Sport resta un punto di riferimento anche per le Nazionali di fondo austriaca e slovena. «Il continuo aggiornamento e la curiosità per materiali e tecniche nuove, con la qualità sempre in primo piano, sono sempre stati la nostra filosofia di vita, che ci ha permesso di instaurare sinergie importanti», conclude Eddy. Perché lo sport, per la famiglia Macor, non è soltanto un lavoro. È passione, è vita.

Luciano Patat

Soluzioni ai rincari della bolletta, rispetto per l'ambiente: 30 anni di esperienza a fianco del cliente

IMPRESE

SOLAR ENERGY GROUP

Una fonte inesauribile

Dal sole l'energia del futuro. A San Daniele del Friuli impianti fotovoltaici a kilometro zero

Giada Bravo

Solar Energy Group S.p.A. è una realtà leader nel settore delle energie rinnovabili che produce, vende e installa impianti solari fotovoltaici e termici.

Con sede a San Daniele del Friuli e stabilimenti produttivi a Carpaccio, offre alle famiglie soluzioni chiavi in mano, efficaci ed ecosostenibili per un reale risparmio energetico domestico. Grazie alla presenza capillare sul territorio italiano e alla vasta rete commerciale costituita da quasi una quindicina di filiali, è in grado di impiegare risorse e manodopera locali così da poter garantire all'utente finale l'acquisto di un prodotto non solo Made in Italy ma anche a km zero. Inoltre, gestendo direttamente tutte le fasi di produzione, con un controllo a 360 gradi su processi produttivi altamente automatizzati, Solar Energy Group S.p.A. assicura per i propri impianti il rispetto dei più elevati standard ambientali e di qualità, confermati anche dalle numerose certificazioni rilasciate dai più autorevoli enti preposti



che attestano eccellenza - sia per durata che per livello di efficienza - e conformità alle direttive e norme costruttive nazionali ed europee (certificazioni TÜV, Cei En 61215, Cei En 61730-1, Cei En 61730-2, Iso 9001, Iso 14000, Din Key-mark, Solar Pass). La storia di Solar Energy Group S.p.A. inizia nel lontano 1982, anno in cui l'azienda, pioniera del solare termico, intuisce l'enorme potenziale delle energie rinnovabili. Già punto di riferimento del mercato italiano nella vendita di impianti per la produzione d'acqua calda sanitaria, dal 2009 decide di scommettere anche sulla produzione e distribuzione di impianti fotovoltaici di ultima generazione. Una scelta vincente che, nei primi trent'anni d'attivi-

IN CIFRE

8 Certificazioni

Anno di fondazione - 1982
Numero di dipendenti - 80
Numero di consulenti per il risparmio energetico - 150
Fatturato - 15 milioni di Euro nel 2012
Media di impianti installati ogni giorno in Italia - c.ca 10
Numero di impianti installati in FVG - c.ca 400 nel 2013
Numero di filiali - 14 distribuite in Friuli Venezia Giulia, Veneto, Lombardia, Piemonte, Emilia Romagna, Toscana, Marche e Lazio;
Numero di impianti installati dalla fondazione di Solar Energy Group - oltre 55.000;
Numero di certificazioni europee: 8



Gianni Commessatti

tà, ha dimostrato come questa dinamica realtà friulana abbia saputo interpretare e dare risposta concreta al crescente bisogno di risparmio delle famiglie. Ma non solo. Grazie, infatti, allo spirito "green" che anima il suo business, Solar Energy Group S.p.A. riesce a dedicare da sempre particolare attenzione pure all'ambiente: questo si riflette anche nel sistema di produzione all'interno del quale l'impatto ambientale indotto dalla filiera produttiva

Una storia iniziata già nel 1982. Quindici le filiali sparse anche nei centri commerciali

è drasticamente ridotto grazie all'installazione, sui propri fabbricati, di pannelli fotovoltaici per una potenza complessiva di oltre 300kW che soddisfa l'intero fabbisogno energetico. Con il marchio "Super Solar" l'azienda si rivolge prevalentemente ad un target di utenze residenziali, con impianti di dimensioni contenute e ad alta affidabilità. Offre un servizio d'eccellenza estremamente completo che va dall'analisi di fattibilità alla valutazione tecnico-economica, dalla progettazione e valutazione dei fabbisogni energetici alla gestione di tutti gli adempimenti amministrativi e burocratici e al disbrigo delle pratiche necessarie all'ottenimento degli incentivi statali fino alla manutenzione e all'assistenza post-vendita. Infine, quando il ciclo di vita dell'impianto è destinato a terminare, Solar Energy Group S.p.A. si occupa

CURIOSITÀ

10 impianti al giorno

Da gennaio a settembre di quest'anno, solo sul territorio del Friuli Venezia Giulia, Solar Energy Group S.p.A. ha installato circa 400 impianti solari equamente divisi tra termici e fotovoltaici. Se si parla del resto dell'Italia, invece, la media giornaliera d'installazioni è di 10 impianti al giorno. Il prodotto di punta dell'azienda friulana si chiama "Super Solar Top7", la soluzione più efficiente e vantaggiosa per la produzione d'acqua calda sanitaria ed energia elettrica. Soddisfa le esigenze di una famiglia media composta da 4-5 persone e garantisce il risparmio sulla bolletta di luce e gas, la possibilità di usufruire d'agevolazioni fiscali e di incentivi, la valorizzazione dell'immobile oltre che minori emissioni di CO2 nell'atmosfera e la comodità di potersi confrontare con un interlocutore unico.

anche dello smaltimento e rottamazione dello stesso. La sua crescita è costante per merito dell'apertura di nuove filiali in tutta Italia (previste anche all'interno dei centri commerciali) e dell'ampliamento delle proprie reti di vendita composta da professionisti con elevata esperienza e competenza.

CAFFETTERIA TORINESE DI PALMANOVA

Un ricettacolo di gusti nuovi per palati raffinati

Ecco il "miglior bar d'Italia"

In Italia non riescono a sfondare caffetterie alla moda che vendono anche bevande calde o fredde per asporto come negli Usa. Il motivo è semplice: il nostro Bel Paese, per fortuna, possiede, oltre a torrefazioni di altissimo livello, anche dei locali-caffetterie, perché definirli solo "bar" sarebbe a dir poco riduttivo, dove bere un buon caffè non è solo un momento rilassante ma diventa proprio un rituale di piacere e un modo per staccare dalla frenesia della quotidianità in un ambiente curato ed elegante.

Un esempio lampante ne è la Caffetteria Torinese di Palmanova che, non a caso, è stata insignita della qualifica di "miglior bar d'Italia", a deciderlo è stata la giuria della Guida ai bar d'Italia del Gambero rosso, composta dai giornalisti Michela Auriti (TG1), Luca Zanini (Corriere della Sera), Licia Granello (La Repubblica), Anna Scafuri (TG1) e Giulia Segreti (Financial Times). Il bar di Palmanova, oltre ad aver ricevuto il Premio Illy, è stato anche il più votato dai lettori e dagli utenti online.

Ma entriamo nel dettaglio: la Caffetteria di Palmanova, famosa città stellata, è stata premiata perché è riuscita a cogliere l'evoluzione di come sono cambiati i più interessanti bar italiani negli ultimi anni. Il risultato è stato che le caffetterie si so-

no ampliate dal servizio di solo "bar" e hanno offerto al cliente meno pasticceria e più cibo servito a tutte le ore, rivelando più attenzione alla ricerca di novità e di gusti nuovi per palati che hanno imparato la differenza

Nel menù 99 voci. Un posto adatto per le colazioni di lavoro

della qualità. Ce lo ha spiegato il titolare della Caffetteria Torinese, Nereo Balestriero che, insieme alla moglie Marina, lui in cucina lei al bancone, sono arrivati nel 1995 nella Piazza Grande di Palmanova e hanno preso in gestione il locale che però deve il suo nome alla si-



gnora che lo aprì nel 1938. Lei era di Alba, ma i friulani sbrigativamente la classificarono come torinese. "Anche il caffè non è di un solo tipo - ha spiegato Balestriero illustrando la nuova visione di una caffetteria che è riuscita ad aggiudicarsi un premio tanto prestigioso - ma può avere delle varianti, può essere monorigine, così come serviamo the che proviene da tutto il mondo oltre ai prodotti locali, fino ai presidi Slow food. Diciamo che la nostra è un'impresaria aperta all'evoluzione, dinamica, che ha capito che adesso la nuova tendenza non è più solo quella di creare e ricercare di offrire colazioni ricche quanto piuttosto realizzare dei menu che siano adatti e appetibili per le colazioni di lavoro. Che hanno preso il posto dei più impegnativi pranzi di lavoro". A questo proprio sito abbiamo sbirciato sul menu della Caffetteria Torinese: "In lista ci sono - continua Nereo - ben novantanove voci, dai croissant burrosi di Castellani, alle ostriche e scampi fino al sushi mediterraneo, per chi vuole assaggiare sapori orientali. Ci sono i gelati artigianali alla Gubana, una buona selezione di vini non solo friulani e molto altro. Uno dei nostri segreti - spiega ancora il titolare - è che serviamo tutto questo senza interruzione, dalle sette di mattina fino a mezzanotte, sette giorni su sette". Ecco dunque l'evidenza di come nonostante in una Guida ai sapori



te, sette giorni su sette". Ecco dunque l'evidenza di come nonostante in una Guida ai sapori

Dai croissant, al sushi passando per le ostriche. Servizio sette giorni su sette

difficilmente si trovino Chef di caffetterie, la Caffetteria Torinese si è inserita, a pieno titolo, nel gruppo di quei piccoli imprenditori che, anche in provincia, sono stati capaci di trasformarsi e migliorarsi, cambiare seguendo le trasformazioni del gusto e offrendo un ottimo rapporto fra palato e portafoglio.

Valentina Coluccia

ROSON & COCCOLO

"Design, creatività e gusto"

Lco-marketing e le sinergie tra imprese funzionano: ne è la prova l'evento "Design, creatività e gusto" che si è tenuto lo scorso 25 Ottobre presso lo show room Roson & Coccoło a San Giorgio di Nogaro.

L'evento, giunto alla seconda edizione, ideato dai fratelli Coccoło in partnership con Ivan Pressi della Bibanart, è nato con l'obiettivo di promuovere la cultura e l'enogastronomia in una dimensione nuova, ludica e frizzante. Il leit motif della serata sono stati la creatività, il design, l'arte e l'artigianato: alcuni artisti locali, che vantano collaborazioni con rinomate aziende del panorama italiano ed internazionale, hanno presentato, in anteprima assoluta, alcune loro creazioni (quadri, sculture, creazioni in legno e lampade), vere e proprie opere d'arte, uniche nel loro genere, realizzate ad hoc per l'occasione (One Y One, Centro Idea Luce, Bibanart, SquareWood). Anche la moda è stata protagonista grazie alle proposte di Minin di Porpetto, solida realtà dell'abbigliamento e arredo casa targata FVG. Durante l'evento, i presenti hanno potuto degustare una ricca selezione di infusi promossa da "The art of drinking Tea" di Manzano, una selezione di vini della "Tenuta Francesco Veritti" di Paradiso di Pocenia, un prelibato catering offerto dal Bar Ristorante Al Portico "Da Ernesto", le crepes e le prelibatezze dolciarie della "gelateria artigianale Settimo Gelo" di San Giorgio di Nogaro. Fino a tarda ora, le piacevoli note della scuola di musica "The Groove Factory". Lauro Coccoło, responsabile comunicazione della Roson & Coccoło si dice: "Soddisfatto per il successo. Le collaborazioni tra imprenditori vanno incentivate. Proporre un nuovo modo per promuovere l'eccellenza friulana che fonda insieme settori trasversali quali il design, la moda, la musica e l'enogastronomia è la chiave giusta per uscire dalla crisi e fidelizzare la clientela. Stiamo già lavorando al prossimo appuntamento, in agenda per la primavera 2014. Si prospetta un avvenimento davvero ricco di iniziative anche perché raggiungeremo i nostri primi 50 anni di attività".



Giada Marangone

Il marchio Friuli Sprayers è conosciuto a livello internazionale per i trattamenti antiparassitari

IMPRESE

AGRICOLMECCANICA SRL

Innovazione agricola

A Torviscosa si progettano atomizzatori e impolveratori per vigneti e frutteti

Marzia Paron

Tecnologia d'avanguardia che dura nel tempo. Recita così il claim di Agricolmeccanica Srl (ideatrice del conosciuto marchio "Friuli Sprayers"), azienda di Torviscosa specializzata nella progettazione e realizzazione di atomizzatori e impolveratori per il settore agricolo-vitivinicolo.

Fondata nel 1960 da Giuseppe Tosoratti, Cavaliere del Lavoro, oggi la realtà di Torviscosa è guidata dai fratelli Gino e Renzo, conta una ventina di dipendenti e vanta una ricca gamma di modelli prodotti. «Sviluppiamo e costruiamo gli atomizzatori interamente all'interno del nostro ufficio tecnico e nel reparto di produzione», raccontano i titolari, spiegando che gli atomizzatori agricoli sono attrezzi usati per i trattamenti antiparassitari su vigneti e frutteti.

«Da più di mezzo secolo, il marchio Friuli Sprayers è riconosciuto a livello internazionale e, grazie ai risultati ottenuti in questo campo, i nostri modelli hanno trovato un positivo riscontro da parte di molte aziende, oggi nostre clienti». Un comparto, quello della progettazione e della realizzazione degli atomizzatori «che fortunatamente - proseguono Gino e Renzo Tosoratti - non conosce crisi, grazie alla continua innovazione: per questo investiamo circa il tre per cento del fatturato nella ricerca».

Nel 2006, seguendo da vicino e collaborando con le aziende vitivinicole sul problema del recupero delle perdite di prodotto per deriva, la realtà di Torviscosa ha iniziato a progettare e costruire il prototipo dell'atomizzatore og-

gi noto come "Drift Recovery", con dispositivo di recupero del prodotto non depositato sulla chioma della pianta. «Dopo due stagioni di severi collaudi - specificano i Tosoratti - questo modello ha dato risultati oltre ogni aspettativa: di fatto ci porta, insieme anche alla nostra vasta gamma di atomizzatori rivolta a tutto il settore vitivinicolo, a presentarci sul mercato con macchine innovative».

Un processo di continua ri-

cerca che ha fatto ottenere ad Agricolmeccanica molti riconoscimenti in Italia e all'estero, nel corso degli anni, come le menzioni avute nel 1990, nel 1992 e nel 2010 alla Fiera Eima di Bologna per le novità tecniche portate avanti dall'azienda nell'anno (seguendo l'ordine temporale, l'irroratrice a polverizzazione mista "Friuli Ecologic 2000"; il captatore e distributore pneumatico di polline per il recupero e la distribuzione di polline su

coltivazioni di kiwi e la spollonatrice chimica a tunnel con schermo di recupero del prodotto). Atomizzatori innovativi (sono 33 i modelli realizzati), dunque, che Agricolmeccanica esporta in quasi tutto il Vecchio Continente (compresi i Paesi di Russia e Serbia, molto ricettivi in tale comparto) e, per quanto riguarda i mercati extraeuropei, ha ottimi rapporti di business con l'America Centrale e l'Australia.

Il continuo sviluppo ha, inoltre, portato l'azienda nel 2009, alla vigilia del cinquantesimo anno di fondazione, ad inaugurare la nuova palazzina su tre piani per gli uffici e un capannone di 1.200 metri quadrati. Il tutto nel pieno rispetto dell'ambiente: l'intera area aziendale, infatti, è dotata di

IN CIFRE

33 macchinari prodotti

Sede: Via Stradone Zuino Nord, 4050-Torviscosa; www.agricolmeccanica.it

Anno di fondazione: 1960

Numero dipendenti: 20

Superficie aziendale: circa 10.000 mq (per metà coperti)

Investimenti per l'innovazione: circa il 3% del fatturato medio annuo

Numero modelli di macchinari prodotti: 33

Mercati extraeuropei di riferimento: America Centrale e Australia

CURIOSITÀ

2013 di premi

Anno di riconoscimenti e soddisfazioni, il 2013, per l'azienda di Torviscosa. L'atomizzatore "Friuli Modello Drift Recovery 1000 LT.", uno dei fiori all'occhiello della gamma di prodotti di Agricolmeccanica, è stato premiato infatti dalla Commissione interna della Fiera "Interfructa 2013" di Stoccarda come macchina innovativa nella categoria "Tecniche di coltivazione e di raccolto per viti e frutta". Non solo. Alla manifestazione fieristica "AgriUmbria", l'azienda friulana si è aggiudicata il Concorso Sicurezza 2013 (promosso da UmbriaFiere ed Enama) con il modello Drift Recovery Mignon 600 Lt. «Questi premi - sottolineano i titolari Gino e Renzo Tosoratti - testimoniano l'impegno con cui la nostra realtà produttiva ha sempre profuso per migliorare la sicurezza del lavoro agricolo e il rispetto dell'ambiente con il sistema del recupero del prodotto, che consente all'utilizzatore di contenere le emissioni di sostanze chimiche nell'ambiente e di ridurre il consumo di prodotti antiparassitari, con un conseguente e significativo risparmio sui costi legati ai trattamenti».

un impianto fotovoltaico per la produzione di energia elettrica, mentre la zona uffici e il magazzino ricambi, sono provvisti di un impianto geotermico.

«In tema di sostenibilità ambientale - concludono i fratelli Tosoratti - un discorso a parte lo merita l'atomizzatore "Drift Recovery 2000", unica macchina a livello europeo certificata Enama (Ente Nazionale Meccanizzazione Agricola), che grazie allo speciale dispositivo di recupero del prodotto e passando a cavallo dei filari, evita che ci siano dispersioni di antiparassitari nell'ambiente circostante, preservando nel contempo la salute dell'operatore».

SPRAYERS
FRIULI

DB IMPORT

Tre punti vendita in Borgo Stazione a Udine

Un tuffo in Oriente

Nella zona più cosmopolita della città di Udine, via Battistig, laterale di via Roma, ci si imbatte nei tre punti vendita della DB Import. A prima vista, la sensazione è quella di essere stati catapultati in un altro paese, in quei mercati che profumano di incenso e ti incantano con i loro colori. Un viaggio intrapreso ben 50 anni fa da Romano e Licia che, dopo un soggiorno di tre anni in Pakistan, hanno deciso di far conoscere agli abitanti di Udine alcuni articoli di artigianato, appartenenti ad un mondo lontano, all'oriente.

«Eravamo rimasti affascinati da quello che avevamo visto e vissuto - racconta Paolo Di Bernardo, figlio della coppia e attuale responsabile dell'azienda -. All'epoca, i manufatti orientali erano dei veri e propri prodotti di boutique, che si potevano acquistare nelle cineserie dove al loro interno, si trovavano preziose ceramiche, statue in giada e ornamenti per la casa in porcellana e pietre preziose».

La selezione degli oggetti non viene fatta solo in Pakistan. Grazie a visite sul posto e ad agenti in loco la DB Import lavora anche con l'India, Nepal, Thailandia, Bali e con la Cina. L'azienda ebbe una rapida espansione, che raggiunse il suo culmine negli anni '80; all'epoca, la ditta aveva la se-

de in via Roma. Dopo il boom di quel periodo, durante il quale c'era molta richiesta da parte dei privati, la DB Import, preferì dedicarsi al mercato all'ingrosso, fornendo con i suoi prodotti negozi di tutta Italia e qualche paese estero come Olanda, Norvegia, Cipro, la vicina Slovenia.

La selezione dei prodotti viene fatta in Pakistan, India, Nepal e Thailandia

«Ora il mercato si è evoluto - continua Di Bernardo -, è cambiato molto anche grazie all'evoluzione delle comunicazioni ed, in particolare, con l'introduzione di internet che ha agevolato lo scambio di idee, velocizzando i tempi grazie all'invio di foto o di file audio. Pensi che quando selezioniamo le campane tibetane, ci viene inviata una registrazione con la melodia che suonano e poi scegliamo. In più, come importatori, ora possiamo dare delle indicazioni sul packaging, richiederlo in italiano e apportare le modifiche necessarie, perché la confezione abbia maggiore appeal sul cliente europeo. Cose che inizialmente, via raccomandata e

poi via fax, non sarebbero mai state possibili».

Uno dei punti di forza della Di Bernardo è stato, ed è tuttora, la capacità di riuscire a cogliere le richieste del mercato nazionale, anticipando spesso le mode del momento e mantenendo sempre molto alta la qualità dei prodotti. L'impresa, grazie alla sua esperienza, distribuisce in esclusiva una serie di marchi indiani come Padmini, la N.Ranga Rao, Amber Romatics, Auropoja e Panther. Da sottolineare inoltre che l'azienda è presente su internet, con un sito proprio dal 1994, che è strutturato anche per la vendita on-line.

L'aspetto religioso è una sezione che l'azienda ha curato

molto, andando anche oltre l'introito commerciale, promuovendo momenti di confronto fra religioni.

Così, una volta entrati in un secondo negozio, Buddha Image, ci ritroviamo completamente in un'altra realtà, in uno spazio dedicato al culto e ai fedeli di diverse religioni.

Candele votive cristiane molto utilizzate in Sud America, campane e rosari tibetani, figure rappresentative di Buddha o dei induisti, amuleti, scaccia spiriti e pensieri ma anche bracciali di Medjugorje sono sparsi in maniera apparentemente casuale nel locale. «All'interno, c'è una via multietnica dove troverete idee legate alla spiritualità di qualsiasi religione. Questa ti-



pologia di importazione è una cosa che appassiona principalmente me - prosegue Paolo Di Bernardo -. Nel negozio e della sala di meditazione e di ritrovo fatta dall'altra parte della strada, è possibile immergersi in un ambiente a metà tra il sacro e il profano. Per selezionare gli articoli che vede mi reo direttamente in loco e oltre ad acquistarli osservo gli usi e i costumi del posto. Per esempio in Tibet amano avere delle particolari sonorità che vengono sprigionate dalle campane e che anche qui piacciono molto sia ai simpatizzanti della religione buddista sia a chi ama la meditazione». Come anticipa-

oltre alla vendita, Paolo Di Bernardo ha anche creato nella sua terza struttura una stanza dedicata ad incontri culturali e meditazione: una zona per il confronto della mente, una per il relax del corpo e una per la preghiera. Da due anni qui vengono ospitati personaggi importanti come il Lama Geshela, monaco tibetano che ha impartito i suoi insegnamenti ai presenti. Altri momenti sono dedicati alla cultura, come degli incontri pre Premio Terzani: «Per me, Terzani è stato uno dei primi a mettere a confronto l'oriente e l'occidente - conclude Di Bernardo».

Incuriosiscono inoltre il piccolo angolo dedicato alla preghiera, come da usanza fuori dal monastero tibetano, con una serie di icone rappresentanti buddha e con le campane tibetane per le offerte ai monaci e la sala relax dedicata alla meditazione e al massaggio.

Luciana Idelfonso

Non manca l'aspetto religioso e la sala dedicata alle meditazioni e di ritrovo





Il differenziale competitivo è il futuro digitale

SERVIZI DITEDI alle aziende affiliate:

- **FIBRA OTTICA** dedicata a prezzi vantaggiosi
- **RETE** di contatti attivi tra più di cento imprese
- **VISIBILITÀ 2.0** attraverso social network, newsletter e sito istituzionale
- **SEMINARI e WORKSHOP** di formazione completamente gratuiti
- **ASSISTENZA GRATUITA** attraverso gli sportelli "Il commercialista risponde" e "Check-up legale"
- **SEMPLIFICAZIONE** per la partecipazione a bandi e gare grazie ad una piattaforma on-line
- Inserimento della descrizione aziendale nel **CATALOGO DITEDI** (contatti, profilo e specializzazioni)
- **CONVENZIONI BANCARIE** per facilitare la concessione di prestiti
- Percorso di **INTERNAZIONALIZZAZIONE**

Dove

Knowledge Center DITEDI
via L'Aquila, 1
33010 Feletto Umberto
Tavagnacco (UD)
tel. 0432 1698013
info@ditedi.it
knowledgecenter@ditedi.it
www.ditedi.it




DITEDI
DISTRETTO
DELLE TECNOLOGIE
DIGITALI



Navi da crociera, camere lussuose d'hotel: tutto passa per Cervignano del Friuli

IMPRESE

MARMI VRECH

Specialisti della pietra

Più di mezzo secolo di esperienza nel campo dell'arredo di prestigio in marmo e granito

Alberto Rochira

Il ripristino, lo scorso gennaio alle Bahamas, della Coral Princess, una delle navi più rappresentative della flotta Princess Cruises, realizzata nel 2002 presso i Chantiers de l'Atlantique a St. Nazaire (Francia) e appositamente co-

Tra gli ultimi lavori il rinnovo di 92 camere del prestigioso Hotel Okura Amsterdam, uno dei più lussuosi della capitale olandese



struita per attraversare il Canale di Panama. Il rinnovo di 92 camere del prestigioso Hotel Okura Amsterdam, uno più lussuosi della capitale olandese, nel febbraio 2012. E ancora, la collaborazione al cantiere della 'Royal Princess', nuova ammiraglia della flotta di Princess Cruises, brand del Gruppo Carnival, primo operatore al mondo del settore crocieristico, consegnata il 31 maggio nello stabilimento Fincantieri di Monfalcone. Sono, queste, solo alcune delle importanti commesse ottenute negli ultimi tempi dalla Marmi Vrech, azienda e con sede a Cervignano del Friuli che ha alle spalle più di mezzo secolo di expertise nel campo dell'arredo di prestigio in marmo e granito nel settore navale.

"Dal 1962 siamo gli specialisti della pietra naturale - spiega Alessandro Vrech, direttore generale dell'azienda che fu capitanata da padre Giocondo e che oggi lo vede al timone con il fratello Riccardo,

direttore operativo - ; gusto del bello, innovazione tecnologica e cura artigianale sono i principi che ci accompagnano e che ci hanno permesso nel tempo di conquistare la leadership nel settore nava-

le. Forti di questa esperienza - aggiunge - abbiamo esteso il nostro campo di attività all'edilizia di prestigio, lavorando per hotel di lusso, centri benessere e residenze esclusive". Tra i plus dell'azienda, c'è

sicuramente un ufficio tecnico di altissimo livello, con tecnici specializzati che studiano le richieste del cliente, entrano nel dettaglio dei lavori e offrono proposte con soluzioni personalizzate

Ne è dimostrazione il progetto "Marbubble", che è nato da una stretta collaborazione con l'architetto Silvio d'Ascia. Prendendo il nome dalla contrazione anglofona di marble/marmo e bubble/bolla, questo brevetto di fabbricazione di lastre di marmo traslucide con motivi emisferici in rilievo scolpiti nella massa, punta a rinnovare il ruolo del marmo e della pietra naturale sulla scena urbana attraverso un'estetica contemporanea. Un altro elemento di forza dell'azienda è sicuramente il servizio "chiavi in mano". "Non uno slogan - puntualizza Alessandro -, ma una realtà, perché diversamente da altri che operano nel nostro settore, mettiamo a disposizione un servizio completo".

CURIOSITÀ

Corsi di lean production

Tra le ultime novità in casa Marmi Vrech, il nuovo sito Internet, che è "un motivo d'orgoglio", sottolinea il direttore generale Alessandro, "perché è davvero bello e completo".

Si articola in diverse sezioni: istituzionale, servizi, ricerca e sviluppo, materiali. Ampio spazio viene dedicato alle realizzazioni, con una gallery fotografica che spazia dalle più belle navi da crociera del mondo ai numerosi hotel di lusso realizzati in oltre 50 anni di attività.

In un'ottica di costante miglioramento delle attività produttive, l'azienda ha anche intrapreso un percorso formativo assieme al prof. Stefano Tonchia, docente alla Facoltà di Ingegneria Gestionale dell'Università degli Studi di Udine e autore di numerosi libri sul Project Management.

Il corso, intitolato "L'organizzazione della produzione in ottica Lean", ha l'obiettivo di "massimizzare il valore aggiunto per il cliente - spiega Alessandro -, riducendo contemporaneamente le risorse necessarie a generarlo, tramite la riorganizzazione dei processi aziendali e l'eliminazione gli sprechi".



