

# UdineEconomia

Marzo 2014 - N. 2

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



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

Taxe percue - Tassa riscossa

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

## LEOPOLDO COEN



### L'autonomia ieri e oggi

pag. ► 3

## LA NOVITÀ



### Il nuovo piano industriale

pag. ► 6

## FINANZA



### Mediocredito, anno zero

pag. ► 14

# Quale specialità

## Le proposte alle pagg. 2 e 3

## @ UDINE ECONOMIA



### Imprese dite la vostra!

La redazione di Udine Economia ha voluto attivare, dal 2014, un indirizzo mail per raccogliere con più immediatezza tutte le segnalazioni che arrivano dal mondo produttivo.

La mail è

[udine.economia@ud.camcom.it](mailto:udine.economia@ud.camcom.it).

È dedicata a ricevere suggerimenti, informazioni, notizie, critiche e proposte che riguardino in particolare le aziende e l'economia del territorio, e che possano eventualmente trasformarsi in spunti e idee per nuovi approfondimenti dei giornalisti, nuove storie ed esperienze da raccontare sulle pagine dell'house organ della Camera di Commercio.

In ogni caso, per chi volesse contattare telefonicamente la redazione, resta comunque possibile continuare rivolgersi ai numeri di telefono degli uffici in Camera di Commercio: 0432.273210-543.



## Giovanni Da Pozzo\*



«Lasciateci aiutare le imprese». Lo ha detto recentemente il presidente

Unioncamere nazionale Ferruccio Dardanello intervenendo per spiegare con chiarezza il ruolo del sistema camerale che, in questi tempi in cui la sfiducia degenera a volte nel disfattismo, viene spesso mal interpretato o percepito in modo parziale. Io, come presidente della Camera di Commercio di Udine e dell'Unioncamere Fvg, mi unisco convintamente a questo appello, perché so che ne siamo in grado, soprattutto se all'interno di un sistema Paese che s'impegna davvero a prendere in mano il suo futuro. Alcuni numeri nazionali, somma delle realtà camerale locali: oltre 85 milioni l'anno per sostenere l'accesso al credito delle Pmi; 40 milioni di visite dal Registro informatico delle imprese; più di 150mila pratiche evase online dai 3000 Suap delegati dai Co-

## "Lasciateci aiutare le imprese"

muni alle Camere di commercio per far partire un'impresa in un solo giorno; punto di riferimento per le imprese che puntano all'export con 400 missioni organizzate su richiesta delle filiere produttive e in accordo con Ministeri e Ice; oltre 42 mila conciliazioni, per imprese e consumatori, risolte con un decimo dei costi e riducendo i tempi della giustizia civile a 46 giorni di durata media rispetto agli anni necessari nei tribunali. Le Cciaa hanno esperienza ultracentenaria. Ma sanno mettersi in discussione e rinnovarsi, come hanno dimostrato in più occasioni, consapevoli di questi tempi, dopo essere state più volte chiamate dai vari governi ad assumersi compiti sempre più articolati. E accettando così - a mio avviso perché hanno dimostrato capacità e velocità di reazione - di assumersi un ruolo fondamentale di raccordo fra

imprese e Stato. Un ruolo "cerniera", lo chiama così lo stesso Dardanello, che ha consentito al sistema camerale di agire spesso in anticipo sui tempi, perché ha una percezione immediata delle esigenze di categorie economiche e aziende. Qualche esempio, restando a Udine? Dal 2010 stiamo approfondendo e sensibilizzando istituzioni e tessuto economico sull'importanza delle reti d'impresa, di cui oggi tutti parlano, e siamo stati all'avanguardia nel proporre formazione, opportunità concrete di incontro tra imprese che desiderano fare rete per essere più competitive, bandi di contributi per stimolare tangibilmente le imprese a fare network.

Nell'internazionalizzazione? Siamo un punto di riferimento riconosciuto dalle imprese stesse, siamo ufficialmente in connessione diretta con tutte le strutture

italiane e internazionali che se ne occupano, accompagniamo le aziende in missione individuando assieme a esse i mercati più promettenti, forniamo loro supporto e consulenza, e pure voucher per abbattere le spese a loro carico, perché sappiamo che, specie con questa crisi, affacciarsi alla competizione globale è un investimento che può. Ancora: per le imprese giovani, in cui in Friuli siamo carenti, fin dal 2008 abbiamo messo a disposizione diversi milioni di euro, con bandi innovativi, per sostenerle nell'avvio e nella gestione. Questo, aumentando la semplificazione per chi vuole aprire un'impresa, con la Comunicazione Unica istituita in ambito nazionale e qui attivata fin dalla fase sperimentale, con l'assistenza ad aspiranti e neoimprenditori, con orientamento e formazione continui. Gli esempi sono davvero molti, dal

sostegno alle imprese innovative ai bandi per agevolare l'accesso al credito in collaborazione con altre istituzioni. Confidi, istituti di credito. Anche per questo il sistema camerale è sempre indicato ai posti più alti delle classifiche di efficienza della Pa. Sappiamo però che possiamo migliorare. Di certo non ci tiriamo indietro. Anzi, siamo stati fra i primi a impegnarci sulla strada del rinnovamento e stiamo riprendendo ora con forza questo percorso per rendere ancora più efficiente un sistema che, bisogna dirlo, funziona già, grazie al sostegno diretto del nostro sistema produttivo. Spesso, i detrattori circoscrivono l'attività delle Cciaa al solo Registro imprese, peraltro trascurando il servizio prezioso e indispensabile che svolge, anche, in favore di autorità giudiziaria e forze dell'ordine che vi accedono milioni di volte l'anno per raf-

forzare la sicurezza e la garanzia del mercato. Ma non siamo "solo" Registro imprese: svolgiamo ormai funzioni articolate, concrete, di promozione diretta dell'economia, di cultura imprenditoriale e supporto ai progetti delle imprese, di regolazione del mercato e supporto alla competitività con orientamento e consulenza sulla proprietà industriale, di promozione del territorio, di sviluppo della giustizia alternativa, di innovazione e prospettiva futura.

Siamo consapevoli che il mondo sta cambiando. Spesso siamo tra i primi a percepirlo, a segnalarlo e ad attivarci. Vogliamo continuare a farlo sempre meglio e siamo disponibili al confronto e alla crescita, all'interno di una discussione seria e approfondita, pronti a rendere ancor più efficace un servizio alle imprese che sono la linfa vitale della nostra società, pronti a dare un servizio sempre migliore al nostro Paese, con la competenza e lo spirito d'innovazione che manteniamo fermi alla nostra base.

\*Presidente della Cciaa di Udine e Unioncamere Fvg

## AGROALIMENTARE



### Il turismo delle eccellenze

pag. ► 16 - 17

## LAVORO E GIOVANI



### Un nuovo progetto regionale

pag. ► 20 - 21

## MOBILE



### 50 marchi dal Friuli a Milano

pag. ► 28

Quanto conta essere "speciali"? E in che modo bisogna esserlo per dare competitività al territorio? Ecco alcune proposte

## ATTUALITÀ

### LA POLITICA

# Riforme e riduzione fisco ecco la nuova specialità

Marco Ballico

Ridefinire il patto finanziario con Roma. Rilanciare il percorso verso l'auspicata fiscalità di vantaggio per abbattere le differenze di competitività tra imprese locali e concorrenti di oltre confine. Intervenire sul fronte delle aliquote che possono essere ritoccate anche in assenza di un via libera statale. Sono gli input che il Consiglio regionale manda a **Debora Serracchiani**, "suggerimenti" che, di fatto, mirano a rilanciare la specialità a tutto vantaggio dell'economia del territorio.

Serracchiani ha ricevuto un appello indistinto di tutte le forze politiche dell'assemblea legislativa al massimo impegno per tutelare e rafforzare la specialità del Friuli Venezia Giulia. La sua risposta, in un'aula, è stata non formale. Ma è servita anche a chiarire che ci si riuscirà «solo con il coraggio delle riforme». Interventi anche di natura fiscale, da condividere con il governo attraverso uno strumento, quello della Commissione paritetica Stato-Regione, che

**Si lavora a tre grandi progetti: ridefinizione del patto finanziario con Roma, fiscalità di vantaggio e ritocco delle aliquote**

si è inteso rilanciare affidando la presidenza a Riccardo Illy, Concretezza, dunque. Perché la crisi lo impone. E se il grande tema della fiscalità di vantaggio - vale a dire l'introduzione di norme in grado di accorciare le distanze tra la tassazione oltre confine e quella italiana - rimane una delicata partita tutta da giocare a livello governativo, la questione delle tasse, quelle modificabili sin d'ora, si collega non a caso a una vicenda emblematica come quella Electrolux (Serracchiani ne ha parlato pure in commissione Industria del Senato). «Potremmo abbattere l'Irap in via generalizzata e ridurre l'aliquota di un punto percentuale ulteriore per le aziende

virtuose», conferma la presidente Fvg. Ma in agenda c'è anche un'azione sull'addizionale Irap in quota regionale, che nelle buste paga dei lavoratori ammonta all'1,23%. In Friuli Venezia Giulia, con l'esenzione fissata fino a 15mila euro, si potrebbe immaginare una rinuncia a un'ulteriore quota da parte pubblica. Novità su cui appunto si sta muovendo anche la Paritetica a guida Illy. Muovendo dal lavoro sul federalismo fiscale del consulente dell'ex ministro Tremonti, Luca Antonini, lo schema d'azione prevede appunto di poter prima modulare Irap e Irap, fino ad azzerarle. «Una flessibilità - rimarca proprio l'ex presidente della Regione - che potrebbe essere applicata per imprese in difficoltà, anche per rispondere in termini di competitività ai Paesi a noi vicini, che hanno sistemi fiscali con aliquote più basse». Il nodo chiave è, per tutti, quello delle opportunità economiche che possono derivare da un rafforzamento della specialità. Opportunità perdute negli ultimi anni. O comunque non sfruttate. «Oggi che sono diminuite le risorse - rileva ancora la presidente Serracchiani - dobbiamo saper fare delle scelte appunto nel campo delle riforme, dalle autonomie locali alla sanità. Perché la logica della razionalizzazione in quei due contesti, possibile proprio grazie al fatto che siamo "speciali", consente di dirottare risorse all'economia: il rilancio passa da lì». Nella mozione recentemente approvata in Consiglio spuntano non pochi richiami al valore economico della specialità: dalla ridefinizione dei rapporti finanziari Stato-Regione all'attuazione di forme

di fiscalità di sviluppo in modo da rendere attrattivo il territorio regionale anche nei confronti dei sistemi esteri confinanti, fino alla richiesta forte da trasferire a Roma sulla possibilità di riservare al Fvg la titolarità e la gestione in via esclusiva e autonoma di specifici settori delle politiche socio-economiche per attuare la programmazione econo-

**Al vaglio l'ipotesi di abbattere l'Irap in via generalizzata e ridurre l'aliquota di un punto percentuale ulteriore per le aziende virtuose**

mico-finanziaria dello Stato. «L'esercizio solo in difesa della nostra specialità ci ha fatto perdere competitività - sostiene il capogruppo del Pd Cristiano Shaurli; abbiamo usato le partecipate regionali per operazioni finanziarie in tutta Italia mentre il nostro sistema produttivo mostrava difficoltà a internazionalizzare, per le piccole dimensioni di gran parte delle nostre aziende, e a favorire il giusto ricambio generazionale.

Il nostro export è calato come solo nelle Marche, altra regione con numero molto basso di addetti per impresa. Dobbiamo favorire aggregazioni, reti di impresa e filiere, aiutare le piccole eccellenze in cui il bilancio non permette la presenza sui mercati esteri, favorire l'imprenditoria giovanile e la concretezza delle start up. In questi mesi tutte le risorse disponibili sono state investite sulla competitività,



ulteriori 32 milioni di risorse immediatamente erogabili sono arrivate in una recente seduta d'aula, nel contempo dobbiamo far capire che la nostra specialità è anche doversi confrontare con i sistemi fiscali di Paesi confinanti e lo Stato deve riconoscerlo anche rivedendo i patti scellerati siglati nella precedente legislatura».

Si tratta di mettere in campo azioni trasversali, l'opposizione in questo caso è alleata del governo regionale. «La specialità non significa privilegi, ma responsabilità e autonomia - rimarca Riccardo Riccardi, capogruppo di Forza Italia -. Su questo fronte saremo con Serracchiani perché si tratta di una sfida su cui si gioca il futuro della regione». E anche Alessandro Colautti parla di «battaglia nell'interesse dei nostri cittadini e della nostra autonomia statutaria». Secondo il capogruppo del Nuovo Centrodestra «non è possibile che in forza della crisi lo Stato unilateralmente intervenga direttamente sui nostri decimi delle compartecipazioni previsti dalla Statuto, mettendo il Fvg nell'impossibilità di garantire i servizi».

E ancora, sempre con una visione economica della questione, Colautti evidenzia il te-

ma dell'internazionalizzazione, «che non deve essere ridotto ad un gap finanziario - avverte riferendosi pure lui alla differenza di aliquote per le imprese confinanti al Friuli Venezia Giulia -, ma che deve essere ripotenziato su tutte le politiche economiche». Della specialità come valore aggiunto per la regione parla anche il Movimento 5 Stelle, senza peraltro far mancare un pungolo. «Negli ultimi decenni si è ceduto un po' troppo alla moda prevalente a livello nazionale preferendo puntare al privilegio piuttosto che al primato organizzativo funzionale - osserva la capogruppo in Consiglio regionale Elena Bianchi -. Quante volte abbiamo detto che vorremmo essere una regione Ogm free, che nel nostro territorio non sentiremo più parlare di alta velocità, che gli elettrodotti devono essere interrati, che i negozi la domenica vanno chiusi, che le nostre Tv locali non devono essere danneggiate da provvedimenti ministeriali?». E se dunque l'autonomia regionale «va difesa», «deve anche essere un'occasione per dimostrare che gestire bene l'interesse dei cittadini è possibile, modello virtuoso da estendere al resto del territorio nazionale».



### GLI IMPRENDITORI

Paniccia "rivedere la specialità". Benedetti "agire su istruzione". Graffi Brunoro "ridurre gli enti"

# Il futuro si gioca su nuove competenze

L'autonomia speciale della Regione - spiega Gianpietro Benedetti - ha valore in base a quali vantaggi porta a cittadini e imprese.

In Friuli Venezia Giulia la gestione autonoma della Sanità ha portato nel corso degli anni a risultati importanti, che oggi devono comunque essere confermati procedendo a una riforma del sistema locale. Sulla base di questa esperienza, poi, la specialità potrebbe essere ulteriormente sviluppata su competenze che, se gestite in maniera efficace, rappresentano una leva fondamentale per il futuro di questa regione: cioè, istruzione e università. Auspicio quindi che, in questa delicata fase storica per il nostro Paese, il lavoro coordinato della presidente Serracchiani e della commissione paritetica Stato-Regione guidata da Illy possa portare risultati importanti per chi lavora e vive in Friuli Venezia Giulia».

Massimo Paniccia, presidente di Confapi Fvg, si dichiara «convinto, seppure un po' disincantato, dell'utilità della specialità regionale», il cui Statuto rimane ancorato a un modello appartenente, ormai, alla storia. «L'occasione mancata - continua Paniccia - è quella dell'allargamento



Massimo Paniccia

a Est dell'Europa. Può anche non piacere, ma la cortina di ferro era stata un fattore di opportunità, intelligentemente sfruttata dai nostri politici. Una volta crollata, non siamo stati capaci di valorizzare la nuova dislocazione geografica nel centro-sud dell'Europa comunitaria. Oggi, la specialità può avere ancora motivo, ma dovrà essere riveduta e non dipenderà esclusivamente da noi». Non è solo questione, infatti, di un federalismo italiano fallito o di un neocentralismo statale crescente, ma a sua volta del peso di un centralismo continentale a discapito delle stesse autonomie nazionali.



Gianpietro Benedetti

«Così com'è la nostra specialità non ha molto senso e nemmeno un gran futuro - continua Paniccia -. Dovremmo, quindi, concentrare le risorse economiche, politiche e istituzionali per raggiungere una specialità di fatto: un sistema forte e orientato allo sviluppo, che assicuri le condizioni necessarie al fare impresa».

«Non so se abbia ancora senso il concetto di 'specialità', ma penso che, invece, debba essere sempre più valorizzato quello di 'autonomia' e, soprattutto, la correlazione fra autonomia e responsabilità: o meglio di autonomia responsabile», co-



Giuseppe Graffi Brunoro

si valuta Giuseppe Graffi Brunoro, presidente della Federazione regionale delle Bcc e rappresentante Abi.

«Non voglio entrare nel merito del tema se sia o meno in corso un processo neo-centralista - aggiunge - ma mi faccio solo alcune domande: senza l'autonomia avremmo potuto trasformarci da area depressa del Nord a uno dei territori più sviluppati del Paese? Avremmo sostenuto la crescita dei diversi settori economici, attraverso provvedimenti legislativi e strumentazioni specifiche, anche a carattere finanziario-partecipativo? Avremmo potuto dare vita a strumenti di pianificazione,

come il piano urbanistico regionale, che in altre parti del Paese hanno portato a utilizzi caotici del territorio? Saremmo stati in grado di ricostruire il Friuli colpito dal terremoto e di assicurarne la rinascita?»

Di conseguenza, visto che la risposta a queste domande è sempre no, concludo che la specialità è stata fondamentale e che serve ancora. Anzi, dobbiamo puntare ad avere ancora maggiori ambiti di responsabilità autonoma regionale».

Graffi Brunoro indica anche i percorsi e gli obiettivi: razionalizzazione e riduzione degli enti locali; rivisitazione critica degli strumenti di incentivazione e attrazione delle attività economiche; adozione di un nuovo piano sanitario regionale per renderlo sostenibile alla luce del rapidissimo mutamento sociale ed economico; nuovi strumenti autonomi di previdenza integrativa per gestire il progressivo svuotamento del welfare statale; formazione e istruzione sfruttando la nuova collocazione internazionale del Friuli Venezia Giulia, passata da regione di confine tra due mondi a territorio immerso nella nuova centralità europea.

Rossano Cattivello

**UdineEconomia**  
mensile fondato nel 1984

**Direttore editoriale:**  
Giovanni Da Pozzo

**Direttore responsabile:**  
Chiara Pippo

**Caporedattore:**  
Davide Vicedomini

**Editore e Redazione:**  
Camera di Commercio di Udine  
Via Morpurgo 4 - 33100 Udine  
Tel. 0432.273111/543  
mail: urp@ud.camcom.it

**Per scrivere alla redazione:**  
udine.economia@ud.camcom.it

**Progetto grafico:**  
Colorstudio

**Impaginazione/Fotoliti:**  
Italgrafica S.r.l. - Novara

**Stampa:**  
Italgrafica S.r.l.  
Via Verbanò, 146  
28100 Novara

**Fotoservizi:**  
Tassotto & Max Snc - Udine

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

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

**La tiratura del mese di marzo, è stata di**  
47.500 mila copie

La specialità, le opportunità e le sue criticità, raccontate da uno dei massimi esperti in materia

ATTUALITÀ

LEOPOLDO COEN

# Autonomia ieri e oggi

"Il contesto della nascita è diverso da quello attuale". Dalla cortina di ferro alla "necessaria apertura internazionale"

Marco Ballico

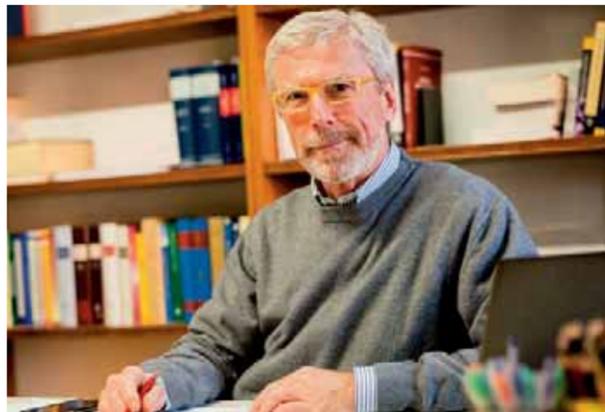
«Considerata in un'ottica improntata a realismo, la specialità regionale non si caratterizza per una particolare originalità: è la sua storia a dimostrarlo. Nasce in un contesto peculiare e in modo incerto, quando molte aree della regione erano ancora poverissime, afflitte dall'emigrazione, e con l'idea di creare il ba-luardo del mondo occidentale nei confronti della "cortina di ferro". Non mancano, sin dalla premessa, le osservazioni critiche da parte di Leopoldo Coen, docente di diritto amministrativo dell'Università di Udine, nonché componente della commissione Paritetica Stato Regione, sul tema della specialità regionale. Professor Coen, partiamo dai rapporti che legano l'autonomia al mondo economico.

Inizialmente gli interventi pubblici sono più di derivazione statale che regionale (benefici fiscali e finanziari, investimenti delle partecipazioni statali), ed è solo dopo il terremoto che decolla un'industrializzazione diffusa, autogenerata e localizzata proprio nelle aree in cui minore era stato l'intervento della mano pubblica. Negli anni successivi si

**"Il Fvg si è consolidato fino ad oggi come un sistema di potere e di relazioni organizzato quasi allo stesso modo di quello centrale"**

beneficia al massimo del deficit spending dello Stato, in un contesto caratterizzato da svalutazioni monetarie competitive, privo di rigorosi vincoli di bilancio e accedendo a sempre maggiori risorse per la spesa regionale. Come sono cambiati i rapporti istituzionali e in particolare con lo Stato?

Si è assistito ad un costante "inseguimento" nei confronti delle regioni ordinarie, salvo



prudenti aperture per le attività promozionali all'estero e in materia di attuazione della normativa comunitaria e, in epoca recente, grazie alla sottoscrizione del Protocollo Prodi-Illy. Nel primo periodo (1965-1971) si approvano i trasferimenti alla

**Ora occorrono "nuovi strumenti d'azione da parte di tutti gli attori e in particolare da parte delle istituzioni vista l'apertura dei mercati"**

Regione delle funzioni amministrative svolte precedentemente dallo Stato, operando tuttavia significativi "ritagli" all'interno delle materie attribuite alla competenza regionale, interpretando l'autonomia in un significato piuttosto riduttivo e lasciando in gran parte intatta l'organizzazione periferica statale.

**E quando furono poi istituite le regioni ordinarie?**

Si è provveduto ad allineare a queste le competenze amministrative del Fvg, completando il processo solo nel 1987. Finalmente nel biennio 1996-1997, si operano trasferimenti significativi in particolare in materia di autonomie locali, ma successivamente alla riforma costituziona-

le del 2001 si ripresenta la necessità di adeguare nuovamente l'autonomia speciale quantomeno alle maggiori competenze acquisite dalle regioni ordinarie.

**Quali le differenze con le altre Regioni autonome rispetto alla disciplina dei rapporti finanziari con lo Stato?**

Il sistema rimane quello delle compartecipazioni al gettito fiscale prodotto sul territorio, ma a differenza di altre "speciali" le compartecipazioni Fvg non riguardano una gamma ampia di tributi, concentrandosi in particolare solo su alcuni di essi ed esponendo così la Regione alle variazioni dei cicli economici.

**Ci sono criticità anche nella "struttura"?**

L'amministrazione regionale segue il classico modello ministeriale, forse anche influenzata dalle modalità con cui si operano i trasferimenti di funzioni dallo Stato, provocando tuttavia in questo modo una forte contraddizione tra l'andamento settorializzato dell'apparato e le esigenze di coordinamento connesse alle politiche di programmazione e producendo altresì la proliferazione di enti settoriali. Solo in anni molto recenti l'amministrazione regionale è stata oggetto di due importanti riforme: la riorganizzazione e la riduzione delle direzioni regionali e la realizzazione del "comparto unico", che unisce in un unico ambito i dipendenti regionali e quelli degli enti locali e che incontra,

SPECIALITÀ AI RAGGI X

Le compartecipazioni tributarie "speciali" della regione

6/10 dell'Irpef

4,5/10 dell'Ires

9,1 decimi dell'Iva

9/10 dell'imposta sull'energia elettrica

9/10 del gettito dei canoni per le concessioni idroelettriche;

9/10 della quota fiscale dell'imposta sui tabacchi

29,75/100 dell'accisa sulle benzine

30,34/100 dell'accisa sul gasolio

Articolo 49 dello Statuto del Friuli Venezia Giulia

I "colpi" dello stato all'autonomia fvg

Ferrovie: accorpamento all'area Nordest della direzione compartimentale di Trieste

Dogane: accorpamento al Veneto della direzione regionale di Trieste

Giustizia: chiusura del Tribunale di Tolmezzo e degli uffici non provinciali del giudice di pace

Istruzione: declassamento dell'Ufficio scolastico regionale (dirigente di seconda fascia)

Beni culturali: declassamento della Soprintendenza Fvg (dirigente di seconda fascia)

come è comprensibile, notevoli difficoltà e implica dover sostenere una spesa cospicua per il personale.