IN CIFRE

50% di export

1 stabilimento produttivo a Cervignano del Friuli

Oltre 50 anni di storia

25 addetti

2 direttori (Alessandro e Riccardo Vrech)

Export 2012 oltre 50%

Fatturato dai 3 ai 5 mln di euro l'anno

Rete commerciale 4 operatori (Usa, Regno Unito, Marocco, Germania e Austria)

SOCIETÀ AGRICOLA FAMIGLIA CINELLO

Produzione e vendita di carni bianche

Biologico, sano e friulano

La società agricola della Famiglia Cinello, si occupa prevalentemente della produzione e vendita di carni bianche e prodotti esclusivamente biologici, ed è situata a Flambro di Talmassons. Biologico, sano e friulano sono i principi cardine. Attualmente è gestita da Dina Cinello e suo fratello i quali svolgono la loro attività unendo innovazione e tradizione all'insegnamento della produzione e della vendita di prodotti biologici soprattutto sani. "Nel 2000 io e mio fratello abbiamo deciso di rivoluzionare ed innovare l'azienda attraverso l'allevamento biologico di carni bianche", spiega la giovane titolare Dina Cinello, "nel 2003 per effettuare l'allevamento biologico abbiamo costruito quattro capannoni e nel 2006 abbiamo inserito il punto vendita, il laboratorio e il macello carni", continua Dina Cinello. L'azienda, inserita ed integrata in un contesto agricolo naturale, è costituita da un ampio cortile, con annessi i vari capannoni, l'abitazione, dal punto vendita e dall'allevamento situato a 300 metri dal paese. All'interno del punto vendita si possono trovare eccellenti carni bianche biologiche di pollo, faraone, tacchino come capi interi, sezionati, petto, coscia, pronto-cuoci, hamburger,

uova e vari prodotti bio-certificati di altissima qualità, anche riforniti da latre ditte. Farine, vini di tutti i tipi, miele di altissima qualità, che ha avuto anche un riconoscimento nazionale nell'ambito del biologico e olio pregiato che si differenzia per l'assenza di antiparassitari ed ha trovato riconoscimenti per quanto riguarda la

Da circa un anno l'azienda rifornisce le mense di 6 scuole. Numerosi i riconoscimenti anche per l'olio

categoria degli oli extravergini fruttati ed anche in una regione come il Friuli ha trovato una sua nicchia. I prodotti biologici differiscono dagli altri per vari fattori, "Noi seguiamo le carni, non sono trattate, non hanno conservanti, non hanno OGM", spiega Dina Cinello, "i vini ed anche gli altri prodotti, non avendo conservanti hanno una durata inferiore e qualità nutritive maggiori", spiega Dina Cinello. "L'alimentazione dell'allevamento avviene solo con mangimi certificati bio, per il primo mese degli animali, e in segui-

to prepariamo un nostro mangime da noi prodotto ed io seguo tutta la lavorazione delle carni dalla macellazione alla vendita", spiega Dina Cinello. Anche il macello avviene in azienda con il rispetto di tutti i parametri necessari, soprattutto in ambito sanitario, e, per quanto riguarda la lavorazione delle carni, infatti, la titolare Dina Cinello ha seguito molti corsi di aggiornamento e specializzazione. "Particolarità della nostra azienda è il rapporto diretto che abbiamo con il cliente, grazie al nostro punto vendita", spiega Dina Cinello, "oltre a produrre prodotti di altissima qualità, dobbiamo giustificare la tracciabilità del marchio bio in prima persona, garantendo la massima trasparenza al cliente finale", continua la titolare Dina Cinello. La clientela è costituita da gruppi d'acquisto solidali, Gas, da singoli clienti e poi vi è il rifornimento di negozi specializzati nel settore biologico a Udine, Trieste, Pordenone e l'obiettivo è quello di dislocare i vari punti vendita in tutta la provincia per diffondere la cultura-bio e offrire al cliente il prodotto che desidera, accessibile a tutti e con un buon rapporto qualità-prezzo. "Da poco abbiamo anche inaugurato un sito internet, come vetrina per spiegare la nostra filosofia



e la nuova prospettiva sarebbe la vendita on-line e la prenotazione degli ordini tramite internet", spiega Dina Cinello. L'azienda ha avuto molti pre-

L'alimentazione avviene solo con mangimi certificati bio, per il primo mese degli animali

mi e riconoscimenti nel settore del biologico ed è stata nel 2011, vincitrice per la regione Fvg del Green Oscar 2011, sostiene lo sviluppo.

"Da circa un anno la nostra azienda rifornisce le mense di sei scuole del Comune di Udine, e questo per noi, è motivo di grande orgoglio, in quanto viene fatta conoscere la cultura del mangiare sano ai bambini", spiega Dina Cinello.

Elisabetta Sacchi

CURIOSITÀ

No ormoni e antibiotici

L'Azienda della Famiglia Cinello produce e vende carni bianche di pollo, tacchino e faraone, esclusivamente biologiche e molti altri prodotti bio-certificati. Per garantire il benessere degli animali, essi vengono allevati in modo particolare, allo stato libero, senza uso di ormoni o antibiotici. I pulcini appena nati sono messi in capannoni riscaldati per il primo mese di vita, successivamente sono liberi di autogestirsi, muoversi sia all'interno del capannone che nel prato circostante, e dopo quattro mesi, per il tacchino e faraone inizia la fase della macellazione. L'alimentazione degli animali in allevamento avviene solo con mangimi certificati bio, per il primo mese di vita e poi con mangimi costituiti da granaglie naturali prodotte all'interno dell'azienda. La fase della macellazione, poi, avviene nel rispetto di tutti i parametri sanitari richiesti, come la lavorazione che deve svolgersi sempre con modalità aggiornate specifiche per garantire al consumatore finale un prodotto biologico sano e di altissima qualità.



approach



25 GOLF

VIA NAZIONALE 42/h - 33010 TAVAGNACCO - UD

TEL 0432.480199 - FAX 0432.471681 - www.the-approach.it - Info@the-approach.it

Una via di mezzo tra un bar-caffetteria, una pasticceria e un ristorante: così è nato il successo di Dolc&mente

DONNE IMPRENDITRICI

VALERIA MARIN

Sapori in centro

Un luogo, nel cuore di Udine, proprio speciale dove a farla da padrona è una cucina leggera e gustosa

Raffaella Mestroni

È una storia di tenacia e caparbietà quella di Valeria Marin che a Udine, in via Marinelli 10, gestisce "Dolc&mente" un po' caffè, un po' ristorante, un po' negozio. Detto così potrebbe sembrare quasi riduttivo e invece la capacità di riunire in un ambiente gradevole e sapientemente suddiviso negli spazi, tre diversi aspetti della ristorazione si è rivelata proprio azzeccata. Il risultato, che a due anni esatti dall'esordio (ha aperto nell'ottobre 2011) è più che soddisfacente, rappresenta il punto di arrivo di un percorso tutto in salita fatto di sacrifici e di fatica. Ha solo 29 anni Valeria, ma di cose ne ha fatte proprio tante, a cominciare da un'esperienza di sette mesi in una gelateria (gestione italiana) in Germania, a una trentina di chilometri da Stoccarda, proseguendo con una laurea in Relazioni Pubbliche conseguita lavorando, a cui è seguito un corso di cucina in Toscana, un corso di biogastronomia e poi un master in alimentazione.

Approdo naturale di un simile percorso non poteva essere che "Dolc&mente" un luogo, nel cuore di Udine, proprio speciale. L'idea di aprire un'attività tutta sua nel campo della ristorazione naturale, Valeria l'ha sempre avuta "anche perché ho un mamma biologa - spiega - convinta dell'importanza di un'alimentazione sana e innamorata dei fornelli. Lei mi ha trasmesso l'amore per il buon cibo e le regole base per una cucina leggera e gustosa". Una presenza in cucina, quella della mamma, che inizialmente è stata regolare per poi trasformarsi in "incursione" occasionale, a supporto dei momenti in cui il lavoro ha dei picchi elevati oppure quando si tratta di sfornare dolci e biscotti speciali.



"Devo ammettere - continua Valeria - che le figure femminili hanno sempre avuto un ruolo importante nella mia vita professionale. Oltre a mia madre, infatti, anche la titolare del locale dove ho lavorato per otto anni (e dove anche adesso è impegnata il sabato e la domenica, visto che i mutui da pagare sono due - ndr) mi ha sempre stimolata a studiare, a seguire le mie aspirazioni, ripetendomi in continuazione che avevo le carte in regola per farcela". Ma come è nata l'idea di un posto come Dolc&mente? Non per caso. Dietro c'è un progetto preciso e tanta esperienza. "Gestire un locale non è facile, soprattutto di questi tempi - conferma - il mercato non permette improvvisazione, la clientela è esigente, faticosi a conquistarla, ci vuole impegno per fidelizzarla e ancor di più per mantenerla. Non parliamo poi della parte amministrativa. La burocrazia è veramente il killer per le piccole attività. Anziché aiutare chi rischia del suo e si impegna, sembra quasi che le leggi siano fatte per creare ostacoli".

Un esempio? Da poco, una delle collaboratrici di Valeria è in maternità. Un sostituto lo ha trovato, un ragazzo giovane, interessato ad imparare e a fare a sua volta esperienza perché anche lui ha in mente di mettersi in proprio. Ebbene, individuare la modalità più conveniente per farlo lavorare è stata un'impresa. "Pensavo alla formula del tirocinio, che a lui andava bene e per me era la meno onerosa. Ma per questo avrebbe dovuto essere affiancato da un lavoratore esperto, ovviamente con contratto a tempo indeterminato, che però non può essere il titolare. Non se ne è fatto nulla. Alla fine ho dovuto arrendermi e ho scelto di pagarlo con i voucher che hanno molti limiti sia dal punto di vista dell'ora-

Il passato: un'esperienza in gelateria in Germania, un corso di cucina in Toscana e un master in alimentazione



rio, sia per quanto riguarda il tetto massimo di spesa. Il risultato è che ho prolungato io il mio orario di lavoro...". Sì, perché il locale chiude alle cinque del pomeriggio, ma dopo bisogna fare la spesa, sistemare la contabilità, passare dal commercialista e via andare. Insomma, a casa, prima delle otto di sera Valeria non ci arriva. "È un sacrificio - conferma - perché nonostante io sia giovane, la fatica è sempre fatica e poi, a differenza di un tempo anche il margine di guadagno si è ridotto moltissimo. Noi lavoriamo molto con i dipendenti degli uffici che utilizzano i buoni pasto, una formula il cui meccanismo è micidiale perché oltre alla trattenuta effettuata su ogni buono, il pagamento viene effettuato un mese e mezzo dopo rispetto a quando il buono viene speso.

Di questi tempi, con la liquidità che scarseggia e le banche non proprio disponibili a "capire", chi gestisce una piccola attività è sempre in affanno. Un impegno così inevitabilmente penalizza la vita privata "ma nonostante ciò, "tengo botte" come si suol dire e rilancio: una volta al mese organizzo cene vegetariane e corsi di cucina quando raggiungo un determinato numero di iscrizioni". Quando si dice la tenacia...

CURIOSITÀ

"Il caffè è come il vino..."

Tanti, ma proprio tanti anni fa, quando le paste costavano 10 lire, in via Marinelli c'era la fila e il piccolo laboratorio che sfornava dolci andava alla grande. Dopo la chiusura dell'attività lo spazio è rimasto sfitto a lungo per poi riaprire grazie a un fotografo, ma il destino di questo posto singolare non era quello. Ristrutturato, ha nuovamente ospitato una pasticceria, solo per pochi mesi però. Il titolare ha scoperto che nella zona c'era più richiesta di "salato" che non di dolce e ha deciso di cederlo. Lo ha acquistato Valeria Marin dopo averlo visto e amato immediatamente. "Ho deciso nel giro di una settimana - conferma - perché l'ho sentito subito "mio", ideale per quello che avevo in mente". Poche modifiche, soprattutto nell'arredo, hanno trasformato le tre stanze in cucina, area bar e zona ristorante, anzi "living" per essere più precisi, perché i libri, i quadri, gli oggetti, le piante che caratterizzano questo spazio fanno proprio un luogo dall'atmosfera familiare, dove vivere in santa pace la pausa pranzo. Aperto dalle sette del mattino alle 17,00 Dolc&mente offre una cucina semplice nell'accezione migliore del termine, a base di prodotti di stagione, molto curata, leggera e varia. Per chi entra solo per una pausa breve, Valeria propone succhi di frutta naturali, bibite biologiche, biscottini prodotti con farine non trattate. Un vero e proprio rito è riservato al caffè che viene macinato all'istante ("perché - spiega - dopo soli 30 minuti perde le sue qualità organolettiche) e proposto in diverse varietà. "Il caffè è come il vino - chiarisce - va degustato per scoprirne l'aroma diverso a seconda della tostatura o, appunto della varietà. Devo dire che la maggior parte delle persone sono incuriosite da questa possibilità e si fanno volentieri consigliare, consapevoli anche della qualità elevata del prodotto che utilizziamo. Il caffè è distribuito da Pura Vida, una società che lavora caffè pregiati, tostati con procedure artigianali e proposti in gusti diversi che caratterizzano ogni provenienza. Essendo arabica al 100%, per cento, la specie richiede l'utilizzo di un grammo in più per ogni dose, ma produce una crema compatta e densa, con una delicata acidità aromatica e gradevolmente amara.



EDITORIA

"La mia gente di vigna"

Piccoli (grandi) vignaioli



La vigna intesa come luogo dell'anima, motivo di tante storie di vita quotidiana e di lavoro friulano. La storia della viticoltura nella

I vignaioli delle ultime generazioni hanno stimolato la modernizzazione delle cantine e hanno ampliato le conoscenze dei vini nel mondo

nostra regione è cresciuta in questi ultimi decenni quando si sono sviluppate le zone artigiane-industriali a misura d'uomo. Una viticoltura che nel tempo si è sempre di più perfezionata, qualificata e fat-

ta conoscere ben oltre i confini regionali per la qualità raggiungendo livelli di eccellenza nel panorama enoico mondiale. Com'è la gente di vigna? Persone appassionate, amanti del proprio lavoro, consapevoli della esigenza di proporre vini di qualità. Quasi tutti sanno superare le proprie ritrosie non appena si entra nel vivo del racconto del proprio lavoro. Chi fa queste affermazioni è Giulio Colomba, che ha firmato il libro "La mia gente di vigna", con prefazione di Bruno Pizzul, per le edizioni Ribis. E sono i vignaioli delle ultime generazioni, quelli che hanno vissuto una fase conflittuale con i propri genitori non appena hanno tentato di ridurre la quantità di uva a vantaggio della qualità. Emerge anche il ruolo che hanno avuto quegli operatori che hanno stimolato la modernizzazione delle cantine e hanno consigliato i vignaioli più sensibili ad ampliare le proprie conoscenze dei vini nel mondo, tanto da consentire anche ai piccoli produttori di proporsi sul mercato della bottiglia senza affrontare da subito enormi investimenti. Si comprende, in questo contesto, il ruolo di tanti tecnici, quelli che all'inizio erano di scuola e provenienza veneta e che si sono



pienamente integrati nella nostra realtà tanto che oggi forniscono "prodotti in casa". Va

La storia: il Collio era frutta, non uva fino agli anni Cinquanta

ricordata senz'altro la scuola di Cividale fino ad arrivare al corso di enologia dell'Università di Udine. Oggi questi gio-



vani imprenditori del vino si confrontano non solo fra loro ma anche con il mondo esterno che supera di gran lunga i confini della regione. Arrivano fino oltre oceano, imparano ad esprimersi in altre lingue e diventano appassionati presentatori del loro prodotto, frutto del lavoro familiare. Giulio Colomba, che per vent'anni ha collaborato con Slow Food e Gambero Rosso selezionando le aziende regionali da inserire nelle più conosciute guide enogastronomiche, ha deciso di raccontare questi suoi

incontri con persone che dedicano il loro tempo e il loro lavoro a produrre vino. Quasi un centinaio sono le aziende, fra piccole e grandi, disseminate sui terreni vocati a vino. Gente che colloquia con le vigne, dedicando loro tutte le attenzioni. Diversi fra loro hanno fatto scelte di vita dopo esperienze di studio e di lavoro in altri settori e hanno voluto ritrovare un rapporto fecondo con la terra. In quasi tutti c'è la coscienza della necessità di rispettare l'ambiente anche perché ciascuno ragiona e opera guardando anche al futuro.

Il paesaggio offerto dalle tante vigne della nostra regione testimonia il lavoro meticoloso e cosciente. Basta fare un giro e ci si rende conto di tutto questo. "Questo libro - specifica l'autore - vorrebbe far riflettere sulla storia della nostra enologia, uscendo da stereotipi e falsi storici, comprendendo che il Collio era frutta, non uva fino agli anni Cinquanta; che il metodo Casarsa, messo a punto da Orfeo Salvador, ha portato a rese produttive enormi nei tempi in cui il vino era alimento e che questo ha fornito le basi economiche per puntare poi alla qualità, che oggi il mercato è il mondo e con questo occor-

Quasi un centinaio sono le aziende, fra piccole e grandi, disseminate sui terreni vocati a vino

re confrontarci". Un volume di facile e utile consultazione perché le aziende vinicole descritte, con tanto di foto degli interpreti di questo miracolo, sono presentate con tutte le informazioni necessarie per conoscere l'azienda e il quadro che emerge è quello di una realtà contadina che solo di recente ha valorizzato il vino rendendolo fatto economico. La vigna è vissuta dall'autore in tutta la sua estensione, concretezza, passione e significati, come luogo dell'anima e del lavoro con un rapporto fecondo tra il produttore e la terra. "Devo dire - ricorda Colomba - che nel rapporto con tanti produttori, non sempre facile, ho appreso belle lezioni di vita e mi sembra doveroso restituire a questo mondo almeno una testimonianza che lo faccia conoscere e apprezzare meglio". Le aziende, la gente, i vini tre parole che esprimono tre mondi che si compenetrano l'un l'altro.



Sala giochi con Slot VLT
Video lotterie

Sala fumatori e non fumatori
Biliardi - American Bar

Superenalotto
Ricariche telefoniche

Pagamenti

SERATE A TEMA



CASARSA DELLA DELIZIA - Via Divisione Julia 2 - Tel. 0434.871187

seguci su [facebook](#) TOPWIN CASARSA

Felice Vidoni

Via Circonvallazione 13/A
Pinzano al Tagliamento (PN)
Cell. 392.0582505
felice.vidoni@tiscali.it



La pulizia tramite sabbiatura riesce ad esportare ruggine, vernice, incrostazioni da qualunque superficie senza danneggiarla.

**Sabbiature
Verniciature
Tinteggiature**
civili ed industriali
Su tutte le superfici



PRIMA DOPO

Il neo presidente di Confindustria traccia un primo quadro della situazione del manifatturiero

L'INTERVISTA

MATTEO TONON

"Fare industria si può"

Energia, rilancio della logistica, infrastrutture "solo così renderemo attrattivo il territorio"

Paola Treppo

Qual è il quadro generale in cui si muovono le industrie della provincia di Udine? Lo abbiamo chiesto al neoletto presidente di Confindustria, Matteo Tonon.

"La situazione rimane incerta - spiega - anche se si intravedono i primi timidi segnali di un percorso di recupero sul medio-lungo periodo. At-

"La burocrazia deve essere semplificata ma va accompagnata da un riordino delle autonomie locali"

tualmente l'industria friulana sta risentendo della volatilità dei mercati di riferimento, con una flessione del 7,2% dell'export nel mercato comunitario nel primo semestre 2013 rispetto allo stesso arco temporale dell'anno precedente; ma ha conservato, comunque, la sua competitività, e i risultati che sta riuscendo a ottenere nei mercati extraeuropei lo testimoniano".

Quali sono le maggiori difficoltà che incontrano le aziende già attive e quelle che vogliono insediarsi nella nostra provincia?

"Sono problemi non diversi da quelli di cui soffre tutto il mondo dell'impresa in Italia: accesso al credito, alti costi di sistema, burocrazia".

C'è un problema anche di crisi energetica?

"Sì, ma è bene precisare che la crisi di non è di quantità, ma di costo dell'energia legato alle condizioni di mercato. Bisogna riconoscere che sono stati fatti



soltanto i primi passi in avanti sia nel mercato dell'energia elettrica che del gas. Su questa linea occorre procedere con forza: da un lato potenziando le infrastrutture di trasporto dell'energia elettrica e, dall'altro, realizzando un mercato comunitario del gas".

E il peso della burocrazia?
"È uno sgradito compagno che ci "scorta" nella vita aziendale di ogni giorno. Va da sé che la revisione e la semplificazione delle procedure devono essere accompagnate anche dal riordino dell'organizzazione della macchina amministrativa e dei livelli decisionali nelle autonomie locali".

Come rendere più attrattivo il nostro territorio?
"Serve una nuova politica in-

dustriale complessiva che sappia portare a termine il completamento delle infrastrutture, il rilancio della logistica, l'inserimento del Friuli Venezia Giulia all'interno del Corridoio Adriatico Baltico. È necessario supportare gli investimenti privati del settore manifatturiero".

Tra i problemi della provincia di Udine c'è anche il nodo dell'Aussa Corno. Quale la posizione di Confindustria?

"Tenuto conto della situazione critica dal punto di vista finanziario in cui versa il Consorzio la strada del commissariamento è quella del "correttamente obbligata". È stato tracciato un piano per il rilancio cui tutti i soggetti interessati sono chiamati a dare il loro contributo. Confindustria

Udine vuole essere parte attiva di questo cammino attraverso l'impegno già formalizzato a intervenire nella ricapitalizzazione del Consorzio; resta inteso che le aziende devono rimanere al centro di questo percorso".

Effetti della vicinanza dei confini con Austria e Slovenia: quali sono i lati positivi e quali quelli negativi?

"A mio giudizio, l'interscambio è sempre un volano di sviluppo. Certamente, la presenza di condizioni e fattori di localizzazione che determinano disparità a pochi chilometri di distanza da un'area rispetto all'altra provocano asimmetrie di opportunità sfavorendo le zone meno attrattive".

Per rilanciare l'industria del Friuli Venezia Giulia che ruolo deve ritagliarsi la politica?

"Deve essere un ruolo di indirizzo e di programmazione

con l'obiettivo di promuovere le condizioni concrete per rilanciare lo sviluppo dell'industria in regione, rendendo il territorio più attrattivo. In quest'ottica credo, inoltre, serva pure maggiore efficienza, rapidità di azione, e una maggiore aggregazione e messa in rete tra gli strumenti regionali di sostegno alle imprese che, insieme al sistema delle garanzie del Confidi, costituiscono

"Serve una maggiore aggregazione e messa in rete tra gli strumenti regionali di sostegno alle imprese"

un tassello fondamentale per la nostra economia".

A che punto stanno le relazioni con le organizzazioni sindacali?

"Sono relazioni costruttive. C'è la volontà condivisa di affrontare le situazioni di criticità in modo da preservare la continuità aziendale e di garantire i livelli occupazionali. Occorrono comportamenti coerenti da parte di tutti, senza fughe in avanti o atteggiamenti contestativi fini a se stessi".

Giovani e industria: sta diventando un'utopia?

"Sta diventando innegabilmente più complesso e difficile ma è un problema che anche la nostra Associazione non può esimersi dall'affrontare".

È ancora possibile, oggi, fare industria in Italia?

"Sì, è ancora possibile fare industria in Italia, ma le condizioni di riferimento sono sempre più complesse e difficili. In quest'ottica deve mirare la politica industriale a ogni livello".

IL COMITATO

"Squadra affiatata"

"Una squadra affiatata, motivata e determinata a raggiungere gli obiettivi". Matteo Tonon crede nella forza e nella coesione del gruppo. Il Comitato di Presidenza è composto dal vicepresidente vicario Michele Bortolussi, dai vicepresidenti eletti Marina Pittini e Chiara Valduga, dai vicepresidenti Massimiliano Zamò (presidente Gruppo Giovani Imprenditori), Roberto Contessi (presidente Ance Udine), Vittorio Di Marco (Capodelegazione di Tolmezzo) e Alessandra Sangoi (delegato alla Piccola Industria), dai componenti aggiunti Giovanni Fantoni e Ugo Frata, dagli invitati permanenti Gianpietro Benedetti, Alessandro Calligaris e Alberto Toffolutti nonché dai revisori dei conti Clara Maddalena e Nicola Plazzotta e dal tesoriere Cristina Papparotto. Su indicazione di Tonon, a Marina Pittini è stata poi attribuita la delega alla Formazione e Risorse Umane; a Chiara Valduga la delega a Credito e Finanza; ad Alessandra Sangoi la delega a Innovazione, Ricerca, Università e Parchi Scientifici; a Massimiliano Zamò la delega ai Rapporti con la Scuola; a Damiano Ghini la delega alla Cultura e a Cristina Papparotto la delega alla Tesoreria.

IL CURRICULUM

Presidente a 34 anni

Matteo Tonon, 34 anni, è vicepresidente della "Tonon&C Spa", storica azienda manzanese attiva dal 1926 nel settore arredamento e forniture. Nel precedente mandato ha ricoperto la carica di vicepresidente di Confindustria con delega a Scuola, Università e Innovazione. È stato presidente del Gruppo Giovani imprenditori dell'Associazione e presidente di Promosedia Spa. Oggi è vicepresidente del Catas Spa di San Giovanni al Natisone.

TEATRO GIOVANNI DA UDINE/1

Abbonamenti in aumento

Dopo le prime giornate aperte ai nuovi abbonamenti - la campagna resterà aperta ancora a lungo per varie serie di spettacoli - al Teatro Nuovo si tirano le prime somme: la soddisfazione è il sentimento che prevale.

Per la programmazione musicale, nella quale l'affetto dei cittadini si è manifestato con particolare intensità negli ultimi anni, l'apprezzamento continua, in risposta a proposte di alto livello preparate dal Maestro Marco Feruglio, che gli appassionati non vogliono perdere.

Per la serie dei nove concerti, non solo il numero complessivo supera quello dello scorso anno di circa il 7%, ma c'è uno spostamento del 10% dalle formule con metà numero di spettacoli alla serie intera. Per la programmazione della prosa, dove gli spettacoli delle ultime Stagioni avevano trovato un gradimento limitato, il Teatro Nuovo ha ascoltato il proprio pubblico nella passata primavera, prima di fare le scelte; il professor Giuseppe Bevilacqua, direttore artistico per la prosa, ha poi seguito le indicazioni raccolte, man-



tenendo ferma nel contempo l'attenzione alla qualità professionale. I grandi testi classici e gli attori eccellenti che il pubblico ama, presenti nella programmazione come risposta alle attese registrate, sono promessa di serate arricchenti e gioiose, cui la gente vuole partecipare: la serie delle dieci proposte di prosa ha già raccolto l'11% in più di abbonamenti rispetto allo scorso anno: E la campagna, in questo caso, resta aperta fino al 13 novembre.

"L'attesa è, ha dichiarato il dottor Mizzau, Presidente del Teatro Nuovo, che anche chi lo scorso anno non aveva aderito ai programmi di prosa, guardando alle proposte di questa nuova Stagione, accattivanti e sicure, avverta che il vento è cambiato, che il rispetto per il pubblico ha guidato le scelte anche nella programmazione della prosa.

E decida presto di accostarsi al Teatro Nuovo sottoscrivendo un abbonamento per un posto a lui riservato".

TEATRO/2

La novità

Arriva il musical "Frankenstein Junior"

Il Teatro Nuovo Giovanni da Udine propone un nuovo titolo al pubblico appassionato di musical, annunciando un grandissimo successo della Compagnia della Rancia: **Frankenstein Junior**, il musical di Mel Brooks interpretato da Giampiero Ingrassia e diretto Saverio Marconi. Il musical sostituisce lo spettacolo già annunciato *I Promessi Sposi - Opera moderna* avendo il Teatro Nuovo Giovanni da Udine ricevuta improvvisa comunicazione della cancellazione della produzione e dell'intera tournée.

Sarà dunque la versione italiana del musical di successo planetario, tratta dal celeberrimo film, a divertire abbonati e appassionati da **martedì 18 a giovedì 20 marzo 2014 alle 20.45**, nelle stesse giornate in cui era stato programmato lo spettacolo annullato.

La Compagnia della Rancia, un nome che garantisce altissima professionalità negli allestimenti e nelle scelte dei cast dei musical, propone al pubblico udinese uno degli spettacoli di maggior successo della passata e presente stagione, dedicata alla mostruosa creatura uscita due secoli fa dalla penna di

Mary Shelley. **Frankenstein Junior** è una trasposizione fedele del film di Mel Brooks, dove le scenografie in bianco nero dalle atmosfere gotiche si contrappongono ai coloratissimi costumi e fanno da sfondo ai tantissimi momenti di irresistibile comicità che accompagnano gli spettatori in uno spettacolo definito dalla critica "uno spettacolo perfetto".

Sarà **Giampiero Ingrassia** a vestire i panni del brillante e stimato dottor Frederick "Frankenstein-I-n" (al cinema fu Gene Wilder) supportato dalle coreo-

grafie di Gillian Bruce, che spaziano dal tip-tap all'energia del travolgente quadro "Transilvania Magica", esaltando il ritmo dei numeri musicali - musiche dello stesso Mel Brooks - e riproponendo un mix perfetto di tecnica, virtuosismi e interpretazione. L'atmosfera del castello di Victor Von Frankenstein, del laboratorio e degli altri ambienti sarà ricreata dalle scenografie disegnate da Gabriele Moreschi. Due ore di spettacolo di perfetta comicità. Per ulteriori informazioni consultare il sito www.teatroudine.it.



Prende corpo il centro commercio naturale a Udine: obiettivo 200 iscritti

ATTUALITÀ

UDINEIDEA

"Luci" sul commercio

A Natale tornano le luminarie e la novità della lotteria. Per il 2014 novità per orari e park

Antonella Lanfrit

Luci natalizie assicurate con l'aggiunta di una lotteria che mette in palio tra l'altro 10 auto, 9 per i clienti e una da sorteggiare tra gli esercenti che lavoreranno per la riuscita dell'iniziativa. Per ogni spesa di 1 euro un numero in omaggio che poi sarà sorteggiato.

Il programma già stilato per il prossimo anno prevedrebbe che la Regione metta a disposizione circa 180 mila euro



È il programma più immediato per il centro commerciale naturale di Udine rappresentato dall'associazione Udineidea, che a dicembre celebrerà il primo anno di vita.

Presieduta da Gianni Croatto, è nata in virtù della progettualità della Regione, la quale aveva messo a disposizione fondi per far nascere i centri commerciali naturali. Obiettivo: ridare vitalità al cuore delle città e possibilità di continuare a farvi business.

"Ad oggi siamo 60 iscritti", racconta il presidente, che ha già programmato la strategia per triplicarli in breve tempo. Perché il centro commerciale naturale funzioni - spiega - bisogna che si arrivi a 150-200 iscritti. Meta possibile, poiché sono circa 350 gli esercizi con i quali si è in contatto nel perimetro dell'iniziativa, che ha di recente allargato i confini a ricomprendere l'area entro le mura di Udine. La quota associativa è di 50 euro e "ho già dato indicazione ad ogni socio che per il 2014 ne deve portare altri due".

Il prossimo anno, infatti, nelle intenzioni di Croatto sarà quello del decollo definitivo dell'associazione, che opera solo a favore dei propri membri. Tra questi, "ed è la differenza sostanziale rispetto ad ogni altra aggregazione", evidenzia, c'è il Comune di Udine. "Ciò consente un confronto costante con l'amministrazione, ma anche una collaborazione fattiva per le diverse iniziative e una programmazione della corresponsabilità".

Se il primo bando regionale ha consentito al centro commerciale naturale di costitu-

irsi con 38 mila euro (cui i commercianti hanno aggiunto 15 mila, poiché la regola vuole la compartecipazione), "il programma già stilato per il prossimo anno prevedrebbe che la Regione metta a disposizione di circa 180 mila euro - anticipa Croatto -. Se ci ascolterà faremo cose eccezionali".

Su alcune si sta già meditando, ma Croatto ne parla senza enfasi, poiché "devono essere scelte condivise e non calate dall'alto. Il centro commerciale naturale - sottolinea - funziona se siamo uniti, coesi e se riusciamo così a fare massa critica". Tra le idee in gestazione, quella di poter proporre un "orario continuato, magari non ogni giorno e con la possibilità di recuperare in altre giornate", afferma Croatto.

Inoltre, a breve ci sarà un incontro con l'assessore comunale di riferimento per vagliare la possibilità che i commercianti acquistino "parcheggio a tempo" nei park interrati della città e consegnino ai loro clienti un prepagato da esporre sull'auto quando decidono di andare a fare shopping. "Così non ci sarà neppure più la scusa del costo del parcheggio, perché quello lo paghiamo prima noi", spiega l'intraprendente presidente. Che aggiunge: "L'importante è che se il 60% è d'accordo, l'altro 40% dei soci si adegui e non promuova un'associazione contro".

Insomma, tra l'ideazione di un'iniziativa e l'altra, il presidente "predica" unità e tesse una tela di connessione fra le diverse espressioni commerciali, convinto che solo mar-

ciando uniti tutti ne trarranno benefici.

In questo primo anno di vita, del resto, vi sono stati diversi segnali che la cosa possa fun-

Ipotesi park&shopping: chi comprerà avrà un'agevolazione nel parcheggio

zionare. "Il Comune, che aveva stanziato dei fondi ad hoc, ci ha dato in gestione la Notte bianca e noi ne siamo stati molto contenti", elenca Croatto, perché "questo ci pare il modo di lavorare corretto, cioè che siano gli stessi commercianti a gestire quel che li riguarda o ha un impatto diretto sulla loro attività". Con i fondi dell'associazione sono state acquistate rose e consegnate ai negozi perché le distribuissero a gratis alle mamme nel giorno della loro festa e l'iniziativa, neanche a dirlo, è stata gradita.

Chiare le idee per la pavimentazione di via Mercatovecchio: poiché non si può aprire, la si chiuda del tutto, la si pavimenti e si dia la possibilità ai bar di "occuparla" a metà. Comune e commercianti insieme, poi, per rianimarla. Sul park I maggio, "orami è deciso, se qualcuno non era d'accordo, doveva dirlo prima". Invece, per gli altri park, "spesso poco utilizzati, dobbiamo fare più informazione. Udine dà l'offerta, ma l'utente non la conosce", conclude Croatto.

IL PROBLEMA/1

Parlano Fiap e Fimaa

Abbassare gli affitti

"Caro affitti a Udine". Per gli spazi dedicati al terziario e al commercio "certamente sì", risponde senza esitazione Lino Domini, presidente provinciale della Fimaa Confcommercio cui afferiscono gli agenti immobiliari. Nonostante la crisi, l'asticella per questi immobili non si abbassa "per abitudine consolidata del locatario a far conto su un certo introito", afferma Domini. Neppure il rischio di ritrovarsi il locale sfitto spesso lo convince ad un'altra strategia. "Il pensiero più comune è che o prima o poi troverò chi mi dà quello che ho sempre ricevuto", racconta il presidente. Leggermente diversa la condizione per gli affitti residenziali, poiché in questo caso non sono spesso adeguati allo stato dell'immobile. "Se per un mini appartamento si

chiedono 450 euro e uno stipendio medio è di circa 1400 euro - prosegue l'esperto - bisogna che almeno il locale sia bello o quanto meno decoroso". Non sempre accade ed anzi Fimaa è impegnata in un'operazione di "sensibilizzazione dei locatari: se investono sull'immobile trovano bravi inquilini, altrimenti la richiesta d'affitto si sposterà in periferia". Inoltre, prosegue Domini, in alcuni casi si sta assistendo ad una limitazione ma solo quando l'affittuario abbia un lavoro fisso in ambienti pubblici e dia perciò sicurezza al locatario.

"Affitti cari sì", conferma il presidente provinciale della Fiap, Leonardo Piccoli. "Questi anni sono stati devastanti per i contratti siglati in passato con la formula del 6+6 anni per il commercio e del 4+4 anni per il residenziale". In pre-

senza di un contratto siglato ma di entrate sempre più incerte, la situazione si è fatta pesante. Come Fiap "sollecitiamo la revisione magari con sconti scaglionati per andare incontro ad inquilini e commercianti che meritano". Piccoli è convinto che sia "necessario rivedere la norma affitti, troppo rigida, modulandola sulla situazione attuale, che ha un'unica certezza: per le aziende come per le famiglie è impossibile fare un bilancio di previsione". Caldeggia un intervento dei Comuni, per esempio per la revisione della tassa per l'occupazione del suolo pubblico, e ricorda ai proprietari ("in genere ormai preparati alla discesa dal 4% al 3% circa di rendita) che "un locale o un appartamento chiuso fa perdere valore patrimoniale, oltreché reddito".

L'APPELLO

Parlano i commercianti

"Attrarre clienti con molteplici eventi"

È realistico il vice presidente del mandamento di Udine di Confcommercio, Franco Di Benedetto: "In città c'è un evidente calo di persone e di transiti e la principale causa di tale situazione è la poca capacità di spesa dei cittadini, pressati dalla crisi". L'analisi la fa per altro avendo come osservatorio uno dei punti privilegiati della città, cioè i bar. Un settore per la verità in netta controtendenza, come hanno dimostrato i numeri del primo trimestre 2013, e tuttavia polso di una crisi che è "il vero problema anche per Udine". Di Benedetto lega la tenuta dei bar "alla fortuna di avere in città numerosi servizi pubblici che naturalmente richiamano gente. Tuttavia il calo si è avvertito e questo ha avuto ripercussioni generalizzate". Restando nell'ambito strettamente commerciale, "non ci sono politiche specifiche per rendere fruibile il centro - prosegue il vice presidente -. Più che grandi manifestazioni, anch'esse ovviamente significative, serve una molteplicità di iniziative anche di ridotte dimensioni, ma in grado di incuriosire e di attrarre". Su questo fronte molto Di Benedetto confida su quello che potrà fare la neonata associazione Udineidea, che in un anno di attività ha già messo a segno qualche punto. Tra i nodi da affrontare in maniera "coordinata e sistematica", quello della diffusione della musica nei luoghi di ritrovo. "È un problema generale - osserva - e dobbiamo riconoscere che c'è un po' di anarchia. Occorre trovare la formula per un'allettare gli ospiti in modo coordinato, non creando cioè sovrapposizioni".

Il vice presidente auspica poi maggiore informazione per l'utilizzo dei parcheggi in struttura, che "non sono adoperati a sufficienza", e pensando al mondo



del commercio udinese insiste sulla "necessità di fare squadra. Dobbiamo pensare come fossimo un unico centro commerciale, in grado di offrire, oltre

Tra i nodi da affrontare in maniera "coordinata e sistematica", quello della diffusione della musica nei luoghi di ritrovo.

allo specifico di ciascuno, cultura e viaggi nel mondo enogastronomico".

Su una confluenza delle energie di Confcommercio e Comune per la cultura in città insiste anche la farmacista Antonella Colutta, membro del consiglio di mandamento di Confcommercio Udine. "Abbiamo già anticipato all'amministrazione comunale l'importanza di far intersecare alcune nostre proposte con la loro programmazione e c'è stata massima apertura", spiega, anticipando che una delle idee messe sul tavolo riguarda la "prosecuzione dell'iniziativa Udine città del Tiepolo". Ulterio-

re sollecitazione inviata a palazzo d'Aronco, nell'ottica che la faccenda non degeneri in problema per la città, "è il buon mantenimento degli spazi recuperati nella passata legislatura, dal Giardino del Torso a Largo del Pecile con la sua aiuola".

Se, ammette la farmacista raccogliendo anche gli umori che sente dietro al banco, il cantiere del parcheggio di piazza I Maggio qualche disagio lo ha generato, perché nelle ore di punta diventa complesso muoversi nell'area, è anche vero che "dopo la costruzione di questa infrastruttura potremo dirci a posto per quanto riguarda i Park. Non ne servono altri".

Interessante, invece, un fenomeno che dalla farmacia di piazza Garibaldi Antonella Colutta registra con cognizione di causa: "C'è un ritorno a frequentare e ad abitare il centro - sottolinea -. Una svolta l'ha data sicuramente il lavoro che si è fatto in questi ultimi anni sul fronte culturale, una proposta che nella sua varietà è molto, molto apprezzata dalla gente". Tanto che spesso le capita di sentir dire da chi entra in negozio con il giornale in mano: "Non sappiamo cosa scegliere, purtroppo dovremo rinunciare a qualche appuntamento".

IN CIFRE

Boom di ristorazione e ambulanti

- 1) +2,53% è la percentuale di crescita del commercio al dettaglio complessivo dal 2008 al 2013 nel Comune di Udine
- 2) 10.691 gli esercizi risultati attivi nel primo trimestre 2013 con un 36% di localizzazioni commerciali e ospitalità.
- 3) +31,20% in quattro anni l'aumento degli ambulanti
- 4) + 41,86% l'aumento al di fuori dei negozi di banche e mercati
- 5) -30% per le attività generiche
- 6) +13,43% per bar ed altri esercizi simili senza cucina
- 7) +300% per fornitura pasti, preparati, catering ed altri servizi di ristorazione
- 8) -1,24% esercizi di articoli culturali e ricreativi
- 9) +6,29% per gli esercizi alimentari
- 10) +5,56% pompe di benzina

Viaggio d'affari in NordAmerica dal 3 al 5 novembre.
Non ci saranno solo le imprese

INTERNAZIONALIZZAZIONE

L'APPUNTAMENTO

Missione di sistema

Presenti in Canada anche la Presidente Serracchiani, il Consolato, l'Università e Confindustria



La missione si concentrerà soprattutto a Toronto

È pronta a partire la missione regionale che vedrà in Canada, dal 3 al 5 novembre, una delegazione di imprese e istituzionale formata dalla presidente della Regione Debora Serracchiani, dal presidente Unioncamere Fvg Giovanni da Pozzo, dal magnifico rettore dell'Università di Udine Alberto Felice de Toni e dal presidente di Confindustria Udine Matteo Tonon. Il viaggio d'affari assume quindi una rilevanza sempre più grande, verso il grande Paese nordamericano così strettamente legato al Friuli Venezia Giulia. Da anni la Cciaa accompagna le imprese su questo mercato. Rispetto agli scorsi anni la missione si concentrerà su settori più specifici e innovativi, come il design, e l'ingegneria in modo da fornire un supporto ancora più mirato. Tutta la missione, inoltre, beneficerà dell'accompagnamento del Consolato Onorario del Canada a Udine - con la presenza del console

Primo Di Luca -, che è insediato proprio in Cciaa e che per questo diventa prezioso partner dell'iniziativa in loco.

Mentre le aziende saranno dunque impegnate a Toronto in una serie di B2b con controparti locali preselezionate, a cura dell'Ice locale, la delegazione istituzionale volerà anche nella vicina Ottawa, dove sarà ricevuta dapprima dal Ministro federale Julian Fantino, originario anche lui del Friuli, che introdurrà alla visita al Parlamento dei rappresentanti del Fvg. Lì è previsto un incontro ufficiale e il saluto istituzionale ai rappresentanti friulani durante una sessione del Parlamento - nel cosiddetto "question period". Nella serata del 4 novembre, rientrata da Ottawa, la delegazione friulana sarà ospite della Famee Furlane di Toronto, nel contesto della "Father and son Dinner", cena di networking in cui saranno presenti i giovani imprenditori canadesi.

Nella mattinata del martedì 5 novembre è previsto l'incontro nel palazzo municipale con il sindaco di Toronto e quindi l'incontro al Queens Park con il Premier dell'Ontario

Per le aziende continuerà l'attività di networking e, per un gruppo, ci sarà anche una tappa a Montreal. «Siamo davvero felici che questa missione possa davvero definirsi di sistema, prevedendo innanzitutto la presenza della presidente della nostra Regione - ha detto il presidente Unioncamere Fvg Giovanni Da Pozzo -, a ulteriore garanzia e supporto a tutte le imprese friulane che operano o che vorranno operare sul promettente mercato canadese.

Un ringraziamento, in anticipo, va al console onorario Di Luca, che operando in stretto contatto con la struttura camerale ci aiuta moltissimo a rendere il viaggio più efficace e proficuo a livello istituzionale ed economico».

CANADA/2

Opportunità per gli studenti

Tutte le informazioni utili per i giovani che desiderano intraprendere un percorso di studi in Canada, in un unico, prezioso appuntamento. Si terrà alla Fiera di Verona "job&Orienta", in Sala Rossini, il 21 novembre dalle 14 alle 16, tappa di un percorso itinerante che mira proprio a portare alla conoscenza del pubblico e degli studenti italiani tutte le opportunità offerte dal programma formativo del grande Paese nordamericano, compresi i progetti di lavoro-vacanza. A promuovere l'evento per il nord, oltre all'intero Sistema-Paese Canada presente in Italia, è il Consolato onorario di Udine, che da oltre un anno è aperto - e attivissimo -, guidato da Primo Ivo Di Luca e con sede all'interno della Camera di Commercio di Udine, incontrando così al meglio tutte le domande e le esigenze di cittadini, di giovani e imprese. L'ingresso all'appuntamento di Verona è gratuito e i siti utili da tenere come riferimento sono: www.educationau-incanada.ca, www.canada.it, www.facebook.com/ambasciatadelcanada. Tel. 0432 229709



ANUGA

Successo a Colonia

Tanti contatti e interessanti occasioni di promozione e business per le quindici aziende regionali che hanno partecipato in collettiva all'edizione di Anuga appena conclusasi a Colonia, una delle più importanti fiere mondiali dell'agroalimentare, che ha visto la presenza di circa 155 mila visitatori professionali da quasi 190 Paesi, per oltre 6700 aziende e realtà espositrici.

Il Friuli Venezia Giulia ha dunque centrato un buon risultato, interesse e ottima affluenza di visitatori, presentandosi unito grazie al progetto Fvg vs Global Competition, realizzato dall'Unioncamere Fvg e cofinanziato dalla Regione, progetto che ha permesso al team di imprese di esprimersi con più peso e visibilità in uno stand di 175 mq, il più ampio allestito per le realtà regionali negli ultimi anni. Puntando proprio sulla qualità dei prodotti agroalimentari portati in fiera, come biglietto da visita d'eccellenza per il Fvg e per tutta la sua economia. Le imprese partecipanti sono state le Distillerie Canciani, Comaro, Oro Caffè, EatFriuli, Salumificio Vida, Morgante, Wolf, Borgo Conventi, Acqua Paradiso, Sterpo, Dall'Ava, Macoritto, Cucina di Carnia, Barley Coffee, Zorzettig. Ma molti di più erano i marchi rappresentati dalle imprese, in quanto alcune hanno presentato più prodotti. La precedente edizione di Anuga aveva toccato quota

154.500 partecipanti provenienti da 185 Paesi con una componente non tedesca pari al 62%. Da anni è consolidato il primato della partecipazione italiana, che quest'anno, grazie alle sue mille imprese presenti, tra aziende individuali e partecipazioni collettive, ha oc-



cupato ben 22.400 mq di spazio fieristico.

L'Italia ha chiuso il 2012 in rialzo nel settore agroalimentare con un + 5,1% nelle vendite all'estero di prodotti alimentari rispetto all'anno precedente, raggiungendo la quota di 28,5 miliardi di euro, pari al 22% del fatturato complessivo del settore agroalimentare nazionale. Nonostante il periodo di crisi economica l'anno passato ha dunque evidenziato una tenuta del trend positivo di esportazioni alimentari all'estero. Maggiore acquirente di prodotti italiani nel settore è proprio la Germania con il 19% e un saldo di 5,5 miliardi di euro.

Camera di Commercio Udine **internazionalizzazione**

Azienda Speciale Imprese e Territorio - I.TER

calendario iniziative [ottobre>dicembre 2013]

PROGETTO	INIZIATIVA	DATA	LUOGO	
AZERBAIJAN - KAZAKHSTAN Check up	Servizi di consulenza precompetitiva	4 - 5 - 6 Novembre 7 - 8 Novembre 14 - 15 Novembre 19 - 21 - 22 Novembre	Udine Trieste Gorizia Pordenone	[1]
SERBIA	Incontri bilaterali in occasione della manifestazione fieristica GOOD2013	31 ottobre - 3 novembre	Torreano di Martignacco	[2]
CANADA Missione	Missione imprenditoriale settori Food&Wine, Arredo, Edilizia	4 - 5 novembre	Toronto e Montréal	
INDIA Missione	Missione imprenditoriale settore arredo, design	18 - 23 novembre	Mumbai, Bangalore	[4]
ENTERPRISE EUROPE NETWORK Seminario	Seminario "Il rapporto sulla competitività regionale della Commissione Europea"	22 novembre	Udine	[3]
AZERBAIJAN - KAZAKHSTAN Missione	Road show settore vitivinicolo	2 - 5 dicembre	Almaty e Baku	[1]

Vuoi esser informato su attività di promozione della Camera di Commercio? Registrati su <http://www.ciaoimpresa.it/public/>

[1] Progetto FVG. Vs. Global Competition 2012

[2] Progetto Inco Cooperazione Innovativa per una Crescita Competitiva co-finanziato dalla Regione Autonoma FVG L.R. 19/2000

[3] Progetto "Made in Italy Furniture and Design for the Indian Market", co-finanziato da Unioncamere, è realizzato dall'Azienda Speciale Imprese e Territorio, I.TER della Camera di Commercio di Udine in partnership con la capofila Camera di commercio Italiana di Mumbai e con le strutture camerale di Milano, Monza Brianza, Vicenza, Frosinone, Matera e Unioncamere Emilia-Romagna

[4] Enterprise Europe Network - EEN progetto finanziato dalla Commissione Europea

Primi appuntamenti in Cciao su due Paesi i cui valori dell'export sono in vertiginosa crescita

INTERNAZIONALIZZAZIONE

VERSO LA MISSIONE

I nuovi mercati

Kazakhstan e Azerbaijan rappresentano una sorta di ponte tra Europa e Asia e hanno enormi ricchezze

Se l'export generale del Fvg non sta andando bene, quello specifico verso il Kazakhstan è in controtendenza: un +67% tra 2011 e 2012 e in questi primi sei mesi del 2013 già un nuovo +50%, con valori che entro fine anno sembrerebbero tornare ai livelli pre-crisi. Ma non solo, perché a interessare l'economia friulana è an-

Kazakhstan vanta dieci zone economiche agevolate. L'Azerbaijan rappresenta l'"incrocio energetico" più trafficato dell'Eurasia



Un'immagine del recente Business Forum per l'Azerbaijan alla presenza dell'Ambasciatore

che l'Azerbaijan, in cui le cifre d'interscambio non sono ancora elevate, ma che, dopo un 2011-2012 in calo, vede una crescita dell'export in questo primo semestre 2013 addirittura del 99%. Segno che c'è interesse per il prodotti della regione (soprattutto macchinari e mobili, ma anche agroalimentare), tanto che l'Unioncamere Fvg sta preparando in questi mesi il percorso che porterà le Pmi regionali a una missione nei due Paesi, già programmata per la primavera 2014, e anticipata da una missione specifica per le aziende vitivinicole a dicembre di quest'anno. I primi approfondimenti sui due Paesi si sono

tenuti in Cciao a Udine tra fine settembre e metà ottobre, con due Business Forum, due intere giornate di lavori realizzate nell'ambito del progetto "Fvg Vs global competition" (promosso dal sistema camerale riunito nell'Unioncamere Fvg e cofinanziato dalla Regione) e dedicate ai due Paesi, che sono una sorta di ponte fra Europa e Asia, decisi a contare sempre più sulla scena mondiale, entrambi con collocazione strategica e enorme ricchezza dal punto di vista energetico, fattori che stanno trainando il loro rapido sviluppo. Ad approfondire i mercati, assieme al presidente Unioncamere Fvg e Cciao Udine Giovanni Da

Pozzo, sono stati nelle due occasioni l'Ambasciatore del Kazakhstan in Italia, S.E. Andrian Yelemessov, e il console onorario del Kazakhstan a Trieste Luca Bellinello, e quindi ambasciatore dell'Azerbaijan in Italia Vaqif Sadiqov, accompagnato dal responsabile degli affari commerciali Fuad Farzalibayov. E per entrambi i mercati il presidente Giovanni Da Pozzo ha voluto rimarcare come «le Pmi friulane devono cercare di proporsi in forma aggregata, per "pesare" di più ed essere più competitive e appetibili: un'operazione che la nostra Cciao sostiene, anche con un bando che è aperto e a disposizione delle imprese, spe-

cifico per sostenere progetti di rete per percorsi di internazionalizzazione».

Kazakhstan. Le opportunità sono significative, ha confermato l'ambasciatore, evidenziando come il Paese disponga anche di 10 zone economiche agevolate. «Spero possiate beneficiare di queste occasioni - ha rimarcato - e noi siamo disponibili ad aiutarvi». Ma sono opportunità da cogliere con prontezza «e con il supporto di tutte le istituzioni», ha auspicato l'ambasciatore, per evitare che concorrenti di altri Paesi arrivino prima, come accaduto anche in passato. In Kazakhstan c'è notevole favore verso gli investimenti stra-

nieri e soprattutto italiani, in tantissimi campi, dall'arredo di lusso alla logistica all'agroindustria, dal ricchissimo mercato dell'oil&gas ai comparti obiettivo della nuova strategia del governo, che ha deciso per i prossimi anni di puntare sull'impresa innovativa dando sostegno a settori quali energia pulita, robotica, nanotecnologie, ingegneria aerospaziale. «La partecipazione all'Unione Doganale con Russia e Bielorussia, poi, apre a un mercato di 170 milioni di persone», ha evidenziato Yelemessov, con un'aspettativa di flussi commerciali di 125 miliardi di dollari.

Azerbaijan. Gli ospiti diplomatici azeri hanno offerto un quadro economico dettagliato agli imprenditori presenti in Sala Valduga, evidenziando come il Paese, che rappresenta l'"incrocio energetico" più trafficato dell'Eurasia, punta a diversificare la propria crescita economica. E i segnali che arrivano dall'interscambio commerciale sono rassicuranti: esportiamo soprattutto mobili (24% dell'export e in gran parte dalla provincia di Pordenone), ma anche macchine per impieghi generali, vetro e prodotti in vetro, prodotti in metallo. La partecipazione delle imprese al Business forum è stata dunque preparatoria ai servizi di consulenza che si terranno dal 4 novembre in tutte e quattro le Camere di Commercio provinciali e alla prossima missione economica nella primavera 2014.

A DICEMBRE

La missione vitivinicola

Il vino, in entrambi i Paesi, è un prodotto con tradizione antichissima. In Azerbaijan le produzioni sono concentrate intorno a Ganja, Qazakh e Shirvan, Gabala (dove producono il famoso Shavalan). Mentre in Kazakhstan si concentrano sugli altipiani di circa 1000 metri, ai fianchi delle montagne cino-kazake. La missione delle aziende vinicole friulane prevede per ogni tappa, (www.ud.camcom.it), la realizzazione di una presentazione delle eccellenze vitivinicole della regione, seguita da incontri di lavoro (workshop aperti) con degustazione, indirizzati ad un target pre-selezionato di tipo commerciale. Ad Almaty e Baku gli eventi si chiuderanno con un'attività di networking per offrire alle aziende partecipanti ulteriori opportunità di approfondimento con gli operatori di settore coinvolti. Le aziende iscritte alla Cciao di Udine potranno presentare la domanda per il "Voucher Internazionalizzazione". Per info: 0432.273295, Fax 0432 503919, e-mail: progetti.info@ud.camcom.it

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.

POLONIA - SERVIZI DI RAPPRESENTANZA

Azienda polacca specializzata in servizi di intermediazione commerciale, deposito e distribuzione offre i propri servizi per prodotti di vario tipo, purché non deperibili. (Rif. 2013.10.01 BRPL20130802001)

GERMANIA - METALLURGIA E COSTRUZIONI

Azienda tedesca offre servizi di intermediazione commerciale per prodotti da fonderia e nel settore delle costruzioni in metallo e acciaio. (Rif. 2013.10.02 B020130524037)

REGNO UNITO - VENDITA INGROSSO

Azienda inglese di prodotti alimentari, bevande, elettrodomestici e cosmetici cerca fornitori di prodotti simili da introdurre nel Regno Unito e non solo. (Rif. 2013.10.03 BRUK20130830002)

POLONIA - ENERGIE RINNOVABILI

Intermediario commerciale polacco operante nel settore delle energie rinnovabili offresi per servizi di intermediazione ed è interessato a joint venture. (Rif. 2013.10.04 BR20110801011)

REGNO UNITO - MATERIALI DA COSTRUZIONE E ELETTRODOMESTICI

Azienda inglese attiva nella vendita al pubblico di materiali da costruzione ed elettrodomestici cerca fornitori. (Rif. 2013.10.05 BRUK20130723001)

DANIMARCA - DESIGN

Azienda danese specializzata nella vendita di prodotti di design: gioielli/bijoux, accessori, mobili, lampade, elementi di decoro e soluzioni innovative offre servizi di intermediazione commerciale. (Rif. 2013.10.06 B020120510019)

GERMANIA - INFISSI

Azienda tedesca operante nel commercio di finestre, porte si offre per servizi di intermediazione a produttori di tali elementi e prodotti complementari (Rif. 2013.10.07 B020130410027)

SERBIA - BEVANDE E ATTREZZATURE

Azienda serba attiva nella produzione di vino e brandy cerca intermediari commerciali e franchising per bevande rinfrescanti. Cerca inoltre fornitori di attrezzature per la viticoltura e produzione vino. (Rif. 2013.10.08 BR20110701026)

REGNO UNITO - INTERMEDIAZIONE COMMERCIALE

Azienda inglese offresi per servizi di agenzia e rappresentanza nel settore energia, logistica e trasporti, costruzioni. (Rif. 2013.10.09 B020130501002)

FRANCIA - E-COMMERCE

Azienda francese cerca specialisti contabili con competenze di e-commerce internazionale. (Rif. 2013.10.10 BRFR20130730001)



L'Europa alla portata della vostra impresa.

AVVISO

(L'Azienda Speciale Imprese e Territorio - I.TER della CCIAA 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: progetti.info@ud.camcom.it**

MEDIO ORIENTE

La sedia in Arabia



L'economia friulana e in particolare quella del legno-arredo, con il Distretto della Sedia, in pole position, sbarca in Arabia Saudita. E porta a casa preziosi contatti e ottime opportunità, con la soddisfazione di tutti gli operatori, istituzionali e aziendali, che vi hanno preso parte. Un nuovo, interessante mercato si affaccia nella nostra regione, assieme a quello degli Emirati Arabi, grazie alla recente missione in Medio Oriente organizzata dal sistema camerale regionale - con la partecipazione dei presidenti di Unioncamere Fvg Giovanni Da Pozzo e della Cciao di Pordenone Giovanni Pavan - alla quale ha partecipato anche l'Asdi Sedia, che ha presentato in Arabia in particolare le imprese friulane del legno arredo con il marchio internazionale del Distretto "Icd-Italian Chair District".

«L'esperienza è stata interes-

sante e proficua - commenta il presidente Giovanni Da Pozzo - Abbiamo potuto presentare il nostro territorio e la nostra capacità produttiva, e anche negli incontri istituzionali abbiamo riscontrato grande interesse per l'alta qualità dei prodotti e dei servizi offerti dalle nostre imprese. In particolare le chance sembrano in forte sviluppo per i comparti interessati, dalle costruzioni all'arredo-design». Gli operatori arabi hanno molto apprezzato anche il sito dell'Icd, da cui si possono scaricare le schede dei prodotti in 3D. «Continueremo il percorso con le aziende e la Cciao - conclude il presidente dell'Asdi Sedia Giusto Maurig -, l'azione dell'Asdi in forma aggregata, sotto l'egida di Icd, convince sempre più; è inevitabile fare massa critica su questi mercati, che sarebbero altrimenti difficili (e costosi) da raggiungere individualmente».