**Quale influenza ha avuto l'Europa in questo contesto?**

La successiva apertura dei mercati dei Paesi centro-orientali e l'adesione di nuovi Paesi alla Ue sottopone il sistema regionale a pressioni inedite, che richiedono l'allestimento di nuovi strumenti d'azione da parte di tutti gli attori e in particolare da parte delle istituzioni. Si tratta di nuove condizioni che presentano una forte ambivalenza: un aumento della gamma delle opportunità, con l'apertura di nuove occasioni di investimento e di rinsaldamento delle interdipendenze a scala europea, ma anche una crescita dei rischi connessi alla maggiore pressio-

ne competitiva. Un'ambivalenza che naturalmente vale per qualsiasi sistema territoriale, ma che nel caso del Fvg assume significati peculiari, in corrispondenza soprattutto della sua posizione di "porta" sull'Est e della fine di quell'ombrello geopolitico che aveva assicurato, con l'autonomia, anche trasferimenti e provvidenze, oggi impensabili.

**In conclusione, l'autonomia ieri e oggi?**

Nella fase della crescita, una cultura politico-istituzionale che fondava la specialità sull'accompagnamento allo sviluppo e sulla redistribuzione delle risorse pubbliche ha prodotto politiche in cui le diverse istanze produttive e territoriali hanno cercato di convivere senza particolari spigolosità, fino al momento in cui la dovizia di risorse disponibili

poteva accontentare tutti. Ed infatti nel corso di questo periodo il Fvg si è consolidato come un sistema di potere e di relazioni organizzato quasi allo stesso modo di quello centrale.

Attualmente non si comprende bene cosa questa Regione voglia dalla sua autonomia, che ha subito inevitabilmente un cambiamento drastico, non più legittimata storicamente dalle grandi ragioni geopolitiche, privata della vitalità sussidiaria del dopo terremoto e, allo stesso tempo, deprivata di alcune risorse fondamentali di spesa e di autonomia operativa. Non si coglie peraltro ancora appieno come, e con quali mezzi, la politica intenda perseguire una via "propria" verso quella necessaria apertura internazionale che i tempi richiedono.

LE CATEGORIE

Uno strumento su cui viene riposta molta fiducia è la commissione Paritetica Stato - Regione

## "Ricoprire un nuovo ruolo al centro dell'Europa"

Rossano Cattivello

Non possiamo assistere all'ammainabandiera senza fare niente: è con sincero orgoglio che **Graziano Tilatti**, presidente di Confartigianato Udine, interviene sul tema dell'autonomia regionale.

"Una condizione istituzionale nata in un contesto geografico e storico ben preciso - spiega - e che abbiamo dimostrato di meritare attraverso il principio di responsabilità. Oggi, invece, la specialità è vista a Roma come privilegio".

Viene, così, messa in discussione, secondo il rappresentante artigiano, per due fattori negativi: una nuova spinta centralista dello Stato nazionale e una minore capacità politica della nostra classe dirigente.

Tilatti, però, si spinge oltre nel ragionamento: autonomia istituzionale e autonomia economica, infatti, sono due binari paralleli, due facce della stessa medaglia.

"Vent'anni fa abbiamo perso l'autonomia delle banche - continua - perché non abbiamo

creduto nella nostra capacità di fare quadra. Poi, è successo lo stesso per molte aziende e per le utility. Tutto questo, per altro, ha risvolti anche sull'autonomia finanziaria di Regione ed enti locali".

Tilatti, comunque, intravede oggi un'occasione per recuperare terreno.

"Abbiamo una presidente della Regione molto ascoltata a Roma - conclude - deve ora

concretizzare il suo slogan elettorale: torniamo a essere speciali.

Può essere anche l'occasione, così, perché la politica, per una volta, dia una lezione alla classe dirigente imprenditoriale". Di riutilizzo della specialità diverso dal passato parla **Matteo Tonon**, presidente di Confindustria Udine.

"La componente industriale della nostra comunità è stata

sempre favorevole sia all'autonomia, sia alla specialità della nostra Regione - spiega - in particolare per il suo uso fatto in termini di infrastrutture e di gestione energetica. Più nel complesso, strumenti di competenza diretta dell'amministrazione regionale sono fondamentali per perseguire una politica industriale aggiornata con i tempi e, soprattutto, per il nuovo nostro ruolo al centro della macroregione geografica tra Est ed Ovest, tra Nord e Sud dell'Europa. Certamente, le ragioni storiche che hanno fatto determinare la nostra specialità non ci sono più, ma sono subentrato altre di uguale importanza.

È fondamentale, però, che le competenze tra Stato e Regione siano chiare, in quanto la legislazione concorrente ha già dimostrato di portare a un rapporto conflittuale a danno di tutti". La specialità - commenta la presidente di Coldiretti Udine, **Rossanna Clocchiatti** - ha dimostrato tutta la sua potenzialità in occasione del terre-

moto del 1976 quando lo Stato ha dato fiducia alla nostra regione e ai suoi amministratori e questi da parte loro hanno assunto con coraggio il gravoso, ma anche entusiasmante, compito della ricostruzione con la

**Clocchiatti "La scelta del Friuli Venezia Giulia di chiedere allo Stato nuove competenze, in alternativa al taglio delle risorse, è senz'altro condivisibile"**

concretezza che contraddistingue il nostro carattere. Esempio non più ripetuto in altre occasioni simili né per quanto riguarda la delega di competenze alla Regione né per l'efficienza ed efficacia degli interventi autogestiti. La specialità si basa sulla responsabilizzazione degli amministratori regionali



Il Friuli Venezia Giulia ha affrontato per prima in Italia la riforma del trasporto pubblico locale

Alpeem

**CHI HA IL GUSTO DELL'IMPRESA  
METTE A DIETA LA BOLLETTA.**

Business

Professionisti, artigiani, commercianti: il Gene dell'energia vi aiuta a risparmiare con proposte vantaggiose per il gas e l'energia elettrica. Per un'offerta conveniente e personalizzata per la tua attività, richiedi di essere contattato dal nostro personale negli orari a te più comodi o prendi appuntamento per una consulenza a domicilio. Se preferisci, compila il form che trovi sul nostro sito alla voce Business; ti richiameremo subito.

**Amga Energia & Servizi, davvero geniale.**



Per maggiori informazioni visita il sito  
[www.amgaenergiaeservizi.it](http://www.amgaenergiaeservizi.it) o chiama  
il Numero Verde gratuito da rete fissa **800 904477**

AMGA Energia & Servizi s.r.l. a socio unico - Via del Cotonificio, 60 - 33100 Udine

**ENERGIA & SERVIZI**  
**AMGA**

Anche la Corte dei Conti del Friuli Venezia Giulia ha bocciato percorsi ed esiti del progetto federale

ATTUALITÀ

ALFREDO LENER

# Federalismo mancato

I provvedimenti legislativi hanno stravolto l'impianto stesso del federalismo fiscale

Marco Ballico

«La riforma del federalismo fiscale non è stata completata». Alfredo Lener, presidente della Sezione giurisdizionale della Corte dei conti del Friuli Venezia Giulia, ha bocciato percorso ed esiti del progetto federale nella relazione d'inaugurazione dell'anno giudiziario 2014. Una posizione articolata, quella del magistrato, che va di pari passo con le parole del presidente nazionale Raffaele Squitieri, che ha tra l'altro messo in guardia dai rischi di aumento della pressione fiscale insiti proprio nel processo di attuazione del federalismo fiscale. Il riferimento di Lener è al testo introdotto con la legge 42 del 2009, in attuazione del novellato articolo 119 della Costituzione. Quella riforma, spiega il presidente della Corte dei conti Fvg, «avrebbe dovuto avviare una nuova stagione del regionalismo e dare nuovo

**“L'obiettivo era di avvicinare l'amministrazione ai cittadini e consentire un controllo più diretto. Ma le cose non sono andate propriamente così”**

impulso alle autonomie». E invece? «L'obiettivo era di avvicinare l'amministrazione ai cittadini e consentire un controllo più diretto, attraverso la verifica elettorale, sull'operato dei governi locali. Ma le cose non sono andate propriamente così». Una serie di avvenimenti imprevedibili ha alterato il quadro generale e la riforma, dunque, non è stata completata. Lener ricorda che sono stati «solo parzialmente» attuati istituti fondamentali, come i costi standard, con l'obiettivo di comparare l'efficienza della pubblica amministrazione e abolire gli sprechi. E ancora che la legislazione sulle nuove imposte locali «si è rilevata troppo spesso confusa e ha indotto la convinzione che, in luogo della necessaria riduzione della pressione tributaria complessiva, questa sia addirittura aumentata, con un'accresciuta imposizione regionale e comunale, sovrapposta a quella erariale». La crisi economica ha fatto il resto «generando provvedimenti legislativi quasi tutti di emergenza in materia finanziaria e fiscale che hanno stravolto non solo il programma, ma l'impianto stesso della riforma federale».

Come non bastasse, è un'ultima considerazione del magistrato sulle criticità post legge 42, «è nel contempo emersa una realtà diffusa fatta di corruzione e di dissipazione di risorse pubbliche, che ha interessato un numero rilevante di amministrazioni, soprattutto regionali, rendendo ancora più profondo e generalizzato il discredito per la politica e l'insofferenza per i suoi costi e privilegi». Avvenimenti, prosegue, «che possono mettere definitivamente in crisi la fiducia della comunità nelle istituzioni, troppo spesso identificate con la politica che in ogni sistema democratico ha il compito di rappresentarle e di gestirle». Premesso il quadro, dalla Corte dei conti arriva un capitolo più confortante, quello dei possibili rimedi, tenuto conto che non può bastare il ruolo pur importante di un ente che chiama a rispondere gli amministratori dei danni erariali arrecati al-



la comunità. Lì dove la riforma non ha funzionato o, appunto, non è stata completata, occorre un'azione di «salvaguardia della finanza pubblica in una logica più generale di tutela dell'unità economica della Repubblica». In concreto, prosegue Lener, si tratta di «recuperare i tradizionali valori del buon governo della cosa pubblica» e di avviare «una nuova e diversa cultura delle istituzioni». In che modo? «La prima mossa è di introdurre negli enti, a tutti i livelli, efficienti e autorevoli forme di "autoverifica", cioè i controlli interni di nuova generazione che il decreto legge 174 del 2012 ha opportunamente disciplinato». Ma in un sistema in cui gli organi amministrativi e dei revisori contabili si trovano in una situazione di sudditanza rispetto al potere politico, il sistema di garanzia interno «deve essere integrato e sostenuto dai poteri e dai compiti cui sono

chiamati gli organi elettivi che, proprio perché elettivi e formati quindi anche dalle minoranze, possono vantare una più forte autonomia e indipendenza». Il riferimento del presidente della Corte dei conti Fvg è in particolare al Consiglio regionale, «che deve essere richiamato al compito e ai doveri di controllare, e ai Consigli comunali e provinciali». Non basta. Perché se controlli e garanzie rappresentano la dimensione statica del problema, «è necessario pensare - conclude Lener - anche a un profilo dinamico che consenta al sistema locale e regionale di risollevarsi da quella considerazione propriamente non positiva e quasi di sfiducia e discredito in cui gli episodi di mal governo lo hanno relegato. I cosiddetti privilegi della casta e il problema dei costi della politica che indubbiamente toccano tutti i settori dell'amministrazione italiana

appaiono, secondo un'opinione diffusa, e forse impropriamente, più intensi e più ingiustificati quando siano riferiti alle am-

**Da qui il richiamo a "ripensare a un ruolo positivo del sistema delle autonomie con la consapevolezza che si sono dimostrate ricche di straordinarie potenzialità creative"**

ministrazioni locali. Per superare la situazione di stallo, appare necessario ripensare a un ruolo positivo del sistema delle autonomie con la consapevolezza che, storicamente, esse si sono dimostrate ricche di straordinarie potenzialità creative».

LA CORTE NAZIONALE

La requisitoria di Squitieri

Una requisitoria dura. Con tanto di cifre che inchiodano la politica alle sue responsabilità. Il federalismo fiscale non ha ridotto le imposte. Né corretto la forte tendenza all'aumento: +130% negli ultimi vent'anni. Raffaele Squitieri, presidente della Corte dei conti nazionali, ne ha parlato in un lungo intervento in audizione proprio davanti alla commissione bicamerale per il federalismo fiscale. Non è la prima volta che la magistratura contabile denuncia l'aumento della pressione del fisco anche durante il processo di attuazione del federalismo fiscale. Il presidente Squitieri ha prodotto numeri che evidenziano come l'incremento complessivo dal 38 al 44% «appare imputabile per oltre i 4/5 alle entrate locali». Tant'è che la loro quota rispetto all'intera pubblica amministrazione «si è più che triplicata, dal 5,5% al 15,9%». Con il paradosso che a soffrire di più, per un'incidenza del fisco più elevata, sono i territori con «redditi medi più bassi ed economie in affanno». L'aumento del prelievo in periferia si spiega soprattutto con l'esigenza delle

autonomie di compensare il taglio subito nei trasferimenti. Le manovre di finanza pubblica che si sono succedute dal 2009 a oggi, governi Berlusconi, Monti e poi Letta, necessarie a fronteggiare la crisi e a rispondere ai diktat dell'Europa, hanno imposto alle casse degli enti locali riduzioni per 31 miliardi, di cui 16 per misure di inasprimento del Patto di stabilità interno e oltre 15 per tagli ai trasferimenti. In sostanza, i sacrifici imposti dallo Stato agli enti territoriali hanno prodotto svariati effetti distortivi. A cominciare proprio dall'aumento delle imposte. Facendo di fatto evaporare il meccanismo compensativo virtuoso che, secondo i padri del federalismo fiscale, avrebbe dovuto sterilizzare gli aumenti della tassazione locale con l'allentamento delle pretese tributarie del fisco centrale. «Anzi - è il commento riassuntivo di Squitieri - di pari passo con l'attuazione del federalismo fiscale, si è registrata una significativa accelerazione sia delle entrate di competenza degli enti territoriali sia di quelle dell'amministrazione centrale».

IL CASO BOLLO AUTO

Diversamente speciali

Il Trentino Alto Adige, si sa, la specialità la sa usare al meglio. Alza le barricate, non solo la voce, e strappa benefici che al resto d'Italia vengono interpretati come privilegi. Un mix tra meriti storici e furbate. Fatto sta che proprio guardando a quella regione appare del tutto evidente che l'autonomia non è la stessa tra le cinque "speciali". Un esempio? Quello dell'Ipt, la più nota imposta sull'automobile. Lo ha svelato recente-



mente il Messaggero Veneto. In Trentino Alto Adige l'Ipt - imposta provinciale di trascrizione, il tributo che grava sugli autoveicoli immatricolati in Italia - costa meno che in Friuli Venezia Giulia. Innanzitutto per una diversa modalità di quantificazione della tassa: in Trentino c'è il prezzo fisso (tra i 150 e i 180 euro), in Fvg il calcolo viene fatto invece sulla base dei kilowatt del mez-

zo acquistato (e il cliente arriva ad appoggiare sul tavolo fino a 700 euro). Situazione che evidentemente non aiuta in una fase in cui il settore dell'auto fatica non poco: se il 2014 si è aperto con un rialzo delle vendite, del 2013, come ha reso noto Giorgio Sina, presidente regionale del gruppo Auto Moto Ricambi di Confcommercio, è stato un altro anno da dimenticare: immatricolazioni a quota 23.818, oltre 1.700 vendite in meno del 2012, -6,8%, il risultato di perdite ridotte rispetto a dodici mesi fa in tutto il territorio regionale.

Quella di Pordenone è la provincia più in difficoltà (-8,4%), quindi Udine (-7%), Gorizia (-6,3%) e Trieste (-3,9%). Un'Ipt a prezzo fisso, e ovviamente più basso, potrebbe essere ossigeno per le concessionarie Fvg. Questione di autonomia da sfruttare, come ha fatto il Trentino, anche per agevolare il sistema economico locale. Con un conseguente ritorno nelle casse regionali dei tributi pagati sull'acquisto dei veicoli. Non sorprende che l'Ipt in saldo di quella regione abbia avviato il fenomeno "migratorio" delle società di autonoleggio e di vendita auto in leasing. Effetto di una disparità italiana. Perché le "speciali" non sono tutte uguali.

I COMMENTI

## "Ripartire da un taglio delle spese"

Per gli imprenditori, pochi dubbi. La relazione della Corte dei conti ha confermato cifre note, quelle di una pressione fiscale ormai insostenibile. Nonostante il federalismo fiscale, e come era stato presentato. «Altro che riforma virtuosa - commenta Giorgio Colutta, uomo di associazione e imprenditore - gli enti locali si sono ritrovati costretti a reagire ai tagli con un aggravio di tasse. In un momento in cui le aziende soffrono pesantemente sul fronte della liquidità, è difficile sopportare pure un aumento di imposte come quello degli ultimi anni». «Non vedo all'orizzonte altro di più opportuno di un taglio della spesa improduttiva, solo così possiamo ipotizzare una ripartenza - sottolinea Colutta -. E poi servono sacrifici: è impensabile oggi sostenere due giorni e mezzo di ferie ogni mese per chi lavora, è un lusso che non ci possiamo più permettere se vogliamo aumentare la produttività». Secondo Roberto Muradore, segretario della Cisl udinese, il federalismo fiscale «rimane, in linea teorica, una gran buona cosa». E, aggiunge, «la teoria non va certamente sottovalutata». «Se le risorse dei contribuenti finiscono lontano, sono meno controllate - prosegue il sindacalista -. Anche per questo non mi piace per nulla questa fase di neo-

centralismo, tanto più con uno Stato che ha devoluto funzioni senza cedere nemmeno un centesimo alle autonomie, costrette a mandare avanti in qualche modo la baracca». Riassumendo, «il federalismo nasce dal fallimento dal centralismo ma, a sua volta, non è fallito. Semplicemente non c'è mai stato». Interviene anche Barbara Puschiaschi, presidente del Forum Consumatori-Imprese Fvg: «La pressione tributaria prodotta da anni di politiche fiscali e di amministrazione della res publica non finalizzate alla razionalizzazione delle spese e a una gestione parsimoniosa delle risorse ha provocato l'effetto distorto di far entrare in crisi tutto un sistema. Un dato superiore al 44% - prosegue - può essere sopportato a fatica per un periodo ben determinato e gli sforzi per adempiere a tali gravi oneri impositivi da parte delle famiglie può essere tollerata solo ed esclusivamente se finalizzati a trovare una via d'uscita a quella che è la situazione economica più drammatica degli ultimi tempi. Oggi però possiamo dire che i cittadini-consumatori sono giunti a una situazione anche di erosione del proprio risparmio e di perdita sia del potere di acquisto che del lavoro che rende intollerabile sopportare oltre un carico fiscale che non trova eguali in Europa e che, a



ben vedere, ha richiesto sforzi sinora inutili. Non può più essere rinviato pertanto un intervento che stravolga completamente il sistema della fiscalità con una conseguente gestione delle risorse attraverso una decisa razionalizzazione delle spese». Secondo il presidente di Legacoop Fvg Enzo Gasparutti il mancato decollo del federalismo fiscale «ha impedito alle imprese della regione di crescere e di trovare fortuna anche oltre i confini Fvg. E' su questo tema della crescita, della patrimonializzazione, degli investimenti anche all'estero che dobbiamo recuperare forti ritardi». Infine la sottolineatura sull'eccesso di centralismo «che nega entrate e lavoro alle aziende locali. Il giudizio sulle gare di appalto attraverso il Consip non è negativo in termini assoluti, ma è evidente la differenza con quanto avviene per esempio in sanità, con la centrale regionale degli acquisti, un modello virtuoso da allargare anche ad altri settori per dare risposte concrete al sistema imprenditoriale locale».

Implementazione della ricerca, accesso al credito e capacità di fare rete: ecco le misure per il rilancio industriale

## AREE PRODUTTIVE

INTERVISTA ALL'ASSESSORE BOLZONELLO

# Il piano per l'industria

Quasi 100 milioni di copertura finanziaria da fondi europei e per l'occupazione

Antonella Lanfrit

Conferma del cronoprogramma: tra maggio e giugno il Piano di sviluppo del settore industriale sarà adottato dalla Giunta con le misure per intervenire sui fattori che condizionano la competitività del tessuto produttivo del Friuli Venezia

**Allo studio un intervento sull'addizionale Irpef, per il rilancio della domanda**

Giulia. Il vicepresidente della Regione e assessore alle Attività produttive, Sergio Bolzonello, non ritocca il calendario che aveva stilato all'avvio della stesura del Piano, il quale nel suo iter di gestazione prevede anche la concertazione con le parti sociali, prevista tra aprile e maggio.

**Assessore, il mondo industriale e artigianale che strumenti troverà nel Piano per disegnare il proprio futuro?**

"Misure viste in funzione dell'implementazione della ricerca e dell'innovazione e a supporto degli investimenti. Inoltre, misure che tengono conto del quadro programmatico europeo, coerenti e comple-



mentari con la prossima 2014-2020 per il settore".

**Quali sono i settori su cui si interverrà per il rafforzamento della competitività?**

"Semplificazione, attrattività del territorio, capacità di fare e stare in rete, innovazione, ripresa degli investimenti, accesso al credito. Si sta valutando un alleggerimento degli aspetti fiscali sia per le imprese sia, anche per la domanda, sul fronte dell'Irpef. Inoltre, interventi straordi-

nari in edilizia, volano dell'economia, già avviati finanziando le ristrutturazioni delle strutture turistiche. Queste misure si integreranno con le politiche per la sicurezza ambientale, per l'attrattività del territorio, e con le politiche del lavoro".

**Per Consorzi e Distretti quale futuro?**

"Il Piano avrà una parte di analisi del settore industriale per rilevare gli aspetti critici e le opportunità di sviluppo

e una fase di verifica di alcuni strumenti esistenti. I Consorzi di sviluppo industriale devono tornare a rappresentare una importante opportunità per insediamenti e debbono contraddistinguersi per l'eccellenza dei servizi forniti".

**E per i Distretti? Ha già incontrato quello dell'agroalimentare e della sedia...**

"Si sta prendendo atto della trasformazione in atto: da distretti delimitati territorialmen-

te a distretti in cui i prodotti si collegano in un'ottica di filiera e l'orizzonte territoriale diventa l'intera regione. Si profila, inoltre, una conformazione prettamente privata dell'ente di gestione, per alleggerire la sua parte operativa, focalizzando su ricerca e sviluppo".

**Operativamente come sarà attuato il Piano?**

"Esso darà gli indirizzi per una revisione normativa, strumenti di supporto per il settore



in linea con la programmazione comunitaria e alcune misure di sistema".

**Su quale copertura finanziaria potrà contare il Piano di sviluppo industriale, ribattezzato "Fvg Rilancimpresa"?**

"A parte i 10 milioni extragetitolo per il rilancio dell'elettrodomestico, anche per l'indotto, le misure saranno attuate in connessione con la programmazione dei fondi europei sugli Obiettivi 1 ricerca e innovazione e 3 Competitività dei sistemi produttivi del Por Fesr 2014-2020 (complessivamente 69 milioni di euro) e con il progetto Occupazione Fvg e Formazione Fvg già approvati dalla Giunta (19 milioni). Inoltre, vanno nella stessa direzione del piano le misure per le reti e per la competitività delle Pmi, avviate in questi giorni con un budget di 4.450.000 euro, nonché il rifinanziamento per le graduatorie per investimenti nel settore del mobile e della sedia per 4 milioni".

## IL FUTURO DEI DISTRETTI

# La valorizzazione di filiere e cluster

Distretti così come li abbiamo conosciuti spariranno, resteranno le filiere e quello che in futuro considereremo come "Distretto" sarà l'intero Friuli Venezia Giulia: è lo scenario proposto dal vicepresidente della Regione Sergio Bolzonello che auspica un'unione di progettualità per il territorio regionale.