Esperti a confronto al Castello di Villalta nell'incontro organizzato dal Consorzio camerale per il credito e la finanza

FINANZA

LA NOVITA

Le nuove vie per finan

IL CONVEGNO

Leve efficaci o strumenti di nicchia?

Si è tenuto giovedì 24 ottobre al Castello di Villalta di Fagagna il quarto Laboratorio del credito per le imprese, appuntamento organizzato dal Consorzio Camerale per il credito e la finanza, in collaborazione con la Camera di Commercio di Udine, che ha proposto una riflessione sulle nuove forme e modalità per finanziare i progetti e le attività delle imprese. Tra crowdfunding e minibond, ci si è interrogati, come diceva il titolo: sono "una leva efficace o strumenti di nicchia?". A fornire una risposta, alcuni esperti internazionali, introdotti da Giovanni Da Pozzo, presidente della Cciaa udinese e del Comitato Tecnico Scientifico del Consorzio Camerale. Moderati da Roberto Calugi, Dirigente della Cciaa di Milano, si sono confrontati Roberto Cappelletto, professore di finanza aziendale dell'Università di Udine, Francesca Fiamma, Divisione Strategie Regolamentari di Consob, Sergio Arzeni, Direttore del Centro per l'imprenditorialità, le Pmi e lo Sviluppo Locale dell'Ocse, Giancarlo Giudici, professore associato di finanza aziendale al Politecnico di Milano, Antonio Verga Falzacappa, membro del Comitato Tecnico del Fondo "Blue Lake - Italian Mini Bond" e Umberto Piatelli, partner Osborne Clarke. Le conclusioni sono spetate a Carlo Sangalli, presidente Camera di Commercio di Milano e presidente Consorzio Camerale per il credito e la finanza. L'iniziativa si è realizzata nell'ambito del Progetto strategico di generazione di conoscenza competitiva tra le Università e le Pmi "Know Us", finanziato nell'ambito del Programma per la Cooperazione Transfrontaliera Italia-Slovenia 2007-2013, dal Fondo europeo di sviluppo regionale e dai fondi nazionali.



Rossano Cattivello

Cambiare la cultura finanziaria delle piccole imprese. Da qui si può partire per rimettere in moto un tessuto produttivo che proprio sul fronte della liquidità e del patrimonio ha evidenziato un pericoloso handicap. Anche il contesto istituzionale, però, ci mette del suo, conservando l'incertezza del diritto, primo fra tutti quello di "essere paga-

Il dato: In media il 70% delle passività finanziarie delle imprese è composto da prestiti concessi dalle banche, mentre in Germania e Francia siamo sotto il 50 per cento

ti. L'analisi è di Sergio Arzeni, direttore del Dipartimento per l'imprenditorialità, le Pmi e lo sviluppo locale dell'Ocse, e di Giancarlo Giudici, professore associato di Finanza aziendale al Politecnico di Milano.

"Le Pmi, specie le più piccole - spiega Arzeni - sono spesso troppo prese dalle incombenze quotidiane, tra cui purtroppo anche quelle di gestione della macchina burocratica, per poter pensare in maniera strategica. Le imprese che per tempo hanno diversificato la produzione, aggiungendo valore, mirando a fasce più alte di mercato ed entrando in filiere internazionali di qualità, hanno certa-



mente gestito la crisi meglio di chi ha continuato a puntare su una produzione di bassa qualità orientata al risparmio nei costi di produzione. In un certo senso, la crisi ha accentuato alcune debolezze strutturali preesistenti".

Una di queste è certamente la leva finanziaria e patrimoniale e, anche in questo caso, a pesare è una difetto dei fondamentali.

"C'è una certa tendenza in Italia - continua Arzeni - a pensare che l'avvio di impresa deb-

ba essere finanziato dal credito bancario, laddove altrove esiste una maggior propensione al rischio e, nello specifico, all'utilizzo dei propri risparmi per l'avvio di un'attività economica. Le Pmi italiane soffrono, anzitutto, di una sotto-capitalizzazione che ne limita le prospettive di investimento e di crescita. In secondo luogo, bisogna garantire il rispetto dei pagamenti nei tempi previsti dalla legislazione sia nelle transazioni tra privati sia, a maggior ragione, in

quelle dove una delle parti è la pubblica amministrazione. In tal senso, deve essere dato seguito e implementata nel quotidiano la nuova direttiva europea che prevede pagamenti dalla pubblica amministrazione nell'arco di 30 giorni. Uno snellimento della giustizia civile garantirebbe altresì un più rapido rispetto dei contratti. Bisogna infatti tener conto che molte imprese ricorrono al debito bancario proprio per affrontare crisi di flussi di cassa causati da mancati o ri-

L'INCHIESTA

Il credito dalle banche. Graffi Brunoro (Abi): "Piu' sensibili alle imprese rispetto al resto d'Italia"

Leggero calo dei prestiti, boom delle sofferenze

«**P**rima le fabbriche, poi le case, poi le chiese», disse monsignor Alfredo Battisti, il "vescovo del terremoto". Fu una scelta illuminata quando il Friuli fu messo in ginocchio dal sisma. Perché, per far rinascere una terra colpita da una catastrofe, è necessario dare priorità al lavoro. E' l'economia, infatti, che fortifica un territorio. Situazione certamente diversa quella di oggi rispetto al doposisma, ma il presidente dell'Abi del Friuli Venezia Giulia, Giuseppe Graffi Brunoro, cita proprio quel passaggio emblematico nel momento in cui, una volta ancora, è chiamato a rispondere all'accusa che arriva dal mondo dell'economia: le banche, in tempi di crisi, non fanno più credito alle aziende. Non almeno quanto dovrebbero.

E invece no, ribatte Graffi Brunoro, «contrariamente a quando forse è accaduto in Italia e nel Nordest, in Friuli si è cercato di sostenere prima le imprese». Prima di ogni altra considerazione, il leader dell'Abi regionale fa parlare i numeri del mercato del credito Fvg. Numeri aggiornati a luglio e comprensivi di "prestiti vivi" e di sofferenze di altre partite deteriorate. Il totale degli impieghi è stata di 32 miliardi 376 milioni di euro, contro i 33 miliardi 230 milioni

di euro del luglio 2012), vale a dire un calo del 2,8% su base annua, contro il -3,3% italiano e il -3,5% del Nordest.

Passando allo specifico detta-

L'andamento degli stock di credito erogato, pur in calo negli ultimi tre anni, è in controtendenza rispetto al Pil (-7%) e alla produzione industriale (-25%)

glio degli impieghi alle imprese (escluse le società finanziarie), si contano sempre a luglio di quest'anno 17 miliardi 608 milioni di euro, contro i 18 miliardi 456 milioni di euro del luglio 2012, e dunque -4,1% su base annua, contro il -4,5% Italia e il -4,3% Nordest. E ancora, passando agli impieghi concessi alle famiglie consumatrici, siamo a un totale di 10 miliardi 448 milioni di euro, contro i 10 miliardi 579 milioni di euro di luglio 2012, un confronto che segna un -1,2% contro il -0,5% Nordest e il -0,6% Italia.

Restano le sofferenze. Sempre l'Abi rende noto che esse, al lordo, ammontano a 2 miliar-

Il mercato del credito in FVG

	Luglio 2013	Differenza con luglio 2012
Totale	32.376	-2,8%
Prestiti imprese	17.608	-4,1%
Prestiti famiglie consumatrici	10.448	-1,2%
Sofferenze	2.221	+6,9%
Sofferenze imprese	1.788	+10,2%

In milioni di euro

{ Fonte: Abi su dati Banca d'Italia }

di 221 milioni di euro, contro 1 miliardo 832 milioni di euro di un anno fa, + 6,9% su base annua, contro il 7,5% del Nordest e il +7,3% Italia. Il dato sofferenze lorde delle sole imprese, che è il segnale per comprendere il perché le banche mostrano cautela nell'erogazione del credito, ammonta infine a 1 miliardo 788 milioni di euro, contro 1 miliardo 446 milioni di euro del luglio 2012, +10,2% contro il +10% del Nordest e il +11,5% Italia).

Il sistema bancario dunque, ribadisce Graffi Brunoro, ha tenuto in cima all'agenda le imprese «nonostante un quadro

sfavorevole e in un contesto di decelerazione dei volumi erogati». In uno scenario di crisi di liquidità e di deterioramento della produttività, senza precedenti, il sistema creditizio sta dunque cercando di fare il massimo. Ma che cosa dire a chi, dal punto di vista dell'impresa, si ritrova qualche pratica stoppata? «Chiedere di concedere credito senza un'adeguata valutazione - spiega il presidente Abi Fvg - significa mettere in pericolo i risparmi degli italiani e creare un danno alle imprese e al mercato in generale. Proprio per arginare gli effetti della congiuntura, e sostenere il cre-

dito, è stato rinnovato un anno fa lo strumento della moratoria crediti, migliorandolo rispetto a quello operante dal 2009. Inoltre, continuiamo a lavorare per

Per il futuro "è molto importante proseguire in una relazione costruttiva con il sistema dei Confidi"

favorire la comunicazione finanziaria tra banche e imprese, per migliorare le modalità di relazione reciproca e la costruzione di un linguaggio comune».

Più in generale, Graffi Brunoro segnala inoltre che dal 2007 a oggi «l'andamento degli stock di credito erogato, pur in calo negli ultimi tre anni, è comunque in controtendenza agli altri indicatori macroeconomici». A confortare questa tesi, ecco altri numeri: «Il Pil dal 2007 al 2012 è calato di oltre il 7%, il reddito delle famiglie è sceso del 9% e di conseguenza sono affondati i consumi. Nello stesso periodo la produzione industriale è calata del 25% e la disoccupazione è salita al 12%, con punte addirittura del 40% fra i giovani. In questo scena-

rio, dal 2008 a oggi, le banche del Friuli Venezia Giulia hanno invece incrementato dell'8% lo stock di impieghi». Si è passati in effetti dai 29,7 miliardi di euro di cinque anni fa ai 33,2 miliardi del 2012. Il tutto, prosegue Graffi Brunoro, «in un contesto macroeconomico che ha visto tutti i paesi europei impegnarsi per un massiccio sostegno pubblico alle banche (Germania 1,8% del Pil, Belgio 4,3%, Olanda 5,5%, Irlanda 40%), mentre l'Italia è intervenuta in misura decisamente inferiore (0,3%, compreso l'intervento per il Monte Paschi Siena)». La sintesi finale? «Prima di sparare sul sistema bancario Italiano sarebbe bene pensarci su». Un ultimo commento riguarda i tassi. «Le cose non sono troppo cambiate nell'ultimo anno. Indebitarsi non costa caro. Per i mutui ipotecari parliamo attualmente di tassi che sommano all'Euribor normalmente il 3-4%». In questo contesto, «è molto importante proseguire in una relazione costruttiva con il sistema dei Confidi, un interlocutore professionale e competente in grado di illustrare assieme a noi al cliente-imprenditore la "lettura" che viene fatta di un'azienda in questo perdurante momento di crisi economica».

Marco Ballico

Crowdfunding e minibond rappresentano nuove opportunità per il credito. Lo abbiamo chiesto a Sergio Arzeni e Giancarlo Giudici

FINANZA

ziare l'impresa



tardati pagamenti.

Infine, per l'ulteriore sviluppo delle imprese di medie dimensioni, è necessario agevolare lo sviluppo del capitale di rischio in Italia, da un lato, prevedendo una fiscalità agevolata per chi investe in start-up ed imprese con potenziale di crescita, dall'altro, esercitando un'opera di sensibilizzazione nelle imprese con potenziale di crescita verso l'apertura a investimenti esterni.

Le imprese, da canto loro, de-

vono dare priorità a una serie di azioni. «Almeno per le Pmi orientate alla crescita - suggerisce l'esperto Osce - la formazione e lo sviluppo delle competenze, non solo dei lavoratori, ma anche degli stessi imprenditori, e innovazione tecnologica, sono fondamentali per entrare sui mercati internazionali sia come produttori finali, sia come parte di filiere globali. In quest'ultimo caso, l'adozione di standard ambientali e sociali è spesso divenuta una condizio-

ne per far parte di tali filiere.

Per le più piccole imprese orientate principalmente sui mercati locali, la prima priorità è quella di evitare un'eccessiva sotto-capitalizzazione ed eccessivo indebitamento. Esistono forme alternative di finanziamento che possono aiutare, come il credito commerciale e le cartolarizzazioni, ma in realtà molto dipende da un contesto legale che garantisca la certezza dei pagamenti.

I minibond richiedono semplicemente la certificazione del bilancio; non è obbligatorio il rating, se si individua uno 'sponsor' che sottoscriva almeno il 5% del collocamento

In un attuale contesto di recessione, anche le imprese più piccole devono aprirsi ai mercati internazionali. L'e-commerce, ancor poco diffuso in Italia rispetto ad altri Paesi Ocse, può essere un modo semplice per le imprese più piccole di fare i primi passi sui mercati internazionali.

Diagnosi e prognosi sono condivise anche dal docente del Politecnico milanese.

I dati mostrano - spiega Giudici - che le Pmi italiane ricorrono molto più frequentemente al debito bancario rispetto alle altre imprese europee. In media il 70% delle passività finanziarie è composto da prestiti concessi dalle banche, mentre in Ger-

mania e Francia siamo sotto il 50 per cento. Questa dipendenza ha generato molte difficoltà nel momento in cui a partire dal 2008 le banche hanno ridotto l'offerta di credito, revocando fidi esistenti o aumentando i tassi di interesse richiesti. Da una parte bisogna comprendere che le banche stanno affrontando forti difficoltà in relazione ai prestiti erogati in passato oggi in sofferenza, che rappresentano ormai oltre il 20% del totale; dall'altra è giusto chiedere maggiore coraggio, ovvero che la liquidità erogata alle banche a condizioni vantaggiose dalla Bce venga destinata innanzitutto alle famiglie e alle imprese. Le Pmi dal canto loro dovrebbero cercare di diversificare le fonti di finanziamento, sfruttando le nuove opportunità che si aprono, come il crowdfunding e i mini-bond.

Il secondo strumento, in particolare, richiede semplicemente la certificazione del bilancio; non è obbligatorio il rating, se si individua uno 'sponsor' che sottoscriva almeno il 5% del collocamento. È stato aperto anche un mercato borsistico specifico (ExtraMOT-PRO) sul quale è possibile quotare i mini-bond, con vantaggi per l'impresa emittente e per eventuali investitori esteri.

«Il problema al momento - conclude Giudici - è la scarsa presenza in Italia di investitori istituzionali disposti ad acquistare questi strumenti, per importi così limitati. Per quanto riguarda il crowdfunding, la normativa al momento riserva la possibilità di offrire quote del capitale di rischio per raccogliere risorse finanziarie solo alle 'start-up innovative'.

IN PILLOLE

Cosa sono il Crowdfunding e i Minibond

Il crowdfunding (dall'inglese crowd, folla e funding, finanziamento) è un processo collaborativo di un gruppo di persone che utilizza il proprio denaro in comune per sostenere gli sforzi di persone ed organizzazioni. È un processo di finanziamento dal basso che mobilita persone e risorse. Il termine trae la propria origine dal processo di sviluppo collettivo di un prodotto. Il crowdfunding si può riferire a processi di qualsiasi genere, dall'aiuto in occasione di tragedie umanitarie al sostegno all'arte e ai beni culturali, al giornalismo partecipativo, fino all'imprenditoria innovativa e alla ricerca scientifica. Il web è solitamente la piattaforma che permette l'incontro e la collaborazione dei soggetti coinvolti in un progetto di crowdfunding. Colui che ha portato alla notorietà il crowdfunding oltreoceano è Barack Obama, pagando parte della sua campagna elettorale per la presidenza con i soldi donati dai suoi elettori, i quali erano i primi portatori di interesse. Le iniziative di crowdfunding si possono distinguere in iniziative autonome, sviluppate ad hoc per sostenere cause o progetti singoli, e piattaforme di crowdfunding. Esempio di iniziativa autonoma di crowdfunding è la campagna che si chiamava "Tous Mécènes". Il progetto prevedeva di raccogliere 1 milione di euro attraverso le donazioni delle web community per acquistare il capolavoro rinascimentale "Le tre grazie di Cranach" da un collezionista privato. I minibond non sono invece altro che strumenti obbligazionari destinati a investitori istituzionali finalizzati al finanziamento di attività aziendali. La norma contenuta all'interno del decreto - voluta dall'ex ministro dello Sviluppo Economico, Corrado Passera - ha avuto il merito di aprire un mercato inesplorato, perché ha allineato il trattamento fiscale delle società non quotate e quelle quotate che emettono obbligazioni - con la deducibilità degli interessi passivi - e ha eliminato i limiti legali che impedivano alle non quotate di emettere bond per un ammontare superiore al doppio del patrimonio netto. Lo strumento richiede semplicemente la certificazione del bilancio; non è obbligatorio il rating, se si individua uno 'sponsor' che sottoscriva almeno il 5% del collocamento. È stato aperto anche un mercato borsistico specifico (ExtraMOT-PRO) sul quale è possibile quotare i mini-bond, con vantaggi per l'impresa emittente e per eventuali investitori esteri.

CONFIDI

I semestre

Operatività in crescita

I numeri del primo semestre 2013, dicono Roberto Vicentini e Michele Bortolussi, «confermano una nostra operatività in costante crescita a favore delle Pmi del territorio». I presidenti di Confidimpresa Fvg (artigianato) e di Confidi Friuli (industria e commercio) sottolineano il valore di «ammortizzatore sociale» degli strumenti di garanzia in tempi di crisi.

Vicentini, a capo di un'organizzazione che lavora per



rispondere alle richieste di 10.700 soci, evidenzia nel primo semestre dell'anno un rischio assunto pari a oltre 140 milioni a copertura di importi finanziati superiori ai 295 milioni. Un dato che sostanzialmente conferma gli importi al 31 dicembre 2012. Significati-

va, aggiunge, «anche la fotografia del deliberato che, soprattutto nel secondo semestre 2013, evidenzia una importante inversione di tendenza con volumi in aumento di circa il 10%». Le sofferenze? «In linea con i dati di fine anno scorso, con incidenze percentuali inferiori rispetto a quelle degli istituti di credito.

Anche Bortolussi illustra una situazione di grande supporto alle imprese in cerca di liquidità. Confidi Friuli, dopo aver registrato nel 2012 importi deliberati per 91,1 milioni di euro, con un incremento del 48% sul medio termine, fissa nel primo semestre 2013 un deliberato di poco meno di 50 milioni, con un altro notevole aumento del medio termine (26 milioni, +30%) e il +4,5% nel valore del garantito (21 milioni).

I due presidenti non dimenticano di rilevare il valore aggiunto dell'essere intermediari finanziari ex articolo 107 vigilati dalla Banca d'Italia, i più apprezzati dalle banche. Di qui la sollecitazione alla Regione, da parte di Bortolussi, «a mantenere la dovuta attenzione nei confronti di chi offre gli aiuti più concreti alle imprese del territorio». E Vicentini commenta altresì: «Siamo certi che solo il sistema dei Confidi vigilati può supportare le imprese in questi periodi difficili».

MEDIOCREDITO

Ruolo strategico

Un'ancora di salvezza

I numeri forniti da Mediocredito Fvg confermano l'urgenza di liquidità manifestata dalle imprese. Partiamo dalle "Misure urgenti in materia di sviluppo economico regionale, sostegno al reddito dei lavoratori e delle famiglie, accelerazione di lavori pubblici", il cosiddetto pacchetto anti-crisi approvato dalla Regione attraverso la legge 11 del 2009. Dall'inizio dell'operatività della norma al 30 settembre 2013, l'artigianato ha messo in fila 545 domande (per 98,8 milioni di euro) per un totale di 296 contratti stipulati per oltre 43 milioni e 40,6 milioni di erogazioni effettuate.

Le domande dell'industria sono invece state 740 (190,2 milioni), con 478 contratti stipulati per un importo complessivo di 113,4 milioni di euro e 112,9 milioni di erogazioni effettua-



te. Il commercio, infine, ha rivolto al Fondo di rotazione 601 domande (118,2 milioni), con 315 contratti stipulati per 48,6 milioni e poco meno di 45 milioni di erogazioni effettuate. Sulla legge 4 del 2005 (Fondo regionale di garanzia Pmi), informa inoltre l'Istituto di via Aquileia, delle 397 domande per finanziamenti richiesti alle banche, ben 349 hanno visto intervenire Mediocredito Fvg (con contratti stipulati in gran parte con Confidi Friuli e Confidimpresa Fvg, vigilati da Banca d'Italia) per oltre 66 milioni di importo. «Siamo stati l'unico strumento a disposizione delle aziende - sottolinea Oscar Zorzi, presidente del Fondo Speciale di Rotazione a favore delle imprese commerciali, turistiche e di servizio del Friuli Venezia Giulia -, una vera ancora di salvezza come dimostra un'operatività costantemente in crescita». «Il nostro è un ruolo strategico - aggiunge Silvano Pascolo, presidente del Fondo di Rotazione a favore delle imprese artigiane del Friuli Venezia Giulia -, nonostante la limitazione di dover pianificare operazioni di breve periodo». Per entrambi, il ricorso ai Fondi di Mediocredito Fvg «conferma la serietà di imprenditori che hanno ancora voglia di investire».

FRIULIA

Verso un ruolo di merchandising

Le imprese sono soddisfatte degli strumenti finanziari della Regione. Ma si può e si deve puntare all'eccellenza. «Guardando non alla sola Friulia ma al sistema complessivo», Sergio Bolzonello, vicepresidente della giunta regionale, ricorda che il processo per una pubblica amministrazione «di supporto e affiancamento nella ricerca di nuovi mercati» è già

Dall'ultima indagine congiunturale della Cciao emerge un quadro di scarsa conoscenza di questo strumento

stato avviato con la riorganizzazione della "macchina" e che si proseguirà «restituendo la sua funzione a Mediocredito e un ruolo di merchandising a Friulia, ma anche facendo in modo che Finest recuperi bilateralità d'azione». Dall'ultima indagine congiunturale della Cciao emerge in ogni caso un quadro di scarsa conoscenza di questi strumenti e delle loro finalità, per quanto si registrino differenze significative sia per settore che per classe dimensionale. Se il 34% delle imprese afferma

di conoscere bene Mediocredito Fvg e il 37% dice lo stesso riguardo ai Confidi, la percentuale cala al 10% per Friulia e al 5% per Finest. Ad avere dimezzata è soprattutto la manifatturiera (il 51% conosce bene i Confidi, il 50% Mediocredito); il meno avvezzo a usarli è invece il vitivinicolo, dove si scende al 16% e al 10%. E ancora, detto che i Confidi sono i più noti a tutti (38% dell'edile, 35% del commercio, 34% dell'ospitalità), sono le aziende più grandi ad avere una conoscenza approfondita di queste opportunità: Mediocredito è nota soprattutto alle imprese da 50 a 249 addetti (71%) e da 10 a 49 (49%), al pari con i Confidi), mentre quelle con più di 250 unità conoscono bene soprattutto Friulia (62%). Le esigenze? Se il vitivinicolo ricorre alle finanziarie pubbliche soprattutto per squilibri di cassa (81%), così come l'edile (51%), la realizzazione di investimenti è la ragione più frequente per manifatturiero (48%), commercio (47%), e ospitalità (45%). Quanto alla soddisfazione, il 50% delle imprese è abbastanza o molto soddisfatto riguardo agli adempimenti richiesti e alla flessibilità offerta dagli strumenti. Riscontri positivi (76%) in particolare per la durata del finanziamento.

Parlami di te.



Ci basta un segnale per tutelare gestore e consumatore.
 Guasti, scorte prodotti o qualsiasi altro problema viene risolto in tempo reale,
 grazie al sistema di telemetria adottato da CDA.
 Un software intelligente capace di comunicare direttamente con gli operatori,
 pronti a intervenire in ogni momento.
 Non serve raccontarci i problemi del vostro distributore. Sappiamo già tutto.



www.cdacom.it - info@cdacom.it

C.D.A. di Cattelan srl - via degli Artigiani, 3 - 33030 Flumignano - Talmassons (UD) - Tel. 0432 766853 - Fax 0432 765863

Appuntamento al Teatro Giovanni da Udine tra riconoscimenti e momenti di riflessioni

CAMERA DI COMMERCIO

60ESIMA EDIZIONE

Premi alle eccellenze

Tornano il 18 novembre le Premiazioni del Lavoro e del Progresso Economico

Giunte ormai alla 60esima edizione, le Premiazioni del Lavoro e del Progresso Economico ideate e promosse dalla Cciaa di Udine si terranno il prossimo 18 novembre con la tradizionale cerimonia al Teatro Nuovo Giovanni da Udine. Al centro, come sempre, ci saranno i premiati: lavoratori, imprenditori, imprese, e studenti friulani, che si sono distinti nel corso dell'anno attraverso passione, lungimiranza, risultati raggiunti, difficoltà superate. Vengono, inoltre, assegnati dei riconoscimenti speciali e delle Targhe di eccellenza alle istituzioni e alle personalità che si sono messe in luce in campo economico, sociale e accademico, portando in alto il nome della regione.

Fondate nel lontano 1953, le Premiazioni erano inizialmente volte a conferire riconoscimenti ai soli lavoratori di

diversi settori, e sono tutt'ora un'occasione per omaggiare le capacità imprenditoriali degli individui e un fondamentale momento di riflessione sulla situazione attuale dell'economia friulana e sulle prospettive per il futuro. Ogni anno vengono invitate a parlare sul palco figure di spicco del territorio che relazionano su tematiche sociali ed economiche di viva attualità. I nomi degli ospiti di questa edizione sono ancora top-secret mentre, come da tradizione, è stato realizzato un logo nuovo per i sessant'anni delle Premiazioni, che potrà poi essere utilizzato dalle aziende nelle comunicazioni istituzionali.

I premi sono rivolti a tre categorie: "imprese" suddivisa in 12 premi per l'"iniziativa imprenditoriale" (nelle sezioni commercio, turistico/alberghiero, industria, artigianato, agricoltura e cooperative) e in 5 al "passaggio generazionale" (presente con le stesse sottosezioni ad eccezione delle cooperative, qui assenti), "contaminazione lavoro-impresa" indirizzato a cinque lavoratori e a cinque creatori di impresa, "contaminazione scuola-impresa", che assegnerà un premio rivolto alle scuole secondarie di secondo grado della provincia di Udine che si siano distinte nella formazione degli studenti nell'ottica di un futuro inserimento lavorativo.

Un premio sarà rivolto anche alle scuole secondarie di secondo grado che si sono distinte nella formazione degli studenti nell'ottica di un futuro inserimento lavorativo

CSI

Indagini sulla soddisfazione

Ripartono con novembre le indagini annuali di Customer Satisfaction (Csi) organizzate dalla Cciaa di Udine per rilevare la soddisfazione degli utenti al fine di perfezionare l'offerta camerale. I questionari, volti a sondare le opinioni di un campione di aziende e di cittadini sulle attività proposte, si concentreranno su sei diversi uffici: Concilia-

Rilevamenti tra gli utenti fino al 31 dicembre

zione, Urp, Commercio Estero, Artigiani, Contributi e Azienda Speciale I.Ter (per Promozione FFF). Fino al 31 dicembre gli utenti saranno intervistati telefonicamente (nel qual caso riceveranno la comunicazione con anticipo), via mail oppure sarà loro richiesto di rispondere alle domande ai singoli sportelli. Il rilevamento si basa sulla metodologia ServQual che prevede un confronto tra il livello della qualità attesa e di quella effettivamente percepita e verterà su aspetti differenti come l'accuratezza e la tempestività delle informazioni fornite, lasciando uno spazio apposito anche per suggerimenti e opinioni personali e indagheranno soprattutto sul genere di rapporto che gli intervistati hanno con i vari uffici, quali sono le aspettative rispetto ai servi-

zi camerale e valutazioni finali basate sul contatto personale avuto con l'ufficio interessato. I pareri raccolti verranno effettuati in maniera del tutto anonima e senza fini fiscali o amministrativi. Una volta analizzati i dati saranno poi indicizzati e resi disponibili per gli uffici coinvolti nel progetto per migliorare le proprie prestazioni



ni e capire la capacità di risposta e di adattamento dell'amministrazione alle richieste dei cittadini e delle aziende.

I risultati del Csi del 2012, che hanno indagato la soddisfazione di cittadini e imprese riguardo agli uffici Albo Imprese Artigiane, Arbitrato e Conciliazione, Commercio Estero, Contributi, Internazionalizzazione e Urp, sono stati molto soddisfacenti e hanno permesso di raccogliere 293 interviste nel periodo compreso tra il 22 novembre 2012 e il 21 gennaio di quest'anno. Per maggiori informazioni contattare la Cciaa di Udine allo 0432 273543-273227.

FORMAZIONE

Teatro aziendale

Arriva anche alla Camera di Commercio di Udine, tramite la sua Azienda speciale Ricerca&Formazione, l'appuntamento con il teatro aziendale, un laboratorio di comunicazione attraverso tecniche teatrali (potenziamento della voce, postura del corpo, gestualità, respiro e gestione emozioni), per un abbinamento innovativo tra arte scenica ed economia. A tenere il corso, in partenza l'11 novembre con sei incontri di 3 ore ciascuno (2 volte a settimana), saranno dei veri professionisti, che con la loro esperienza potranno permettere ai fruitori di apprendere e sperimentare le principali tecniche per parlare in pubblico e imparare, per esempio, a presentare un prodotto in modo efficace, studiando come organizzare un discorso, capendo quali sono le tecniche narrative più adatte e in grado di conferire sicurezza e precisione. I docenti saranno infatti Fabiano Fantini, noto attore di teatro, regista e autore, e Massimo Trentin, formatore e consulente di marketing e comunicazione, che andranno a preparare insieme la posizione magica di questo metodo, originale e costruttivo, per sviluppare le proprie capacità di relazionarsi con più interlocutori in diversi contesti.