Una visione condivisa dai tre principali distretti della provincia di Udine - Asdi Sedia, Parco Agro-alimentare e Ditedi - che sottolineano come il mercato, le nuove tecnologie e il contesto economico abbiano cambiato esigenze e caratteristiche dei distretti rispetto al passato differenziandoli notevolmente uno dall'altro per dinamiche e funzionalità. Il presidente uscente di Asdi Sedia **Giusto Maurig** (dimissionario insieme al vice Alberto Gortani) condivide l'obiettivo regionale di avviare un percorso per creare un unico polo legno-arredo e ha proposto per il futuro dell'agenzia diverse ipotesi che saranno oggetto di valutazione dei soci, in primis quello di maggioranza, la Camera di Commercio. "La criticità del nostro settore resta quella ben nota e diffusa dei costi d'impresa: abbiamo bisogno della massima semplificazione sull'operatività e della certezza nei tempi, nonché di un'indicazione unitaria sulla direzione che intende seguire la Regione per lo sviluppo del nostro comparto." Per quanto riguarda l'agroalimentare, la criticità del settore rappresenta allo stesso tempo anche la sua opportunità di crescita. "La gran-



parte delle nostre produzioni - spiega il presidente del Parco Agro-alimentare di San Daniele **Claudio Filippuzzi** - non vengono trasformate in Regione e siamo costretti a riacquistare all'estero i prodotti per il consumo: le aziende friulane devono cogliere la sfida della trasformazione e completare l'intera filiera mentre il distret-

**Il mercato, le nuove tecnologie e il contesto economico hanno cambiato esigenze e caratteristiche dei distretti rispetto al passato**

to deve poterle supportare nella delicata fase di "costruzione" del business, nella produzione e nei primi market test. Per fare questo è necessario fare rete di imprese e trovare parte-

ner affidabili sul territorio per la sperimentazione (per es. Ersa e Università), per la produzione e per l'analisi finanziaria e il business planning; bisogna snellire gli enti, chiudere e rimodellare quelli che non sono più efficienti." Il Distretto Industriale delle Tecnologie Digitali ha a sua volta dinamiche e funzionalità diverse dagli altri visto che il digitale è penetrato in ogni settore: esso va quindi considerato come un "meta-distretto" che riguarda tutta la filiera produttiva e oltre.

Anche il digitale ha le carte per trasformare le proprie criticità in opportunità come spiega il Presidente di Ditedi **Mario Pezzetta**: "rete, cloud computing e social media hanno cambiato le modalità con cui aziende e pubblica amministrazione offrono servizi e prodotti. Siamo purtroppo in ritardo nel processo di adeguamento delle imprese a questi nuovi modelli organizzativi. Abbiamo bisogno che la Regione acceleri l'infrastrutturazione in banda ultralarga e che ci supporti nel promuovere la creazione di reti d'impresa per aumentarne la competitività".

Le piattaforme digitali di ultima generazione per lo scambio dei dati, gli applicativi personalizzati alle esigenze del territorio e l'interoperabilità dei servizi della pubblica amministrazione (comunali, territoriali, sanitari, etc.) e delle aziende rappresentano un'opportunità imperdibile per le imprese della nostra regione."

Francesca Gatti

## IL FUTURO DEI CONSORZI

# Creare un grande polo di sviluppo

I concetti chiave sono due, leitmotiv doppio e parallelo: sinergia, da un lato, e dall'altro operatività concentrata sul fronte di infrastrutture & servizi.

Che l'avvenire delle realtà consortili sia collegato - imprescindibilmente - a processi di collaborazione e innovazione è elemento su cui i presidenti di ZIU, Cosint e Cipaf concordano in pieno: in una fase storica complessa, che rende obbligati - per la politica - percorsi di razionalizzazione e contenimento delle spese, la bacchetta magica per la sopravvivenza è rappresentata dalla capacità di fare sistema. «I tre Consorzi - esordisce **Renzo Marinig**, presidente della ZIU - sono stati gestiti bene e hanno buone prospettive per il futuro... per quanto differenti. Obiettivo dev'essere la costituzione di un grande polo di sviluppo".

Per quanto riguarda la ZIU in senso stretto - forte di bilanci soddisfacenti -, già da tempo è impegnata nella creazione di infrastrutture e servizi (ad alta compatibilità ambientale): in tal senso va il nostro piano urbanistico, che prevede la costruzione di una nuova strada e di una rotonda - finalizzate ad alleggerire la mole di traffico pubblico - e di uno scalo ferroviario. Di fondamentale importanza, inoltre, il progetto della rotoforgia, strumento d'ultima generazione di cui si doterà l'ABS». Quanto alle impellenze: fra le principali, rileva Marinig, vi è la necessità della definizione - da parte



della Regione - di «cosa rientra nella casistica "aiuto di Stato" e cosa, invece, no».

Dell'importanza dell'attivazione di una "rete" è convinto pure il presidente del Cipaf: «Non per nulla - dichiara **Ivano Benvenuti** - il Consorzio che rappresento ha già un protocollo d'intesa con la ZIU, per la definizione di piani infrastrut-

**Obiettivo fare rete e concentrare l'operatività sul fronte di infrastrutture e servizi innovazione**

turali. Proprio questa, infatti - e non operazioni a carattere immobiliare -, dev'essere la finalità di un ente consortile: rendere appetibile un contesto infrastrutturandolo, appunto, e offrendo il maggior numero di servizi al minor costo possibile.

Noi, per esempio, miriamo alla riduzione del transito di mezzi pesanti sulle strade potenziando lo scalo ferroviario a nord di Udine, che andrà attrezzato in modo tale da poter servire un'area molto vasta.

Confronto con gli altri, dunque, e atteggiamento propositivo verso la Regione, che auspichiamo modifichi la legge a sostegno dei Consorzi, sulla base delle mutate necessità imprenditoriali.

Preziosissimo, ovviamente, sarebbe l'accesso a un credito agevolato per poter ammodernare il sistema dei servizi esistenti e per attivarne di ulteriori». In linea il parere del presidente **Paolo Cucchiario**: «Il Cosint di Tolmezzo - che negli ultimi due anni non ha proceduto a vendite di terreni, se non minimali, e che gode di discreta tranquillità economica - ha molto investito in servizi. Si è puntato, in particolare, sul ramo dell'energia, con l'attivazione di una centralina a Resia e di impianti fotovoltaici: per il futuro l'attenzione è concentrata sulla new economy (non a caso ci siamo impegnati sul fronte del cloud computing) e, ancora, sull'energia: lo scopo è la diffusione di un "modello" di energia scontata, in dubbio elemento di attrazione aziendale».

Occhi puntati, dunque, sulla captazione dell'acqua potabile e sul teleriscaldamento. Il domani del Cosint, peraltro, profila aperture anche all'agroalimentare.

Lucia Aviani

MASOTTI

# Il dna dei trasporti

Per reggere alla concorrenza dell'est si è investito un milione di euro sul rinnovo del parco mezzi



Luciana Idelfonso

Ci sono imprenditori che la sfida ce l'hanno nel dna. Quella voglia di fare e di emergere che nessuno può fermare, quella marcia in più, invidiata da molti, che permette loro di fare impresa. Un esempio di questa tenacia è dato dalla Masotti Trasporti, creata nel 1910, ancora in attività e gestita dall'omonima famiglia da quattro generazioni. Non li ha fermati la prima guerra mondiale, durante la quale venne acquistato il primo mezzo di trasporto un FIAT 15 TER requisito pochi mesi dopo dall'esercito, né le attività di colonialismo italiano in Africa del '39, momento in cui lo Stato nuovamente gli confiscò i mezzi, neppure la seconda guerra mondiale o il terremoto e neanche la forte concorrenza dei Paesi dell'est che ha colpito il mercato dei trasporti negli ultimi anni.

Un'azienda pronta a sfidare il mercato e a restare sempre al passo coi tempi per garantire il trasporto di materiali liquidi e solidi con puntualità, professionalità, in Italia e nel

resto d'Europa. "Proprio per questo - ha commentato Massimo Masotti, che insieme al fratello Alessandro rappresenta la quarta generazione presente in azienda - recentemente abbiamo deciso di investire 1 milione di euro sul rinnovo del parco mezzi. Una scelta dettata dall'apertura dell'Europa verso est che ha portato una concorrenza molto aggressiva sul

**Diversi clienti a casa dei principali competitors: Slovenia, Polonia, Romania, Ungheria, Repubblica Ceca e Slovacca**

mercato italiano e non solo. Una competizione basata principalmente sul prezzo e molto meno sulla qualità del servizio. Bisognava quindi diventare più concorrenziali sulle tariffe, per farlo l'unica soluzione è stata quella dell'acquisto di nuovi mezzi. Così facendo abbiamo tagliato le spese di carburante e manutenzione ed ora sia-

mo diventati più concorrenziali sul mercato. E non su un mercato a caso: oltre ad effettuare trasporti in Italia, abbiamo diversi clienti proprio a casa dei nostri principali competitor: Slovenia, Polonia, Romania, Ungheria, Repubblica Ceca e Slovacca. Questo soprattutto per la nostra qualità e specializzazione nei trasporti di merci pericolosi, che necessitano dello spostamento per e dall'Italia fatto da personale esperto e competente. Con questo investimento, e con l'aumento dei costi negli altri Paesi, riusciamo a ridurre di molto la differenza prezzo e quindi, soprattutto con i Paesi più vicini come la Slovenia, il delta sulla tariffa è calato e i clienti a parità di spesa preferiscono servirsi di noi."

Una concorrenza che ha costretto l'azienda a trovare un nuovo riposizionamento sul mercato.

Nel caso della Masotti, il trasporto di materiale chimico è diventato uno dei punti di forza dell'azienda. "In questi casi è necessario personale qualificato, non è quindi una questione esclusivamente di prezzo e

il cliente ne è consapevole; la formazione degli addetti è importante incidono infatti fattori come sicurezza, puntualità, attenzione nel carico e scarico delle merci. Tutte caratteristiche che ci contraddistinguono e proprio per questo il mercato ci sta premiando: da luglio 2013 la tendenza è cambiata e la nostra attività è nuovamente in crescita."

## IN CIFRE

90 semirimorchi

60 dipendenti  
50 trattori  
90 semirimorchi  
specializzazione su trasporto di prodotti chimici e merci ADR

Nel 1948 primo trasporto all'estero in Austria

8 milioni l'anno di fatturato, di cui 50% all'estero

nell'anno 2000 inaugurata la nuova sede di circa 1000mq2

## CURIOSITÀ

Il 18BL compie 100 anni



Gomme dure, 4 cilindri in linea, accensione a mano con manovella, per una velocità massima di 40 km/ora: sono alcune delle caratteristiche del 18BL, il primo mezzo acquistato dalla famiglia Masotti e conservato gelosamente insieme ad alcuni altri pezzi di storia aziendale dal Cavalier Masotti, grande appassionato di motori oltre che esperto di trasporti. "L'accensione del motore avveniva tramite la tecnica del "cichetto" e una volta partiti ogni 10 km bisognava fermarsi per oleare le catene, per cui per trasportare qualcosa

fino a Paluzza, andavano in tre - ha commentato il Cavalier. Il 18BL è il capostipite dei mezzi Masotti, al tempo pezzo ambito di casa Fiat. Fu acquistato nel 1914 e quest'anno festeggia i suoi primi 100 anni. Questo fu uno dei tanti mezzi sequestrati dallo Stato nelle diverse guerre a cui l'Italia partecipò lo scorso secolo e, proprio su un autocarro in viaggio per la Libia fu riportata la frase "Anin varin fortune", detto che suscitò all'estero molta curiosità (nessuno capiva che lingua fosse) e tanto orgoglio tra i friulani impiegati all'estero."



CDA

Snack tutto gusto, niente glutine



Grandi novità per l'alimentazione fuori casa senza glutine: Cda - Cattelan Distributori Automatici e Aic - Associazione Italiana Celiachia, hanno firmato un importante protocollo d'intesa.

Questo progetto pilota, in Italia legato al settore del vending, garantisce la distribuzione di prodotti alimentari confezionati e, per la prima volta in Italia, bevande calde, rivolto specificamente alle persone affette da celiachia.

"Un progetto davvero speciale, al quale abbiamo aderito con entusiasmo e convinzione fin dal primo incontro con i referenti nazionali dell'associazione avvenuto qualche mese fa - spiega Fabrizio Cattelan, Ceo dell'azienda.

Penso che sia un dovere etico di tutti impegnarsi per eliminare situazioni di disagio che interessano alcune persone, facendo crescere il senso civico e l'attenzione sociale nei confronti di chi viene considerato "diverso" per una condizione personale".

Il Progetto Afc - Alimentazione Fuori Casa senza glutine di Aic, è nato 10 anni fa con l'obiettivo di normalizzare la vita del celiaco, permettendogli di viverla in modo sereno e consapevole.

Nel tempo si è evoluto fino a portare ad un vero e proprio "protocollo di intesa", nel quale vengono delin-



teate e approvate le referenze alimentari, riconosciuto e concesso l'utilizzo del logo, stabilite le modalità di formazione del personale addetto, creato un sistema di monitoraggio delle azioni svolte, definite le modalità di diffusione e pubblicizzazione delle locazioni allestite, attraverso comunicazioni nell'aggiornato portale dell'associazione e nella guida Afc.

Per ora i distributori Cda, muniti di specifico e riconoscibile adesivo che ne attesta l'assenza di glutine, sono stati installati in alcuni ambienti sensibili della regione: Aziende Ospedaliere e distretti sanitari di Cividale del Friuli, Codroipo, Latisana e Palmanova; a Udine presso la casa dello studente Erdisu e a Lignano Sabbiadoro all'interno del centro sportivo polifunzionale Ge.Tur.

AUTOSTAR

8 sedi, 200 dipendenti, 6000 automobili

## Una realtà...a tutto gas

Sulla cresta dell'onda, nonostante le difficoltà del settore. Il Gruppo Autostar, leader in Friuli Venezia Giulia nella vendita e assistenza di auto del segmento premium, per i brand Mercedes, Bmw, Smart, Mini e Jeep, è una realtà sempre protagonista.

Lo confermano i numeri: nel 2013, Gruppo Autostar ha venduto 6.000 automobili, con una crescita del 30 per cento (nel 2012 erano state 4.500), incrementando del 15% il fatturato, che per l'anno scorso fa segnare un valore di 135 milioni di euro.

Attivo in 8 sedi - due a Udine e Trieste, tre a Pordenone e una a Portogruaro -, ha in organico 200 dipendenti.

Di recente, il Gruppo è stato protagonista di due importanti novità.

A gennaio 2014, infatti, ha acquistato la divisione auto di Germacar, concessionario Mercedes-Benz e Smart con diverse filiali in regione, facendo sue le concessionarie di Zoppola e Trieste; il mese seguente, è stato poi inaugurato a Trieste il nuovo salone per i marchi Bmw, Mini e Bmw Motorrad.

Quest'ultimo progetto è frutto di un investimento di un milione e mezzo di euro, impegnati nella completa ristrutturazione della sede.

Così facendo, sarà rafforzata la presenza nell'area isontina e giuliana.

Insomma, un'azienda lun-

gimirante, capace di investire e portare a casa risultati vincenti. Quali sono i suoi segreti? "Fra le nostre carte vincenti - sottolinea Arrigo Bonutto, presidente e fondatore di Autostar - ci sono la capacità di innovare, anticipare le tendenze e le evoluzioni del mercato, unita a un'efficiente gestione interna.

Quello dell'auto è un settore in sofferenza, ormai da diversi anni, a livello regionale e nazionale. Noi abbiamo scommesso sulla sperimentazione, sulla ricerca continua di nuovi approcci e strumenti a livello organizzativo e di servizio al cliente. Una politica che ci ha premiato anche nell'ultimo anno con risultati positivi di fatturato".

**Due grandi novità: l'acquisizione della divisione Germacar e l'inaugurazione del salone a Trieste**

Tra gli strumenti messi in campo per ritagliarsi uno spazio importante nel comparto delle quattro ruote, c'è un'attenta gestione dei costi, attraverso un rigoroso controllo delle performance in tutti i reparti, mediante tecnologie ad hoc. "Quello che però fa la differenza - aggiunge Bonutto -



è la sensibilità verso il mercato, la capacità di cogliere i cambiamenti negli stili di vita e di acquisto dei consumatori, la ricerca di nuove strategie.

Per farlo, abbiamo puntato molto sulla formazione del personale: oggi servono know how sempre più elevati, una solida conoscenza del prodotto e capacità di gestire l'innovazione.

Quanto al marketing, abbiamo sperimentato nuove strade basate su web, app e social network per conquistare fasce di consumatori tra i più giovani.

Con il format "Spaziocultura", poi, cerchiamo di portare la concessionaria tra la gen-

te, organizzando mostre incontri ed eventi.

Abbiamo partecipato anche alla riqualificazione di diversi spazi urbani".

Dopo le recenti acquisizioni, Autostar non intende fermarsi e guarda già alle prossime mosse. "Siamo in attesa di verificare i risultati delle ultime due operazioni - conclude il presidente del Gruppo - e puntiamo a raggiungere un fatturato di 150 milioni di euro nel 2014, anche grazie all'aumento del giro d'affari derivante dalle due nuove concessionarie ex Germacar". Autostar, una realtà che va davvero... a tutto gas.

Luciano Patat

Certificazioni e ispezioni di gru, e ora anche dei materiali: il concetto della prevenzione è basilare

## IMPRESE

### CRANENG

# Il bollino della sicurezza

Le verifiche di infrastrutture meccaniche di sollevamento affidate a un'azienda friulana

#### Oscar Puntel

L'ultima commessa arriva da lontano. E fuori dal suo tradizionale geografico spazio di mercato. La CranEng, azienda che ha il suo quartier generale a San Pietro di Ragogna e che opera nel settore delle verifiche e monitoraggio di infrastrutture meccaniche di sollevamento, è impegnata fino a settembre a Taranto, presso gli stabilimenti siderurgici dell'Ilva (leggere articolo a lato). Un altro obiettivo centrale. CranEng Srl - acronimo di Crane Engineering and Safety - è una società che propone una serie di servizi professionali rivolti, in particolare modo, al settore del sollevamento dei carichi: gru, gru a ponte, paranchi di ogni stazza. Costituita nel 2003, su iniziativa di alcuni professionisti che avevano già maturato esperienze nel campo della progettazione, verifica e controllo di queste strutture, si è affermata nel campo delle certificazioni e delle ispezioni. Differenziandosi e offrendo nuovi servizi. "La crisi economica ha fatto sì che molti professionisti o società si spostassero nel nostro stesso settore, talvolta neppure con le competenze necessarie. Noi abbiamo sicuramente avuto un aumento del fatturato, in qualche modo legato all'obbligatorietà per legge delle verifiche periodiche sulle attrezzature in dotazione alle aziende. In più da due, tre anni ci siamo specializzati e spostati su ambiti più impegnativi, come acciaierie e porti", spiega Diego Sivilotti, socio e rappresentante legale della CranEng. Il campo di indagine e la competenza dell'"ingegnere esperto": sotto l'occhio di CranEng passano questi giganteschi macchinari e



#### IN CIFRE

2500 apparecchi ispezionati

11: Anni di attività

11: Numero dipendenti

750.000 euro: Fatturato 2013

460: Aziende del portafoglio clienti

400 circa: Apparecchi di sollevamento ispezionati nel solo 2013

2500: Apparecchi di sollevamento ispezionati dalla nascita ad oggi

25: Apparecchi e attrezzature progettati e/o modificati nel solo 2013

200: Apparecchi e attrezzature progettati e/o modificati dalla nascita ad oggi

le strutture di scorrimento (i massicci binari su cui avviene il movimento delle macchine e le relative componenti di supporto). Il concetto è quello della prevenzione di fenomeni di danno o cedimento strutturale grave nelle parti delle macchine più esposte a tali rischi. I controlli devono essere documentati da parte di personale qualificato.

Nel 2013, ha fatturato 750 mila euro. Altri servizi, poi, riguardano gli interventi di riparazioni, modifiche o rinforzi su macchine esistenti. Oppure la progettazione di nuove impianti destinati al sollevamento di carichi, nonché lo studio di azioni di "revamping", cioè di ridefinizione, rimodellamento di macchinari già in esercizio, ma da riadattare in

modo funzionale delle richieste del ciclo produttivo. Ancora, le attività ispettive e di indagine effettuate sulle vie di corsa (sia in quota che a terra) e sugli altri elementi strutturali che le supportano (pilastri, opere di fondazione, telai specifici); la verifica del rispetto di alcuni parametri tecnici di allineamento, scartamento, dislivello, riguardanti le gru e le vie di corsa; i controlli sulle attrezzature "sottogancio", cioè quelle destinate all'imbraccio e sollevamento di carichi; le analisi e i test effettuati su altri strumenti particolari per il trasporto dei materiali; in conclusione, lo svolgimento di perizie nell'ambito di procedimenti penali o civili.

Da ultimo ha implementato la propria attività nell'ambito

dei controlli dei materiali, non più solo ed esclusivamente di sollevamento: "Ci siamo differenziati per vincere la concorrenza e continuare a stare sul mercato. Abbiamo attuato una ricognizione con colleghi che erano all'esterno dell'azienda e abbiamo deciso di avviare anche una sezione sui controlli "non distruttivi", ovvero sui controlli della qualità dei materiali o delle macchine prodotti da una certa industria. Un "bollino di qualità", per esempio nel caso dei laminatoi, sulle lamine che da lì escono".

Il portafoglio clienti di CranEng annovera aziende da tutto il Nord Italia. Per quanto riguarda il Friuli Venezia Giulia: dalle carniche Burgo e Automotive Light, ai colossi Pittini, Abs, le acciaierie di Trieste, il gruppo Marcegaglia per gli stabilimenti di San Giorgio di Nogaro e Forlimpopoli. Ancora: con Fincantieri e le industrie della Nidec-Asi (ex-Ansaldo) e le Acciaierie Venete.

Oltre alle certificazioni, CranEng si dedica anche attività di formazione per operatori di apparecchi di sollevamento, sia per ciò che riguarda l'utilizzo delle macchine e sia per gli aspetti legati alle modalità di imbraccio; corsi base (di informazione generale) o più specifici, distinti sulla base della particolare tipologia di apparecchio.

La sicurezza sui posti di lavoro. L'azienda cura anche i percorsi formativi per la figura di "tecnico esperto", soggetto professionale, che lavora in stretto accordo con gli ingegneri, chiamato a dare un giudizio in merito alla regolarità di funzionamento di una gru. Rilevante l'attività pubblicistica e convegnistica di tipo tecnico.



#### CURIOSITÀ

### Controlli all'Ilva

CranEng, raggio di azione e portafoglio clienti soprattutto concentrato nel Nord Italia, sbarca anche allo stabilimento Ilva di Taranto.

Da settembre 2013, l'azienda di San Pietro di Ragogna collabora con Tuv Italia, diramazione del gigante tedesco in fatto di certificazioni con sede a Milano, e in questi mesi sta procedendo al controllo e alla verifica dei macchinari della storica acciaieria.

Si tratta di un'attività importante per dimensioni (il primo lotto insiste su 700 macchine) e complessità (si va dalle piccole gru da 500 chili, alle gru a ponte che hanno portate anche di 500 tonnellate). "Facciamo accertamenti di carattere strutturale

sullo stato di conservazione e sull'idoneità del funzionamento delle apparecchiature dell'Ilva", dice Diego Sivilotti, socio e rappresentante legale di CranEng.

L'azienda invia mediamente per una ventina di giorni al mese unità operative composte da 4 / 5 professionisti.

"E' stata Tuv Italia a scegliere. Loro non hanno una struttura operativa per queste attività ispettive.

A Taranto si trattava di insediare. I test continuano, si andrà avanti presumibilmente fino a settembre. Poi dovrebbe partire un secondo lotto su altri 800 macchinari. La commessa sarà legata scelte strategiche adottate per il sito siderurgico tarantino

### POTOCO SPA

Crescita fondata su nuove nicchie di mercato

# L'amore per la sedia e il design

L'azienda diretta da Antonino Potocco ha già ordini garantiti per gran parte del 2014 e si appresta a chiudere il 2013 con una crescita di fatturato del 32%. Ampliamento dei servizi ai clienti e ingresso in nuove nicchie di mercato per arrivare a formule "chiavi in mano", sono questi i segreti del successo della Potocco Spa, l'azienda d'arredamento con sede a Manzano, ma la cui internazionalizzazione del business è testimoniata dai dati dell'export: si parla infatti ormai del 96% per il 2013.

Un anno che vede crescere la S.p.A. del 32% rispetto al 2012, portando così il fatturato di gruppo a 16 milioni di euro, con ordini già confermati per il 2014, per un volume d'affari pari a 8 milioni di euro. "Stiamo diventando sempre di più interlocutori a tutto tondo per i nostri clienti - spiega il presidente del Gruppo Antonino Potocco - veniamo coinvolti per commesse che possono partire, per esempio, da una sedia, ma che poi ci vedono gestire l'intero progetto di design, mettendo in campo tutto il nostro know how attraverso i servizi offerti dai nostri diversi dipartimenti. Questo avviene per la fiducia riposta nei nostri confronti dai clienti,



grazie all'approccio consulenziale che gli offriamo". L'esplorazione, e la conseguente conquista, di nuove nicchie di mercato è sicuramente uno degli asset su cui Potocco sta fondando la sua costante crescita: alle importanti commesse nel settore navale, quest'anno si sono succeduti progetti di altrettanto valore nel mondo del luxury, specie del fashion e dell'orologeria, oltre che del retail, dove l'azienda offre la sua competenza per creare assieme al cliente veri e propri concept store. Per non dimenticare le commissioni di ordini in ambito contract: sono recenti gli

arredi realizzati per l'Hotel Gallia di Milano, il Marriot a Francforte, lo Sheraton a Zurigo, in Svizzera, dove sono state arredate anche la sede e le filiali

**L'export ormai caratterizza il 96% del fatturato**

del Credit Suisse. "Pensiamo come un bouquet di mondi, di fette di mercato, che seduciamo di anno in anno, e che

assieme ai clienti tradizionali ci permette di guardare al futuro con serenità, crescendo sia in termini di fatturato che di forza lavoro - aggiunge Antonino Potocco - L'azienda d'altroonde deve investire in giovani preparati e intraprendenti, che ci permettano di affrontare le sfide del futuro, e che devono convivere assieme alle maestranze locali, vera garanzia della qualità dei nostri prodotti. Ed è con tutti loro che anche quest'anno divideremo gli ottimi risultati 2013, riconoscendo ai nostri dipendenti un premio aziendale anche quest'anno." La Potocco S.p.A. quindi, a soli cinque anni dal traguardo del secolo di attività, è un'azienda che ha rivoluzionato il modo di interpretare il mercato diventando partner "problem solver" in grado di dare concretezza alle idee di progettisti e architetti di tutto il mondo, ma allo stesso tempo si attesta sempre di più come marchio di originali creazioni d'arredo totalmente made in Italy. Sono infatti realizzate nell'unità produttiva di Manzano le oltre 40 linee di prodotto: una filiera completamente interna, che garantisce il massimo del controllo e della qualità, e permette al brand di farsi strada all'estero come vero e proprio ambasciatore del "sa-



Antonino Potocco

per fare" italiano nel mondo. Mentre il futuro a medio-lungo periodo vede il Gruppo friulano impegnato in progetti che vedono coinvolte le aree del mondo più in forte espansione economica: l'estremo oriente, in cui aumenta la domanda di prodotti di alta qualità made in Italy, e gli Stati Uniti, dove però le difficoltà da superare sono quelle dovute a un cambio euro-dollaro che gioca a sfavore delle imprese europee.

Gino Grillo

#### CURIOSITÀ

### La collezione Spring al Salone

Potocco spa sarà presente al prossimo Salone del Mobile di Milano con entrambi i suoi brand, ovvero Potocco e Accademia, e presenterà nel suo ampio stand diverse novità di design per entrambi i marchi. Collezione Spring: poltrona Lounge e pouff; design: Bernhardt & Vella Lavorazione e qualità rigorosamente Made in Italy per la collezione Spring firmata Potocco che si completa con la poltrona lounge e il pouff. La poltrona si presenta come un complemento d'arredo comodo ed accogliente, punto d'incontro tra una lounge classica e un divano, e caratterizzata da forme sinuose e avvolgenti con seduta e schienale oversize. La struttura in faggio, lo stesso materiale utilizzato per dare forma anche al Pouff Spring, viene lavorata dalla maestria artigianale dell'azienda. Sempre ampia la gamma dei rivestimenti proposti da Potocco: dalla pelle, all'ecopelle, ai tessuti, tutti disponibili in numerosissime varianti di colori anche accesi e vivaci che ne sdrammatizzano l'immagine. Una linea nella quale emerge con forza l'importanza della qualità dei materiali.

Creatività made in Friuli realizzata con "fette" di Pvc espanso

## IMPRESE

## SLICES

# Design da parete

La rivisitazione moderna di un grande classico della decorazione d'interni, il trofeo di caccia

**D**a una sfida creativa possono nascere un nuovo marchio e un prodotto di successo. Per Slices è accaduto proprio così quando un amico chiede a Raffaele Lodolo, art director e designer, di progettare una testa di cervo da realizzare in legno e appendere alle pareti di casa. È stato allora che Way-out, il team di progettisti friulani formato da Lodolo e Giacomo Vernoni conia SLICES insieme a Giuliano Lazzaro (Elleti - serigrafia e lavorazioni creative): misurano, analizzano e destrutturano la forma del cervo al computer fino ad ottenere una perfetta composizione di sezioni tridimensionali. E così il progetto Slices Head Trophy ha preso vita: si tratta di "fette" (in inglese slices) di PVC espanso che attraverso un facile incastro diventano animali e oggetti di design per la casa, la rivisitazione moderna di un grande classico della decorazione d'interni, il trofeo di caccia. Fatto il cervo, sono bastati un paio di giorni per liberare la creatività e applicare la stessa tecnica per realizzare altri due soggetti, il dinosauro t-rex e l'unicorno. "La sfida è stata quella di trovare la tecnica giusta per scomporre il modello tridimensionale dell'animale in fette che, una volta montate, ne rispettassero forma, proporzioni e bellezza - spiega Lodolo - Ce l'abbiamo fatta e la soluzione è talmente flessibile da rendere replicabile tale tipo di scomposizione ad ogni forma che si desideri realizzare. Montare i prodotti è facile, veloce e divertente anche per i bambini senza l'utilizzo di colle o di alcuna attrezzatura."

Il responsabile della produzione

ne è Giuliano Lazzaro, titolare della Elleti di Remanzacco specializzata in stampa, fustellature, espositori e packaging, che ha studiato a lungo la delicata fase della creazione delle fette.

"È stato un lungo lavoro di test - spiega Lazzaro - prima di tutto la scelta del materiale che doveva essere leggero ma resistente, la calibrazione dei diversi pesi e degli spessori del pvc per garantire la stabilità, poi il taglio e la sagomatura, fino ad arrivare alla perfetta curvatura. Infine la stampa, realizzata con inchiostri UV per evitare che l'esposi-

**La sfida "Trovare la tecnica giusta per scomporre il modello tridimensionale dell'animale in fette che, una volta montate, ne rispettassero forma, proporzioni e bellezza"**

zione ai raggi solari e agli agenti atmosferici alteri nel tempo la cromia." Dopo il cervo, che resta tuttora il best seller delle vendite, e dopo t-rex ed unicorno, Slices ha recentemente lanciato sul mercato il toro e il rinoceronte, altri due grandi classici dei trofei di caccia, il primo più nostrano, l'altro decisamente esotico.

Ovviamente nessun animale è stato "toccato": il rispetto per la natura e per le risorse ambientali sono un caposaldo del progetto che utilizza solo PVC e cartone per le confezioni, materiali 100% riciclabili. Le creazioni di Slices sono state progettate per



essere leggere, facili da appendere e resistenti, tanto che possono essere utilizzate all'interno di case e spazi pubblici, ma anche in terrazze, porticati ed esterni. La creatività è protagonista, non solo nella scelta dei soggetti ma anche nei colori e

**La parte commerciale è affidata al mercato globale della rete con un sito di e-commerce (www.slicestore.it)**

nei decori: la libertà di personalizzazione è grandissima tanto che aziende, ristoranti e negozi iniziano a chiedere edizioni

limitate o personalizzate con i propri colori. La parte commerciale? È affidata al mercato globale della rete con un sito di e-commerce (www.slicestore.it) attraverso cui l'azienda ha iniziato a vendere ad aprile 2013 in Italia e nel resto dell'Europa: gli animali Slices arrivano in un packaging in cartone studiato ad hoc per essere leggero e poco ingombrante.

Il futuro? Ci sono già tanti progetti nel cassetto di Slices: sicuramente ampliare la famiglia aggiungendo altri soggetti tra i classici trofei di caccia, ma non solo. La prossima sfida è aggiungere la luce alle nostre creazioni integrando una fonte luminosa a LED creando così una collezione Slices fatta di oggetti di design che illuminano la casa dando al pro-

## IN CIFRE

## 5 soggetti

2012: anno di nascita del progetto

28: paesi di distribuzione

1391: chilometri dalla località più distante raggiunta con la vendita (Edimburgo)

5: soggetti: cervo, unicorno, t-rex, rinoceronte e toro

34: diversi colori e decori tra cui scegliere

168: numero sagome differenti per completare l'intera collezione

42: pezzi necessari per la realizzazione del modello più complesso

150: ore di lavoro per la realizzazione di ogni nuovo prototipo

55: minuti necessari per la produzione di ogni singolo soggetto

## CURIOSITÀ

## Da Udine a Edimburgo

**Il posto più lontano dove si può incontrare una creazione di Slices? È Edimburgo: tutto ha inizio quando i proprietari di un locale della capitale scozzese iniziano a cercare attraverso il web un finto coccodrillo da appendere alle pareti del loro pub "The safari Lounge". Hanno così trovato il Crocodile Deer, il cervo di Slices stampato "verde coccodrillo" e se ne sono innamorati tanto che alla fine hanno acquistato il cervo in ben tre varianti: Crocodile, Tiger (effetto pelliccia di tigre in perfetto stile safari) e Cheese, giallo effetto formaggio immancabile per un pub scozzese. I tre Slices Head Trophy sono sempre appesi alle pareti all'interno del locale che si trova in Cadzow Place.**



Il cervo Tiger appeso nel locale di Cadzow Place.

dotto una funzione ulteriore a quella puramente decorativa. Il presente promette bene: arrivano richieste da tutte le regioni d'Italia e spesso anche dall'estero e dal nord Europa, segno che design, creatività e qualità Made in Italy continuano ad essere riconosciute ed apprezzate all'estero nonché le migliori armi competitive delle nostre imprese.

## IL MULINO

Artigianato artistico in via Poscolle

## Il made in Friuli in una bottega

**I**l meglio del "Made in Friuli" nel cuore di Udine. Si chiama "il Mulino" ma non è un semplice negozio, si tratta di una vera e propria bottega artigiana che raccoglie il meglio della produzione tipica del Friuli. È una storia che arriva da lontano, e che presto compirà 40 anni. Nel 1974 infatti l'attività ha inizio in un piccolo negozio di Via del Gelsolo. Il nome "il mulino" prende spunto dalla storia di udine. Negli anni '30, lungo la roggia di questa via, funzionava infatti un mulino e da qui l'idea del nome.

Nel 1980 l'attività cambia gestione e passa nelle mani della famiglia Mattiussi che tutt'ora la gestisce. Il primo titolare è stato Domenico Mattiussi, mentre oggi tocca alla giovane figlia, Emma. Nel 1995 "il Mulino" cambia sede e passa nell'attuale negozio di Via Poscolle. Locali più ampi che nelle prossime settimane verranno completamente rimodernati. "È arrivato il momento di cambiare e rinnovare gli interni - spiega Emma Mattiussi - entro l'estate contiamo di offrire ai clienti una bottega tutta nuova". Una Bottega improntata da sempre sulla realtà dell'artigianato artistico della nostra regione per tener vivo il "Made in Friuli", tant'è che negli anni "abbiamo operato un'attenta e scrupolosa scelta qualitativa nei vari settori dell'artigianato friulano. Oggi collaboriamo con una tren-

tina di laboratori artigianali-artistici che hanno sede nelle province di Udine, Gorizia e Pordenone. Articoli che sono l'ideale proposta per un'idea regalo, per confezionare bomboniere e per arredare la casa. Dai tessuti tipici del Friuli alle ceramiche decorate a mano, ai lampadari, agli articoli in cartoccio, le proposte de "il Mulino" restando ancorate alla più antica tradizione friulana, si aggiornano con il passare degli anni e delle mode. "Se un tempo- continua la Mattiussi- tutti avevamo in casa una cucina tradizionale o la taverna- oggi non è più così. E allora anche le suppellettili e l'oggettistica si trasforma. Abbiamo molte proposte ideali per una casa moderna e funzionale".

Da qualche anno è attivo un sito web (www.ilmulinoartigianato.com) utilissimo per far conoscere la bottega e contemporaneamente mettere in contatto i clienti con la proprietà. "Non abbiamo sviluppato la vendita on line- ma se contattati via mail - ci organizziamo per la spedizione dei prodotti richiesti". Ma chi sono i clienti della bottega di via Poscolle? "Non c'è un cliente tipo- spiega la Mattiussi- ma possiamo dire che molto spesso i nostri prodotti vengono portati all'estero. O da chi è emigrato e torna in Friuli, per un breve periodo e poi riparte, o da chi va a trovare amici e parenti, e vuole reg-



**Dai tessuti tipici del Friuli alle ceramiche decorate a mano, ai lampadari, agli articoli in cartoccio**

alare un "pezzettino" di storia e cultura friulana" sempre sul web si può trovare la pagina facebook de "il Mulino" in cui si possono scoprire tutte le ultime novità e le iniziative del negozio come la possibilità di parcheggiare gratuitamente nelle strutture adeguate, dimostrando di aver fatto acquisti all'interno del Mulino.

"Molto importanti sono poi

le attività collaterali con una attenzione particolare all'area di via Poscolle. Una delle arterie principali per l'accesso al centro città, spesso molto criticata, per la scarsa attenzione, e per le diverse attività commerciali che negli ultimi tempi hanno abbassato la serranda."

Obiettivo prossimo, dopo il rinnovo locali, sarà quello di coinvolgere sempre più i giovani a porre l'attenzione sulle qualità dei prodotti del Made in Friuli. Garanzia di qualità e bellezza.

Il mulino, bottega friulana. Indirizzo: Via Poscolle 67, 33100 Udine Tel. +39 0432 295485 Email: info@ilmulinoartigianato.com

Francesco Cosatti

## IN PILLOLE



"Via Poscolle, la gran via". Si chiama così il gruppo su facebook che raduna 32 delle 44 attività presenti in via Poscolle a Udine. Una bacheca virtuale per promuovere i servizi reali dei negozi della via. Un modo più facile per far conoscere i servizi e aiutarsi tra i vari commercianti. E tra questi ovviamente anche il Mulino.



Una chicca in vendita al Mulino sono i tessuti che provengono dalla Carnia, secondo l'antica tradizione, e che tra il 1700 e il 1800 diventa una delle principali attività svolte in quelle zone. In quel periodo infatti in ogni casa funzionava almeno un telaio. Oggi il meglio della produzione dei tessuti della montagna friulana si trova in vetrina a "il Mulino".

Dal Kosovo al Friuli: i pregiudizi iniziali dei clienti e l'attesa del ricongiungimento con la moglie

## IMPRENDITORI STRANIERI, GIOVANI E...

**BUJAR HOXHA**

# Una storia di coraggio

L'azienda fa lavori di tinteggiatura, ma anche interventi in cartongesso e cappotti per le case

**Alberto Rochira**

**D**a giovanissimo faceva il carrozziere. Fino a 18 anni, nel suo Kosovo, era rimasto in quel settore. Poi il trasferimento in Italia e l'arrivo in Friuli. "Qui ho iniziato a lavorare come operaio in alcune imprese edili e mi sono appassionato a questo mestiere", racconta Bujar Hoxha, 28enne artigiano giunto nove anni fa a Udine dalla città di Marali, provincia di Malisheva, dove è nato, e oggi imprenditore di successo.

Pittore edile, Bujar è il titolare dell'omonima ditta con sede nel capoluogo friulano, in via Pradamano 67. Una storia d'intraprendenza e di coraggio, la sua, anche se non vuole essere considerato "fuori dal comune".

"Ci sono tanti altri kosovari qui in Friuli - spiega -, tra cui moltissime brave persone che si danno da fare come me". Lui, comunque, insieme ad altri connazionali manda avanti da quattro anni un'attività in proprio e ha progetti di espansione.

La ditta edile, che si può contattare al numero 389 4339912, è attualmente composta dal titolare e tre dipendenti, più due artigiani che collaborano in modo fisso. Una piccola squadra di giovani (tra i 25 e i 32 anni) e qualificati professionisti del colore e non solo, dato che l'impresa Hoxha esegue lavori di tinteggiatura, ma anche interventi in cartongesso, pavimenti e cappotti per le abitazioni.

"Qualche pregiudizio all'inizio lo abbiamo dovuto affrontare - confessa Bujar -, perché c'erano dei privati che tendevano a non fidarsi di una ditta di stranieri". Tuttavia, il giovane Hoxha, oggi iscritto alla Confartigianato udinese, ama le sfide e quindi lavorando so-



**Da giovanissimo faceva il carrozziere. Fino a 18 anni, nel suo Kosovo, era rimasto in quel settore. Poi il trasferimento in Italia e l'arrivo in Friuli.**

do si è guadagnato un "parco clienti" molto nutrito (oltre un centinaio al momento) tra la città e la provincia.

"Quando le persone vedono che lavori bene - continua Hoxha -, allora si fidano e continuano a chiamarti. Adesso posso dire che ci sono clienti che si fidano di noi anche

### CURIOSITÀ

## Il pallino del geometra

**C**ustodiva da tempo un sogno nel cassetto, Bujar Hoxha. Ora ha deciso di mettere i ferri in acqua per trasformarlo in realtà. "Vorrei iscrivermi presto all'istituto tecnico - spiega - per diventare un geometra". Nel suo Paese, Hoxha ha frequentato le scuole medie e medie superiori fino al primo biennio. Vorrebbe ora continuare il percorso scolastico all'istituto tecnico Marinoni di Udine, dove è già andato a informarsi. "Spero che il biennio che ho frequentato

nel Kosovo sia riconosciuto e dunque di potermi iscrivere al triennio", dice il giovane artigiano. Bujar aspira alla maturità tecnica perché "questo mestiere mi piace molto, ma voglio migliorare - aggiunge -, perché il cliente sia sempre più soddisfatto del mio operato". Da sempre il giovane artigiano coltiva la sua passione, alimentandola con il desiderio di imparare. "Fino ad oggi - dice - ho sempre continuato ad aggiornarmi professionalmente attraverso i corsi offerti dai principali fornitori della mia azienda. Ci sono sempre nuovi prodotti che si affacciano sul mercato - continua -, ma per usarli bene è necessario conoscere alla perfezione le tecniche d'impiego".



tori della mia azienda. Ci sono sempre nuovi prodotti che si affacciano sul mercato - continua -, ma per usarli bene è necessario conoscere alla perfezione le tecniche d'impiego".

più che degli artigiani italiani. Molti non esitano ad affidarci dei lavori - prosegue -, chiedendo poi a noi di individuare i colleghi italiani da coinvolgere eventualmente".

Bujar Hoxha, insomma, ne ha fatta di strada, anche se punta a ingrandirsi ancora. "Nonostante la crisi, il 2013 per noi è andato molto bene - precisa - e anche questo 2014

è partito con ottimi auspici. Siamo cresciuti e pensiamo di continuare a farlo, dunque sto pensando di trasferirmi in un capannone più grande". Dell'Italia e del Friuli, Bujar dice:

### IN CIFRE

Oltre 100 clienti in 4 anni

Titolare Bujar Hoxha:

vive da 9 anni in Friuli

impresa edile: 4 anni di attività

1 sede (Udine) - 100 metri quadrati

3 dipendenti

2 artigiani - collaboratori fissi

oltre 100 clienti

10 fornitori

"Mi sono sentito accolto molto bene in questo Paese". Del carattere dei friulani, poi, ha capito tutto. "Qui fai un po' di fatica prima di essere considerato 'amico' - afferma -, ma una volta che hai superato l'esame, allora le persone si fidano di te completamente e

quale sta per raggiungerlo in Italia. "Andremo probabilmente ad abitare a Gorizia - spiega Bujar -, anche se l'attività la manterrò qui a Udine". In città, infatti, la ditta cura anche la manutenzione di diversi condomini e conta numerosi clienti. "Inizialmente non eravamo conosciuti e molto abbiamo fatto attraverso il passaparola - spiega Hoxha -, ma adesso siamo noti e sempre più apprezzati". Perché rivolgersi a loro? "Siamo precisi, puliti e piuttosto veloci", risponde Bujar, evidenziando che la sua squadra "può completare il cappotto di una casa, anche grande, nell'arco di un solo mese".

Della sua patria, il Kosovo, Bujar dice: "Un luogo a cui sono legato, di gente buona e rispettosa, ma non ci sono le condizioni economiche e politiche per ritornare". Così i suoi figli, quando arriveranno, "nasceranno qui in Friuli, una terra dove mi sono trovato molto bene".

**Anche i collaboratori sono kosovari. "All'inizio i privati non si fidavano di noi, poi il lavorare sodo ci ha salvati". E nel futuro l'idea di trasferirsi in un capannone più grande**

questa è una bellissima soddisfazione".

Nell'immediato futuro, il ricongiungimento con la giovane moglie Gentiana, 22 anni, (si sono sposati in agosto), la

### COOPERATIVA SPRINT

Servizi anche per adulti e diversamente abili

## Educazione, sport e giochi Il mondo per i bambini

**S**ono sportivi, dinamici e abituati alle sfide i soci fondatori della Cooperativa Sprint. Con questo spirito, nel 2012, hanno deciso di intraprendere una nuova strada imprenditoriale, per strutturare la professionalità acquisite (la laurea in scienze motorie). Dall'idea di Laura Marcon, Nicola Di Fant e Tamara Tosoni, soci fondatori, è nata la Cooperativa Sprint. Non avevano ancora compiuto trent'anni ma già partivano con le idee chiare. Per valorizzare le attitudini professionali in ambito sportivo, educativo e ricreativo, decisero di costituire una cooperativa. Con l'idea di contribuire tutti allo stesso modo hanno optato per la cooperativa, in grado di offrire servizi educativi, assistenziali e sportivi ai minori, ai disabili, agli anziani e a soggetti in situazione di disagio o di svantaggio. Come ha spiegato Laura, il punto di forza della cooperativa è il lavoro con i bambini. La cooperativa si propone, infatti, di realizzare dei corsi multidisciplinari di educazione motoria e sportiva, nelle scuole primarie e secondarie di primo grado, che

mettono al centro la figura del bambino con tutte le sue aree di apprendimento: motorie, verbali, cognitive, affettive e relazionali, utilizzando lo strumento più naturale ed istintivo: il gioco. Per l'anno scolastico in corso, è stato attivato un progetto con l'Istituto Comprensivo di Fagagna e, lo scorso anno a San Daniele. I centri estivi hanno richiamato oltre 400 bambini. E notevole apprezzamento hanno registrato anche i centri sulla neve. Anche se la maggior parte delle attività si concentra sull'attività sportiva, organizzando anche corsi di judo e danza, la cooperativa propone anche i corsi di lingua per adulti, inglese, tedesco e spagnolo. Prossimamente entrerà nel team anche una psicologa, che permetterà alla cooperativa di offrire anche un servizio di psicomotricità.

E ci sono ancora altre idee da sviluppare. Ma quale consiglio può dare una giovane imprenditrice a un aspirante imprenditore che vuole mettersi in gioco? "Ci vuole - ha spiegato la presidente Laura - tanta voglia di lavorare e occor-

re saper fare tanti sacrifici. Ci vuole tanto lavoro e tanto impegno, occorre fare tanto per essere ripagati".

Parte importante del lavoro, viene offerto anche con il doposcuola, come ha spiegato Nicola Di Fant. La Cooperativa ha avviato anche un'attività che si chiama "Spazio Dumas", per i bambini con più di 3 anni. Perché questo nome? Lo "Spazio Dumas" è un centro d'incontro e di socializzazione per bambini con più di 3 anni, in cui poter stare assieme con altri bimbi, e loro genitori, confrontarsi ed accrescere le proprie competenze. Il nome richiama il celebre Alexandre Dumas (24 luglio 1802-5 dicembre 1870), scrittore e drammaturgo francese, maestro del romanzo storico e del teatro romantico, autore del capolavoro dei "Tre Moschettieri", caratterizzato dal motto: "uno per tutti, tutti per uno". Inoltre il simbolo della Società Cooperativa Sociale Onlus è il ghepardo, che in un dialetto africano si dice "Duma" ed "S" sta per "Sprint". Duma è un film diretto basato su un libro autobiografico ambientato nel Sudafrica. La storia narra di



Laura Marcon

un cucciolo di ghepardo che resta orfano e che viene soccorso da una famiglia di contadini, che lo salvano e lo accompagnano verso la vita da adulto. Lo spazio vuole essere proprio questo: un luogo dove poter accogliere ed aiutare i bambini a crescere e proiettarsi verso un futuro armonioso.