Il corso si rivolge a imprenditori, venditori, formatori, insegnanti, manager e tutti coloro che, per professione o per interesse personale, siano disposti a mettersi per primi in

gioco e a lavorare concretamente sui diversi aspetti proposti al fine di migliorare se stessi. Attraverso un approccio pratico costituito da esercizi progressivi, sia individuali sia di gruppo, ciascuno potrà equilibrare gli elementi della propria comunicazione, studiando non solo come esprimersi con gli interlocutori ma

A tenere il corso, in partenza l'11 novembre con sei incontri di 3 ore ciascuno (2 volte a settimana), saranno dei veri professionisti

anche come ascoltarli e recepire il loro feedback. Verranno fatti, infine, alcuni cenni sulle tecniche e sull'uso della tecnologia nel campo della comunicazione, sperimentando diverse situazioni, dal parlare a un microfono, in tv o in radio al preparare una presentazione efficace fino al parlare su youtube.

Per iscriversi, è necessario procedere quanto prima all'invio della domanda di adesione presente sul sito www.ricercaeformazione.it, dove sono disponibili anche tutte le informazioni sul corso. La referente è Daniela Morgante (morgante@ud.camcom.it) (fax 0432.624253).



Camera di Commercio Udine ricerca & formazione

Azienda Speciale Ricerca & Formazione

Formazione Novembre 2013

Programmi e adesioni online: www.ricercaeformazione.it

La Camera di Commercio di Udine, attraverso la sua Azienda Speciale Ricerca & Formazione, progetta azioni formative mirate a sostegno delle imprese. L'intento è quello di trasmettere ai partecipanti strumenti, capacità e competenze necessari per vincere la sfida proposta dal nuovo scenario economico.

INVESTIRE IN PROFESSIONALITÀ

MARKETING PER OPERATORI DEL TURISMO

date previste: 9, 11, 18 dicembre 2013
orario: dalle 18.30 alle 21.30
durata: 9 ore costo: € 90,00 euro esente Iva
Docente: G. Toso

VENDERE CON SUCCESSO - AREA BUSINESS AZIENDALE

data prevista: 4 novembre 2013
orario: dalle 18.30 alle 21.30
durata: 3 ore costo: € 50,00 euro esente Iva
Docente: D. Grando

L'INTELLIGENZA NEGOZIALE

data prevista: 18 novembre 2013
orario: dalle 18.30 alle 21.30
durata: 3 ore costo: € 50,00 euro esente Iva
Docente: D. Grando

Per informazioni e adesioni: vania.crispino@ud.camcom.it

I PAGAMENTI NELLE PUBBLICHE AMMINISTRAZIONI

data prevista: 27 novembre 2013 (orario pomeridiano)
durata: 4 ore costo: € 80,00 euro esente Iva
Docente: E. Feresin

INTRODUZIONE AI CONTRATTI INTERNAZIONALI

date previste: 19, 21, 26 e 28 novembre (orario pomeridiano)
durata: 12 ore costo: € 200,00 euro esente Iva
Docente: G. Pedrazzoli

NEGOZIAZIONE CROSS CULTURALE

date previste: 6 e 13 novembre (14.30/17.30)
durata: 6 ore costo: € 80,00 euro esente Iva
Docente: A. Longo

I METODI DI RILEVAMENTO DELL'ASSERVAZIONE VERO FALSO PER L'ATTIVITÀ FORENSE

date previste: 7 e 14 novembre (orario pomeridiano)
durata: 8 ore costo: € 100,00 euro esente Iva
Docente: I. Taurian

Per informazioni e adesioni: gabriella.delpriore@ud.camcom.it

L'IMPRESA ON LINE: PROMUOVERE E PROTEGGERE IL TUO BUSINESS

data prevista: 6 novembre 2013
orario: dalle 18.30 alle 21.30
durata: 3 ore costo: € 60,00 euro esente Iva
Docenti: avv.ti Studio D'Agostini

Per informazioni e adesioni: sabrina.bodigoi@ud.camcom.it

AGGIORNAMENTO PER MEDIATORI PROFESSIONISTI Modulo Comunicativo - Relazionale e Tecnico - Giuridico per Mediatori

date previste: 15 e 16 novembre 2013
orario: dalle 9.00 alle 13.30 e dalle 14.15 alle 18.45
durata: 18 ore costo: € 290,00 euro esente Iva
Docenti: D. Pietroni e B. Zuffi
(per informazioni: www.omologhia.it)

CORSO DI PRIMA ACCOGLIENZA IN INGLESE E TEDESCO PER OPERATORI DEL TURISMO

date previste: 11, 13, 18, 20, 25, 27 novembre 2013
orario: dalle 18.30 alle 21.30
durata: 18 ore costo: € 160,00 euro esente Iva
Docente: G. Toso

Per informazioni e adesioni: vania.crispino@ud.camcom.it



VITA ALLA TUA PISCINA



PROGETTAZIONE REALIZZAZIONE E MANUTENZIONE
PISCINE DI OGNI FORMA E DIMENSIONE, NEL RISPETTO
DEI VOSTRI DESIDERI E DELLE VOSTRE ESIGENZE.



LiveBetter Srl
Via Ippolis, 6 | 33100 Udine | Italy
tel / fax: +39 0432 581994
info@livebetter.it
www.livebetter.it

Concessionaria

 **PISCINE
CASTIGLIONE**

Una pagina dedicata a tutti i bandi in scadenza e alle domande pervenute per quelli già scaduti

CAMERA DI COMMERCIO

BANDO "CONTROGARANZIE"

Credito più facile

Stanziati 2 milioni di euro. Garanzia Confidi e controgaranzia Cciao. C'è tempo fino al 31 gennaio

Resta aperto fino al 31 gennaio del prossimo anno il Bando "controgaranzie" per cui la Camera di Commercio ha stanziato un plafond di 2 milioni di euro. Il bando, frutto di un accordo con i Confidi e numerosi istituti di credito, si è aperto quest'estate e ha totalizzato finora 21 domande. La convenzione, andando al nocciolo, prevede una garanzia Confidi pari all'80% dei finanziamenti concessi, assistita da controgaranzia della Camera di Commercio (50% Cciao e 30% Confidi rispetto all'ammontare del finanziamento). «Con questa operazione - ha commentato il presidente camerale Giovanni Da Pozzo -, vogliamo garantire un più favorevole accesso al credito per le nostre Pmi e per le tantissime micro imprese del nostro territorio in modo che, in questi momenti difficili, possano far fronte non solo a investimenti, ma anche alle esigenze di liquidità aziendale. Ci rivolgiamo alle imprese di tutti i settori economici e puntiamo ad assicurare proprio quei finanziamenti che molte volte possono servire loro per risollevare la testa e andare avanti». Non sono invece ammesse operazioni di rinegoziazione e consolidamento delle passività già in essere, e lo strumento ideato prevede che i finanziamenti concessi alle aziende dagli istituti di credito, assistiti da garanzia Con-

finidi e controgaranzia camerale, si attestino tra un minimo di 10 mila e un massimo di 30 mila euro. Sia i Confidi sia gli istituti di credito prevedono particolari agevolazioni nei tempi e nei costi delle procedure, per cercare di andare ulteriormente incontro alle necessità delle Pmi, che devono essere attive al momento della presentazione della domanda, in regola con il regime de minimis, e possono essere micro, piccole e medie imprese, con la sede o l'unità locale oggetto dell'intervento nella provincia di Udine. Come evidenziato sul bando pubblicato su www.ud.camcom.it, il percorso funzionerà così: l'impresa presenta istanza (esclusivamente tramite Pec) all'Ufficio Contributi della Cciao, che ne

verifica i requisiti oggettivi di ammissibilità. L'azienda deve poi presentare domanda di garanzia al Confidi e di finanziamento all'istituto di credito entro 10 giorni dalla richiesta in Cciao. Confidi e banca effettueranno la valutazione del merito creditizio e si impegnano a deliberare la concessione entro e non oltre 30 giorni dal perfezionamento della pratica da parte del richiedente. La controgaranzia sarà concessa con provvedimento della Cciao entro 30 giorni dalla data di ricevimento della comunicazione di concessione di garanzia da parte del Confidi. Per informazioni, è a disposizione il Punto Nuova Impresa della Cciao di Udine, tel 0432.273539, nuovaimpresa@ud.camcom.it.



ALTRI BANDI/1

252 domande dai giovani

Con la fine dell'estate, si sono chiusi diversi bandi di contributi alle aziende, tutti gestiti con fondi della Regione tramite gli Uffici contributi della Cciao. In questo numero presentiamo le cifre su base regionale.

Bando Imprenditoria Femminile. Con scadenza 30 agosto, si è concluso con 208 domande (96 da Udine, 48 da Trieste, 44 da Pordenone, 20 da Gorizia) il bando di contributi a favore di progetti di imprenditorialità femminile, concessi ai sensi dell'articolo 2 (commi 85 e 86) della Legge regionale 11 del 2011. L'intensità massima del contributo è pari al 50% della spesa ammissibile e l'importo dell'agevolazione sarà compreso tra un minimo di 2 mila e 500 e un massimo di 30 mila euro. Sono finanziabili una serie di iniziative finalizzate alla realizzazione di nuovi progetti di imprenditorialità femminile, sostenute successivamente al giorno di inoltro della domanda, che realizzano un investimento minimo di 5 mila euro. Le spese coperte da contributo sono varie, dall'acquisto di arredi e impianti a quello di software e hardware, da spese notarili a quelle per la promozione, entro i limiti evidenziati.

Bando imprese giovanili. Il 31 luglio è scaduto invece il termine per la presentazione delle domande per il bando imprenditorialità giovanile, che è rimasto aperto per tutto il mese. Il bando ha ottenuto ben 252 domande (116 solo a Udine, 68 a Pordenone, 38 a Trieste e 30 a Gorizia).

Bando Imprese del turismo. Anche questo bando, ai sensi della l.r. 4/2005, aveva scadenza 30 agosto e in questo caso sono pervenute 141 domande (80 a Udine, 22 a Pordenone, 20 a Gorizia e 19 a Trieste).



ALTRI BANDI/2

Boom per registrare disegni e modelli

Sono state 37 le domande pervenute alla Cciao di Udine per contributi a supporto dei programmi pluriennali di promozione all'estero delle imprese, secondo il bando che è scaduto lo scorso 30 settembre. Il contributo in conto capitale sarà pari al 30% della spesa ammissibile e l'ammontare massimo del contributo pari a 150 mila euro. I contributi andranno a coprire varie tipologie di spese da quelle relative alla partecipazione a mostre, rassegne, fiere, fino a consulenze per studi di mercato o acquisizione di studi sui Paesi nei quali s'intende svolgere il programma di promozione, o ancora cataloghi, opuscoli e altro materiale illustrativo. Sempre il 30 settembre si è concluso anche il bando per la registrazione di disegni e modelli, che aveva un plafond di 50 mila euro. Per questo bando sono pervenute 60 domande, un buon segnale, poiché evidenzia come le aziende stiano capendo l'importanza della tutela della proprietà industriale come fattore vincente per una maggior competitività.

TIPOLOGIA INTERVENTO	Beneficiari	Iniziative ammissibili	Agevolazioni	Scadenza
Bando per la creazione e gestione di reti d'impresa per l'internazionalizzazione stanziamento 200.000,00	1) le imprese aderenti all'aggregazione che presenta i progetti di cui all'oggetto del presente bando, e rientrante in una delle seguenti casistiche: a) Raggruppamenti di PMI con forma giuridica di contratto di rete, senza soggettività giuridica, ai sensi della normativa vigente; b) A.T.I. Associazioni Temporanee di Imprese; 2) Raggruppamenti di PMI con forma giuridica di "contratto di rete", con soggettività giuridica, ai sensi della normativa vigente.	Verranno agevolati i progetti articolati in più iniziative, con lo scopo di favorire i percorsi di internazionalizzazione delle imprese che, tramite l'aggregazione in rete, possono aumentare la loro competitività sul mercato, razionalizzando costi, unendo capacità, favorendo lo scambio di conoscenze e competenze funzionali alla penetrazione commerciale e produttiva.	L'agevolazione concedibile per ciascuna domanda consiste in un contributo a fondo perduto, in conto capitale, sulle spese sostenute e ritenute ammissibili per l'acquisizione di beni e servizi di cui all'art. 7 del Bando, nella percentuale massima del 60% della spesa ammissibile. Saranno esclusi i progetti con spesa ammissibile inferiore a euro 20.000,00. Il contributo concedibile non potrà, in ogni caso, superare l'importo di euro 40.000,00 per progetto.	Le domande di contributo devono essere presentate entro il 31/12/2013
Bando per la concessione di controgaranzie stanziamento 2.000.000,00	Sono soggetti finanziabili le micro, piccole e medie imprese, in qualsiasi forma costituite, che soddisfano i requisiti previsti dal bando.	La CCIAA di Udine concede a beneficio delle micro, piccole e medie imprese della provincia di Udine, agevolazioni concesse sotto forma di controgaranzie, a sostegno di un finanziamento (mutuo chirografario) erogato da un istituto di credito, per la realizzazione di investimenti/ finanziamento della liquidità inerenti la propria attività di impresa, e garantito da un Confidi convenzionato con la CCIAA di Udine.	L'agevolazione concedibile per ciascuna domanda consiste in una controgaranzia, avente natura fideiussoria, prestata dalla CCIAA di Udine a favore del Confidi nell'interesse dell'impresa richiedente, a copertura della sola quota capitale, pari al 62,5% della garanzia concessa dal Confidi convenzionato, al quale l'impresa ha presentato domanda di garanzia. La garanzia concessa dal Confidi è pari all'80% del finanziamento concesso da istituti di credito, a fronte di mutuo chirografario, per l'assunzione delle spese oggetto minimo di Euro 10.000,00 e massimo di Euro 30.000,00 e una durata massima di 36 mesi.	Le imprese interessate presentano domanda di controgaranzia alla CCIAA di Udine entro il 31/01/2014.
Voucher per iniziative di internazionalizzazione stanziamento 250.000,00	Sono soggetti finanziabili le micro, piccole e medie imprese, in qualsiasi forma costituite, che soddisfano i requisiti previsti dal bando.	Sono ammesse a finanziamento le iniziative di internazionalizzazione organizzate da: 1. CCIAA di Udine e/o Azienda Speciale I.TER della stessa Camera di Commercio di Udine. 2. Altre Camere di Commercio I.A.A. e/o loro Aziende Speciali congiuntamente alla CCIAA di Udine e/o Azienda Speciale I.TER della stessa Camera di Commercio di Udine. 3. Camere di Commercio e/o Aziende Speciali del Gruppo delle Strutture Camerali per l'internazionalizzazione congiuntamente alla CCIAA di Udine e/o Azienda Speciale I.TER della stessa Camera di Commercio di Udine. 4. Organismi rappresentativi di una pluralità di interessi legati al tessuto economico locale purché l'iniziativa oggetto di richiesta di sostegno sia preventivamente segnalata nonché approvata dalla CCIAA di Udine (in linea con i propri obiettivi di programmazione economica) e veda la partecipazione di almeno 5 imprese che inoltreranno in seguito domanda di contributo singolarmente	Il contributo, calcolato nella percentuale massima del 70% delle spese ammesse, può essere concesso in una delle seguenti modalità: 1. Voucher "A" dell'importo di Euro 3.500,00 (al lordo delle ritenute di legge) a fronte di una spesa minima da parte dell'impresa di Euro 5.000,00, regolarmente fatturata. 2. Voucher "B" dell'importo di Euro 1.500,00 (al lordo delle ritenute di legge) a fronte di una spesa minima da parte dell'impresa di Euro 2.142,86, regolarmente fatturata.	Le domande di contributo devono essere presentate dal 2 gennaio 2013 al 15 novembre 2013.
Bando per la concessione di contributi a sostegno di nuove imprese innovative bando in collaborazione con il COMUNE DI UDINE stanziamento CCIAA Udine 200.000,00 stanziamento Comune di Udine 40.000,00	Micro, piccole e medie imprese della provincia di Udine che possiedono i requisiti di nuove imprese innovative come previsto dagli artt. 3 e 5 del bando	Sono finanziabili le spese sostenute per l'acquisizione di beni e servizi necessari alla realizzazione di progetti di investimento e sviluppo previste all'art. 6 del bando. Le imprese interessate a concorrere alla quota aggiuntiva messa a disposizione dal Comune dovranno presentare progetti che rispettano i requisiti di cui all'art. 3 comma 2 del bando	L'agevolazione concedibile per ciascuna domanda consiste in un contributo a fondo perduto, in conto capitale, sulle spese sostenute e ritenute ammissibili per l'acquisizione di beni e servizi di cui all'art. 6 del presente Bando, nella percentuale massima del 70% della spesa ammissibile, elevabile all'80% nel caso in cui i progetti oggetto di domanda presentino le caratteristiche di cui all'art. 3 comma 2.	Le imprese interessate presentano domanda di contributo a partire dalle ore 09.00.00 del 04/11/2013 ed entro il 28/02/2014

PER QUALSIASI INFORMAZIONE SI INVITANO LE IMPRESE A CONSULTARE IL SITO DELLA CCIAA <http://www.ud.camcom.it/P42A0C05102/Finanziamenti-sezione.htm>

Per contatti: Punto Nuova Impresa
Via Morpurgo 4 - 33100 Udine
Tel. 0432 273539 273508 Fax 0432 509469
e-mail nuovaimpresa@ud.camcom.it

- Consulenza finanziaria
- Garanzie su affidamenti bancari
- Garanzie su interventi di locazione finanziaria immobiliare e mobiliare
- Finanziamenti diretti
- Partecipazione nel capitale sociale, in veste di socio sovventore
- Contributi per l'acquisizione di servizi di consulenza ed assistenza tecnica



FINRECO

*Una Finanziaria
in evoluzione*

FINRECO
www.finreco.it

**Finanziaria Regionale
della Cooperazione**

via Marco Volpe 10/c .33100 Udine
T. 0432.502130 / F. 0432.503731
mail@finreco.it

Consorzio delle Doc del Fvg e Ersa insieme per pubblicizzare nelle capitali europee il classico vino bianco della Regione

ENOGASTRONOMIA

TERZA EDIZIONE

"Friulano on tour"

Obiettivo dare visibilità alle aziende vitivinicole nei mercati del Vecchio Continente

Adriano Del Fabro

È in pieno svolgimento la terza e la più impegnativa edizione della rassegna "Friulano on tour", il percorso di promozione del Friulano e degli altri vini della regione nelle principali capitali europee, rivolto a una selezione di aziende del territorio e riproposto anche per il 2013 dal Consorzio delle Doc del Fvg (con sede a Cividale del Friuli), in collaborazione con Ersa Fvg. Nell'ambito del progetto di promozione della nuova denominazione del vino Friulano, il Tour si pone l'obiettivo di dare visibilità alle aziende vitivinicole regionali in alcuni dei mercati più importanti del Vecchio Continente. Un confronto-incontro con professionisti del settore enogastronomico che ha l'intento di divulgare e far conoscere la grande qualità raggiunta dai vini della regione, ancora non abbastanza apprezzati al di fuori dei confini nazionali. Vini poco cono-



tasi con l'Enoteca regionale del Barolo in occasione di "Collisioni Festival 2013", svoltosi

nel luglio scorso nel famoso borgo enoico della provincia di Cuneo, è nata la volontà di

proporre la presenza in alcune tappe di una selezione di aziende del Barolo (14, produttrici

I NUMERI

62 aziende partecipanti

6 tappe in 5 Paesi

62 aziende partecipanti complessivamente (25 finaliste delle selezioni del Friulano & friends) di 33 comuni e 3 province (Udine, Gorizia e Pordenone)

9 denominazioni presenti

soprattutto di vini rossi), ampliando così la promozione di realtà vitivinicole italiane d'eccellenza. In questo modo, sono state pianificate sei tappe che, realizzate in collaborazione con diverse organizzazioni di rilievo a livello nazionale e internazionale nel settore enogastronomico, ripropongono il formato già collaudato con l'apertura dei banchi d'assaggio, presieduti dai produttori stessi, prima a operatori del settore su invito e poi al pubblico.

Nei giorni scorsi, il focus su cui ci si è concentrati è stato la

Copenaghen, il 21 novembre.

Alcune delle località visitate sono una conferma, altre rappresentano una novità. Infatti, l'edizione 2011 aveva fatto tappa a Monaco, Londra, Stoccolma e Vienna. Nel 2012, invece, si erano toccate le città di Zurigo, Amsterdam e Stoccolma.

Forte richiesta di promozione. «I mercati da presidiare – spiega Giorgio Badin, presidente del Consorzio delle Doc del Fvg – sono stati scelti dai produttori stessi. Le strade migliori per promuovere i nostri vini sono due. La prima è quella di costruire momenti d'interesse capaci di portare gli opinion leader nel nostro territorio; la seconda è quella di andare noi stessi incontro agli operatori europei e coinvolgerli direttamente nella conoscenza dei nostri vini». La partecipazione alle fiere di settore, in questo ragionamento, trova spazi molto limitati.

«In questi anni – prosegue Badin – dalle nostre imprese si è levata una forte richiesta di promozione che assume un aspetto privato (ogni singola azienda si attiva direttamente) e uno istituzionale, partecipando collettivamente alle iniziative come quelle previste per il "Friulano on tour". In proposito, per l'attività dei prossimi mesi sarà importante capire quale sarà la destinazione che verrà data ai 2,5 milioni di euro ancora disponibili per la promozione del Friulano».

Nel corso degli incontri spazio anche ad altri vini meno conosciuti nelle tipologie ma di grande qualità

sciuti non solo nelle tipologie e nelle varietà di uve usate, ma anche nella loro effettiva, grande, qualità.

Il percorso di fine anno
Durante tutto il secondo semestre del 2013 il Consorzio delle Doc del Fvg ha ideato, pertanto, un percorso che prevede diverse tappe a livello europeo ritenute di grande importanza promozionale per i vini del Friuli Venezia Giulia. Dalla collaborazione sviluppa-

CURIOSITÀ

La ginnastica per i potatori

Arriva nelle vigne italiane la ginnastica per i potatori. A introdurla sono Simonit & Sirch, che - primi in Italia - la inseriranno nel programma della Scuola Italiana di Potatura della Vite. Le lezioni saranno impartite da Catherine Berger, esperta in risorse umane, e Pierre Le Guennec, fisioterapista. Esercizi per la schiena, il collo, le braccia, le mani da fare prima e dopo il lavoro, studiati appositamente per i movimenti che compie il potatore "perché - dice Marco Simonit - per prendersi cura delle vigne, bisogna innanzitutto prendersi cura del proprio corpo". Giunta al sesto anno, la Scuola Italiana di Potatura della Vite anticiperà i corsi, che si terranno fra novembre 2013 e febbraio 2014, e rinnoverà la formula, bilanciando diversamente le giornate di frequenza: i corsi - aperti a tutti, addetti al lavoro, studenti o anche semplici appassionati del verde - si articoleranno in 4 giorni di lezione (invece dei 3 del passato) per un totale di 32 ore formative.



Marco Simonit

Per l'attività dei prossimi mesi sarà importante capire quale sarà la destinazione che verrà data ai 2,5 milioni di euro ancora disponibili per la promozione del Friulano

Germania con le tappe di Amburgo (il 14 ottobre, all'Hotel Radisson Blu) e Berlino (il 15, all'Hotel Waldorf Astoria). Tra pochi giorni, il Tour toccherà Roma (il 4 novembre, all'Hotel Cavalieri, in collaborazione con l'Associazione Italiana Sommelier). A seguire Bruxelles (il 18), Amsterdam (il 19) e chiusura a

IL RISTORANTE DEL MESE

La Girada

Cucina veneziana a Udine

La "Girada" è un termine del dialetto veneziano. Significa «la svolta, qualcosa di cui non si vede ancora il domani». Non sorprende per questo ascoltare una cadenza veneta dietro al bancone, in cucina e tra i tavoli di un locale storico di Udine, siamo in via Generale Antonio Baldissera, a un passo dal centro storico. Andrea Balbi è il titolare dell'ultima gestione, partita alla fine dello scorso luglio, dopo oltre un anno di serrande abbassate. «Non è facile rilanciare un pubblico esercizio chiuso per tanto tempo - dice il titolare -, ma ci stiamo provando con grande impegno. E, tra alti e bassi, i risultati stanno cominciando ad arrivare».

Non è nuovo del mestiere, Andrea. Una passione costruita nel tempo. Venezia, ancora una volta, fa parte della sua storia. In viale Venezia, nell'omonimo bar-pizzeria, «ho fatto il gestore per una decina d'anni. Poi, dopo un attimo di pausa, ci siamo rituffati nel lavoro». Non lo ha fatto da solo. «Uso il "noi" - spiega - perché proprio a Udine ho conosciuto mia moglie subito dopo aver svolto il servizio civile. I suoi genitori avevano proprio la pizzeria Venezia e ho iniziato da lì. Un anno di gavetta con loro, mi sono ap-



passionato e ho proseguito assieme a un socio. Qui sono in partecipazione con Sandy Marangon, veneziana come me. Ha lavorato con me in pizzeria per tre anni e abbiamo ricominciato assieme».

Per Balbi è stata proprio una



nuova ripartenza quella con "La Girada". Un'attività avviata con l'ambizione anche di costruire un locale serale. Si apre infatti a metà mattina, si prosegue con il pranzo fino alle 14.30, si riapre alle 17.30 e si va avanti fino all'una di notte. Il giorno di riposo è il lunedì. Si parte con le colazioni e la pausa caffè, quindi lo spuntino all'ora dell'aperitivo, poi il pranzo: tre-quattro primi piatti sempre di-

Un'offerta non solo enogastronomica. Non mancano mostre - mercato del vinile e concerti

versi, qualche secondo. «Ci sono le penne con gli straccetti di pollo, con i funghi, con zucchine e scamorza affumicata, non manca la classica pomodoro e basilico», fa sapere il gestore. E poi c'è il servizio di paninoteca, piadineria, piatti veloci come wurstel alla piastra, salsiccia con polenta, le classiche sarde in saor, insalatone. «Nel fine settimana ci caratterizziamo anche per un piatto che va

molto di moda a Venezia - racconta ancora Andrea - la mozzarella in carrozza».

E la sera? «Riprendiamo secondo disponibilità i piatti del pranzo, quindi mettiamo a disposizione della clientela anche un'offerta dopo cena, non necessariamente solo enogastronomica. Siamo amici di chi organizza mostre-mercato del vinile e qualche concerto acustico. Abbiamo tra l'altro organizzato un appuntamento con un'icona del rock, Chris Slade, batterista degli AC/DC. Siamo pronti anche per le presentazioni di libri. Le idee non mancano». E non mancano nemmeno, una o due volte al mese, le cene a tema: «Per fare qualche esempio ci possono essere la paella o una bella infornata di sardelle».

Pavimento e tavoli in legno, l'"architettura" è quella di un locale storico. «Qualcosa abbiamo cambiato con il nostro ingresso, ma senza toccare la struttura tradizionale». I coperti de "La Girada" in sala sono una trentina. Ma c'è ampio spazio attorno al bancone e nell'area bar. Quanto ai vini, Balbi si rifornisce a Corno di Rosazzo e Valvasone. Lo sfuso è di Giacomo Fedele, altre etichette presenti sono Le Due



Andrea Balbi è il titolare dell'ultima gestione, partita alla fine dello scorso luglio, dopo oltre un anno di serrande abbassate

Torri e Borgo delle Oche, oltre al Prosecco di Valdobbiadene dell'azienda Frozza.

Il cliente tipo? «Si sta formando. Abbiamo parte della vecchia clientela che ci viene a trovare. A pranzo vediamo gli amministrativi e i docenti della vicina Università, durante il giorno lavoratori e residenti in zona, la sera è per i gruppi di amici che vengono a

mangiarsi un panino o i nostri piatti girevoli con salumi e formaggi, accompagnati da caraffe di vino e birra». Il traguardo? «Si lavora con passione, le maggiori soddisfazioni arrivano tra venerdì e sabato. Quello a cui aspiro - sottolinea Balbi - è creare un po' alla volta un locale di ritrovo. In sostanza, un posto dove le persone vengono e stanno bene, hanno piacere di ritrovarsi tra queste quattro mura, si sentono come a casa. Anche perché ci sono interessi comuni oltre a un cibo di qualità. E con un titolare pronto a chiacchiere nei momenti di pausa».

"La Girada" ha una pagina Facebook, il telefono per le prenotazioni è lo 0432/227815. E-mail: lagirada@libero.it.