Tra i progetti c'è poi la volontà di aprire un nuovo servizio sperimentale per la prima infanzia.

Mara Bon



### IN CIFRE

400 bambini nei centri estivi

Anno di costituzione 2012

Soci fondatori 3

Soci attuali 7

Attività svolte Attività motorie e sportive per scuole, scuole di lingue, judo, danza, centri estivi, centri sulla neve, doposcuola

Bambini coinvolti centri estivi 400

Sede legale Fagagna, via Vindumie, n. 1

Sito internet www.cooperativasprint.it

Mail cooperativa.sprint@gmail.com


[www.studioimage.net](http://www.studioimage.net)

## Se non comunichi non esisti

Questo è lo slogan di studioimage.net di Tavagnacco (UD), l'Agenzia di comunicazione efficace del nord-est, giovane e dinamica, che si propone con successo a Enti e Aziende con una formula nuova, che si adatta ai tempi e alla continua evoluzione.

"La business strategy dell'Agenzia si basa su un team dinamico e articolato, personalizzato per ogni Azienda secondo gli obiettivi da raggiungere" - ci spiega Guzzo Andrea, manager dello studio - "ogni cliente ha esigenze proprie, secondo i prodotti o i servizi che propone, i mercati, le dimensioni e le capacità d'investimento".

### Come funziona quindi il vostro metodo?

"L'Azienda entra nel nostro essere e noi nel suo percorso. È soprattutto una questione di condivisione. Nello studio e pianificazione delle strategie coinvolgiamo i professionisti del nostro team, creativi ed esperti di web, media, social, ecc. Gli incontri sono emozionanti e stimolanti. Nascono ed evolvono idee nuove, intrecciate e integrate nei diversi ambiti della comunicazione."

### Ci parlava prima di un team personalizzato.

"Sì. Idee e strategie definiscono le pro-



fessionalità che compongono team per svilupparle e metterle in atto"

### Come riuscite a coordinare tante professionalità?

"Scegliendo solo professionisti seri, preparati e propositivi, aperti a nuove sfi-

de, entusiasti nel partecipare a progetti sempre nuovi, ricchi e dinamici, dove le idee sono la base e le creazioni la struttura portante".

### Riuscite sempre a raggiungere gli obiettivi?

"Il successo dei nostri clienti coincide con il nostro. Impegno, passione e precisione portano sempre al risultato." - continua Andrea - "La comunicazione non è una scienza certa. Le Aziende seguite, anche in periodo di crisi, hanno aumentato il loro fatturato, in alcuni casi anche oltre le aspettative."

### Quali sono gli strumenti più utilizzati?

"Social Media Marketing, Web, Realtà Aumentata, Design Creativo, spesso integrati ad altri più tradizionali e con il supporto di azioni da Ufficio Stampa" - ci risponde Andreina Nonini, co-fondatrice e Art Director di studioimage.net - "Gli strumenti, le possibilità e le interazioni possibili sono tantissime e ci consentono di creare azioni uniche, virali, su misura per ogni Azienda e anche per questo più efficaci."

Due fondatori, un approccio diretto e in prima persona. Due esperienze diverse, uguali nella filosofia e nella tenacia costruttiva, diversi nell'animo e nella professionalità. Andrea Guzzo, tecnico, razionale, preparato e Andreina Nonini, creativa, artista, sensibile. Una coppia eterogenea e affiatata, un referente unico per le Aziende, che hanno sempre bisogno di farsi vedere e conoscere, di comunicare la loro esistenza.

STUDIOIMAGINE VISUAL DESIGN  
VIA FERMI, 55, 33010 TAVAGNACCO UD  
GSP: N 46° 06.413' E 13° 13.495'  
T. +39.0432.571499  
INFO@STUDIOIMAGINE.NET  
[www.facebook.com/StudioImageVisualDesign](http://www.facebook.com/StudioImageVisualDesign)

*Venite a scoprire la nostra brillante qualità*

Carat 0,30  
Color D  
Clarity VS 1  
Prezzo € 850

Carat 0,50  
Color D  
Clarity VS 2  
Prezzo € 2.085

Carat 0,40  
Color D  
Clarity VS 2  
Prezzo € 1.290

*ti aspettiamo  
in negozio con  
l'intera collezione...*



**VRBANO**  
Gioielleria

PIAZZA DEL TRATTATO, 2 - CAMPOFORMIDO - TEL 0432 662614  
[WWW.URBANOGIOIELLI.COM](http://WWW.URBANOGIOIELLI.COM) - [INFO@URBANOGIOIELLI.COM](mailto:INFO@URBANOGIOIELLI.COM)

Un aiuto concreto per avviare nuove attività

## DONNE IMPRENDITRICI

UNIONCAMERE NAZIONALE

## Finanziamenti "rosa"

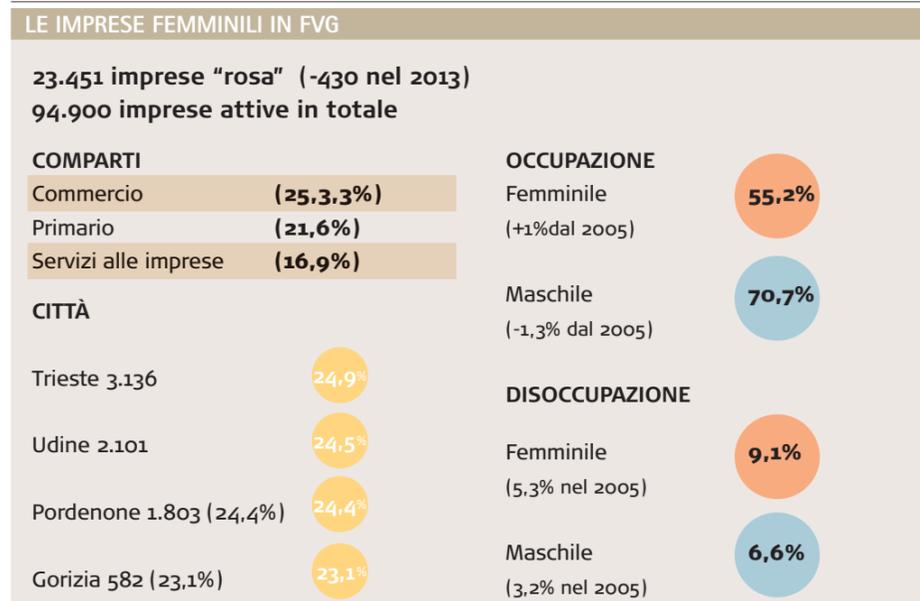
Nuova sezione speciale del Fondo di Garanzia, iniziativa a supporto delle imprese femminili

Chiara Pippo

Garanzia diretta, cogaranzia e controgaranzia a sostegno dei finanziamenti richiesti dalle imprese femminili, per accrescerne le possibilità di avvio, crescita o consolidamento. A permetterle è la Sezione speciale "Presidenza del Consiglio dei Ministri, Dipartimento per le Pari Opportunità" del Fondo di Garanzia per le Pmi, dedicata espressamente alle imprese "rosa". Tramite Unioncamere nazionale, sono 18 le Cciao, e tra esse Udine, attive nel promuovere l'iniziativa, anche grazie alla collaborazione del Comitato imprenditoriale femminile insediato nell'ente. Le risorse della Sezione Speciale ammontano a 20 milioni di euro (10 mesi a disposizione dal Mise, 10 dal Dipartimento per le Po) e il 50% della dotazione è riservata alle nuove imprese.

L'iniziativa prevede modalità semplificate di accesso al Fondo: la prenotazione della garanzia o controgaranzia direttamente da parte dell'impresa beneficiaria, la priorità di istruttoria e di delibera, l'esenzione dal versamento della commissione una tantum al Fondo e la copertura della garanzia fino all'80% sulla maggior parte delle operazioni. «Dopo le sezioni speciali a sostegno dell'internazionalizzazione, che ci hanno visto tra i primi e convinti aderenti - spiega il presidente camerale Giovanni Da Pozzo -, promuoviamo anche questa nuova iniziativa nazionale.

La Sezione per l'imprenditoria femminile assicura una modalità ulteriore e più agevole, con la forza dello Stato alle spalle, affinché le imprenditrici possano ottenere finanziamenti utili ad avviare l'impresa o a concretizzare nuove attività e sfide». Proprio in occasione dell'8 marzo è stata promossa l'iniziativa, per cui sul territorio friulano è possi-



bile ottenere informazioni al Punto Nuova Impresa Cciao, allo 0432.273539 o via mail nuovaimpresa@ud.camcom.it. In ogni caso, sul sito <http://www.fondidigaranzia.it/femminili.html> sono evidenziate tutte le caratteristiche delle Sezione speciale e le modalità per prenotare la garanzia.

Le imprese femminili in Fvg - Secondo le recenti rilevazioni del Centro studi Unioncamere Fvg, aggiornate al 31 dicembre 2013, la regione si attesta poco sopra la media italiana con il 24,7%: 23.451 imprese "rosa" su 94.900 imprese attive in totale. Le aziende femminili attive sono però diminuite dell'1,8% (-430 unità) nel 2013, di più rispetto al Nordest (-0,93%; -2.187 unità) e all'Italia (-0,91%, 11.510 unità).

Sempre stando a fine 2013, i comparti "preferiti" dalle imprese femminili sono si sono rivelati commercio (25,3%); primario (21,6%) e servizi alle imprese (16,9%). Per quanto

riguarda il "peso" sul totale, il 50% delle imprese impegnate nei servizi alle famiglie è formato da imprese femminili, che sono anche il 37% del to-

**Garanzia diretta, cogaranzia e controgaranzia a sostegno dei finanziamenti richiesti dalle imprese femminili, per accrescerne le possibilità di avvio**

tale di imprese nei servizi di ospitalità e ristorazione (37% sul totale).

Quanto alla natura giuridica, le imprese "rosa" sono soprattutto imprese individuali (il 70% delle attive). Il 18,6% sono società di persone e il 9,9% società di capitale.

Volendo stilare una sorta di classifica delle città regionali

con più imprese "rosa", in testa troviamo Trieste con 3.136 imprese femminili (24,9%), quindi Udine con 2.101 (24,5%), Pordenone con 1.803 (24,4%) e Gorizia con 582 (23,1%).

Infine, il mercato del lavoro, visto in prospettiva di genere. Anche a fine 2013 l'occupazione femminile è inferiore a quella maschile: il tasso di occupazione si attesta sul 55,2% contro il 70,7% di quello maschile.

Ma dal 2005 il tasso d'occupazione femminile, pur con alti e bassi, in definitiva è lievemente cresciuto (poco più di un punto, dal 54%), mentre quello maschile è diminuito: era al 72% nel 2005. Parimenti si muove il tasso di disoccupazione, con quello femminile più elevato di quello maschile: nel 2013 il 9,1%, contro il 6,6% di quella maschile. Entrambe le percentuali sono peraltro praticamente raddoppiate dal 2005, quando la disoccupazione maschile era del 3,2% e quella femminile del 5,3%.

## LA CURIOSITÀ

## La sceneggiatrice di tarocchi

L'esistenza di sceneggiatori di cinema, teatro e fumetti è nota; meno lo quella degli sceneggiatori di tarocchi. Eppure ce n'è una a Udine, Floreana Nativo Fiorica, che venerdì 7 marzo ha presentato alla Feltrinelli il suo ultimo lavoro. Dopo i "Tarocchi delle principesse" nel 2010 e i "Tarocchi del fuoco" nel 2011, la Nativo ha sceneggiato il mazzo "I Tarocchi del Femminile Sacro": un viaggio, frutto di tre anni di ricerche, sulla figura della Grande Madre dai Sumeri, agli Egizi, ai Greci, ai Romani.

A spiegarci che cosa faccia una sceneggiatrice di tarocchi è la stessa Nativo:

«Il mio compito è quello di descrivere le 78 carte sulla base delle mie ricerche, perché a ciascuna corrisponde un mito con una precisa simbologia: e sulla base di queste lavora il disegnatore». In questo caso Franco Rivoli, che già aveva collaborato con lei per i Tarocchi del Fuoco. «È necessaria un'intesa particolare con il disegnatore - afferma -; ne ho rifiutati tre, perché non la sentivo». La Nativo è arrivata a questa "professione" quasi per caso e per passione, dopo aver inviato un suo romanzo alla casa editrice Lo Scarabeo di Torino. Da lì la proposta di sceneggiare un mazzo, al quale ne sono seguiti altri due. Per fare questo mestiere è necessaria una profonda conoscenza della mitologia, delle culture antiche, dei Tarocchi e della loro storia: «Fino al 1700 erano

solo carte da gioco - spiega la sceneggiatrice -, solo con l'esoterista francese Etteila sono state attribuite loro facoltà divinatorie». Nonostante ciò, non sono solo gli appassionati di divinazione a cercarli: «Molti sono semplici curiosi, oppure collezionisti: i mazzi sono spesso delle vere e proprie opere d'arte, grazie alle immagini raffinate



e al significato che racchiudono». Un mercato che si estende soprattutto all'estero, in primo luogo Stati Uniti, e meno contenuto di quanto si possa credere: la prima edizione dei Tarocchi del femminile sacro sarà stampata in 5000 copie, con opuscolo esplicativo multilingue. Il titolo per il lancio è già stato pensato in inglese, Tarots of the sacred feminine: un chiaro indizio di come l'opera della Nativo e Rivoli sia proiettata oltre i confini nazionali.

Chiara Andreola

ALESSANDRA VERONA | Gazel è presente in oltre 330 negozi in Italia e nel mondo

## La moda originale e ironica

Quando parla della sua azienda, lo fa in modo lieve e chi la ascolta ha la sensazione che occuparsene lo sia altrettanto. Forse dipende dal suo passato di danzatrice classica o forse, più semplicemente, dal fatto che ama talmente il suo lavoro da non avvertire la fatica. Lei è Alessandra Verona, deus ex machina di Gazel (Udine - Via Molin Nuovo 39), una delle realtà emergenti più interessanti nel settore dell'abbigliamento e degli accessori coordinati. In verità, le sue giornate sono un caleidoscopio di impegni e appuntamenti, un rutilante accavalarsi di decisioni da prendere e viaggi da organizzare, un magmatico evolversi di progetti e idee senza soluzione di continuità. Il tutto funziona benissimo, grazie a un consolidato team a maggioranza femminile che integra competenze diverse e attitudini differenti in un'alchimia senza sbavature. Nata nel 2001 e inizialmente focalizzata solo sulla produzione di accessori, oggi il marchio Gazel (che in africano significa bella ragazza) è presente in oltre

330 negozi in Italia e nel mondo e "pur proponendo un abbigliamento comodo, adatto a tutte le donne - spiega Alessandra - si contraddistingue per l'originalità condita con un pizzico di ironia. Una scelta che ha caratterizzato le mie produzioni fin dall'inizio e che si è rivelata vincente. Non è facile entrare in un mercato sempre molto affollato come quello dell'abbigliamento e degli accessori, bisogna trovare il "quid" indispensabile per distinguerti, evitando però gli eccessi". Un dna leggermente contaminato dall'arte del commercio Alessandra di sicuro ce l'ha, visto che sua madre Nella di cognome fa Arteni, ma il suo sbarco in questo settore arriva alla fine di un percorso decisamente inusuale visto che la sua passione e il suo lavoro era la danza. La vita è strana, si sa, e a volte, quando meno te l'aspetti ti propone alternative a ciò che stai facendo del tutto inaspettate, ma magari altrettanto soddisfacenti. E così è stato per Alessandra che agli inizi del secondo millennio ha avviato Gazel. Difficoltà e ostacoli ce ne sono stati, eccome,



e d'altronde fa parte del gioco ma, diciamo così, si è trattato sempre di "ordinaria amministrazione". "Devo essere sincera - precisa - i risultati, in gran parte, sono il frutto della qualità delle persone che lavorano con me, a cominciare da Nicoletta Marcigotto, un vero "colonnello" nella gestione dei fornitori e una bravissima regista per quanto riguarda gli acquisti, proseguendo con Valentina, Fabio, Stefano, Enrica, Anna, Elena e Laura. Una squadra strepitosa, a cui si aggiunge Valentina Springolo, la stilista che ha curato insieme a noi già quattro collezioni". Quando sia curiosa e strana la vita, che bene o ma-

le riporta costantemente in primo piano le radici di ognuno di noi, lo conferma proprio la collaborazione con Valentina Springolo. "Ha inviato il suo curriculum, io l'ho trovato interessante - ricorda Alessandra - e ho fissato un incontro. Viste e piaciute come si suo dire. Soltanto dopo ho scoperto che è di origini friulane, ma vive in Veneto e ha sempre lavorato fuori dal Friuli Venezia Giulia". Design prettamente italiano per le collezioni di Gazel, ma produzione internazionale. I fornitori, infatti, sono anche francesi, pakistani, indiani, coreani, accuratamente selezionati durante i viaggi che Alessandra, periodicamente, compie proprio per questo.

«Dei veri e propri tour de force ("in quattro giorni vado e torno da New Delhi" conferma serafica) durante i quali approfitta - si fa per dire - delle tante ore d'aereo per leggere, l'altra sua grande passione, e guardare film. Con 11 uffici di vendita (di cui 9 in Italia, uno in Grecia, uno in Grecia e uno in Spagna), Gazel nel 2013 ha raggiunto un fatturato di 2 milioni 238 mila euro, con un incremento costante. "Quest'anno, se-



condo me - precisa Alessandra - un leggera flessione forse potrà esserci perché la crisi, è inutile nascondere, è ancora in corso e non soltanto in Italia. E' un se-

**Design prettamente italiano per le collezioni, ma produzione internazionale. I fornitori arrivano anche dal Pakistan**

gnale da non sottovalutare, certo, ma non drammatizzo troppo. Preferisco guardare avanti e puntare ad allargare il mercato. Penso agli Stati Uniti, per esempio,

un Paese che, per quanto riguarda la moda ci è concettualmente vicino, a differenza di altri come la Russia, dove il brand domina incontrastato. Sono consapevole che ciò richiede un cambio radicale della nostra strategia commerciale e mi sto preparando ad affrontarlo. Vorrei riuscire a trovare un esperto in questo ambito, però, perché mi rendo conto che il fai da te non sempre paga, anzi, a volte è molto pericoloso. Non è un'impresa facile: chi trova questi profili professionali, se li tiene stretti, soprattutto se sono bravi, perché rappresentano un elemento veramente strategico, soprattutto per un'azienda in espansione. Ma sono sicura che ce la farò, e magari...sarà femmina".

Raffaella Mestroni



**digas**

**SERVITI CON CALORE**



GPL  
serbatoi



GPL  
bombole



GASOLIO  
riscaldamento



GASOLIO  
autotrazione



GASOLIO  
agricolo

EMPORIO/ADV

Da oltre 50 anni **Digas** offre ai privati e alle aziende **gas GPL** e **gasoli per riscaldamento, autotrazione e agricoltura**, prodotti che garantiscono sicurezza e rispetto per l'ambiente. Marchio di qualità, Digas si distingue per un **servizio completo** di assistenza, interventi tecnici di emergenza e consegna rapida.

**DIGAS s.r.l.**

via Udine, 21\_33010 Colloredo di M. A. (UD)

T 0432 889666\_F 0432 889775

e-mail: info@digas.it

Filiale:

via O. Bravin, 96\_30023 Concordia Sagittaria (VE)

T 0421 270411\_F 0421 275341

e-mail: digasconcordia@digas.it

concessionaria



**AgipGas**

**Mfabio**

**Fabio Martinuzzo**  
PITTURE - DECORAZIONI & RESTAURI



LA DITTA MARTINUZZO RIPRISTINA, RESTAURA E ARREDA, DAGLI STUCCHI ALLE PITTURE DAI TENDAGGI ALLE CARTE DA PARATI



CONTRACT IN ITALIA E ALL'ESTERO



Via Ungaresca 46 - 33070 BRUGNERA (PN) Tel. / Fax 0434 623448  
Cell. 335 1220566 - Cell. 337 242151 - E-mail: fabio.martinuzzo@libero.it



MD Systems Srl  
Viale Venezia n.165/1  
33033 Codroipo (UD)

+39 0432.901277  
info@mdsystems.it  
www.mdsystems.it

**VERA SICUREZZA AL MIGLIOR PREZZO**



Progettazione e installazione sistemi di sicurezza professionali  
Videosorveglianza • La prima vera videosorveglianza in cloud computing  
Sicurezza pubblica • Reti cablate, sistemi wireless e ponti radio  
Antifurto • Perimetrali • Analisi video  
Detrazioni fiscali • Servizi di sicurezza  
Collegamento pronto intervento • Teleassistenza  
Consulenze • Video forensics

**NUOVA TECNOLOGIA WIRELESS**

**NUOVA FORZA ALLA TUA SICUREZZA**

La centrale via radio gestisce **fino a 64 zone**  
Straordinaria portata via radio **fino a 2 Km**  
Il sistema è **BI-DIREZIONALE**  
Utilizza uno spettro di **frequenza multiple**  
Ampia gamma di accessori

È superiore perchè immune alle interferenze  
Potente sistema di diagnostica e possibilità di gestione remota  
Puoi verificare gli eventi d'allarme direttamente sullo SmartPhone

**APPROFITTA DELLA DETRAZIONE DEL 50%**

100 milioni di ricapitalizzazione e nuove strategie per "riaffermare il legame della Banca con il territorio"

## L'INTERVISTA

CRISTIANA COMPAGNO

# Mediocredito, anno zero

Nel triennio 2014-2016 si prevede di mettere a disposizione delle imprese oltre 1,4 miliardi di Euro

Tiziana Melloni

**"D**obbiamo lavorare per riaffermare il legame della Banca con il territorio". Parola di Cristiana Compagno da poco alla presidenza di Mediocredito. Ecco quale sarà il progetto. **Presidente da nemmeno un paio di mesi, qual è la situazione che ha trovato in Mediocredito?**

Dal punto di vista economico, il risultato del 2013 sarà ancora negativo in relazione all'elevata incidenza del costo del rischio di credito, fenomeno questo che caratterizza l'intero sistema bancario italiano e impone significativi accantonamenti prudenziali che incidono negativamente sul profilo patrimoniale della banca. Il risultato economico netto del 2013 (preconsuntivo) evidenzia infatti una perdita stimata di circa 60 milioni di Euro. Il bilancio sarà comunque approvato a fine aprile. Una situazione certamente difficile ma che non ci ha scoraggiato, anzi.

**Quindi come muoversi?**

Trasparenza e rigore sono stati il nostro motto.

Innanzitutto abbiamo messo mano al piano di sviluppo analizzando e aggiornandolo in ogni dettaglio. Nel corso dell'analisi abbiamo rilevato che le sofferenze sono riconducibili in larga misura ai crediti concessi dalla banca in Veneto prima del 2010. Abbiamo messo in atto un processo di valutazione rigorosa del portafoglio crediti che ha portato alla revisione dei criteri utilizzati e ha ulteriormente stimolato azioni prudenziali di copertura. Abbiamo poi identificato con chiarezza la situazione e de-



finito un piano di sviluppo orientato al rafforzamento dell'Istituto e all'ampliamento dell'offerta di credito e servizi alle imprese, perché siamo convinti di poter essere ancora uno strumento utile allo sviluppo per le aziende del Friuli Venezia Giulia.

**Quindi la ricapitalizzazione è stata una necessità?**

Direi che è fondamentale se si vuole restituire a Mediocredito il ruolo di cinghia di trasmissione delle politiche economiche regionali. La necessità di trovare almeno 100 milioni di Euro, ripartiti nel triennio 2014-2016, consentirebbe di supportare adeguatamente lo sviluppo della banca e rispettare i requisiti previsti da Basilea III (tradotto significa avere un total capital ratio di almeno il 10,50%, ndr). La Regione

sta già facendo la sua parte e abbiamo iniziato a lavorare anche con gli altri soci della banca secondo le modalità previste (ndr La Regione ha appena stanziato 23 milioni e ne ha in programma altri 77, a seconda di quanto vorranno eventualmente sottoscrivere i soci dell'Istituto).

**Trasparenza e direi anche tempestività?**

È evidente che ci sia la necessità di attuare con tempestività e determinazione, aggiungerci, idonee iniziative strategiche al fine di permettere a Banca Mediocredito di conseguire nuovamente quegli equilibri economici e patrimoniali venuti meno negli anni più recenti. Dobbiamo lavorare alacremente per riaffermare il legame della Banca con il territorio, fornendo alle

imprese della nostra Regione gli strumenti necessari per sostenere gli investimenti e la crescita. Ritengo che questo Istituto possa continuare a essere quel

**Il piano di sviluppo: un network operativo con le banche locali, offerta di prodotti di credito agevolato, di export finance e l'offerta di servizi finanziari agli Enti locali'**

punto di riferimento che il tessuto economico regionale e le istituzioni ci chiedono di essere.



**Quali sono i punti chiave del piano di sviluppo?**

Vogliamo iniziare dallo sviluppo di un network operativo con le banche locali, ampliare l'offerta di prodotti di credito agevolato, di export finance e l'offerta di servizi finanziari agli Enti locali. A questo aggiungeremo un nuovo servizio di consulenza finanziaria di eccellenza alle imprese e l'offerta di prodotti creditizi a copertura del fabbisogno di capitale circolante per la tradizionale clientela della Banca. Stiamo pensando anche ad operazioni di factoring su crediti nei confronti delle imprese fornitrici in particolare delle PA e a come implementare l'offerta di prodotti di raccolta diretta on-line.

**Pa ma anche imprese, nel piano strategico si parla chiaramente di essere banca del territorio, quali iniziative state mettendo in campo?**

Nel triennio 2014-2016 prevediamo di mettere a disposizione delle imprese del Friuli Venezia Giulia nuovo credito per oltre 1,4 miliardi di Euro ricercando anche di ampliare la clientela ser-

vita. Abbiamo appena iniziato ma abbiamo le idee chiare.

**Ci racconti.**

Avremo a disposizione un nuovo plafond da 80 milioni di euro concesso dalla Banca Europea per gli Investimenti (BEI) che sarà destinato all'erogazione di nuovo credito a medio termine alle PMI del Friuli Venezia Giulia sia con finanziamenti ordinari sia per il co-finanziamento di operazioni attivate con fondi agevolati della Regione. Sono fondi, già utilizzati con profitto in passato, con i quali stimiamo di poter generare un effetto sul PIL del Friuli Venezia Giulia di oltre 870 milioni di Euro.

Ci sono poi le agevolazioni nell'ambito della cosiddetta "Nuova Sabatini", un pacchetto di misure (di origine statale, ndr) di sostegno alle micro, piccole e medie imprese, che prevede la concessione di finanziamenti per investimenti in macchinari, impianti, beni strumentali e attrezzature ad uso produttivo, nonché per investimenti in hardware, software e tecnologie digitali.

Accanto alle misure di consolidamento ed espansione dei volumi di credito saranno anche attuate importanti azioni di razionalizzazione e qualificazione degli assetti operativi e delle Risorse umane di Banca Mediocredito che comprenderanno, tra l'altro, una riduzione delle spese amministrative del 20% e un ampio programma di formazione tecnica e manageriale; il rispetto del paradigma strategia-struttura richiede, infatti, una coerenza delle risorse e degli assetti rispetto agli obiettivi perseguiti dalla Banca.

## LA NOVITÀ

Un nuovo modo di fare impresa raccontato a Friuli Innovazione

# "Vi spiego la nuova frontiera dell'equity crowdfunding"

**U**n nuovo modo di fare impresa. È una formula che, in futuro, ha margini di crescita esponenziali. Si tratta dell'equity crowdfunding, attività sempre più diffusa a livello mondiale e caratterizzata dall'essere rivolta online a un elevato numero di destinatari: viene offerta, in sintesi, la possibilità di diventare soci e finanziatori di un'azienda, offrendo strumenti partecipativi al capitale di rischio. L'Italia è all'avanguardia: soltanto da noi e negli Stati Uniti, finora, l'equity crowdfunding è stato regolamentato con norme ben precise. Udine ha ospitato il 18 febbraio, nel contesto dell'incontro "Strumenti di supporto allo start up d'impresa" nella sede di Friuli Innovazione, uno dei "guru" in materia. Si tratta di Matteo Piras, commercialista livornese che, assieme a due colleghi - Carlo Piras di Cagliari e Alessandro Scutti di Roma -, ha dato vita a StarsUp (www.startsup.it), primo soggetto autorizzato dalla Consob a svolgere l'attività di gestore di portali legati all'equity-crowdfunding. Il sito, rivolto esclusivamente alle start-up innovative, ha già ricevuto, dal lancio del 28 gennaio scorso, oltre 20 mila visite da 90 Paesi.

**Chi è Matteo Piras e perché ha deciso di dare vita a questo sito?**

«Sono un commercialista in attività dal 1997 e mi sono quasi prevalentemente occupato di



Matteo Piras

operazioni societarie, accompagnando tante brillanti start-up nel loro percorso. Proprio per ciò, ho potuto toccare con mano potenzialità e problemi di queste realtà. Nel 2012, prima che fosse emanata la normativa che disciplina la materia in Italia, ho assistito a una lezione dell'economista Don Tapscott che mi ha aperto gli occhi; poi, assieme ai colleghi, abbiamo adattato l'idea iniziale alla nostra regolamentazione e deciso di presentare la domanda alla Consob e siamo diventati il primo portale, su scala mondiale, autorizzato a occuparsi di equity-crowdfunding».

**Tradotto "in soldoni", come possiamo definire questa pratica?**

«Si tratta di una persona fisica, oppure di una società, che mette a disposizione una somma per partecipare al progetto di una start-up innovativa. In cambio,

diventa socio dei fondatori della stessa impresa».

**Italia e Stati Uniti sono apriti in questa materia: quali differenze ci sono?**

«È presto detto: negli Usa questa possibilità è aperta a tutti i tipi di imprese, ma gli investitori possono intervenire soltanto in una certa percentuale rispetto al loro reddito o patrimonio, mentre da noi riguarda soltanto le start-up innovative, ma senza limitazioni per gli investitori. Con l'equity-crowdfunding, gli strumenti tradizionali, seppure utilissimi, si trovano a essere su-

**La possibilità di diventare soci e finanziatori di una start up, offrendo strumenti partecipativi al capitale di rischio. Obiettivo: ridurre la burocrazia e i problemi di stretta creditizia**

perati. Poi, vengono "aggirati" la burocrazia e i possibili problemi di stretta creditizia, accorciando i tempi per dar vita alla propria idea. Sono vantaggi importanti». **Ritiene che un domani si possa espandere il range anche nel nostro Paese?**

«Credo sarebbe una utile opportunità, anche se bisogna allargare la forbice in modo progressivo dopo questa prima fase di sperimentazione».

**Come si fa per entrare a far parte della "famiglia" di StarsUp?**

«Gli interessati devono inviarmi curriculum vitae e business plan. Dopo la nostra valutazione positiva, il progetto viene messo sul sito e parte tutto l'iter. Vari gli ambiti interessanti: dal turismo alla moda, passando per farmaceutica e hi-tech, fino all'agricoltura e ad altri ambiti. L'Italia è ricca di eccellenze da far fruttare». **Quali, invece, i vantaggi per chi sostiene l'idea?**

«Una persona fisica che investe in una start-up innovativa ha a disposizione una detrazione fiscale dal 19 al 25 per cento, a seconda del settore nel quale si investe. Ciò può essere visto come un primo utile, oppure come mitigazione del rischio di perdita del capitale. Per le aziende, è prevista invece una deduzione fiscale. All'investitore, dopo l'ordine, è sempre concesso il diritto di ripensamento». Si attende risposte importanti anche dal Friuli Venezia Giulia?

«Al convegno di Friuli Innovazione, al quale ho preso parte, ho trovato imprese molto interessanti da promuovere. Quindi, mi auguro ci siano riscontri positivi anche da questa terra».

Luciano Patat

## BESTARTUP 2013

Premio a EasyStaff

**È** andato all'azienda Easystaff il premio "Beststartup 2013". La consegna del riconoscimento è avvenuta lo scorso 18 febbraio, a margine del convegno pubblico "Strumenti di supporto allo startup d'impresa", andato in scena nella sede di Friuli Innovazione, al Parco scientifico e tecnologico "Luigi Danieli" di Udine. A consegnare il premio nelle mani di Fabio de Cesco, amministratore di Easystaff, è stato il presidente di Friuli Innovazione, Cristiana Compagno. L'azienda Ict che crea gestionali ad hoc e ha conquistato anche Zucchetti si è portata a casa il riconoscimento di migliore start-up nata nell'incubatore certificato Techno Seed nel biennio 2006-2007, aggiudicandosi pure 2.500 euro per consulenze in servizi de-

dicati allo sviluppo d'impresa. Erano quattro le imprese finaliste, tutte appartenenti al settore Ict e fondate nel periodo 2006-2007: oltre alla vincitrice, erano in lizza anche Fill The Blanks Srl, MoBe Srl e Mobile 3D Srl.

Tre i criteri fissati dal comitato valutatore - Camera di Commercio di Udine, Confindustria Udine, Consorzio Ziu, Fondazione Crup, Friuli Innovazione, Università di Udine e Comune di Udine -: risultati economici raggiunti dalle imprese nei tre esercizi dal 2010 al 2012, risorse umane coinvolte e poi strutturate in azienda, capacità di valorizzare risultati di ricerca nel proprio modello di business.

Nel corso del convegno, sono stati invece approvati le opportunità per le nuove start-up.



# 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**

Un settore che non conosce crisi grazie a nuove strategie d'internazionalizzazione che vengono premiate

## L'INDAGINE

### I DATI

# Agroalimentare tra export e ripresa

Tommaso Botto

Diversamente dal settore manifatturiero, l'agroindustriale italiano non ha subito il brusco rallentamento dell'attività produttiva. L'agroalimentare nordestino, soprattutto, ha mostrato, dopo la caduta dei ricavi registrata nel 2009, una buona capacità di recupero, con un lusinghiero 111,5% registrato nel 2011 rispetto al 2009, contro il 104,6% nazionale (fonte: Fondazione Nord-Est 2013). L'88,4% dei prodotti del Nord Est resta in Italia, il 7,7% va ai paesi UE e il 3,9% nel resto del mondo. Le vendite nel mercato domestico sono negative ma nell'export, il 90% delle imprese esportatrici ha registrato un aumento dei ricavi (52,2%) o una stabilità (37,5%): le strategie d'internazionalizzazione vengono così premiate. Le imprese del settore agroindustriale del Nord Est prediligono i canali distribu-

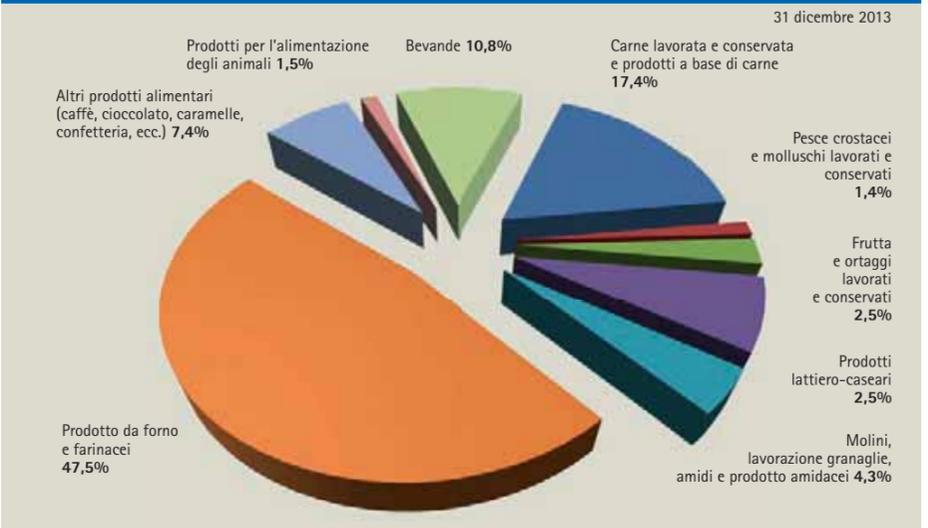
tivi lunghi, con un grossista che media la domanda dei dettaglianti. Il 71,2% utilizza il canale del commercio all'ingrosso. Il 54% si rivolge al dettaglio tradizionale, il 39,5% direttamente ai consumatori finali e il 38,6% utilizza la grande distribuzione organizzata (GDO). Più del 60% delle imprese agroindustriali dichiara di voler modificare, nei prossimi tre anni, le proprie strategie commerciali: il 24,4% aumentando il peso dell'ingrosso, il 24,1% rivolgendosi al consumatore finale. Il settore Primario (Agricoltura, silvicoltura e pesca) è costituito da circa 16.000 imprese (il 16,7% del tessuto produttivo regionale) che occupano 22.000 unità di lavoro, per un valore pari a 450,5 milioni di euro (1,4% del totale). Forte la vocazione della provincia di Udine (56,5% delle unità produttive regionali) e della provincia di Pordenone (32,8%). Il 14,5% delle unità produttive coltiva la vite, l'11% opera nella zo-

otecnia, il 5,5% produce ortaggi, frutta e fiori, circa il 3% appartiene al comparto della pesca, il 2% silvicoltura. Il 54,8% coltiva cereali e il restante 9% sviluppa attività miste o di supporto. Il 38,4% della produzione totale riguarda la zootecnia (carni, lat-

**Il 90% delle imprese esportatrici ha registrato un aumento dei ricavi (52,2%) o una stabilità (37,5%)**

te, uova e miele), un altro 16,9% le coltivazioni legnose, il 28,5% le coltivazioni erbacee, il 2% le coltivazioni foraggere e il restante 14,2% le attività di servizi. Nel 2012 il Friuli Venezia Giulia ha esportato prodotti, del settore primario, per 138,5 milioni di

### LOCALIZZAZIONI ATTIVE IN FRIULI VENEZIA GIULIA PER SPECIALIZZAZIONE PRODUTTIVA



euro (+2,8% rispetto al 2011) e importato per 474,8 milioni di euro (+2,5% rispetto al 2011): il saldo è quindi negativo (-336 milioni di euro). Tra i prodotti importati, in particolare caffè e prodotti della pesca. Le esportazioni di "Piante vive" (soprattutto le barbatelle) veicolano un valo-

**16 mila le imprese del settore primario per 22 mila unità di lavoro. Il settore della trasformazione alimentare e bevande conta 1.110 unità produttive**

re di circa 28 milioni di euro e costituiscono la sola voce positiva del bilancio commerciale del Primario. Il settore della trasformazione alimentare e bevande conta, nel Friuli Venezia Giulia,

1.110 unità produttive, contribuisce per il 7,5% al valore aggiunto del manifatturiero ed ha esportato, nel 2012, per 579,66 milioni di euro. Il comparto occupa circa 8.400 addetti ed è attivo soprattutto in provincia di Udine (51,9% delle unità produttive regionali) e in provincia di Pordenone (22,9%). Il 47,5% delle unità produttive si occupa di "Prodotti da forno", il 17,4% di "Carne lavorata", il 10,8% produce "Bevande", il 7,2% opera nell'industria lattiero-casearia, il 4,3% nel settore dei "Molini", l'1,4% nella lavorazione del "Pesce", il 2,5% lavora "Frutta e ortaggi", il 7,4% è classificata tra gli "Altri prodotti alimentari (caffè, tè, cioccolato, caramelle, confetteria, ecc)". Nel 2012 il cluster regionale ha esportato per quasi 580 milioni di euro ed importato per 281 milioni: il saldo commerciale risulta positivo per quasi 300 milioni di euro. Buona parte dell'export è costituito da: bevande (quasi 105 milioni euro nel 2012), caffè, cioccolata e dolci (165 milioni di euro sempre nel 2012), prodotti da

forno (115 milioni di euro), carni lavorate (77 milioni di euro), e prodotti della pesca (15 milioni di euro). Tutte le province della regione contribuiscono in modo significativo all'esportazione in questo comparto: il 36,9% da Trieste, il 37,4% da Udine, il 15,1% da Pordenone e il 10,6% da Gorizia. Due i distretti agroalimentari di San Daniele del Friuli e il Coffee District di Trieste. I principali paesi di destinazione dei prodotti alimentari sono la Germania (14,8%), l'Austria (10,1%), la Francia (8,4%) ed il Regno Unito (8,3%). Per quanto riguarda le bevande, i mercati principali sono gli Stati Uniti (30%), la Germania (19,4%), il Regno Unito (8,1%), l'Austria (6,5%) ed il Canada (5,8%). Nella grande famiglia dell'agroalimentare vanno inoltre inserite le 588 aziende agrituristiche e le "produzioni di nicchia", ossia prodotti agroalimentari tipici del territorio, di tipo artigianale, che, per ragioni intrinseche legate alla qualità, non seguono procedure produttive di larga scala.

### ESPORTAZIONI (IN EURO) DI PRODOTTI ALIMENTARI E BEVANDE: FRIULI VENEZIA GIULIA (2004-2012)

Anno	Prodotti alimentari e bevande		di cui bevande	
	v.a.	Var.%	v.a.	Var.%
2004	382.920.080	+1,89%	85.224.816	-1,88%
2005	421.327.979	+10,03%	86.212.576	+1,16%
2006	466.567.770	+10,74%	91.819.739	+6,50%
2007	503.202.828	+7,85%	95.419.538	+3,92%
2008	446.220.889	-11,32%	98.473.624	+3,20%
2009	416.970.644	-6,56%	87.637.550	-11,00%
2010	472.065.104	+13,20%	93.606.742	+6,79%
2011	534.015.497	+13,12%	100.990.741	+7,89%
2012	579.657.522	+8,55%	104.615.785	+3,59%

### LA TRADIZIONE

Agriturismi e biologico

# Genuinità e tipicità servite in tavola

Dal produttore direttamente in tavola. L'idea piace sempre di più. Si va alla ricerca di alimenti genuini, tipici, di qualità.

Delle eccellenze, dei prodotti che seguono la stagionalità, che rappresentano l'identità di un territorio. Si "recupera" la tradizione dell'agroalimentare e la si fa propria.

Gli agriturismi del Fvg puntano a questo. E per questo più di qualcuno ha iniziato a fare uso di alimenti biologici che producono o che acquistano da altre aziende autorizzate bio, in particolare vini e frutta. Sono molteplici le potenzialità dell'agricoltura biologica in Regione.

Potenzialità "sfruttate" solo in piccola parte. Quello che manca è una struttura organizzativa di mercato. Al 31 dicembre 2012 in Fvg gli operatori biocertificati erano 416 e la superficie agricola utilizzata di 3.567 ettari, circa l'1% della superficie agricola regionale. Pochi se si pensa che in Toscana la percentuale si aggira attorno al 20% e in Austria è sopra il 10%. Di questi 500 ettari a vigneto biologico, 100 a ortaggi, 300 a frutta (mele e kiwi per lo più). «C'è molta richiesta - spiega Cristina Micheloni del direttivo dell'Alab-Fvg-. Ci sarebbero enormi potenzialità, quello che manca al momento è una struttura organizzativa di mercato e la volontà degli imprendi-

tori di fare sistema. Per ora ci sono stati tentativi timidi ma nessuno slancio per arrivare a una più ampia diffusione dei prodotti bio». La domanda c'è, dunque. «In Fvg si mangia molto più biologi-



co di quanto se ne produce - continua -, per fare un esempio la frutta bio estiva, come pesche, albicocche, prugne, che in Fvg non viene prodotta e che proviene da fuori».

Oltre ai prodotti bio negli agriturismi del Fvg trionfano quelli tipici a marchi Dop, Igp e Doc. Dal Montasio ai vini Doc friulani, dall'aglio di Resia all'asparago bianco. È proprio attraverso gli agriturismi che si può valorizzare la riscoperta della tradizione dell'agroalimentare.

Non solo offrendo prodotti caratteristici del territorio ma anche promuovendo iniziative e attività. «Agritourist Fvg - dichiara la presidente Ma-

ria Pia Bianchi - ha realizzato dei percorsi enogastronomici pubblicati sul sito di Turismo Fvg e distribuiti anche tramite un'agenzia di viaggi. Sono inoltre stati creati degli itinerari enogastronomici tramite la promozione dei Consorzi di tutela, degli agriturismi, delle associazioni produttori, delle aziende agricole».

Gli agriturismi sono in forte crescita in Regione. Lo dicono anche i numeri. A novembre 2013, erano 609 le aziende autorizzate, di cui 37 certificate biologico (per complessivi 3894 posti letto e 25.524 posti a tavola).

Una crescita che potrebbe aumentare ancora di più «viste le nostre potenzialità e l'offerta fatta di luoghi magnifici e poco conosciuti - continua Bianchi -. Sarebbe importante potenziare l'aeroporto da un punto di vista dei voli, una promozione mirata ai nuovi mercati russo e cinese, ma anche ai Paesi del Nord Europa».

Al centro, dunque, rimane la volontà dei visitatori di degustare prodotti sani, tipici, di qualità. «Non importa dov'è localizzato, l'amante dell'agriturismo - conclude Bianchi - cerca l'ospitalità familiare, la tranquillità e la tipicità dei prodotti e dei luoghi spesso sconosciuti ma molto apprezzati dagli ospiti italiani e stranieri».

Viviana Zamarian

### L'INNOVAZIONE

Istituto di genomica applicata

# Dieci varietà di vite resistenti ai funghi



Nel 2007 il sequenziamento del DNA della vite è stato concluso. Il mondo ha guardato al Fvg come terra di innovazione. Da allora l'attività di ricerca dell'Istituto di Genomica Applicata (IGA) di Udine continua. Quest'anno si concluderà infatti il processo di registrazione di nuove dieci varietà di vite di maggiore qualità e resistenti ai funghi. Si tratta di cinque vini bianchi e cinque rossi, al momento in fase di assaggio e sperimentazione. «Queste nuove varietà - spiega il direttore scientifico dell'IGA Michele Morgante - rappresentano una novità importante perché sono a basso impatto ambientale in quanto richiedono applicazioni estremamente limitate di fungicidi e in un'annata come quella del 2013, che per via della piovosità ha richiesto un loro massiccio utilizzo, risultano quanto mai rilevanti». L'IGA, assieme

all'Università di Udine, sta negoziando con Vivai Cooperativi Rauscedo, la cessione di una licenza esclusiva di queste nuove varietà. «Sempre in collaborazione con Rauscedo - continua Morgante - abbiamo messo a punto, a partire dal 2008 e per primi in Italia, un metodo basato su nuove tecnologie di sequenziamento che consente di riconoscere a livello molecolare i diversi cloni presenti in ciascuna varietà. Questa identificazione permette a Rauscedo di esercitare un controllo molto stretto sul loro processo produttivo». Rispetto a otto anni fa, i produttori oggi sono molto più aperti a recepire l'innovazione. Le opportunità che offre il sequenziamento del genoma della vite nella viticoltura, del resto, sono molteplici. «Ora vedono la possibilità di arrivare sul mercato - prosegue Morgante - con un vino nuovo che possa dare

nell'arco di alcuni anni una nuova immagine del nostro territorio. Inoltre il problema della sostenibilità ambientale è sempre più sentito e le soluzioni che vengono dal miglioramento genetico sono le uniche possibili». Anche la ricerca scientifica deve scontrarsi però con la burocrazia. «Per fortuna l'amministrazione regionale è sempre stata dalla nostra parte - conclude - Speriamo che ci possa veni-

**Si tratta di cinque vini bianchi e cinque rossi. Si sta negoziando con Vivai Cooperativi Rauscedo, la cessione di una licenza esclusiva**

re ancora incontro perché c'è molta sperimentazione da fare che ha anche dei costi». Nel 2014 si punta dunque a chiudere il processo di registrazione delle varietà e la cessione delle licenze in modo da consentire a Rauscedo di commercializzare, nell'arco di cinque anni, un numero di barbatelle sufficienti a impiantare 200 ettari pronti per la produzione. La sfida ora è quella di trovare per ciascuna varietà il nome adatto e di pensare alle più opportune strategie di marketing.

Viv. Za

Josep Ejarque è tornato in Friuli per lanciare il suo piano strategico di offerta turistica

## L'INDAGINE

### L'INTERVISTA

# Turismo delle eccellenze

La promozione dei prodotti in rete, dal mare alla montagna, rappresenterà la nuova scommessa

Tommaso Botto

“Il valore aggiunto delle eccellenze del territorio va rafforzato in Friuli Venezia Giulia, va reso complementare al turismo” Parolai Josep Ejarque, tornato in Friuli per lanciare il suo piano strategico di offerta turistica in un territorio che lui stesso definisce “puro, interessante, autentico, genuino”. ... E bentornato in Friuli, visto che si sta nuovamente occupando del turismo della Regione Friuli Venezia Giulia!