Marco Ballico

Occupazione in chiaro scuro: calano le assunzioni a progetto e gli interinali

LAVORO

INDAGINE EXCELSIOR

L'export fa assumere

Le aziende che hanno rapporti con l'estero e innovano (il 27%) prevedono nuovi ingressi

Chiara Andreola

Ancora notizie in chiaro scuro sul fronte dell'occupazione: per il quinto anno consecutivo è previsto nella nostra regione un saldo negativo di 4.190 unità, con 12.620 entrate - il 10% in meno rispetto al 2012 - contro 16.810 uscite. È quanto emerge dall'indagine del sistema informativo Excelsior, che tra gennaio e maggio ha coinvolto oltre 94.000 imprese italiane per monitorarne la propensione ad assumere nell'arco del

Bene le imprese farmaceutiche ed elettroniche, male le costruzioni

IN CIFRE

Udine
soffre meno

Entrate: 12.610

Uscite: 16.810

Saldo: - 4.190 unità

Udine: -1.720 (-1,5%)

Pordenone: - 1.140 (-1,6%)

Gorizia: -440 (-1,7%)

Trieste: - 880 (-1,7%)

delle imprese esportatrici e il 27,5% di quelle che sviluppano nuovi prodotti e servizi, contro il 14,3% di chi invece rimane all'interno dei confini del proprio Paese o della propria produzione consolidata.

Il rapporto Excelsior evidenzia poi differenze anche a livello di settore: in quello chimico-farmaceutico prevede assunzioni ben il 38,4% delle imprese, così come il 27% di quelle del settore dell'elettrica ed elettronica, il 26,9% di quelle che operano nei servizi finanziari ed assicurativi e

I contratti a tempo indeterminato si attestano al 24% in calo del 6% rispetto al 2012

2013. A registrare i movimenti più cospicui è Udine, con 5.660 entrate e 7.320 uscite previste (-1.730); segue Pordenone, con 2.790 ingressi e 3.930 uscite (-1.140), Trieste con 2.450 assunzioni e 3.330 uscite (-880), e Gorizia con 1.720 entrate e 2.160 uscite (-440). Guardando il tasso di variazione sono però Trieste e Gorizia le più colpite con il -1,7%, seguite da Pordenone con il -1,6% e da Udine con il -1,5%.

Dati che vanno tuttavia corretti, in quanto elaborati considerando il solo personale dipendente - e quindi al netto di interinali, collaboratori a pro-

getto e partite Iva -: sommando anche queste tipologie di contratto le entrate complessive attese nelle imprese del Fvg ammontano a 16.780. A calare sono soprattutto le assunzioni dei collaboratori a progetto (1880), il -28% sul 2012; meno colpiti gli interinali, che con 2.440 assunzioni previste si attestano al -5,5%.

Sono quindi solo il 16,4% le imprese in regione che intendono assumere - il dato più basso mai registrato da Excelsior -, poco sopra la media del 15,1% del Nordest.

Tuttavia, chi ha rapporti con l'estero e chi innova pare distinguersi nettamente: intendono infatti assumere il 27,9%

il 26,9% delle public utilities.

In tutti i comparti, comunque, prevalgono le uscite: in particolare si registra un tasso di saldo del -3,4% nelle costruzioni, del -3,1% negli studi professionali, del -2,6% nel commercio al dettaglio e del -3,8% del settore del tempo libero e servizi alla persona. Il calo totale previsto della forza lavoro è così del 3,9% nelle costruzioni, del 2,2% nel comparto turistico, del 2% nel commercio al dettaglio e dell'1,8% nella fabbricazione di materiali e apparecchiature.

Restringendo lo sguardo alla provincia di Udine, si osserva che intende assumere il 26%



delle imprese esportatrici contro il 14,1% delle non esportatrici; percentuale in linea con quella delle aziende che innovano, contro il 13,1% di quelle che non lo fanno. Sulle 5.660 assunzioni di personale dipendente previste, la quota più significativa riguarda i contratti a termine: quelli a tempo indeterminato si attestano infatti al 24%, in calo del 6% sul 2012. Rimane invece sta-

12.620 le nuove entrate a fronte di 16.810 uscite. Tornano gli apprendistati

bile al 39% la percentuale di quelli a tempo determinato e al 26% quella degli stagionali, mentre è più che raddoppiata dal 4,5% al 9,7% quella

degli apprendistati. Dati che Excelsior definisce «non confortanti», ma «la presenza di una quota significativa di imprese che operano nuove assunzioni fa capire che il sistema è vitale basterebbe ridurre il carico burocratico e fiscale per liberare risorse e accelerare la ripresa: infatti c'è circa un 5% delle imprese regionali che potrebbe assumere in assenza di questi vincoli».

L'INTERVISTA

Parla Roberto Muradore, segretario provinciale della Cisl Udine e membro del consiglio camerale

"Giovani e over 50, la vera emergenza"

«**Q**uesta, più che una crisi, è un cambio d'epoca»: non usa mezzi termini Roberto Muradore, segretario provinciale della Cisl di Udine, nel commentare i dati Excelsior. Dati che, però, non possono essere letti separatamente dall'intero contesto economico.

Ormai da cinque anni il saldo occupazionale in Fvg è negativo: qual è l'aspetto di questa congiuntura che più la preoccupa?

«La caratteristica micidiale della crisi attuale è che, a differenza di quella degli anni 80 e di quella degli anni 90 che hanno visto l'affermarsi della piccola impresa e del terziario avanzato, questa tocca tutti: non c'è nessun settore che possa compensare, assorbendo i lavoratori rimasti a casa».

I dati dell'indagine che riguardano il Fvg dicono comunque che la situazione è meno drammatica rispetto al Nordest e al resto d'Italia...

«Chi si vuol consolare così può farlo, ma questo non porta a nulla: abbiamo una delle performance peggiori in quanto ad export, e per una regione come la nostra, che vive di un manifatturiero votato alle esportazioni, questo è un fattore estremamente critico».

Un dato interessante che emerge dall'indagine è che solo il 13% delle assunzioni previste riguarda i laureati, mentre si preferiscono i diplomati nel 42,6% dei casi: l'università incontra quindi le esigenze delle aziende in misura minore rispetto agli istituti tecnici



e professionali?

«Va sfatata la favola che studiare non serve più. Capisco

«L'apprendistato, se ben utilizzato, è un buon inizio: quando un'impresa investe su un giovane ha interesse a che il rapporto di lavoro diventi stabile»

che viviamo in una società in cui l'idea dominante è che la ricchezza si fa grazie all'apparire - pensiamo a tanti programmi tv - o alla furbizia, così che il denaro non è più considerato frutto dello studio o del lavoro;

ma così perdiamo un capitale sociale, e la ricchezza della società è ricchezza anche dell'impresa. Certo alcuni imprenditori hanno una sorta di diffidenza verso i laureati, e nel caso di produzioni a basso contenuto tecnologico è sufficiente una formazione più breve; ma nel lungo termine un laureato trova una collocazione più soddisfacente e meglio remunerata».

Colpisce inoltre che gli apprendistati siano più che raddoppiati: segnale positivo o utilizzo improprio di questa tipologia di contratto?

«L'apprendistato, se ben utilizzato, è un buon inizio: quando un'impresa investe su un giovane ha interesse a che il rapporto di lavoro diventi stabile».

Altre tipologie di inserimento però - pensiamo agli stage o alle work experience - non prevedono un investimento

diretto da parte dell'azienda...

«In effetti alcune di queste andrebbero ripensate, mettendo al centro l'interesse del lavoratore e non quello dell'azienda. Ma l'apprendistato è altra cosa».

L'appello "Serve una seria politica economica e soprattutto industriale, non misure slegate l'una dall'altra"

Il rapporto evidenzia una difficoltà ad assumere maggiore nelle piccole imprese: come la spiega?

«Se le piccole aziende hanno dalla loro la duttilità, è anche vero che molte stanno alla fine della filiera lavorando per conto terzi: la grande impresa, che è più strutturata, prima di tagliare sul personale taglia sulle commesse esterne, per cui sono le realtà minori a soffrire. Inoltre le medie e grandi imprese utilizzano di più gli ammortizzatori sociali, che consentono di gestire in modo diverso la questione occupazionale».

Secondo Excelsior, il 5% in più di imprese sarebbe disposto ad assumere in assenza di vincoli burocratici: è davvero un ostacolo così consistente?

«Gli adempimenti relativi all'assunzione in sé non credo siano così gravosi da pregiudicarla: c'è ancora un atteggiamento ideologico verso le assunzioni, quasi in uno strascico

neoliberista. Piuttosto sono un problema gli adempimenti fiscali e amministrativi».

Dalla politica sono arrivati, anche recentemente, segnali di voler intervenire per alleviare la crisi occupazionale: può essere un aiuto?

«Finché si considera il lavoro separatamente dal resto dell'economia, non si va da nessuna parte: è quest'ultima a creare lavoro, non un decreto. Serve una seria politica economica e soprattutto industriale, non misure slegate l'una dall'altra».

Che prospettive vede per il futuro?

«Dovremo ragionare in modo diverso: la ripresa, che ammetto che ci sia sarà modesta, non creerà lavoro. Vedo due emergenze: una di breve termine, ossia i 40 e 50enni che perdono il lavoro, e devono mantene-

Molti dei giovani con stipendi di mille euro contribuiscono a pensioni più alte

re la famiglia senza potersi appoggiare ai genitori come sono spesso costretti a fare i giovani; e una di lungo termine che sono appunto i giovani, ai quali stiamo mangiando il futuro scaricando su di loro i costi del nostro benessere passato: basti pensare che molti di loro, con stipendi inferiori a mille euro, contribuiscono a pensioni più alte».

IN BREVE

ASSUNZIONI MAI COSÌ IN BASSO. MA VA MEGLIO DELL'ITALIA



Nel complesso, il Fvg appare comunque in una situazione migliore rispetto al Paese globalmente inteso: in Italia è previsto per il 2013 un saldo negativo di 245.660 assunzioni (563.400 entrate contro 809.060 uscite), mentre solo il 13,2% delle imprese prevede nuove assunzioni (23,2% delle esportatrici e 22,7% delle innovatrici, contro l'11,8% delle non esportatrici e l'11,7% delle non innovatrici).



Guardando lo storico della propensione ad assumere in Fvg, è dal 2011 che la curva è discendente: se nel 2008 si era toccato il picco del 30,9%, per poi scendere al 22,3% del 2009 e al 20,2% del 2010, l'anno successivo si era registrata una risalita al 25,4%. Invece nel 2012 si è avuta una caduta di ben 9 punti percentuali fino al 16,6%, per chiudere con la lieve flessione al 16,4% di quest'anno.



Anche i saldi occupazionali in Fvg hanno registrato un movimento corrispondente: qui però il picco delle assunzioni si è registrato nel 2001, con un saldo positivo di 10.035 unità. Tendenza invertita nel 2009, l'anno che ha visto il saldo negativo più alto in assoluto di 5640 assunzioni. La curva è poi risalita fino al 2011, con -1610, per ridiscendere quindi nuovamente fino ai -4.180 del 2013.

Per far ripartire l'occupazione servirebbe una svolta che può arrivare solo con il calo delle spese improduttive

LAVORO

LA MANOVRA DEL GOVERNO

Il cuneo che fa male

L'ultima riduzione del costo del lavoro risulta "risibile". La delusione delle categorie

Tiziana Melloni

La legge di stabilità approvata dal Consiglio dei Ministri il 15 ottobre prevede, tra l'altro, il taglio del cuneo fiscale a partire dal 2014 con 2,5 miliardi di euro: 1,5 miliardi attraverso la riduzione dell'Irap

La legge di stabilità prevede il taglio del cuneo fiscale a partire dal 2014 con 2,5 miliardi di euro. "Troppo poco" secondo le categorie

per le fasce medie e basse, 40 milioni per la riduzione dell'Irap e 1 miliardo per ridurre i contributi sociali aziendali. Le detrazioni Irpef per i lavoratori si fermano tuttavia a 1.510 euro e non più al previsto aumento di 1.600 euro. Il taglio al cuneo fiscale — secondo imprese e sindacati — è insufficiente per ridare competitività alle imprese e accrescere il potere d'acquisto delle famiglie, azioni che farebbero aumentare sia la domanda estera che quella interna. E proprio qui nella nostra Provincia, come ha sottolineato il presidente Giovanni Da Pozzo nel suo discorso in occasione della

sua riconferma, "in questi anni, abbiamo perso moltissime posizioni su quelli che erano capisaldi, dall'export all'accesso al credito. Ci sono occasioni che non possiamo farci sfuggire".

Imprese e sindacati non nascondono quindi l'insoddisfazione per una manovra che, a loro avviso, guarda poco al futuro. A livello nazionale, secondo Confindustria "così come sembra configurarsi, la Legge di Stabilità ci allontana dall'obiettivo di dare vigore alla lenta ripresa che si sta delineando". Gli imprenditori "invitano il mondo politico e le altre forze sociali al senso di responsabilità che si sono sempre ispirati a questo principio. Essere responsabili significa rappresentare con onestà la dura realtà economica e sociale, ma anche indicare con chiarezza le potenzialità enormi dell'Italia e i modi per sfruttarle pienamente attraverso le riforme e una politica economica rigorosa, a cominciare da una drastica riduzione del cuneo fiscale e contributivo".

Anche Confindustria di Udine esprime le proprie perplessità: "Le linee guida della legge di stabilità sono tutte corrette e condivisibili — dichiara il presidente Matteo Tonon — ma, in assoluto, i capitoli di spesa non sono sufficientemente capienti, in primis sul taglio del cuneo fiscale, ma anche sul supporto degli strumenti all'innovazione, dove è stato fatto molto poco. Né ha visto ancora la luce la deducibilità fiscale dell'Imu dal computo Irap".

Non nasconde il disappunto il presidente della Cna. Nello Coppeto: "artigianato e piccola impresa sostengono la nostra nazione. Siamo delusi dalla

manovra. Cercheremo di andare avanti con le nostre forze, come abbiamo sempre fatto". "Gli incentivi all'edilizia sono un fatto positivo — aggiunge — ma ci aspettavamo qualcosa di più".

In preparazione documenti ed iniziative per sensibilizzare i parlamentari del Friuli Venezia Giulia a portare in aula le forti istanze che provengono dal mondo del lavoro e dell'impresa

Da parte sua Lucia Cristina Piu, direttore della Confapi regionale, dichiara che "le misure prese non sono rispondenti agli obiettivi che questo governo si era dato. La riduzione del cuneo fiscale per le imprese e per i lavoratori è del tutto risibile". "Mancano interventi vera-

mente efficaci per la riduzione della spesa pubblica — prosegue il direttore Piu. — Se si vuole trovare una nota positiva in tutta la manovra, questa è la dismissione di una parte del patrimonio immobiliare dello Stato. Detto questo, la legge di stabilità fa troppo poco perché il Paese riagganci una sperata ripresa e inverta la tendenza in atto".



mente efficaci per la riduzione della spesa pubblica — prosegue il direttore Piu. — Se si vuole trovare una nota positiva in tutta la manovra, questa è la dismissione di una parte del patrimonio immobiliare dello Stato. Detto questo, la legge di stabilità fa troppo poco perché il Paese riagganci una sperata ripresa e inverta la tendenza in atto".

Fa eco a Confindustria, Cna e Confapi la Confartigianato di Udine: il presidente Tilatti rimarca che "il Governo non ha

avuto abbastanza coraggio. Non ci siamo. Se vogliamo ridare dignità al lavoro, le misure fin qui presentate sono insufficienti".

C'è da dire che il provvedimento approvato dal Governo approderà nelle prossime settimane in Parlamento, dove si attende un "maxi emendamento". In attesa della discussione, le associazioni imprenditoriali ed artigiane non intendono rimanere passive: sono in preparazione documenti ed iniziative per sensibilizzare i parlamentari

Confindustria: "Non ha ancora visto la luce la deducibilità fiscale dell'Imu dal computo Irap"

del Friuli Venezia Giulia a portare in aula le forti istanze che provengono dal mondo del lavoro e dell'impresa.

Mestieri con natalità superiore al 5% nei primi sei mesi del 2013, in FVG

Rank	Etichette di riga	tasso natalità primi 6 mesi 2013
1	logistica	23,5%
2	fitness	21,3%
3	antennisti e riparazioni elettroniche	20,0%
4	occhialeria*	11,1%
5	pastai	11,1%
6	cinema e audiovisivo	10,9%
7	alimentari vari	9,6%
8	commercio intermediazione e altri servizi professionali	8,1%
9	grafici	6,9%
10	restauratori	6,5%
11	gelatieri/pasticceri	6,2%
12	sarti/stilisti	6,2%
13	nautica	6,0%
14	tappezzieri	5,9%
15	autobus operator e servizi turistici	5,8%
16	meccatronica	5,7%
17	servizi pulizia	5,3%
18	estetica	5,0%

L'INCHIESTA Uno studio di Confartigianato

I mestieri in controtendenza



I costi del lavoro sono alle stelle: c'è tuttavia chi non si dà per vinto, e con le proprie forze s'inventa attività che ben si adattano ai tempi mutati. Ecco così che, nonostante il calo del numero di imprese artigiane, nel primo semestre del 2013 sono emersi alcuni "mestieri" in controtendenza, molto dinamici dal punto di vista della natalità. Ne parla uno studio della Confartigianato di Udine, coordinato dal dott. Nicola Serio.

"Sul podio — si legge nella ricerca — al primo posto troviamo le imprese di supporto alla logistica (magazzinaggio, custodia, movimentazione merce e attività connesse all'autotra-

Al primo posto, tra chi ha aperto, le imprese di logistica, i centri fitness e gli antennisti

sporto: 23,5% è il numero di imprese nate nei primi 6 mesi del 2013 su 100 esistenti al primo gennaio), al secondo posto i mestieri legati al fitness (palestre e centri per il benessere fisico: 21,3%) e sul gradino più basso gli antennisti (insieme alle riparazioni di apparecchi per le comunicazioni: 20%)".

"Un secondo gruppo di mestieri — prosegue lo studio — ben distanziato per livelli di natalità, è composto dalle occhialerie (11,1%, settore però caratterizzato da una mortalità doppia: 22,2%), seguite dai pastai (paste alimentari, cuscus e prodotti farinacei: 11,1%) e dal cinema audiovisivo (10,9%). Seguono altri mestieri dell'alimentare (vari — catering produzione caffè, birra, rosticcerie ecc 9,6%; gelaterie e pasticcerie 6,2%), del "Made in Italy" (sarti e stilisti: 6,2%) e della nautica (6%)". Come macrosettore di appartenenza troviamo a pari merito i servizi (41%) e le costruzioni insieme agli impianti (41%).

Interessante notare che la forma giuridica nettamente prevalente, in otto casi su dieci, è l'impresa individuale e che le nuove aziende sono in tre casi su quattro "monoaddetto".

Abbiamo parlato con un paio di nuovi titolari di aziende artigiane, entrambe unipersonali: il signor Alessandro Favero, attivo nel settore dei servizi a supporto del trasporto, e Simonetta Michelotti, che ha un'attività di servizi alle persone. Il signor Favero ha aperto la sua Partita Iva a febbraio di quest'anno a Codroipo. Ha un carro attrezzi e ha creato una ditta individuale di trasporto di auto in panne o incidentate nelle autofficine. È un servizio che opera anche in convenzione con le assicurazioni auto. "L'investimento iniziale è stato molto contenuto — ci ha detto il signor Favero. — da febbraio sono già riuscito a rientrare sui costi". Il lavoro non manca mai, specie in questo periodo di crisi, in cui il parco auto non si rinnova e trovarsi con l'auto ferma non

è una rarità. "Concorrenza ce n'è — rivela Favero — ma lavoriamo tutti".

La signora Michelotti ha aperto un centro di estetica in una saletta dedicata, all'interno di un hotel a Tarvisio. Offre servizi di estetica ai clienti: dalla pulizia del viso ai massaggi alla ricostruzione delle unghie. "Non ho avuto praticamente costi iniziali ed inoltre opero in regime agevolato — racconta. — L'unico investimento è stato quello nei prodotti. Costo che ho già ampiamente ammortizzato". Simonetta Michelotti ha aperto la sua Partita Iva l'11 luglio e ad agosto ha lavorato ininterrottamente, anche durante i giorni festivi:

C'è chi ha seguito il filone della crisi: comprare un carro attrezzi per recuperare auto in panne, sempre di più in questo periodo

"L'estate, si sa, è il periodo migliore per l'estetica. Ottobre e novembre sono mesi più tranquilli, da dicembre in poi si lavora di più, con le persone che vengono a sciare". Chiediamo a Simonetta se la crisi si fa sentire: "Direi di no, anzi: le persone si prendono più cura di se stesse, piuttosto che comprare un vestito o delle scarpe, preferiscono un trattamento viso e corpo".

In sintesi, le attività che rendono meglio sono quelle che comportano un basso investimento iniziale e che puntano sulle competenze del singolo artigiano.

Prende il via oggi il salone delle specialità enogastronomiche e agroalimentari

LA FIERA INFORMA

31 OTTOBRE - 3 NOVEMBRE

GOOD: cibo e relazioni

Tante le novità. Spazio ai foodblogger che proporranno un menù per Natale

Mara Bon

Si parte dai piaceri della buona tavola per parlare di enogastronomia a tutto tondo, contaminando stili di vita e lavoro. Cibo e identità, cibo e relazioni sociali, cibo e salute, cibo e budget economico, i mestieri del cibo: sono le cinque aree tematiche generali su cui si svilupperà la 4ª edizione di GOOD, il 4° Salone delle Specialità Enogastronomiche e Agroalimentari che si svolgerà a Udine Fiere da oggi - 31 ottobre - al 3 novembre 2013.

"Questa edizione - ha spiegato Luisa De Marco, presidente di Udine Gorizia Fiere, alla conferenza stampa di presentazione - propone un'evoluzione, una fotografia a 360 gradi sul tema dell'enogastronomia e agroalimentare, grazie alle diverse aree tematiche". La presidente ha ricordato la presenza di quasi 270 espositori di diverse regioni ita-



Enrico Finzi e Gualtiero Marchesi tra gli ospiti di Good



liane e estere (dal Trentino Alto Adige alla Sicilia, dall'Austria alla Croazia), la ricca offerta di ben 160 eventi, tra corsi e laboratori gratuiti, che daranno alla fiera un taglio "esperienziale, relazionale e interattivo". "La manifestazione - ha aggiunto Maurizio Tripani, direttore di Udine

Gorizia Fiere - fotografa il cambiamento nel mondo del cibo". Luogo di incontro per gli appassionati e per gli intenditori di eccellenze enogastronomiche, GOOD propone infatti una fotografia delle attuali tendenze sociali e tiene conto di tutti quei grandi cambiamenti, come la rivoluzione digitale, che comun-

main sponsor di Good, ha ricordato uno degli eventi principali del Salone come il Premio Good FriulAdria a Gualtiero Marchesi. Ma sono davvero tanti gli eventi in programma, articolati sulle cinque aree tematiche, per tutte le categorie di visitatori. Tradizionali e innovativi. Nell'edizione 2013 vediamo, per esempio, come la tavola si avvicina sempre di più al web, grazie al contest per Foodblogger, iniziativa che si rivolge a tutti coloro che, attraverso un proprio blog o sito internet dedicato alla cucina, all'agroalimentare e alla ristorazione, vogliono far conoscere le loro capacità o incrementare la propria visibilità proponendo un Menu per un pranzo di Natale "GOOD".

In GOOD, l'area Cibo e Mestieri vede impegnate le Istituzioni, Categorie professionali e gli Enti/Scuole di Formazione professionale che al padiglione 8 organizzeranno una serie di incontri ed eventi dimostrativi aperti al pubblico, ma particolarmente interessanti per i giovani in cerca di opportunità per svolgere una professione. I focus sui mestieri riguarderanno come diventare panettiere, pasticciere, gelataio e agrigelataio, pizzaiolo, macellaio, apicoltore e stagionatore di miele, sommelier, affinatore di formaggi, birraio a chilometro zero, ma anche personal trainer dell'orto, alchimista di campagna e food blogger. Accanto ai prodotti locali, regionali e nazionali, ci sarà il Buon Mercato, un luogo ideato con Slow Food nello spirito dei Mercati della Terra per valorizzare le produzioni italiane e straniere a km zero. Inoltre il Salone favorisce l'incontro e il confronto fra prodotti locali di nicchia, prodotti etnici e di cucine lontane, vini autoctoni e birre artigianali per unire il piacere del conoscere e del mangiare insieme alle potenzialità offer-

te dai nuovi mezzi di comunicazione come i social network, siti internet e blog. Nella cultura del cibo promossa da GOOD anche il lancio dell'iniziativa di Slow Food Osteria 2.0 per promuovere la conoscenza del vino innovandone il rapporto con la società e i cambiamenti in atto. Saranno rappresentate circa un centinaio di cantine con i vini recensiti per Slow Wine 2014, guida che verrà presentata al pubblico in occasione del Salone. L'orto e la cucina naturale nel piatto tra tradizione e innovazione, piatti a base di verdure e ortaggi e poiché si mangia anche con gli occhi...l'arte della decorazione della tavola. Nel programma sono previste anche dimostrazioni pratiche per la produzione artigianale di pane, pasticceria e pizza; la colazione del mattino, la colazione mediterranea, la merenda dello sportivo, pani e usanze a tavola in Friuli e in Sicilia; dimostrazioni pratiche di lavorazione delle

INCOMING

Dalla Serbia a Good

Nell'ambito del Progetto "Inco", cofinanziato della Regione, la Camera di Commercio di Udine, in collaborazione con Friuli Innovazione e Confindustria Udine, ha organizzato un incoming di operatori serbi, in concomitanza con Good. Analogo incoming era stato studiato per operatori serbi e friulani dell'arredo per Casa Moderna. La prima fase del progetto Inco è stata dedicata a fornire un contributo per la valorizzazione delle competenze degli enti locali serbi su innovazione tecnologica e di finanziamenti comunitari.

In questa seconda fase l'obiettivo è far incontrare imprese friulane e serbe per favorire la creazione di nuovi legami commerciali. E così, in questo caso, è stata la volta delle aziende del settore agroalimentare, che hanno potuto entrare in contatto con 5 operatori serbi (importatori, distributori, ristoratori) in occasione del bell'evento a Udine & Gorizia Fiere. Un altro importante tassello nella promozione dell'agroalimentare friulano, dunque, che fa seguito ad altra iniziativa di incoming, questa volta dal Brasile, organizzata in occasione della Barcolana.

Il Buon Mercato è un luogo ideato con Slow Food per valorizzare le produzioni italiane e straniere a km zero

carni (rosse, di maiale e bianche) dal disosso alla tavola; le buone prassi igienico-sanitarie nella ristorazione e il nuovo Manuale di marketing nella ristorazione.

GOOD intende infine comprendere o approfondire come una sana alimentazione coniuga salubrità del cibo, modo di vivere, dieta mediterranea e dieta vegetariana; come fare la spesa e come nutrirsi tenendo d'occhio il portafoglio e la salute e quali mestieri vengono riscoperti.

FOCUS

I cinque eventi clou

Good saprà deliziare il pubblico con ben 160 appuntamenti gratuiti, per tutti i gusti.

Si segnala giovedì 31 ottobre, ore 17.30 nell'Area Eventi del padiglione 6, "La Dolce Sfida". Dove nasce il Tiramisù? Veneto e Friuli Venezia Giulia? con il conduttore radiofonico e televisivo **Andrea Pellizzari**.

Momento clou di venerdì 1 novembre alle 17.30 sarà il Premio Good FriulAdria a **Gualtiero Marchesi**, chef di fama mondiale e fondatore della "nuova cucina italiana". Evento solido top in programma sabato 2 novembre con l'Asta benefica del Tartufo Bianco di Muzzana, condotta dal gastronomo **Davide Paolini** in collaborazione con Associazione M.A.T. Il miglior blog-menù per il pranzo di Natale, in collaborazione con Consorzio Prosciutto San Daniele, sarà protagonista di Foodblogger in concorso, sabato 3 novembre, ore 19.

E domenica 3 novembre, ore 11, "Il vino oltre il vino" con **Enrico Finzi**, presidente di AstraRicerche.

Categorie, istituzioni e scuole di formazione daranno vita a incontri. Un'occasione per i giovani in cerca di opportunità per svolgere una professione

que hanno modificato l'ambiente, l'agricoltura, i prodotti della terra, l'industria agroalimentare, la ristorazione e, quindi, anche le nostre abitudini e i nostri gusti. La partnership della Camera di Commercio di Udine è stata sottolineata da Rosanna Clocchiatti, membro di Giunta della CCIAA di Udine. Mentre Simone Schiesaro, Direttore Territoriale FriulAdria Crédit Agricole,

CASA MODERNA

Successo per la sessantesima edizione. 500 espositori

Vetrina d'eccellenza dell'abitare

Si conferma punto di riferimento del settore casarredo la fiera Casa Moderna, che si è svolta dal 28 settembre al 7 ottobre.

L'evento, giunto alla sessantesima edizione, ha proposto una vetrina di eccellenza sulle nuove tendenze in fatto di casa, partendo dalla sua storia. Da quel 1953, quando la 1ª Mostra Permanente dell'Artigianato Friulano, matrice dell'attuale Casa Moderna, veniva allestita nei locali dell'Ospedale vecchio in centro a Udine. Sono trascorsi 60 anni e in questi decenni è cambiato il mondo, la cultura, l'economia, il modo di essere, di vestirsi e anche la casa. Un bellissimo ed emozionante viaggio dentro questa evoluzione di stili e di concezione del vivere è stato raccontato per immagini, filmati, oggetti e testi nella Mostra "Domestiche Rivoluzioni" evento ideato da Udine Gorizia Fiere, nell'ambito della fiera.

Casa Moderna ha poi offerto l'opportunità di trovare le soluzioni più adatte per progettare, costruire, ristrutturare o arredare la propria abitazione, anche secondo i canoni dell'edilizia eco-sostenibile. Visitare Casa Moderna ha permesso non "solo" di sognare la casa dei desideri, ma ha volu-

to dare la possibilità di lasciarsi ispirare, raccogliere spunti, idee e far proprie tante e utili informazioni.