“Grazie, conosco molto bene questa regione e volentieri torno ad occuparmene: quel che ho fatto è stato vincere

**“Ogni bottiglia di vino friulano che si vede fuori dal territorio d'origine diviene un forte attore promozionale, un ambasciatore del territorio friulano”**

un bando; si tratta di presentare idee per la pianificazione strategica del turismo regionale per i prossimi tre anni. Ora stiamo effettuando gli incontri con diversi interlocutori, per affinare il piano strategico, confrontandoci con il territorio. Non è che decide Ejarque da solo, lasciamo da parte i personalismi...” Cosa è cambiato nel turismo in questi anni?

“Negli ultimi tre anni si è presentato un problema prima sconosciuto: il mercato è cambiato radicalmente, nel senso che le destinazioni turistiche non sono più quelle che comunichiamo al pubblico ma quelle di cui parla il pubblico. Mi spiego: la reputazione di una località turistica viene creata da mercato stesso. La percezione la fa da padrona, forgiando la percezione per mezzo di pareri e considerazioni che il mercato stesso dice di me.

È il turismo 2.0: Google dice che l'85% dei turisti cercano informazioni “per ispirazione” da Internet che è inevitabilmente diventata una fonte primaria. Per cui io, località turistica, devo essere là, su internet, non posso farne a meno. Ma ormai il controllo della situazione ce l'ha il mercato stesso: In un certo senso è il “turismo della raccomandazione”. Trasliamo il tutto in un esempio empirico: se voglio acquistare una macchina fotografica, cosa faccio? Vado certamente in un negozio, per acquistarla, ma prima leggo su internet, rac-



colgo informazioni su diversi modelli, caratteristiche, prezzi. Così faccio anche per scegliere una vacanza.” È il Friuli Venezia Giulia che reputazione ha?

“Direi relativamente positiva, non c'è dubbio. Viene percepito come un territorio puro, interessante, autentico, genuino.” Genuino come i prodotti agroalimentari... qual è il nesso tra questo comparto produttivo ed il turismo?

“Direi duplice e si estrinseca in un beneficio trasversale. Partiamo da una premessa: tutto ciò che è produzione agricola, in particolare produzione d'eccellenza, garantisce una forte differenziazione dell'offerta turistica di un territorio rispetto ad un altro. Sul campo pratico, analizziamo una destinazione virtuosa come l'Alto Adige - Sued Tirolo: il binomio produzione agricola, quindi genuinità, e turismo vanno a braccetto, fondando una logica strategica che è alla base del turismo di questa regione dove turismo ed agricoltura sono collegati per vasi comunicanti. Il valore aggiunto delle eccellenze del territorio va rafforzato in Friuli Venezia Giulia, va reso complementare al turismo. Così otteniamo due risultati: da un lato l'industria trae beneficio dal turismo, in quanto il turismo amplifica la riconoscibilità dei prodotti tipici, facendo così propri tutti i valori che un territorio può veicolare. Il turismo è rete, abbiamo detto, e si ispira nella Rete: il turismo, quindi, offre potenti opportunità per conoscere i nostri prodotti. Dall'altro lato, il “marketing in assenza” è una leva di promozione di una destinazione turistica: questa mescolanza di valori, del territorio e della propria produzione tipica, in un'ottica di reciproco beneficio, si esemplifica nella bottiglia di vino. Ogni bottiglia di vino friulano che si vede fuori dal territorio d'origine diviene un forte attore promozionale, un ambasciatore del territorio friulano e comunica molto bene il FVG. Per questi motivi la collaborazione trasversale tra

il turismo e l'agroalimentare è fondamentale in una strategia vincente di promozione turistica al passo coi tempi.” La concorrenza è globale, come competere?

“Oggi, in una proposta turistica, è imprescindibile il lavoro in orizzontale tra turismo e produzione locale. Pensiamo ad una zona molto interessante quale il Friuli Collinare: sviluppando e strutturando l'offerta turistica in abbinata ai prodotti tipici, si possono cogliere grandi opportunità offerte da potenzialità sinora espresse solo in parte dal turismo rurale ed enogastronomi-

**“Gli operatori turistici devono essere consapevoli che non stiamo offrendo solo la nostra bella spiaggia o la nostra bella pista da sci ma che, esponendo i prodotti, stiamo vendendo l'intero territorio del Friuli Venezia Giulia”**

co. Sempre, però, in un ottica di rete: ossia la consapevolezza, da parte di tutti gli operatori turistici, vuoi di Lignano, di Grado, della montagna etc., che non stiamo offrendo solo la nostra bella spiaggia o la nostra bella pista da sci ma che stiamo vendendo l'intero territorio del Friuli Venezia Giulia. Quindi, perché no?, durante la cena in un albergo in montagna, andrebbe servito il nostro pesce con i nostri vini, idem dicasi al mare, dove andrebbero parimenti “presentati” al turista altri prodotti tipici della regione, come il San Daniele o il Montasio etc. Solo così il turista diverrà al tempo stesso attore della nostra promozione, offrendo poi in Rete uno spicchio di reputazione del nostro territorio che rafforzerà il valore fondamentale, ossia la genuinità del territorio.”

### IL VALORE AGGIUNTO

## Dal miele al sidro i prodotti di nicchia

Eccellenze del settore agroalimentare del Fvg. Punti di forza della produzione artigianale regionale. Alimenti tipici del territorio e di altissima qualità che non possono essere prodotti su larga scala. Dall'olio di oliva ai succhi di frutta e sidro, dalla birra ai distillati, dal miele alle piante aromatiche e officinali, dalle gubane e gelati ai prosciutti. E ancora le coltivazioni e gli allevamenti biologici, gli asparagi, l'allevamento di ovini e caprini e altre produzioni (per citarne alcune, l'aceto balsamico, i funghi sott'olio e le creme di funghi). Tutti prodotti “di nicchia”. Tutte specialità enogastronomiche caratteristiche della nostra Regione che vengono “lavorate” in 493 aziende, la maggior parte delle quali appartiene al settore primario pur essendo tuttavia rappresentate



Gli inconfondibili stracchini

alcune del secondario e, in minima parte, del terziario. Secondo quanto riportato dall'Indagine sui fabbisogni occupazionali del settore agroalimentare condotta dalla Camera di commercio di Udine nel 2012 sono 250 le imprese orticole, 47 quelle frutticole, 15 quelle specializzate in piante aromatiche, 92 in apicoltura, 20 in distillati,

59 in ovini e caprini, 10 birrifici. Prodotti che vengono valorizzati e fatti conoscere soprattutto in alcune attività di ristorazione d'eccellenza e negli agriturismi. Realtà, quest'ultime, che stanno crescendo in Fvg. A novembre 2013 erano 609 le aziende autorizzate (a fine 2012 se ne registravano 588). Aumentano, in particolare, le imprese agrituristiche che offrono alloggio e ristorazione. I posti a sedere negli agriturismi autorizzati alla ristorazione sono 25.524, un'offerta tra le più alte in Italia. Si punta, dunque, sulle nicchie, un settore che richiede professionalità estremamente diversificate e specifiche. Un settore che contribuisce ad aumentare l'attrattività della nostra Regione proponendo prodotti di altissima qualità. Il “piccolo”, insomma, piace sempre di più.

Viviana Zamarian

### IL FRIULI VISTO DA...

Lonely Planet

## “Bellezze variegata vini prelibati”

Un piccolo compendio dell'universo.

Così definiva il Friuli Ippolito Nievo e, allo stesso modo, è apparso agli occhi del corrispondente delle apprezzatissime guide Lonely Planet Italia Luigi Farrauto, giunto nella nostra terra per esaltarne vizi e virtù.

“Sono partito da Milano - racconta Farrauto - e in tre ore mezza sono arrivato a Trieste. Già la velocità con cui mi sono ritrovato in questa città di confine, così antica e per certi versi solenne perché intrisa di passato austro-ungarico mi ha colpito. È stato un salto dalla frenesia di una metropoli alla nostalgica bellezza di una città di mare - ha continuato il viaggiatore di Lonely Planet - il tutto a così breve distanza chilometrica. In quella città ero stato solo di passaggio quando ero diretto a fare un servizio sui Balcani”.

E le cose che hanno colpito Luigi del nostro Friuli sono tante: “è una regione incredibile per la sua bellezza così variegata, che si estende dai monti al mare. Nella Provincia di Udine, per esempio, ci sono località montane e marittime a distanze di circa cento chilometri, poco più di un'ora e mezza di macchina. Questa è una caratteristica molto utile perché si possono coniugare diverse passioni e panorami, come il parapendio o una passeggiata con i cani, in tempi brevi di percorrenza, senza cioè perdere giornate intere in macchina”.

E fra montagna e mare cosa avrà colpito di più il corrispondente di Lonely Planet?

“I colli - risponde subito sorridendo Farrauto - sono infatti una zona bellissima del Friuli: dei dolci declivi dove l'occhio



può perdersi e riposare in mezzo ai vigneti”. E a proposito di vigneti il Friuli a Farrauto è piaciuto molto anche grazie ai suoi vini giudicati prelibatissimi: Il Friuli è davvero una terra d'eccellenze enogastronomiche - ha spiegato con convinzione - perché ovunque tu ti fermi a mangiare non rimani mai vittima di brutte sorprese. I vini particolarmente sono qualitativamente

**Il corrispondente Luigi Farrauto “il Friuli ha moltissime potenzialità in campo agricolo”**

te superiori - ha continuato, mi sono piaciuti quelli bianchi che si abbinavano bene ai piatti della gastronomia locale”.

Niente di strano, dato che i Colli Orientali del Friuli sono una zona a grande vocazione vitivinicola poiché all'interno della stessa vi sono porzioni capaci di caratterizzare in modo netto vini che sono vanto del Friuli vinicolo nel mondo, con varietà autoctone che si armonizzano e fondono con quel clima e

quella terra come il Verduzzo, il Picolit, il Refosco dal peduncolo rosso e il Refosco locale.

Un punto a nostro favore dunque sul piano agro alimentare tanto che Farrauto ha voluto ancora commentare la grande varietà e qualità dei prodotti di questo settore: “Credo che il Friuli abbia davvero moltissime potenzialità in campo agricolo - ha spiegato - un po' perché fortunatamente non è vittima di industrializzazione di massa che ne mini il territorio e, un po', proprio per una questione di mentalità e tradizione culturale, dove cioè la gente è abituata a produrre solo il meglio e a puntare alla qualità”.

È una pecca di questa terra così meravigliosa?

“Non saprei - conclude Farrauto - nel senso che ci vorrebbe più tempo per capire se effettivamente ce ne è qualcuna di irrisolvibile. Forse un po' i trasporti, nel senso che è una terra che ancora la si gode al meglio se si viaggia in macchina piuttosto che con i mezzi pubblici, forse soprattutto quelli verso la montagna che sono da potenziare per godere al meglio e in tempi quanto più possibili brevi quei meravigliosi paesaggi montani”.

Valentina Coluccia



Per molte aziende andare all'estero è come un'avventura. Paola Bugnotto (Co.Mark) spiega il segreto per affrontare i mercati

## INTERNAZIONALIZZAZIONE

### L'INTERVISTA

# Come aprirsi all'estero

"Ci vogliono strumenti e criterio". La figura dell'export specialist che affianca l'imprenditore

Giulia Zanella

**P**er molte aziende l'internazionalizzazione è come un'avventura: i mercati non si conoscono e trovare clienti creando reti commerciali è un percorso complicato. In questi casi, entra in gioco Co.Mark, azienda di Bergamo fondata nel 1998 da Massimo Lentsch e leader nel campo dei servizi di temporary management in outsourcing. Paola Bugnotto è la responsabile supervisor per le regioni Veneto e FVG.

**"L'azienda che non ha mai esportato e vuole muovere i primi passi verso l'estero ha bisogno di un professionista che abbia strumenti ed esperienza trasversale"**



Un'immagine tratta dal seminario "Metodi di approccio per migliorare l'indice di esportabilità"

Dott.ssa Bugnotto, quant'è importante per un'azienda aprirsi ai mercati esteri?

Fondamentale; è di vitale importanza ed offre grandi vantaggi all'azienda, che ha l'opportunità di crescere come realtà, dal confronto con competitor globali che stimola e spinge verso l'innovazione, e nel fatturato. In Italia ci sono molte imprese con un potenziale inespresso: l'estero è una buona opportunità, ma ci vogliono strumenti e criterio.

Per quale motivo un'azienda si rivolge a Co.Mark e qual'è il vostro core business?

I motivi sono diversi, ma di solito l'esigenza principale è quella di fare export in modo organizzato e strutturato. L'azienda che non ha mai esportato e vuole muovere i primi passi verso l'estero ha bisogno di un professionista che abbia strumenti ed esperienza trasversale, ad un

### I METODI DI APPROCCIO

Dai check up per le start up allo sportello Worldpass

**M**olte aziende si affacciano per la prima volta ai mercati esteri o vogliono potenziare un'attività di export al momento non strutturata e continuativa. "Metodi di approccio per migliorare l'indice di esportabilità" è il titolo del seminario che il 6 marzo la Camera di commercio di Udine ha ospitato al Friuli Future Forum, per valutare le potenzialità delle aziende e analizzare le modalità con le quali affrontano il percorso di internazionalizzazione. L'ente camerale regionale ha promosso un servizio di analisi pre-competitivo:

partendo dai dati raccolti nei questionari somministrati ad oltre settanta realtà imprenditoriali regionali è stato possibile individuare l'indice IEA, Indice di Esportabilità Aziendale e formulare report personalizzati. Durante l'incontro, si è parlato del servizio di check up per le aziende start up ed è stata presentata la piattaforma "Worldpass", lo sportello che offre servizi di primo orientamento, informazione e assistenza sui temi legati all'internazionalizzazione, grazie al supporto di Mondimpresa, agenzia di Unioncamere.

È poi intervenuta Paola Bugnotto di Co.Mark, che ha illustrato le modalità con le quali opera la società nel supportare e affiancare, attraverso la figura dell'Export Specialist, le realtà aziendali nel processo di internazionalizzazione. A margine del seminario si sono svolti gli appuntamenti individuali con le circa quaranta imprese che hanno compilato il questionario, in cui gli esperti hanno illustrato i pareri, elaborati dopo un'approfondita analisi, per migliorare e perfezionare le strategie di approccio ai mercati esteri.

costo sostenibile e legato ai risultati. L'azienda più strutturata che già esporta vuole approcciare nuovi mercati "sfruttando" metodo, competenze e strumenti. Ci sono, inoltre, anche aziende che ci chiamano per formare on the job risorse interne. Il segreto è l'aver applicato un modello innovativo di approccio al marketing strettamente legato ai risultati di vendita. I nostri "Export Specialist" fanno marketing vendendo.

Chi è un "Export Specialist"?

È una figura che opera direttamente in azienda, sfruttando le logiche dell'outsourcing e ha come obiettivo far vendere in modo organizzato e costante nel tempo. Conosce due lingue straniere, ha esperienza pluriennale come export manager in aziende di diversi settori merceologici, ha una forte propensione alla vendita e una buona preparazione nel marketing strategico internazionale e, fondamentale, un'ottima padronanza nell'utilizzo di strumenti informatici, soprattutto on-line.

Quali sono i primi step che mette in campo?

C'è una prima fase di raccolta di informazioni, analisi del contesto attuale in termini di prodotto, canali e mercati, poi si analizza i competitor di riferimento (mercati di presenza, anagrafiche accertate e orientamento all'export) e i mercati esteri obiettivo, attraverso l'elaborazione di una matrice che prende in considerazione una serie di variabili rilevanti (interscambio, saldo, trend di crescita, appetibilità macroeconomica, rischio paese) e customizzate (che dipendono dall'azienda e dal prodotto come la cultura, incidenza del trasporto ecc...). Si passa così all'elaborazione e allo sviluppo di una strategia di massima.

È qui che l'"Export Specialist" entra in azienda ed inizia la sua fase operativa.



Paola Bugnotto

Esatto. Egli condivide con l'imprenditore la strategia elaborata, raccogliendo ulteriori informazioni prope-  
deutiche all'attività commer-

**"Ogni mercato è appetibile, in base alla tipologia di prodotto". L'importante è individuare partner ideali in mercati ideali**

ciale, operando in sinergia per nome e per conto dell'azienda come "Export Manager": l'approccio è assolutamente produttivo verso il mercato scelto, lo interroga e, attraverso il ritorno di informazioni ricevute, rielabora, laddove necessario, la sua strategia, adattando l'offerta alla domanda.

Quali sono i mercati oggi più appetibili?

Ogni mercato lo è, in base alla tipologia di prodotto. L'importante è individuare partner ideali in mercati ideali, anche superando lo scoglio della competitività: è duro, ma lo si affronta. Basta sapersi mettere in gioco.

## Camera di Commercio Udine internazionalizzazione

Azienda Speciale Imprese e Territorio - I.TER

### calendario iniziative [aprile>giugno 2014]

PROGETTO	INIZIATIVA	DATA	LUOGO	
AFRICA SUBSHARIANA Seminario	Africa Subshariana: scenari e prospettive Focus Paesi: Nigeria, Ghana e Sudafrica	3 aprile	Udine	[1]
MESSICO Missione imprenditoriale	Missione imprenditoriale settori meccanica e beni strumentali	7 - 11 aprile	Messico	[2]
TURCHIA Missione imprenditoriale	Missione imprenditoriale settori casa ed edilizia	4 - 8 maggio	Turchia	[2]
IRAQ Missione imprenditoriale	Missione imprenditoriale settori casa, contract, edilizia	7 - 10 maggio	Iraq	[2]
CINA Missione imprenditoriale	Missione imprenditoriale settore agroalimentare	15 - 18 maggio	Cina	[2]
INDIA Missione imprenditoriale	Missione imprenditoriale settori meccanica, beni strumentali ed edilizia	19 - 22 maggio	India	[2]
SVIZZERA Missione imprenditoriale	Missione imprenditoriale settori agroalimentare, arredo, ict	26 - 28 maggio	Svizzera	[2]
RUSSIA Missione imprenditoriale	Missione imprenditoriale settori meccanica, beni strumentali e beni di consumo	3 - 6 giugno	Mosca	[2]
CANADA/USA Missione imprenditoriale	Missione imprenditoriale settore nautica	9 - 13 giugno	Canada/Usa	[2]
ICT4inclusion Brokerage Event@otn Incontri bilaterali	Incontri bilaterali settore ict	12 giugno	Trieste	[3]
MAROCO Missione imprenditoriale	Missione imprenditoriale settori casa, contract, edilizia	16 - 18 giugno	Marocco	[2]
SINGAPORE, MALESIA, AUSTRALIA Missione imprenditoriale	Missione imprenditoriale multisettoriale	16 - 20 giugno	Singapore e Kuala Lumpur o Melbourne	[1]

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

[1] Progetto FVG. Vs. Global Competition 2012

[2] Iniziativa organizzata dal Consorzio Camerale per l'Internazionalizzazione

[3] iniziativa promossa dall'Azienda Speciale I.TER-CCIAA Udine in qualità di co-organizzatore all'interno della rete europea Enterprise Europe Network, con il supporto di DLTE.DI e curata da Area Science Park

Il sistema regionale unito al fianco delle imprese:  
Regione, sistema camerale, Confindustria, Università

## INTERNAZIONALIZZAZIONE

### AZERBAIJAN E KAZAKHSTAN

# Missione di successo

Contatti e prospettive. Ottanta incontri B2b a Baku e una settantina in Kazakistan

«Siamo molto soddisfatti degli esiti della missione economica in Azerbaijan, che ha permesso alle aziende presenti di avere alle spalle il sistema regionale unito. Troppo spesso le Pmi italiane si sentono lasciate sole nel difficile percorso di internazionalizzazione e perciò accompagnarle è un dovere delle istituzioni, soprattutto provenendo da un territorio piccolo come il nostro e per supportare in particolare quelle imprese che affrontano per la prima volta un mercato lontano, nuovo e diverso». Il bilancio del viaggio d'affari a Baku – per le istituzioni concentrato nella giornata di venerdì 14 marzo ma per le imprese distribuito su più giornate e per alcune di esse proseguito in Kazakistan – è molto positivo da parte del presidente Unioncamere Fvg e Cciaa di Udine Giovanni Da Pozzo.

«Abbiamo presentato il nostro territorio ai più alti rappresentanti della Repubblica azera, con l'accompagnamento dell'ambasciatore italiano Cutillo e dell'ambasciatore azero in Italia Sadiqov. E siamo riusciti peraltro, grazie alla collaborazione con il collega Pavan, a coordinare e convogliare le iniziative delle Camere di Udine e Pordenone, affiancando un raggruppamento di imprese di entrambe le province».

A guidare la missione, una delegazione che ha potuto rappresentare in forma di sistema il territorio del Fvg, a partire proprio dalla Regione con la presidente Debora Serracchiani, quindi il sistema camerale con il presidente Da Pozzo e il presidente pordenonese Giovanni Pavan, nonché il presidente di Confindustria Udine Matteo Tonon, il rettore dell'Ateneo udinese Alberto



Felice De Toni e al presidente di Finest Mauro Del Savio.

La missione si svolge nell'ambito del progetto "Fvg Vs global competition", promosso dal sistema camerale riunito nell'Unioncamere Fvg e cofinanziato dalla Regione, e dell'iniziativa congiunta fra Camera di Commercio di Pordenone e Unindustria Pordenone di promozione degli scambi commerciali con l'Azerbaijan. Per il presidente di Confindustria Udine Matteo Tonon, l'Azerbaijan è una strada su cui investire, in virtù delle possibilità commerciali che offre.

E' un mercato con indici in piena crescita e dalle importanti opportunità. «Positivo è il mio bilancio sulla missione perché positiva è stata l'accoglienza che abbiamo ricevuto e positiva, anche e soprattutto, si è rivelata la scelta, a supporto e in accompagnamento alle nostre imprese che desideravano sondare il mercato, di presentarci con un gruppo coordinato e compatto, con rappresentanti istituzionali regionali, associazioni economiche di categoria e università».

Proprio sul fronte specifico della formazione universitaria le prospettive si sono ri-

velate molto buone, grazie alla presenza del magnifico rettore De Toni, che ha incontrato a Baku sia il rettore dell'Università tecnica sia il prorettore dell'Ada University. «Con entrambi abbiamo posto le basi – spiega De Toni – per un accordo sulla mobilità per studenti e docenti. E studieremo la possibilità di realizzare dei double degree (ossia un doppio titolo di laurea, italiano e straniero, Ndr): con l'Università tecnica nei settori dell'ingegneria elettronica, meccanica, gestionale e dell'ambiente, con l'Ada nelle materie umanistiche, da arte a lettere, nonché in scienze politiche, relazioni pubbliche, economia e business. In Azerbaijan – prosegue il rettore – hanno un poderoso piano nazionale per favorire gli scambi internazionali riguardanti l'alta formazione, stanno investendo moltissimo nell'education e sono stati perciò molto interessati alla nostra visita. Mi sono infatti preso l'impegno di tornare a breve per chiudere gli accordi, oltre che per approfondire opportunità anche con altre Università azere». Sono stati circa un'ottantina in tutto gli incontri B2b delle aziende a Baku, a cui si stanno ag-

### LE AZIENDE

Chiusi tanti contratti



«La missione – hanno spiegato i rappresentanti di Pilosio Group di Tavagnacco – ci ha permesso di realizzare una quindicina di incontri, personalizzandoli in base alle nostre esigenze e attese, tra i territori di Astana e Almaty. Abbiamo voluto concentrarci sul Kazakistan, dove abbiamo avuto ottimi contatti sia per individuare rivenditori sia clienti finali, dunque sia nel settore costruzioni sia nell'oil & gas». E davvero soddisfatto del viaggio d'affari anche il rappresentante del pordenonese NoxorSokem Group. «Questa missione – sottolinea il direttore commerciale estero Patrick Marcucci – ha dato risultati per noi eccezionali, se si pensa che su 10 incontri con importatori abbiamo chiuso ben 7 contratti, e che tre di essi sono poi venuti in visita al nostro stand in Fiera a Milano, per vedere i nostri prodotti».

giungendo i circa 70 incontri di business programmati per le imprese ad Almaty. Alcune delle nove imprese regionali presenti a Baku stanno infatti proseguendo il viaggio d'affari in Kazakistan, dove altre aziende friulane hanno concentrato la loro missione. Eccezioni: Besser Vacuum, Del Fabro, Cumini, Marchiol, Midj, Bew Tec, Ideabita, Pilosio, Rdz, Carlieuklima, Il Marmo, Falegnameria Pellegrini, NoxorSokem Group da Pordenone.