Questo continuo scambio di informazioni e di contatti commerciali è stato possibile grazie a qualificati espositori - circa 500 - ma anche a tecnici e a professionisti ai tavoli delle consulenze che hanno coperto un ventaglio molto ampio e diversificato di quesiti: dalla ristrutturazione all'arredo d'interni, dal supporto tecnico ed amministrativo negli inter-

venti edilizi fino alle tipologie di contratto per la fornitura di gas ed energia elettrica.

Inoltre, la fiera è stata arricchita da ventaglio di convegni dedicati al pubblico.

E di approfondire alcune novità del settore, come il recente provvedimento governativo D.L. 63 "Bonus Mobili", che ha esteso all'arredo gli incentivi legati alla ristrutturazione della casa.

La misura varata è anche un riconoscimento normativo-burocratico della "lunga filie-

ra" dell'abitare e per sfruttare fino in fondo questa novità, compresi gli indotti che ne derivano, è necessario che nella sua lunghezza la filiera arrivi dritta e chiara al consumatore e al mercato. Per incrementare questo fondamentale contatto tra domanda e offerta, FederLegnoArredo, ha consolidato il rapporto con la Fiera e ha scelto la forte capacità di attrazione di Casa Moderna per raggiungere un vasto pubblico e spiegare con chiarezza che cos'è questo "Bonus Mobili" e come accedere alle agevolazio-

La Mostra "Domestiche Rivoluzioni" ha ripercorso 60 anni di evoluzione degli stili di vita

ni previste: per tutto il 2013 il Bonus consentirà l'accesso ad una detrazione del 50% sulle spese sostenute per l'acquisto di mobili e grandi elettrodomestici di classe A++ destinati a case oggetto di ristrutturazione. Un provvedimento che contribuirà a rilanciare i consumi, il settore del legno-arredo e l'economia in generale.



Da sx a dx l'Assessore regionale Santoro e i Presidenti De Marco e Da Pozzo

IN PILLOLE



Il cuore "green" di Casa Moderna si chiama, ormai da oltre un decennio, Casa Biologica, con un intero padiglione dedicato alle aziende, ai prodotti, ai professionisti e ai progetti del settore della bioedilizia e della bioarchitettura.



Casa Moderna ha riservato una meritata attenzione alla mostra goriziana Réclame, sorprendente raccolta di manifesti pubblicitari e bozzetti del primo '900 provenienti dal Fondo Passero-Chiesa. L'iniziativa, promossa dalla Carigo, ha trovato in Fiera una ulteriore occasione promozionale con la partecipazione di ospiti ed esperti.



La fiera Casa Moderna è stata organizzata da Udine e Gorizia Fiere, grazie anche ai partner e agli sponsor di calibro come la Camera di Commercio di Udine, FriulAdria e Amga Energie & Servizi; alla Provincia, al Comune di Udine a FederLegnoArredo in qualità di patrocinatori; alla Fondazione Crup e alla Fondazione Carigo.

LA PRECISIONE È IL NOSTRO MESTIERE



SOCIETÀ BILANCI
Strumenti e Tecnologie per pesare

La Società Bilanciai mette a disposizione dei propri clienti un servizio di assistenza completa: dalla scelta del prodotto più adatto alle esigenze del committente, all'installazione e manutenzione degli strumenti fino al collaudo dell'impianto, tutto garantendo la conformità rispetto alle norme vigenti: - Certificazioni ISO - Controlli qualità - Verifiche periodiche di legge. Tutte queste operazioni sono curate dal nostro personale tecnico specializzato, che certifica e collauda gli impianti con il contrassegno di prima verifica e successivo rilascio della dichiarazione CE di conformità.

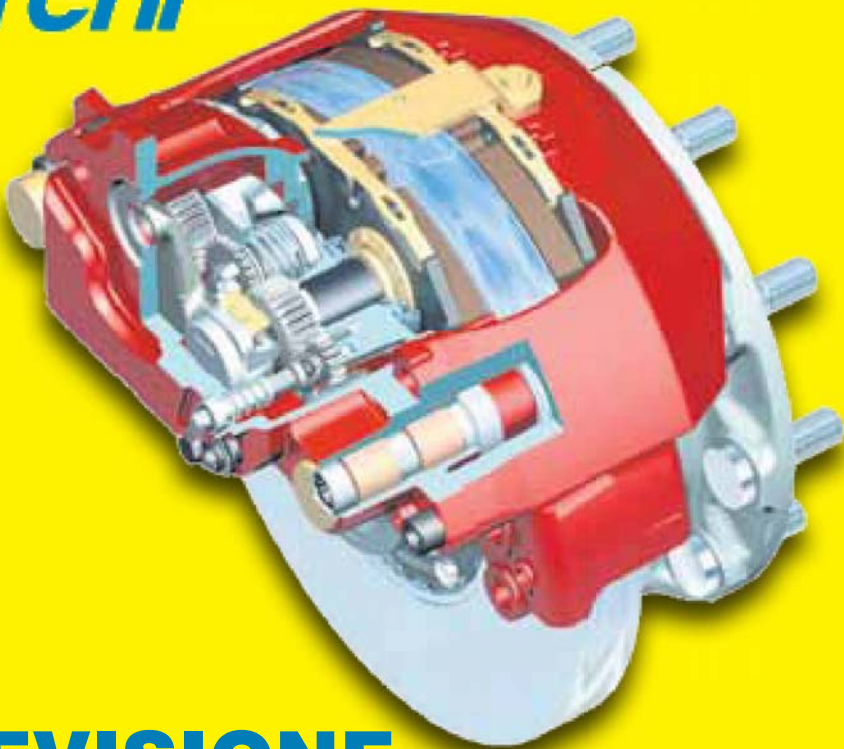


SOCIETÀ COOPERATIVA
BILANCI
Strumenti e Tecnologie per Pesare

Società Bilanciai S.r.l.
Via Centrale, 27 - 33037 Pasián di Prato (UD)
T. +39 0432.690853 - www.societabilanciai.it
info@societabilanciai.it

ivisionmade.it

TUDECH
freni



**REVISIONE
PINZE CON OLTRE
100 TIPI DI PISTONI
E KIT RICAMBI**

TAVAGNACCO - VIA NAZIONALE, 1 TEL. 48 05 55
www.tudechfreni.it - e-mail: ufficio@tudechfreni.it



CI.ESSE.TI.....



PARANCHI ELETTRICI A CATENA
PARANCHI ELETTRICI A FUNE
GRU A BANDIERA
COMPONENTISTICA PER GRU
ACCESSORI PER SOLLEVAMENTO
SERVIZI ASSISTENZA
MANUTENZIONE

CI.ESSE.TI

CI.ESSE.TI srl
CENTRO SOLLEVAMENTO TIRANTERIA

Via G.B. Maddalena, 7 Zona Ind. Grions
33040 POVOLETTO (UD)

Tel. 0432.664376 Fax 0432.664378

www.ciesseti.com - info@ciesseti.com



CONFAPPI FVG

Deboli prospettive

Paniccia "Crisi tutt'altro che superata. Ancora molte le incognite". Si salva il settore meccanico

Dopo la pausa di agosto la piccola e media industria del Friuli-Venezia Giulia riapre i cancelli con molte incognite e con deboli prospettive. Lo ha reso noto in un comunicato l'Associazione Piccole e Medie Industrie del Friuli-Venezia Giulia - Confapi FVG, dopo una breve ricognizione sulle percezioni delle imprese che riprendono l'attività.

Secondo il Presidente della CONFAPPI FVG Massimo Paniccia la sensazione prevalente è che la crisi, di natura ormai recessiva, sia ancora lontana dall'essere superata. Nemmeno si riescono a raccogliere quei timidi segnali di ripresa e di ottimismo, che da alcune parti vengono attribuiti all'economia nazionale. Viceversa, si percepiscono gli effetti involutivi di uno strutturale ridimensionamento dell'apparato produttivo regionale, che difficilmente potrà essere recuperato anche con una inversione delle tendenze in atto. Così, il mese di agosto, che le imprese in passato dedicavano alla manutenzione degli impianti, ma anche alla programmazione della futura attività, si è tradotto per molte in una riflessione sull'opportunità o meno di proseguire la stessa attività.

Gli unici segnali incoraggianti, continua Paniccia, provengono ancora dall'export e riguardano per lo più imprese e settori, come la meccanica e l'agroalimentare, che hanno avuto una forte propensione ai mercati internazionali e che anche in questi anni hanno continuato a investire in sviluppo. Ma - osservano i piccoli e medi industriali - le



Massimo Paniccia

attuali vicende dimostrano come le esportazioni sono lontane dal poter sostenere l'intero tessuto economico, né a livello nazionale e né a livello regio-

Il settore del legno e dell'arredamento è un po' la cartina di tornasole della divaricazione fra domanda interna e domanda estera

nale, e che la caduta della domanda interna costituisce un forte motivo di apprensione. Non è sufficiente, dunque, per Confapi FVG, affidarsi esclusivamente in una ripresa complessiva dell'area dell'Euro o della stessa economia mondiale, nella speranza che questo basti a risollevare le sorti del sistema economico italiano.

Se si passa ai singoli setto-

ri, come detto, è sicuramente quello meccanico a manifestare maggiore dinamismo e fiducia, grazie a un trend incoraggiante della domanda estera e a un portafoglio di ordini che per alcune imprese arriva anche a due anni. Anche l'agroalimentare, che almeno in parte vede premiata l'alta qualità delle proprie produzioni, riesce a reggere con successo la concorrenza dei paesi più agguerriti e ha lo stimolo per programmare iniziative di respiro pluriennale; la sua maggiore preoccupazione resta quella della tutela del prodotto italiano sui mercati interno e internazionale.

Il settore del legno e dell'arredamento è un po' la cartina di tornasole della divaricazione fra domanda interna e domanda estera. Reggono ancora le imprese che hanno presidiato e sviluppato i mercati esteri. Ma ciò non compensa la caduta degli ordinativi del mercato interno. Complessivamente, resta il timore di una sua ulteriore contrazione, già a partire dagli ultimi mesi dell'anno.

Il settore delle costruzioni è sempre fermo e continua a perdere numerose imprese. Confida nelle misure del decreto del "Fare" per rimettere in moto il settore immobiliare, l'attività edilizia e il relativo indotto, ma senza l'attivazione di investimenti nel settore pubblico e di una nuova politica urbanistica che rilanci quello privato non potrà risalire la china.

Anche nel ramo dei trasporti numerose sono le imprese che hanno cessato l'attività o che si sono ritirate dalla nostra re-

	UTILIZZO AMMORTIZZATORI SOCIALI	MONITORAGGIO
	% di utilizzo al 9/9/2013	% di utilizzo al 31/12/2012
Comparto industria		
CIGO	10%	10,4%
CIGS	3,8%	4,8%
CONTRATTI SOLIDARIETÀ DIFENSIVI	5,7%	3%
PROCEDURE DI RIDUZIONE COLLETTIVA DELL'ORGANICO	3,1%	8,6%
TOTALE	22,6%	26,8%
Comparti che accedono agli ammortizzatori sociali in deroga		
CIG IN DEROGA	4,7%	1,9%

gione. Altre si teme lo facciano nei prossimi mesi. Questo ha ampliato il mercato delle restanti imprese, che riescono ad acquisire nuove commesse, ma con prezzi invariati da diversi anni fa e persistenti difficoltà d'incasso. Anche in questo settore sono state almeno in parte premiate quelle imprese che hanno saputo diversificarsi e affinare la propria attività in ambiti logistici e non solo di mero trasporto stradale.

Il ricorso agli ammortizzatori sociali, proprio per l'importanza e significatività del dato, è monitorato settimanalmente. La rilevazione sull'utilizzo degli strumenti di integrazione al reddito registra ancora un intenso ricorso, che ha avuto inizio in maniera significativa nella seconda metà del 2009 che, in quell'anno ha raggiunto il suo picco che tuttora si mantiene. Alla data del 9 set-

tembre 2013 gli ammortizzatori sociali (CIGO, CIGS, Contratti di solidarietà difensivi, Procedure di riduzione collettiva dell'organico) sono utilizzati dal 22,6% delle imprese

Nel ramo dei trasporti numerose sono le imprese che hanno cessato l'attività

associate appartenenti ai settori manifatturiero, costruzioni e materiali da costruzione, trasporti e logistica, un dato in calo rispetto a quello registrato al 31/12/2012 che raggiungeva il 26,8%. Le imprese associate del comparto artigianato, commercio, servizi all'industria ed altri settori che invece ricorrono alla Cassa in-

tegrazione guadagni in deroga per crisi aziendale non implicante la cessazione dell'attività hanno raggiunto, sempre alla data del 9 settembre, il 4,7% contro l'1,9% del 31 dicembre 2012. Permane nelle imprese - conclude Paniccia - un clima di sfiducia verso il sistema Paese e le sue stesse istituzioni. Se non si ridurranno con coraggio e in maniera forte la spesa pubblica corrente, fiscalità e burocrazia è improbabile che l'economia italiana e locale ritorni a crescere a tassi paragonabili a quelli di principali competitori europei. Appare dunque - conclude la nota della Confapi FVG - improbabile, vista la previsione di ritorno al PIL del 2007, al netto dell'inflazione, solo nel 2024 e, anche difficile pensare, che in quest'ultimo periodo del 2013 le imprese possano riacquisire fiducia e riprendere a investire e d assumere personale.

CONFINDUSTRIA

Una guida operativa in oltre 40 Paesi

La tutela del credito nei mercati internazionali

Un'apposita guida operativa che esamina la relativa normativa di recupero del credito in oltre 40 Paesi stranieri, curata da Confindustria Udine, assieme allo studio Rödl & Partner di Padova, è stata presentata e distribuita agli imprenditori intervenuti a palazzo Torriani al seminario di approfondimento sul tema "La tutela del credito nei mercati internazionali".

Il tema del "credito internazionale" - ha dichiarato il vicepresidente vicario di Confindustria Udine, Michele Bortolussi aprendo l'incontro - è quanto

Lanciata la proposta di vedere sempre più vicino il mondo dell'associazionismo imprenditoriale e la consulenza di alto profilo

mai attuale per gli imprenditori di un territorio come il nostro che guarda perennemente ai rapporti d'affari e di impresa con l'estero. Sappiamo mol-

to bene le difficoltà che si incontrano sul fronte dei rapporti del credito e finanza a livello italiano ma vi è sempre più la necessità di farci forti anche nella conoscenza sempre più approfondita nei rapporti che abbiamo in corso e che sviluppiamo come imprenditori sui Paesi esteri".

Bortolussi, nel suo intervento, ha colto pure l'occasione per lanciare una proposta che veda sempre più vicino il mondo dell'associazionismo imprenditoriale e la consulenza di alto profilo: "ovvero, trovare il modus operandi per sup-

portare sotto il profilo legale, ma anche nella fase operativa, la miriade di piccole imprese di filiera interessate a grossi progetti-lavori commissionati da Paesi esteri; questo potrebbe avvicinare ancora di più il medio piccolo imprenditore a realtà di peso e con esperienza diretta in talune aree".

Diversi sono stati poi gli argomenti affrontati dai relatori dell'incontro - Eugenio Bettella, managing partner di Rödl & Partner, Giovanni Montanaro e Daniele Ferretti, entrambi senior associate di Rödl & Partner - , tra questi la prescrizione, le modalità di recupero del credito, la tutela d'urgenza, la possibilità di recupero delle spese processuali, il riconoscimento e l'esecuzione delle sentenze straniere, la riserva di proprietà ed il regime delle azioni revocatorie. Sono stati anche presentati tre casi concreti relativi a Paesi di sicuro e forte interesse per le aziende friulane: la Federazione Russa, la Turchia, aree nelle quali già storicamente le imprese del territorio lavorano, e non da ultimo il Brasile.

Ha chiuso il seminario Mario Bruni, responsabile sede SA-CE di Venezia, che ha illustrato gli strumenti con cui le imprese possono "coprirsi" al meglio dai rischi della gestione del credito internazionale.

CONFCOOPERATIVE

Scuola di manager

manager cooperativi sono la linfa vitale delle imprese cooperative e la loro capacità professionale farà la differenza. Ne è convinta Confcooperative Udine - Associazione Cooperative Friulane, che su quadri e dirigenti cooperativi sta fortemente investendo. Da poco si sono svolti due "Business Café" tenuti presso la sede udinese dell'associazione, mentre a novembre si terrà un Corso per amministratori di cooperative.

«Il capitale umano è uno degli elementi di forza di una moderna impresa capace di stare sul mercato in maniera competitiva - spiega Flavio Sialino, presidente di Confcooperative Udine - per questo motivo la nostra Associazione ha posto la formazione manageriale dei dirigenti cooperativi come una delle priorità fondamentali del proprio agire». Il primo dei due incontri tematici ha visto la partecipazione del dott. Stefano Sassari, presidente dell'Ordine dei consulenti del lavoro di Udine. Al centro dell'incontro saranno il Pacchetto Lavoro e la circolare ministeriale 35/2013 con particolare riferimento al contratto di lavoro a tempo determinato e di apprendistato. La seconda parte dell'intervento ha visto un focus sull'istituto della certificazione dei contratti individuali di lavoro, del contratto di appalto e del regolamen-



Flavio Sialino

to interno per i soci lavoratori: uno strumento innovativo e ancora poco conosciuto tra le imprese, che consente di accertare la coerenza formale e la presunzione di legalità dei contratti. Il secondo incontro si è focalizzato sulla complessa materia degli appalti pubblici, ed in particolare alle novità introdotte nell'ambito del Decreto "Fare" e del "Pacchetto lavoro". L'incontro ha visto gli interventi degli avvocati Giovanni Govetto e Simone Tamburino. Il corso per amministratori, che si terrà a novembre, vuole far comprendere il ruolo di amministratore, conoscere i compiti e il funzionamento del consiglio di amministrazione e degli altri organi di gestione della cooperativa.





METLAB
LABORATORIO
METROLOGICO

La nostra professionalità
a misura delle vostre esigenze.

METLAB è specializzata nella gestione, manutenzione e taratura di apparecchi di misura.

"Il concetto di misura caratterizza la società e il suo progresso, fin dalle sue origini".

Le grandezze di peso, lunghezza, tempo, forza sono sempre state quantificate per definire transazioni commerciali, definire confini, costruire, tassare, celebrare.

Che ci piaccia o no ogni aspetto della nostra vita viene misurato e non sempre ci chiediamo se tali misure siano corrette!

Il Laboratorio di taratura METLAB S.r.l si propone di dare supporto alle imprese per la risoluzione dei problemi associati alle misure, alla taratura degli apparecchi di misurazione e monitoraggio, alla loro gestione e alla loro scelta.

Grazie alla propria professionalità, è attivo nella diffusione della cultura metrologica attraverso corsi di formazione ed incontri periodici su temi mirati. METLAB S.r.l è una società GP GROUP. Un network che offre un panel di servizi integrati nell'ambito della qualità e dei sistemi di gestione nel settore metalmeccanico, siderurgico, chimico e dell'energia.

METLAB è in grado di eseguire tarature di strumenti utilizzati per misurare:

- Grandezze di temperatura
- Grandezze elettriche
- Grandezze di forza
- Taratura di massa
- Grandezze di pressione
- Grandezze di lunghezza
- Strumenti per il CND



Contattateci per qualsiasi necessità di supporto, informazioni e consulenze. Un tecnico specialista è sempre a vostra disposizione.

Laboratorio qualificato



Laboratorio autorizzato



Socio fondatore



GP GROUP

Via Cussignacco, 78/40-41
33040 Pradamano, Udine
Tel. (+39) 0432.685145 / 655292
Email: info@metlab.it



METLAB
LABORATORIO
METROLOGICO

www.gp-group.it



PITTURE EDILI
BLANCHIN



Pitture edili civili ed industriali
Isolamenti a cappotto
Cartongessi e decorazioni d'interni

Blanchin snc di Bianchini Denis e Michele - Via Udine 49 - 33050 Rivignano (Ud)
Denis 329 6983184 - Michele 329 6983187 - blanchin.snc@virgilio.it - www.blanchin.it



Le imprese artigiane chiedono garanzie sulla nuova legge varata dal governo

CATEGORIE

CONFARTIGIANATO

Altro che...Stabilità

Tilatti "Occorre intervenire al ribasso su Irap, Inail e Inps"



Ben venga il taglio al cuneo fiscale e quindi la riduzione del costo del lavoro dipendente, ma occorre tener conto che i due terzi delle imprese artigiane sono composti solo da titolari, soci e collaboratori familiari. Per questo occorre intervenire al ribasso sui premi Inail, sui contributi obbligatori versati all'Inps e sull'Irap, che beneficiano tutte le aziende. Lo ha sollecitato il nostro Presidente nazionale Giorgio Merletti nell'incontro a Palazzo Chigi con il Presidente del Consiglio Enrico Letta e lo ribadisce con forza il presidente regionale e provinciale di Confartigianato, Graziano Tilatti, a nome di tutti gli artigiani e le piccole imprese.

Ecco le proposte
Riequilibrare i premi Inail. Artigianato e terziario pagano molto più di quanto ricevono in termini di prestazioni e in 10 anni hanno accumulato un avanzo di esercizio di oltre 20 miliardi di euro. La prima proposta è quindi di tagliare di 4 miliardi annui i premi Inail, attuando quanto già previsto dal decreto legislativo 38/2000.
Rivedere i contributi Inps. An-

che in questo caso artigiani e commercianti versano troppo: la "gestione malattia" è in avanzo e contribuisce al 50% delle entrate dell'Istituto. I contributi richiesti alle imprese sono pertanto sovradimensionati rispet-

"Il provvedimento per ora si caratterizza per la modesta entità degli importi e la polverizzazione degli interventi"

to ai fabbisogni e determinano avanzi di cui non si conoscono gli impieghi.

Alzare la franchigia Irap. Confartigianato sottolinea che allargare la cosiddetta "no tax area" di questa imposta determinerebbe per artigiani e commercianti un "solievo fiscale" nettamente maggiore della riduzione dell'aliquota. In sintesi, denuncia Tilatti: "Senza interventi come questi la Legge di Stabilità

risulterà insufficiente". "Finora" - prosegue il presidente degli artigiani - "appare un provvedimento che si caratterizza per la modesta entità degli importi e la polverizzazione degli interventi". Quali sono i punti deboli della manovra? Inespugnabilmente - evidenzia Confartigianato - aumentano le difficoltà per ottenere la legittima compensazione tra crediti e debiti delle imprese nei confronti della PA e permane il rischio di un ulteriore incremento dell'imposizione sugli immobili strumentali. Senza contare che "ancora non vediamo segnali forti sui tagli selettivi alla spesa improduttiva, così come non c'è traccia dell'allineamento ai costi standard per Comuni e Regioni e per la sanità" rincara Tilatti che aggiunge "Diamo atto all'Esecutivo di essersi fatto carico del rifinanziamento della cassa integrazione in deroga, degli incentivi per le ristrutturazioni in edilizia e dei problemi dell'autotrasporto. Ci auguriamo, quindi, che il confronto con il Governo e il Parlamento, che proseguiremo nei prossimi giorni, possa portare a un miglioramento della Legge".

DIGITAL UPDATE

Strategie sul web

Il nome potrebbe far pensare a un'iniziativa per soli esperti: Digital Update.

In realtà quando i partecipanti al corso di due giorni - organizzato il 14 e 15 ottobre da Confartigianato nella nuova sede di Udine Nord - sono entrati in aula, hanno capito che i tecnicismi e le complessità di un mondo in continua evoluzione come quello della comunicazione digitale, si possono affrontare se a spiegarli sono due professionisti davvero social.

E la magia si è verificata anche a Udine dove Alessandra Farabegoli e Gianluca Diegoli hanno proposto il loro format pensato per aiutare imprenditori e responsabili di marketing e comunicazione a capire come organizzare una strategia web efficace integrando i principali strumenti digitali: sito, social network, email marketing e advertising.

"L'idea alla base dei corsi Digital Update - spiegano Farabegoli e Diegoli - è che non serve sapere "fare" tutto, ma capire come pensare in modo strategico: capire quali sono gli strumenti giusti, i fornitori adatti, come spendere i soldi, come misurare i ritorni. Insegniamo a rimanere aggiornati: per "imparare a imparare".

CNA

L'incontro

Emergenza trasporti

Infrastrutture, autotrasporto, collegamenti ferroviari e portuali, servizi informatici: questi i temi al centro dell'incontro fra l'on. Paolo Coppola del Pd, membro della Commissione Trasporti della Camera, con i vertici della Cna lo scorso 7 ottobre a Udine.

"Sono a vostra completa disposizione per risolvere i problemi della piccola impresa e dell'artigianato - ha detto il parlamentare -, consapevole del fatto che da essa dipende grande parte dell'occupazione e del benessere in Fvg".

I vertici della CNA Nello Coppeto, presidente provinciale e vicario regionale, Paolo

Brotto, presidente CNA Udine, Roberto Fabris, direttore regionale, e Alessandro Cingerla della CNA Professioni, hanno subito posto alcune emergenze sul tappeto, riservandosi poi di approfondirle con i responsabili dei comparti. Fra queste spicca la questione dei controlli sugli autotrasportatori dell'est, accusati di svolgere una concorrenza sleale visto che sottopagano gli autisti, utilizzano mezzi obsoleti e inquinanti e non rispettano i regolamenti sulle ore di guida, provocando incidenti drammatici e spesso nemmeno il cabotaggio.

"Occorre potenziare - hanno evidenziato i rappresentanti della CNA - i controlli sui mezzi stranieri, soprattutto quelli dell'est Europa, attraverso un utilizzo più intenso e sistematico dei Centri di revisione mobile.

Occorre in sostanza adottare la stessa severità applicata nei controlli dagli altri Paesi del nord Europa".

All'onorevole Coppola è stato rivolto un appello a rivedere le norme sui professionisti con partita Iva non protetti da un ordine professionale, sui quali grava anche l'aliquota del 27% sull'imponibile per l'Inps, giudicata eccessiva.



L'incontro con l'on. Coppola

CONFIDIMPRESE

Nuovi servizi on-line

Per garantire sempre la massima trasparenza nei servizi offerti, Confidimprese ha ideato dei nuovi servizi on-line per rendere disponibili - a tempo di un click - importanti informazioni. Nell'area "Banche e Tassi" del sito (www.confidimpresefvg.it) è infatti possibile analizzare e controllare i tassi applicati dalle banche sulle operazioni garantite dal Confidi.

I tassi sono filtrabili per banca, per durata, per forma tecnica e per finalità generando una tabella

Possibile analizzare e controllare i tassi applicati dalle banche

che visualizza i tassi convenzionati per le rispettive fasce di rating. Nell'area "Preventivo Finanziamento" è possibile calcolare l'esatto costo delle garanzie di Confidimprese. Inserendo la forma tecnica, la durata, l'importo nonché la fascia di rating è possibile visualizzare i costi che verranno applicati.

CONFIDI FRIULI

Sostegno alle farmacie

Farbanca, Federfarma Friuli Venezia Giulia e Confidi Friuli hanno siglato un accordo a sostegno delle farmacie. Farbanca, istituto specializzato nell'offerta di servizi bancari al mondo della farmacia del gruppo Banca Popolare di Vicenza, mette a disposizione delle farmacie associate a Federfarma Friuli Venezia Giulia, oltre a prodotti bancari dedicati alla gestione dell'azienda, un plafond da destinare a richieste di finanziamento garantite da Confidi Friuli e finalizzate a nuovi investimenti o ristrutturazione aziendale. A questo si aggiungono i servizi e prodotti che la farmacia può ottenere dalle filiali della Banca Popolare di Vicenza. Grazie all'accordo, inoltre, Confidi Friuli mette a disposizione delle Farmacie associate a Federfarma Friuli Venezia Giulia un servizio di esame economico finanziario della farmacia volto all'ottenimento di garanzie per agevolare l'erogazione dei finanziamenti da parte di Farbanca. "Siamo soddisfatti dell'accordo raggiunto - dichiara Alessandro Fumaneri, Presidente di Federfarma Friuli Venezia Giulia - poiché consente, con l'intervento di Confidi Friuli e Farbanca, un agevole

accesso al credito da parte delle farmacie della regione in un momento economico generale particolarmente difficile. "Nello stendere la convenzione - sottolinea il presidente di Confidi Friuli Michele Bortolussi - abbiamo considerato l'obiettivo di dare strumenti di utilizzo immediato alle aziende interessate, pensando non solo all'attuale fase di lenta ripresa se non ancora di crisi, ma anche al dopo, quando le piccole e medie imprese ricominceranno a investire per lo sviluppo. Il nostro valore aggiunto? Mettiamo a disposizione un servizio di consulenza professionale derivante dall'esperienza e dalla competenza di un Confidi 107 vigilato da Banca d'Italia". "L'intesa - dichiara Giampiero Bernardelle, amministratore delegato di Farbanca - va a rafforzare il sostegno che il gruppo Banca Popolare di Vicenza rivolge al comparto farmaceutico. Farbanca e Banca Popolare di Vicenza, oltre ad offrire prodotti bancari e assicurativi su misura per la gestione della Farmacia, si confermano partner finanziari di riferimento in grado di soddisfare le esigenze di gestione, crescita ed evoluzione delle farmacie di servizio".

LEGACOOP FVG

Il progetto

I giovani e la cooperazione

Sono stati oltre 200 gli studenti che hanno riempito la sala Astra del cinema Visionario a Udine, per presentare, assieme al direttore di Legacoop Fvg Daniele Casotto, le conclusioni del primo anno di attività del percorso "I giovani e la cooperazione: l'impresa cooperativa in sinergia con l'istruzione superiore".

Fra le molte azioni portate avanti, è stata presentata la pubblicazione, realizzata con il contributo degli studenti, contenente concetti sulla cooperazione con le indicazioni sulle diverse tipologie di cooperative regionali e nazionali. Si tratta di un volume che esprime in modo semplice che cosa significa cooperare, quali sono i principi della cooperazione e qual è la storia cooperativa e dà, inoltre, indicazioni pratiche su come fare cooperativa.

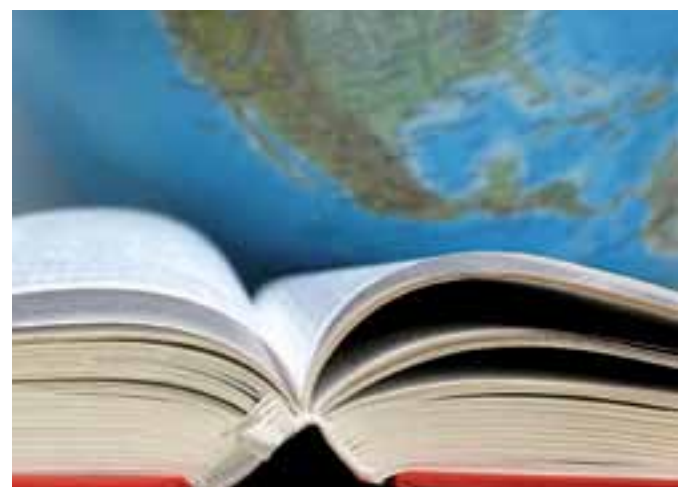
Gli istituti coinvolti nel progetto provengono dalle 4 province del Fvg e sono l'istituto Alberghiero "J. Linussio" di Tolmezzo, istituto per Geometri "S. Pertini" di Pordenone, I.S.I.S. "Einaudi - Brignoli-Marconi" di Staranzano e l'I.T.I. "A. Volta" di Trieste a cui, dal prossimo anno, si aggiungeranno l'Istituto Ma-

lignani 2000 di Cervignano del Friuli e l'istituto tecnico per geometri Max Fabiani di Trieste.

"Il progetto proseguirà - ha precisato il direttore di Legacoop Fvg, Daniele Casotto -; avrà, infatti, valenza triennale e si aprirà agli studenti, come fatto quest'anno, non solo per diffondere i valori della cooperazione ma anche per dare loro uno sbocco occupazionale. Quasi tutti gli stages, nati grazie al fatto che il progetto

ha messo in contatto i giovani e le cooperative, si sono tramutati, poi, in occupazione".

Il progetto, che ha avuto come obiettivo quello di diffondere, fra le nuove generazioni, la cultura e i valori della cooperazione e di educarle all'autoimprenditorialità, ha avuto il sostegno di Unioncamere Fvg, il patrocinio del ministero dell'Istruzione, dell'università e della ricerca Ufficio Scolastico Regionale per il Fvg e delle quattro Province del Fvg.





ASSOCIAZIONE
Borgo dei Conti
della Torre

Borgo dei Conti
della Torre
nella patria del Friuli

www.borgodeicontidellatorre.it

8^A EDIZIONE ANTEPRIMA NATALE

MORSANO AL TAGLIAMENTO

9-10 / 16-17 / 23-24 / 30-01
NOVEMBRE

ore 10.00 - 20.00

2013



in collaborazione con la 41° Sagra dell'Oca

Per informazioni: 348.5169135 - 347.9252553

**L'esposizione si terrà all'interno della villa.
L'evento si svolgerà anche in caso di pioggia.**

decorazioni tavola X raffinati gourmet corsi di maglia X amanti "fai da te" idee regalo X tutti

idee regalo X tutti corsi di pasticceria X golosi



addoppi natalizi X creativi idee regalo X tutti

Via Ponte Madrisio, 13 - Loc. Bolzano
33075 Morsano al Tagliamento PN
e-mail: info@borgodeicontidellatorre.it

INGRESSO

€ 5,00 DOMENICA

€ 3,00 SABATO

(parte del ricavato sarà devoluto a Telethon)

A chi desidera trovare meno pubblico si consiglia di privilegiare la giornata di sabato o la domenica mattina.



BNL
GRUPPO BNP PARIBAS

Unicredit e l'associazione di categoria prolungano l'accordo siglato la primavera scorsa

CATEGORIE

CONFCOMMERCIO

Intesa rinnovata

Erogazione di nuove linee di credito alle imprese associate per oltre un milione di euro

In previsione dei pagamenti di fine anno (tredicesime, imposte) e come forma di supporto sul fronte del circolante, UniCredit e Confcommercio Udine hanno siglato l'accordo per il prolungamento, fino a gennaio 2014, della

L'intesa è stata raggiunta in previsione dei pagamenti di fine anno (tredicesime e imposte)

convenzione siglata nello scorso aprile.

L'intesa, che ha portato all'erogazione di nuove linee di credito alle imprese associate per un totale di oltre un milione di euro, intende mettere a disposizione dei commercianti che ne faranno richiesta fondi (con un massimo di 100mila euro per singola domanda) immediatamente disponibili, necessari per far fronte alle esigenze di cassa.

I finanziamenti rientreranno in due grandi categorie, in funzione della durata dell'operazione (sotto i 12 mesi e con scadenza oltre l'anno) e potranno andare anche a copertura di finalità alternative come l'acquisto di scorte e il sostegno di nuove e immediate opportunità di investimento.

«Con questo accordo – dichiara Renzo Chervatin, diret-



tore Area Commerciale Udine di UniCredit – prosegue il cammino di fattiva collaborazione

I fondi (massimo di 100 mila euro per ogni singola domanda) sono immediatamente disponibili

con le associazioni di categoria della provincia. Nello specifico speriamo che le risorse messe a disposizione aiutino i com-

mercianti a far fronte agli impegni di fine anno e permettano di pianificare con sufficiente serenità le attività in programma nel nuovo anno».

«Nel prolungare la convenzione – aggiunge Giovanni Da Pozzo, presidente di Confcommercio provinciale di Udine – abbiamo considerato principalmente l'obiettivo di continuare a dare risposte concrete alle esigenze delle imprese, pensando non solo all'attuale fase di lenta ripresa se non ancora di crisi, ma soprattutto al dopo, quando anche le Pmi ricominceranno a investire per lo sviluppo».

CAPLA FVG

Documento alla Regione

L'appello dei pensionati

È necessario che al centro del dibattito politico insieme all'economia ai giovani, alle imprese ci siano anche i pensionati.

Questo è il contenuto di un articolato documento predisposto dal Capla del Fvg e inoltrato alla presidente della Giunta Debora Serracchiani e all'Assessore alle politiche sociali e Sanità Maria Telesca, per fare il punto sulle condizioni economiche e sociali dei pensionati chiedendo adeguate politiche sociali nei loro confronti.

Le crescenti difficoltà che questa categoria di cittadini si trova ad affrontare, secondo il Capla-Fvg Comitato Associazioni Pensionati Lavoratori Autonomi, al quale aderiscono oltre 80.000 soci del comparto autonomi aderenti a Confcommercio, Confartigianato, Cna, Coldiretti, Confesercenti, Cia, Confagricoltura, si sono ulteriormente aggravate da pesanti iniquità alle quali

il Capla chiede di trovare una immediata soluzione. Oltre ai temi relativi al reale adeguamento delle pensioni, la cancellazione di immotivate discriminazioni fra i pensionati autonomi e gli altri pensionati,



sia nel campo degli assegni familiari, dei redditi per le pensioni ai superstiti che ai limiti di età per il conseguimento delle pensioni, dopo la legge "Fornero" restano ancora sul tappeto tutti i temi relativi al-

le politiche sociali anche nel campo del territorio della nostra Regione. Pertanto si richiamano i politici-governanti a nuove modalità perché sul tema della sanità venga adottata in pieno la L. 328 a tutela di quelle fasce più deboli fra le quali ci sono i pensionati autonomi che spesso godono di pensioni anche al di sotto del minimo vitale.

Il Capla chiede sia rivista la formulazione delle certificazioni ISEE, e un nuovo metodo di monitoraggio dei servizi ai cittadini, l'applicazione di regolamenti che di fatto tutelino le fasce più deboli quali gli inabili e gli anziani fragili.

Pertanto si invita il presidente Governatore e gli Assessori competenti, affinché tutti assieme si capiscano i "valori" che devono garantire oggi ed in futuro un tenore di vita dignitoso ad una categoria ieri di lavoratori autonomi ed oggi di pensionati troppe volte dimenticati.

COLDIRETTI

30 imprese friulane alla convention

Il futuro è Uecoop

Alla presenza di oltre duemila cooperative provenienti da tutte le regioni d'Italia si è svolta l'8 ottobre a Roma, all'auditorium Parco della Musica, la prima convention nazionale di UeCoop. È stata l'occasione per illustrare la bozza di documento programmatico dell'Associazione, frutto degli interventi svolti dalle cooperative, durante gli incontri regionali che si sono tenuti in tutte le regioni del Paese negli ultimi mesi. Il documento presentato delinea il percorso e la visione che UeCoop intende mettere a sistema in merito ai temi che saranno prioritari per l'agenda dei prossimi mesi: dalla creazione di un Forum permanente per l'occu-

pazione giovanile al supporto per le crisi d'impresa, dal tema legato ai vari aspetti del credito per arrivare alla promozione di "reti" tra imprese.

Questi sono alcuni dei temi contenuti nel documento e che rappresentano le prime azioni chiave che vedranno impegnata UeCoop quale nuovo modello di associazionismo pluralista, trasparente, democratico ed a servizio dell'intera collettività. La convention ha anche dato avvio alla stagione assembleare regionale e nazionale che, sulla base di quanto disposto dal Regolamento elettorale – a breve on line – che è stato illustrato dettagliatamente a tutti i presenti, porterà all'elezione dei rappresen-

tanti politici territoriali e degli organi che guideranno l'associazione nazionale per il prossimo mandato.

La delegazione regionale, con il presidente e il direttore Dario Ermacora e Angelo Corsetti, è stata presente con circa 30 rappresentanti delle cooperative aderenti a UeCoop nel Friuli Venezia Giulia (al momento superano le 70 unità) ed ha raccolto l'invito a portare il messaggio di positività e di vera cooperazione emersa dal convegno. A breve anche il Friuli Venezia Giulia avrà l'associazione regionale di UeCoop con la quale potrà operare a fianco delle cooperative al fine di valorizzare il messaggio emerso dalla convention.

BREVETTI E MARCHI

Servizio gratuito di consulenza

All'Ufficio Brevetti e Marchi della Camera di Commercio di Udine è attivo un servizio gratuito di consulenza di base, reso da consulenti in proprietà industriale che hanno sottoscritto un'apposita convenzione con l'ente camerale udinese per l'istituzione di un vero e proprio Punto di Orientamento in materia, relativamente alla procedura di deposito di invenzioni, modelli di utilità, disegni e modelli, marchi d'impresa a livello nazionale, internazionale e comunitario e alle eventuali e successive procedure che riguardano il trasferimento della proprietà dei titoli di proprietà industriale (quali ad esempio cessioni e licenze d'uso). Il servizio è finalizzato a fornire all'impresa o anche ai privati cittadini una conoscenza di base sulle diverse opportunità di tutela offerte dalla proprietà industriale.

Da gennaio 2013 e fino al 30 settembre di quest'anno hanno usufruito di questo servizio già 52 utenti. Per accedere alla consulenza è necessario compilare e presentare all'Ufficio Brevetti e Marchi l'apposito modello, che si può trovare sul sito internet della Cciaa www.ud.camcom.it, selezionando tra i servizi la voce brevetti e marchi. Per informazioni è possibile rivolgersi all'Ufficio Brevetti e Marchi, in sede in via Morpurgo 4, telefono 0432.273271, Fax 0432.509469, e-mail: brevetti@ud.camcom.it (Responsabile: Anna Vitulli).

ASSONAUTICA

Porte aperte a Nautilia

Si sta tenendo proprio in questi giorni, fino al 3 novembre, la manifestazione "Nautilia 2013" il 26° Salone Nautico dell'usato, imperdibile appuntamento ad Aprilia Marittima che anche Assonautica Udine appoggia con convinzione, per l'importante contributo che dà all'animazione del territorio e dell'economia del litorale friulano più legata al mare. Per tutte le informazioni, è attivo e consultabile il sito www.nautilia.com, che presenta l'unicità del salone nautico



nale, ed è unica anche perché ha la particolarità di esporre le barche all'asciutto, distinguendosi anche per questa qualità da tutte le altre manifestazioni. Nautilia è

un punto di riferimento, dove trovano spazio la piccola, così come la media e grande nautica. Questa edizione attende

oltre 200 barche, con più di 50 marchi rappresentati, tutte di pronta consegna e con un buon rapporto qualità prezzo, distribuite su una superficie espositiva di ben 50 mila metri quadri.

I visitatori possono usufruire di 1000 metri lineari di banchine a terra, altra caratteristica che rende Nautilia speciale; attraverso pratici pontili fissi il pubblico ha la possibilità di controllare le barche anche sotto la linea di galleggiamento.

Tutti gli Espositori danno la possibilità a chiunque di visitare anche gli interni e, con il loro bagaglio di esperienza, facilitano il potenziale acquirente nella comprensione reale dell'acquisto, per poi seguirlo successivamente nel post-vendita. Per informazioni: Porte Aperte all'Usato c/o Cantieri di Aprilia (Latisana - Udine) Tel. 0431/53060 Fax 0431/53431.

La manifestazione si svolge fino al 3 novembre ad Aprilia Marittima. Presenti oltre 300 barche di 50 marchi

alle porte di Lignano. Nautilia presenta infatti, riunite in esposizione, numero elevatissimo di barche usate di qualità, provenienti tutte dall'area dell'Alto Adriatico.

Organizzata dall'Ente Fiera Cantieri di Aprilia, la manifestazione si è trasformata da realtà locale a happening nazio-



A Camporosso, nel punto più soleggiato e panoramico della Valcanale, di fronte al Lussari ed alla ciclabile Alpe Adria, la tua casa non solo per vacanza...

- dal monocale al tricamere
- costruzioni ti tipo tradizionale in muratura e legna.
- consegna inverno 2013
- possibilità di mutuo al 2% - 18 anni



VENDITA DIRETTA

Immobiliare PINO srl

Cell. +39 335 241755
 e-mail: info@immobiliarepino.com
 www.immobiliarepino.com



**OTT
 OBRE
 MESE**

**DELLA
 VISTA
 CONTROLLO
 GRATUITO**



**DA NOI
 CONTINUA
 ANCHE A
 NOVEMBRE**



**DAL 2 OTTOBRE
 AL 30 NOVEMBRE**

**ESAME
 GRATUITO
 DELLA VISTA**

APPROFITTA
 per questo periodo dello
SCONTO 30%
 SU OCCHIALI
 DA VISTA E DA SOLE
 COMPRESI I NUOVI ARRIVI

e per chi ha la vista lunga...

...pensa già al Natale!

**FAI UN REGALO
 UTILE**



Passa e ritira il tuo SCONTO.
 Il destinatario del tuo dono potrà farsi realizzare
 l'occhiale da vista o l'occhiale da sole perfetto!

*dalla fabbrica
 direttamente al cliente*

DRIOLASSA DI TEOR (UD)
 Via Ariis, 10/B
 Tel e Fax 0432 779487
 www.opticabattistutta.it

Orari: 9/12 - 15/19
 chiuso il martedì

Siamo famosi!
 Puoi trovarci su Google Maps.
<http://maps.google.it>

Diventa Fan
 su Facebook

OTTICA BATTISTUTTA ELENA
 in occasione del
 mese mondiale della vista
RADDOPPIA
 non solo il periodo
 ma anche la convenienza!

Partita la nuova attività del progetto Ocm Vino. 44 aziende coinvolte. Ecco le tappe

APPUNTAMENTI IN CCIAA

IV EDIZIONE

Friuli Future Wines

La più grande rete tra imprese vitivinicole punta a novembre verso Shanghai

Con la metà di ottobre sono partite ufficialmente le attività del nuovo progetto Ocm Vino per l'annualità 2013-2014, che vede di nuovo la Camera di Commercio di Udine in prima linea, capofila di un'iniziativa unica in Italia, la più grande rete fra imprese vitivinicole, che si riuniscono per promuovere con la forza di un network - ma con la piena autonomia decisionale sulle singole azioni - la propria attività e il proprio prodotto d'eccellenza sui mercati extraeuropei. E sono 44 le imprese coinvolte in quella che si chiama Friuli Future Wines IV, segno di un successo crescente, che viene segnalato a partire proprio dalle aziende



protagoniste. Il progetto ha un budget, per quest'anno, di oltre 800 mila euro, budget che viene coperto per metà con fondi pubblici europei - erogati tramite la Regione - e per metà dalle imprese stesse. E il nuovo Ocm, che punterà ai mercati di Stati Uniti, Cina e Russia, si mette già in movimento: le prime attività cominciano subito, a fine ottobre, con un gruppo di 9 imprese che partecipano al Simply Italian Us Tour (una delle principali manifestazioni vitivinicole americane e mondiali), concentrandosi sulle tappe di Chicago e Los Angeles. Intensa anche l'attività per novembre: le imprese della rete parteciperanno alla Pro Wine di Shanghai, all'Hong Kong Wine and Spirits Fair e a una nuova iniziativa che si svolgerà a Macau, l'evento World Wide Meetings. In particolare in questa sede sarà promossa anche il sito della nuova Guida ai vini curata dalle quattro Camere di Commercio provinciali, The Italian Wines from Fvg, in particolare con la sua espressione digitale www.winesfriuliveneziajulial.it. È questo, infatti, il "contenitore" perfetto per collocare le imprese all'interno di un territorio che vuole promuovere la sua eccellenza economica in tutto il mondo, utilizzando proprio la qualità della produzione vitivinicola come ideale - e squisita - testa di ponte.

INDIA

Missione a novembre

Due sono le opportunità che si presentano alle aziende friulane che vogliono inserirsi nel mercato indiano: una missione economica, in partenza a metà novembre, che coinvolgerà le imprese dell'arredo e design. E la possibilità, sempre aperta, di iscriversi alla piattaforma online www.furnituredesignitalia.com, che permette di presentarsi sul web a potenziali partner commerciali indiani esibendo il meglio delle produzioni italiane. Il progetto "Made in Italy Furniture and Design for the Indian Market", co-finanziato da Unioncamere, è realizzato dalla Cciaa di Udine in partnership con la capofila Camera di Commercio indo-italiana di Mumbai e le strutture camerale di Milano, Monza-Brianza, Vicenza, Frosinone, Matera e Unioncamere Emilia-Romagna. La missione outgoing in India, che durerà dal 18 al 22 novembre e

coinvolgerà le città di Mumbai e Bangalore, è volta a mettere in evidenza le possibilità offerte alle aziende dal mercato del paese asiatico. Verranno organizzati incontri d'affari personalizzati. Risulta, così, di parti-

Coinvolte le aziende dell'arredo e del design. Possibilità di iscriversi alla piattaforma on line

colare interesse la piattaforma online, gestita dalla Camera indo-italiana, occasione unica per promuovere le nostre imprese, che si rivolge ai principali attori del comparto dell'arredo indiano come costruttori, architetti e distributori. Per informazioni: 0432 273843 o progetti.info@ud.camcom.it.

BREVETTI

Convegno lunedì 11

La valorizzazione dei titoli di proprietà industriale per lo sviluppo di una strategia competitiva dell'impresa è il tema del convegno che si terrà lunedì 11 novembre alle 14.30 nella Sala Valduga della Camera di Commercio di Udine, nell'ambito del Progetto per la integrazione transfrontaliera nella gestione della proprietà intellettuale (IP) come leva di competitività regionale Ip for Sme's, finanziato nell'ambito del Programma per la Cooperazione Transfrontaliera Italia-Slovenia 2007-2013, dal Fondo europeo di sviluppo regionale e dai fondi nazionali

Il convegno, che si aprirà con un resoconto delle attività svolte e dei risultati raggiunti da parte del segretario generale della Cciaa Maria Lucia Piliutti, prevede poi gli interventi "L'importanza del brevetto na-

zionale e del brevetto europeo" a cura di Davide Luigi Petraz, Avvocato dello Studio GLP srl di Udine, e "La valorizzazione economica dei titoli di proprietà industriale" a cura di Lorenzo Sirch, presidente dell'ordi-

L'incontro rientra all'interno del progetto per la integrazione transfrontaliera nella gestione della proprietà intellettuale

ne dei dottori commercialisti ed esperti contabili di Udine.

La partecipazione è gratuita previa iscrizione. Ufficio Brevetti e Marchi Tel: 0432.273271-255, mail brevetti@ud.camcom.it

Calendario CCIAA

APPUNTAMENTI E SCADENZE

Camera di Commercio di Udine
Tel. 0432 273111 - www.ud.camcom.it
urp@ud.camcom.it - urp@ud.legalmail.camcom.it

OTTOBRE:

INTERNAZIONALIZZAZIONE

Serbia: incontri bilaterali in occasione della anifestazione fieristica GOOD2013 (Torreano di Martignacco, Udine, 31 ottobre - 3 novembre) **Giovedì 31**

NOVEMBRE:

FORMAZIONE: corso

Vendere con successo - area business aziendale **Lunedì 4**

INTERNAZIONALIZZAZIONE

Canada: missione imprenditoriale settori Food&Wine, Arredo, Edilizia (Toronto, Montreal 4 e 5 novembre) **Lunedì 4**
Azerbaijan - Kazakhstan - Check up: servizi di consulenza precompetitiva in FVG (Udine, 4 - 5 - 6 novembre) **Lunedì 4**

SCADENZE

Partenza bando per la concessione di contributi a sostegno di nuove imprese innovative (dal 4 novembre al 28 febbraio 2014) **Lunedì 4**

FORMAZIONE: corsi

Negoziare cross culturale (6 e 13 novembre) **Mercoledì 6**
L'impresa on line: promuovere e proteggere il tuo business **Mercoledì 6**
I metodi di rilevamento dell'asserzione vero falso (7 e 14 novembre) **Giovedì 7**

INTERNAZIONALIZZAZIONE

Azerbaijan - Kazakhstan - Check up: servizi di consulenza precompetitiva in FVG (Trieste, 7 e 8 novembre) **Giovedì 7**

STATISTICA PREZZI

Scadenza 5.a indagine congiunturale inerente al 3° trimestre 2013 e previsioni 4° trimestre 2013 **Sabato 9**

FORMAZIONE: corsi

L'arte di comunicare con il pubblico (11, 13, 25 e 27 novembre, 2 e 4 dicembre) **Lunedì 11**
Corso di prima accoglienza in inglese e tedesco per operatori del turismo (11, 13, 18, 20, 25, 27 novembre) **Lunedì 11**

CONVEGNO

La valorizzazione dei titoli di proprietà industriale per lo sviluppo di una strategia competitiva dell'impresa **Lunedì 11**

WORKSHOP

L'importanza delle ricerche di anteriorità nei brevetti per invenzione industriale e nei marchi d'impresa **Lunedì 11**

STATISTICA PREZZI

Diffusione indice prezzi al consumo FOI senza tabacchi Ottobre 2013 (dopo le ore 13.00) **Martedì 12**

NOVEMBRE:

INTERNAZIONALIZZAZIONE

Azerbaijan - Kazakhstan - Check up: servizi di consulenza precompetitiva in FVG (Gorizia, 14 e 15 novembre) **Giovedì 14**

SCADENZE

Scadenza presentazione domande di contributo per voucher inerenti iniziative di internazionalizzazione **Venerdì 15**

FORMAZIONE: corsi

Aggiornamento per mediatori professionisti (15 e 16 novembre) **Venerdì 15**
L'intelligenza negoziale **Lunedì 18**

INTERNAZIONALIZZAZIONE

India: missione imprenditoriale settore arredo e design (Mumbai, Bangalore dal 18 al 23 novembre) **Lunedì 18**
Azerbaijan - Kazakhstan - Check up: servizi di consulenza precompetitiva in FVG (Pordenone, 19, 21 e 22 novembre) **Martedì 19**

FORMAZIONE: corso

Introduzione ai contratti internazionali (19, 21, 26 e 28 novembre) **Martedì 19**

INTERNAZIONALIZZAZIONE

Enterprise Europe Network: seminario "Il rapporto sulla competitività regionale della Commissione Europea" **Giovedì 22**

FORMAZIONE: corso

I pagamenti nelle pubbliche amministrazioni **Mercoledì 27**

DICEMBRE:

INTERNAZIONALIZZAZIONE

Azerbaijan - Kazakhstan - Missione: road show settore vitivinicolo (Almaty e Baku, dal 2 al 5 novembre) **Lunedì 2**

FORMAZIONE: corso

Marketing per operatori del turismo (9, 11 e 18 dicembre) **Lunedì 9**

STATISTICA PREZZI

Diffusione indice prezzi al consumo FOI senza tabacchi Novembre 2013 (dopo le ore 13.00) **Giovedì 12**

SCADENZE

Scadenza bando per progetti inerenti la creazione e la gestione di "reti di imprese per l'internazionalizzazione" **Martedì 11**

GENNAIO 2014:

Scadenza bando controgaranzie alle micro, piccole e medie imprese della provincia di Udine **Venerdì 11**

...da FRIULI FUTURE FORUM
Cicli di incontri

FINO AL 29 NOVEMBRE:

_FUTURE FORUM UDINE 2013 → ESSERE NUOVI/BE NEW

4-13 novembre 2013

Come cambieranno nei prossimi 15/20 anni la trasmissione dei saperi, la scuola, la formazione, i nuovi media, le tecnologie di connessione e interazione?

13-22 novembre 2013

Come cambieranno nei prossimi 15/20 anni le città, i centri storici, la pratica del riuso, i modi dell'autogoverno, le forme collaborative?

25-29 novembre 2013

Come cambieranno nei prossimi 15/20 anni la natura, il biotech, il cibo, la nutrizione, l'energia, la scienza?

www.friulifutureforum.com: visitate il rinnovato sito.

...dall'AZIENDA SPECIALE RICERCA&FORMAZIONE

Corsi di formazione

da NOVEMBRE:

_INVESTIRE IN PROFESSIONALITA':

Vendere con successo - area business aziendale
Negoziare cross culturale

L'impresa on line: promuovere e proteggere il tuo business

I metodi di rilevamento dell'asserzione vero falso

L'arte di comunicare con il pubblico

Corso di prima accoglienza in inglese e tedesco per operatori del turismo

Aggiornamento per mediatori professionisti

Introduzione ai contratti internazionali

I pagamenti nelle pubbliche amministrazioni

Marketing per operatori del turismo

Per date e orari aggiornati consultate sempre il sito

www.ricercaeformazione.it

ORARIO AL PUBBLICO CCIAA UDINE:

Lunedì, Mercoledì e Venerdì:

il mattino dalle ore 8.30 alle ore 12.30

Martedì e Giovedì:

il mattino dalle ore 8.30 alle ore 12.30

e il pomeriggio dalle ore 14.15 alle ore 15.45



MILOCCO srl
mechanical solutions



MI & GE

Presente da **oltre 20 anni** l'azienda **Milocco S.r.l.** è ormai una realtà consolidata della bassa friulana. Nata nel 1991 come piccola azienda artigiana, essa si è ora distinta come realtà industriale nel settore delle **lavorazioni meccaniche di precisione, montaggio e progettazione** di macchine o parte di esse.

Un parco macchine recentemente rinnovato consente lavorazioni di **tornitura, fresatura, saldatura ed assemblaggio**.

La passione e l'impegno costante hanno consentito uno sviluppo del know how interno, l'integrazione del parco macchine con nuove attrezzature CNC, la specializzazione di uno staff di **progettazione CAD/CAM 3D** ed infine la costituzione di un organico in grado di eseguire **progettazioni meccaniche ed elettriche** per sviluppo macchine complesse.

L'azienda è sostanzialmente **presente sul mercato nazionale e sul mercato internazionale** mediante una rete di collaboratori. Milocco S.r.l. è attualmente insediata su un'area di 3.000 mq dedicati alla produzione e ulteriori 2.000 mq destinati al magazzino e spedizioni. Una menzione particolare merita l'attività di costruzione e vendita di **macchine innovative per la lavorazione del tondino di acciaio da costruzione** (soluzioni proprietarie **brevettate**).

PROGETTAZIONE



LAVORAZIONE



REALIZZAZIONE



SPEDIZIONE



MONTAGGIO



CONTATTI

Viale Europa SN
33041 Aiello del Friuli (Ud)
Tel.: +39 0432 836497
Fax: +39 0432 836099
www.meccanicamilocco.it
info@meccanicamilocco.it



coltiviamo le tue IDEE

PUBBLICITÀ
CATALOGHI
RIVISTE

BROCHURE E LIBRI
VOLANTINI
PIEGHEVOLI

COORDINATI
CALENDARI
MANIFESTI

 **la TIPOGRAFICA** srl

via Julia, 27
33030 Basaldella (UD)
tel. +39 0432 561302

info@tipografica.it
www.tipografica.it
fax 0432 561750

technology by
HEIDELBERG