### IN BREVE

#### COME ACCEDERE AGLI APPALTI PUBBLICI IN SVIZZERA

Sono state una trentina le aziende partecipanti al seminario d'approfondimento sulla Svizzera che si è tenuto nella sede di Friuli Future Forum il 12 marzo e che rientra nelle attività supportate da Unioncamere nazionale. In particolare, l'incontro, introdotto da Fabrizio Macri, Segretario generale della Camera di Commercio Italiana per la Svizzera, e tenuto da Laura Mazzariello dello Studio legale Ra Schneider di Zurigo, si è concentrato sulle modalità per accedere agli appalti pubblici in Svizzera, con particolare interesse per i fondamenti giuridici, i principi e gli obiettivi degli appalti pubblici, il procedimento e la procedura di aggiudicazione. È stata offerta una panoramica generale sull'appalto pubblico e sono state fornite considerazioni preliminari su cosa tener conto come offerente e come consulente degli enti pubblici. La Mazzariello ha parlato quindi dei fondamenti giuridici internazionali e interni, di principi e obiettivi del diritto degli appalti, di procedimenti (ambito di applicazione; limiti; valore del contratto), di procedure di aggiudicazione e contenuto dei bandi di gara, di criteri di idoneità e di aggiudicazione e delle varie fasi di disamina delle offerte.

#### LA QUALITÀ FRIULANA ALL'AMBASCIATA CANADESE

L'alta qualità friulana vola oltre oceano. Si può descrivere così il successo della serata che si è tenuta mercoledì cinque marzo scorso, all'ambasciata canadese di Roma alla presenza del Console Primo Ivo Di Luca del Consolato udinese, dell'ambasciatore Peter MC Gover e del



Direttore commerciale dell'Ambasciata Emanuele Kamarianakis, oltre a numerosi altri membri del corpo diplomatico. L'occasione è stata la presentazione in ambasciata dei tre prodotti friulani di altissima qualità: i vini della Cantina Marco Felluga e Russiz Superiore, il prosciutto crudo del prosciuttificio san Danielese Dok Dall'ava e il formaggio Montasio dell'omonimo Consorzio. La serata è stata un successo – ha commentato il Console Primo Ivo Di Luca – in quanto ha parlato da sola la qualità dei nostri prodotti locali. Gli abbinamenti fra i nove vini selezionati, ha continuato il Console – il prosciutto crudo e il formaggio hanno parlato da soli ai palati del raffinato pubblico riunito che hanno potuto gustare queste eccellenze nella splendida cornice dell'ambasciata romana, proponendosi nella loro veste migliore». E di "veste" ossia di etichetta ne ha parlato entusiasticamente anche Roberto Felluga, dell'omonima Cantina: «La serata è stata particolarmente riuscita, oltre che per la qualità e l'apprezzamento dei prodotti locali, per la curiosità del pubblico riunito».

Valentina Coluccia

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

**Camera di Commercio di Udine**  
**Azienda Speciale Imprese e Territorio - Internazionalizzazione**  
Via Morpurgo 4 - 33100 Udine  
Tel 0432 273516 273826 Fax 0432 503919  
e-mail: progetti.info@ud.camcom.it

### MARZO

**BULGARIA - PORTE DI LUSO**  
Azienda bulgara specializzata nella lavorazione del legno, in particolare produzione di porte da interno di pregio cerca partner per distribuzione.  
(Rif. 2014.03.01  
BOBG20140203001)

**ROMANIA - SERVIZI RAPPRESENTANZA OFFRESI**  
Azienda romena attiva nella vendita all'ingrosso non specializzata si offre come distributore per cuscini, elementi trasmissione energia, macchinari da taglio e utensili.  
(Rif. 2014.03.02 20130404020)

**POLONIA - MECCANICA**  
Una delle più grandi aziende polacche di distribuzione prodotti in acciaio piatto, tubi, utensili in acciaio e non, utensili in plastica si offre per servizi di rappresentanza.  
(Rif. 2014.03.03 20120917016)

**RUSSIA - MECCANICA**  
Azienda russa specializzata nella produzione di furgoni e veicoli refrigerati cerca nuovi partner, produttori di macchine utensili a controllo numerico.  
(Rif. 2014.03.04 20110428022)

**GERMANIA - MECCANICA**  
Distributore tedesco cerca prodotti altamente innovativi e funzionali, e di design nel campo dei macchinari, attrezzature per l'automazione scanner ottici, attrezzature di misurazione e mediche.  
(Rif. 2014.03.05 20121219083)

**RUSSIA - MATERIALI DA COSTRUZIONE**  
Azienda russa attiva nella fornitura e vendita di materiali da costruzione offre servizi di intermediazione commerciale.  
(Rif.2014.03.06 20111005020)

**UNGHERIA - EDILIZI**  
Azienda ungherese operante nell'industria edile, in particolare nella costruzione, ricostruzione e progettazione di palazzi, edifici industriali ecc cerca partner per joint venture.  
(Rif. 2014.03.07 201207100448R)

**POLONIA - FOTOGRAFIA**  
Studio fotografico polacco attivo nel settore moda, ritrattistica, grafica computerizzata cerca fotografi stranieri per progetti internazionali.  
(Rif. 2014.03.08  
BOPL20140213002)

**FRANCIA - PRODOTTI ALIMENTARI**  
Azienda francese attiva nella vendita di prodotti alimentari offre servizi di distribuzione.  
(Rif. 2014.03.09 20100518054)

**POLONIA - PRODOTTI ALIMENTARI E BEVANDE**  
Distributore polacco di prodotti alimentari e bevande cerca fornitori dall'Italia.  
(Rif. 2014.03.10  
BRPL20131012001)



L'Europa alla portata della vostra Impresa.

### AVVISO

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

**Camera di Commercio di Udine**  
**Azienda Speciale Imprese e Territorio - Internazionalizzazione**  
Via Morpurgo 4  
33100 Udine  
Tel 0432 273516 273826  
Fax 0432 503919  
e-mail: progetti.info@ud.camcom.it



Il nostro viaggio al Salone dell'Orientamento formativo e professionale tra passioni, opportunità e alternative

## FOCUS OCCUPAZIONE GIOVANILE

### L'INCHIESTA

# "Noi, giovani studenti,

Chiara Andreola

**A**d arrivare in forze al Young di Udine, evento dedicato all'orientamento formativo e professionale che ha affollato il quartiere fieristico dal 12 al 15 marzo, è stato soprattutto l'Istituto Malignani: buona parte dei ragazzi che si aggira tra gli stand arriva da lì. Nicola, che frequenta la 5<sup>a</sup> indirizzo elettrotecnico, intende sì informarsi sulle possibilità offerte dalle aziende ai giovani periti industriali, ma anche «capire che opportunità può darmi l'università: sto pensando alla fisioterapia, un altro settore che mi ispira». Anche il suo compagno Simone sta valutando percorsi alternativi: «Ho molte passioni, mi piacerebbe fare il cuoco: mi informerò sull'istituto turistico alberghiero. Ma anche sulla facoltà di scienze dell'alimentazione».

In effetti, una certa confusione nelle idee dei giovani si vede: complice la situazione di incertezza economica, e una scuola che pare non essere d'aiuto: «Oggi non si investe a sufficienza nell'istruzione, anche per questo non vediamo un futuro - afferma Francesco, anche lui del Malignani -: soprattutto facciamo pochi laboratori, per cui è difficile sia capire cosa vogliamo fare che acquisire competenze spendibili sul mondo del lavoro». Appunto per questa difficoltà ad immaginarsi un avvenire "in loco" sono in diversi a pensare ad andare all'estero: «Oggi per noi non c'è futuro - chiosa senza mezzi termini il suo compagno Riccardo -, andarsene è quasi un obbligo». Visione confermata da Marta, che frequenta la 5<sup>a</sup> all'Istituto Tecnico Economico Zanon, e che pur non avendo le idee chiare assicura che «il mio fu-

### I NUMERI DI YOUNG

3000 visitatori finali

**U**'edizione dai grandi numeri quella di Young 2014: con oltre 2800 preiscrizioni già prima dell'avvio della manifestazione ha infatti tagliato il traguardo dei 3000 visitatori finali, contro i 2500 dello scorso anno. Una bella soddisfazione per il tavolo organizzativo, che unisce Udine Fiere, Fondazione Crup, Ufficio Scolastico Regionale-Miur, Regione Fvg, Camera di Commercio di Udine, Università di Udine e Consulte degli studenti di Udine e Gorizia. Particolarmente apprezzati i 133 appuntamenti in cui i ragazzi hanno potuto incontrare imprenditori e professionisti. Nella sezione "Salotti professioni", coordinata dall'Università di Udine,

sono stati coinvolti 15 tra ordini e collegi professionali per dar modo ai ragazzi di confrontarsi con architetti, ingegneri, agronomi, ma anche professionisti nel settore foto-video-grafica, moda e alberghiero; mentre in quella "Salotti imprese", curata dall'Azienda Speciale Ricerca & Formazione della CCIAA coinvolgendo le associazioni di categoria aderenti, sono stati spiegati i "fondamentali" per fare impresa oggi. Significativo in questo senso il commento del presidente dell'Azienda Speciale Ricerca & Formazione, Ivan Baiutti, all'apertura di Young: «La pedagogia è il miglior strumento per formare i giovani. E le testimonianze sono il contributo principale che vogliamo dare».



turo lo vedo all'estero, non certo in Italia. Per questo mi sto indirizzando allo studio delle lingue».

Tra i giovani serpeggia dunque una certa sfiducia nel futuro che, per quanto non coinvolga tutti, ha il suo peso: «Siamo in un momento storico parti-

colare - osservano Miriam Colautti e Maria Vittoria Ferrari, psicologhe del Centro regionale di orientamento - e per questo lavoriamo molto sul recupero della motivazione: è il punto cardine dei nostri incontri con le scuole, espressamente richiesti da molti istituti. Ad



ogni modo, non tutti si scoraggiano».

Soprattutto, a quanto pare, coloro che guardano alle forze armate: gli stand dell'Esercito, dell'Aviazione, della Finanza e affini sono affollatissimi. C'è chi come Matteo, che frequenta la 5<sup>a</sup> elettrotecnico al Malignani, si informa sulla carriera militare per curiosità, «ma sto pensando anche a ingegneria»; e chi, come il suo compagno Federico, ne fa una questione di posto di lavoro sicuro. Infatti, conferma il maresciallo D'Ambrosio della Finanza, «vediamo un interesse di fondo verso l'impiego garantito:

uno stipendio fisso già in giovane età consente di progettare meglio la propria vita». Anche il maresciallo Verdicchio dell'aeronautica osserva un interesse analogo: «però il mio consiglio è credere in ciò che si fa - puntualizza -, perché altrimenti basta poco per gettare la spugna».

L'urgenza di trovare un impiego si riflette anche nel fatto che molti ragazzi affermano di non voler frequentare l'università, o tengono aperta sia la possibilità di proseguire gli studi che quella di entrare subito nel mondo del lavoro. Chi si dirige verso gli atenei, però,

lo fa con convinzione: «Chi arriva qui di solito ha già le idee chiare su cosa fare - osserva il nutrito gruppo che sta allo stand dell'università di Udine -: le facoltà più gettonate sono ingegneria, biotecnologie, e l'area scientifica in generale, che si ritiene possa più facilmente offrire un'occupazione».

Se all'inizio i giovani si fanno guidare dalla passione, infatti, «poi la domanda è sempre quella: troveremo un lavoro? Noi consigliamo però comunque di seguire le proprie inclinazioni, perché oggi anche nella vita lavorativa bisogna pensare ad una formazione continua

### L'INTERVISTA

Loredana Panariti, assessore regionale al lavoro e alla formazione

## "Rafforzare l'attività formativa per le nuove gen

**G**iovani e lavoro. Un aiuto importante, per le nuove generazioni in cerca di autonomia e realizzazione professionale e personale, arriva dalla Regione. Ne parliamo con l'assessore regionale al lavoro e alla formazione, Loredana Panariti.

**In questo difficile momento di crisi, stiamo assistendo a una nuova emigrazione dei giovani, a una "fuga di cervelli" che impoverisce la comunità del FriuliVg. Come si può frenare il fenomeno?**

«Sia l'Europa che il nostro Paese, hanno deciso di affrontare il problema rafforzando l'attività formativa e i percorsi di accompagnamento al lavoro dei giovani. Con i nostri fondi propri, stiamo avviando un piano strategico in tal senso: il progetto "Garanzia Giovani". Per questa specifica iniziativa sono stanziati circa 12 milioni di euro e altri 19 milioni arriveranno da risorse nazionali. Sempre pensando ai giovani, fascia di popolazione che soffre molto per la carenza di occupazione, l'assessorato regionale al lavoro e quello alle attività produttive lavorano insieme.

**Qual è oggi la condizioni dei giovani in Friuli Venezia Giulia sul fronte occupazione?**

È la fascia di comunità che sta

pagando il prezzo più alto della crisi, in termini di disoccupazione. Ed è proprio ai giovani tra i 15 e i 25 anni, e ai laureati fino a 30, che è rivolto il progetto "Garanzia Giovani".

**Quando prenderà avvio l'iniziativa? E in cosa consiste?**

La progettualità partirà nei prossimi mesi e coinvolgerà gradualmente, "in rete", i Centri per l'impiego, i Centri di orien-

**Il nuovo piano regionale prevede percorsi di formazione mirati, anche all'estero, per migliorare la conoscenza delle lingue, e tirocini in aziende**

tamento, le università, le scuole e l'Ufficio scolastico regionale. Il piano prevede, attraverso contatti diretti coi giovani, percorsi di formazione mirati, anche all'estero, per migliorare la conoscenza delle lingue, e tirocini in aziende. La Costituzione italiana dice che la nostra è una Repubblica fondata sul lavoro: vuol dire che mette al centro la persona, la legalità, i diritti e

i doveri. Oggi, più che mai, c'è bisogno di formazione e di lavoro, di buon lavoro. Il progetto europeo per favorire l'inserimento dei giovani nel mondo dell'occupazione che abbiamo predisposto è caratterizzato da un forte contenuto innovativo: si può considerare pilota poiché, in Italia, sarà sperimentato per la prima volta proprio in Friuli Venezia Giulia. Riteniamo fondamentale creare occasioni valide per accendere l'interesse dei giovani per il mondo della produzione e dei servizi, anche con un confronto ravvicinato con chi opera nel mondo della scuola, della formazione e del lavoro nelle sue più diverse e attuali declinazioni.

**Quali opportunità offre al momento la Regione per la formazione e l'inserimento nel mondo del lavoro?**

Diverse: sostegni all'auto-imprenditorialità e percorsi da intraprendere per di mettersi in proprio utilizzando, ad esempio, la forma cooperativa, fornendo concretamente indirizzi, e-mail e siti internet. Quando si cerca lavoro, infatti, è fondamentale costruire delle relazioni, mettersi insieme. In questa ottica c'è da dire che abbiamo attivato diversi progetti dedicati alle scuole che la Regione Fvg finanzia per combattere le varie

forme di discriminazione e per promuovere la legalità fiscale. **Quali sono gli strumenti, sul territorio, che vanno potenziati per facilitare l'incontro tra domanda e offerta di lavoro?**

In tale contesto, il nostro obiettivo è quello di rilanciare l'economia in Friuli Venezia Giulia, mantenendo e potenziando i livelli occupazionali. Tra i nostri programmi, ad esempio, c'è la

ricostruzione dell'Agenzia regionale del lavoro, per elaborare i piani di intervento nel settore, armonizzandoli con gli interventi delle attività produttive. Stiamo predisponendo, inoltre, una

### L'INSERIMENTO NEL MONDO DEL LAVORO

## Il nuovo progetto regionale

**A**utare i giovani in questo difficile momento economico, favorendo il loro inserimento in azienda e comunque nel mondo del lavoro.

È la finalità del nuovo progetto regionale che vedrà scendere in campo, nel corso del 2014, anche centri per l'impiego, università e centro per l'orientamento. «Si parte da una disponibilità della Regione di circa 12 milioni di euro - spiega Anna Genero, direttrice dell'Azienda speciale Ricerca&Formazione della Ccica di Udine -, somma impiegata per attivare

progetti a favore dell'occupazione passando per la formazione. In questo modo i ragazzi al momento senza lavoro, o che lo hanno perso, potranno migliorare il loro curriculum, essere impegnati e innalzare il loro bagaglio di conoscenze.

L'obiettivo di questo piano è quello di permettere loro di accedere al mondo del lavoro più preparati; in seconda battuta si vuole dar modo a questa fascia strategica di popolazione di ricevere maggiori input, un'opportunità in più, uno sprone. I tempi non sono facili e anche partecipare a un

corso formativo può dare quell'energia che manca, l'entusiasmo giusto per mettersi in gioco, credere in sé stessi e affrontare una sfida in campo occupazione e professionale».

Il progetto ha previsto la creazione, nelle quattro province del FriuliVg, di altrettante associazioni temporanee di impresa tra i vari enti di formazione accreditati. Per Udine l'Ati si chiama "Udine Tre", vede come capofila l'Enaip Fvg e la partecipazione di 17 enti formativi, tra cui anche l'Azienda speciale Ricerca&Formazione della Ccica di Udine. «Le linee guida del piano re-

C'è chi si vede già all'estero. Ma non mancano le opportunità tra stage, work experience e nicchie da scoprire

## FOCUS OCCUPAZIONE GIOVANILE

# in cerca di futuro"



per la quale serve un forte interesse personale».

E sulla formazione punta – come dice il nome stesso – l'Azienda speciale Ricerca e Formazione della Camera di Commercio, protagonista come sempre al Young, anche con il materiale di tutte le associazioni di categoria.

Tra le attività formative e i servizi proposti, viene dato particolare rilievo alle work experience: «È la prima proposta che facciamo – affermano le rappresentanti di R&F nello stand –, in quanto consente di superare lo scoglio iniziale per entrare nel mondo del la-

### Il consiglio "imparare le lingue, e soprattutto lavorare sulle competenze trasversali"

voro. Certo bisogna aver voglia di fare gavetta: vediamo ragazzi trovare lavoro ogni giorno, tra quelli che si sono sforzati di rendersi appetibili per le imprese». In questo senso il consiglio è di «imparare le lingue, e soprattutto di lavorare sulle competenze trasversali: la prima cosa che ci trovia-

mo a vendere siamo noi stessi». E proprio le associazioni di categoria riservano un occhio di riguardo al mondo giovanile: Confartigianato propone ai ragazzi il progetto Mani (Mestieri artigiani per nuovi imprenditori), rivolto ai giovani di 18 ai 35 anni di cui presto partirà la seconda edizione. «A chi termina gli studi superiori offriamo percorsi formativi e stage in aziende artigiane del territorio – spiega Giulia Beccol –, e poi assistenza nello sviluppo di una propria idea imprenditoriale e di un business plan». In base ai risultati della prima edizione, Confartigianato si dice fiduciosa in quanto a prospettive future: «Crediamo che l'artigianato vada valorizzato perché ha reso l'Italia grande nel mondo – prosegue la Beccol –, e che offra ancora grandi opportunità se puntiamo sui giovani».

Un altro consiglio per chi si affaccia al mondo del lavoro arriva dalla Naba, la Nuova Accademia di Belle Arti di Milano: «Abbiamo quattro facoltà, di cui due legate al design grafico e multimediale – spiega il counselor Stefano Saviotti –, che sono nicchie del mercato del lavoro non ancora saturate: secondo le indagini del ministero dell'Istruzione, ad un anno dal termine degli studi l'83% dei nostri laureati ha un lavoro. Dobbiamo uscire dal binomio accademia-artista, e capire che si tratta di un mondo che offre opportunità di collocamento molto alte».

Alla fine del tour tra gli stand, al di là del pessimismo, l'impressione può quindi essere la stessa di Maddalena, che frequenta la 5<sup>a</sup> scientifico al Malignani: «Mi sto ancora guardando in giro per capire che cosa voglio fare, ma vedo tante porte aperte. Bisogna solo saper scegliere».

### IL CONVEGNO DEL COMITATO GIOVANI

#### Il 10 aprile su franchising e contratti in rete

Collaborare per sconfiggere la crisi: franchising e contratti di rete. È il titolo dell'approfondimento organizzato dal Comitato imprenditoriale giovanile della Camera di Commercio di Udine, programmato per giovedì 10 aprile, alle 15.30, in Sala Valduga. L'argomento è quanto mai attuale e gli interventi andranno proprio a evidenziare quali sono le occasioni di crescita imprenditoriale date da vari strumenti, consolidati e più nuovi, tra bandi di contributi, quadri normativi di riferimento e testimonianze dirette. Ovviamente andando a evidenziare quali sono le occasioni da cogliere soprattutto per i giovani che vogliono fare impresa. Ad aprire i lavori sarà Giovanni Da Pozzo, presidente della Cciao, da sempre attento al supporto all'imprenditoria giovanile e che proprio sulle aggregazioni si sta impegnando fin dal 2010, con varie iniziative, volte a mettere in evidenza la capacità delle reti fra aziende per accrescere la competitività delle Pmi del territorio, soprattutto sul mercato globale. Dopo Da Pozzo, Marco Pascoli, presidente del Comitato imprenditoriale giovanile, illustrerà l'impegno del Comitato stesso e gli obiettivi del convegno. Convegno che sarà moderato dalla giornalista di Telefriuli Alessandra Salvatori e che si articolerà su vari interventi, a partire da quelli dei rappresentanti di Assofranchising (che spiegheranno che cos'è il franchising e illustreranno la legge che lo disciplina in Italia) e di alcuni franchisor, sia locali sia di fuori regione. Si proseguirà con una presentazione dei contributi a fondo perduto a sostegno delle imprese, quelli ai sensi della l.r. 11/2011 per l'imprenditoria femminile e l.r. 5/2012 per quella giovanile, con l'intervento di Serena Pavan dell'Ufficio Contributi della Cciao. Quindi, allo Studio Glp, uno dei punti di riferimento più qualificati in materia di proprietà industriale dal 1967 con sede a Udine, Milano, Perugia, Zurigo e San Marino, spetterà un approfondimento sul contratto di licenza di marchio non esclusivo e sul contratto di franchising. Alessandro Braida, partner di Mgmt, società di consulenza e formazione manageriale di Gorizia, approfondirà il tema dei contratti di rete, introducendone le forme e la regolamentazione. Concluderà la testimonianza di un imprenditore che ha realizzato un contratto di rete.



### DA TUTTO IL MONDO

#### 30 giovani creativi a Udine

Dal 24 al 30 marzo 30 giovani creativi provenienti da 8 Paesi si incontrano a Udine per connettere talenti e acquisire strumenti di business per i loro progetti imprenditoriali. Si tratta di una settimana di formazione organizzata dall'Associazione Culturale Modo con il comune di Udine come partner associato, il sostegno dell'Unione Europea e la partnership di 8 Paesi europei ed extraeuropei (Italia, Slovenia, Polonia, Germania, Brasile, Filippine, Argentina e Kenya). L'evento rientra nel più ampio progetto europeo Young People's Business. I partecipanti di Young People's Business – di cui tre del nostro territorio – lavorano nell'ambito del design, della moda, del web e della grafica con un progetto imprenditoriale dalla forte valenza sociale che svilupperanno durante la settimana di formazione. Il tutto avverrà in alcuni luoghi simbolici ed evocativi nella vita culturale della città di Udine (Friuli Future Forum, Factory Banca Manzano, Casa della Contadinanza Castello di Udine, Salone del Popolo, Teatro San Giorgio).

## erazioni"

riorganizzazione dei Centri per l'impiego, per garantire a tutti un identico livello di prestazione, informatizzando il più possibile i servizi, riducendo file e attese, e aumentando la capa-

gionale si articolano, in ultima analisi, in tre filoni: il progetto giovani, per cui sono stati messi a disposizione 12 milioni di euro; il progetto occupabilità, coperto per 7 milioni di euro, e il progetto "Imprenderò", per 1,4 milioni di euro. Quest'ultimo è centrato sullo sviluppo della cultura dell'imprenditorialità, per la creazione di aziende e realtà autonome; sostiene il processo generazione nel cambio alla guida delle aziende e lo fa attraverso seminari di formazione e corsi di 40/80 ore con l'accompagnamento alla creazione del piano di impresa".

cià di relazione tra il mercato del lavoro e chi è alla ricerca di un impiego. Anche qui è necessario, riteniamo, creare un legame più stretto con le imprese della regione, in particolare con quelle innovative e in buona salute, che operano sul territorio e che ancora sono in grado di assumere personale.

In molti casi per i giovani il lavoro è caratterizzato da contratti di tipo precario, a termine o atipici, incapaci di gettare le basi necessarie per la creazione di una famiglia, o comunque di un futuro indipendente. **Che ruolo possono svolgere, in questo caso, gli ammortizzatori sociali?**

Nella difficile congiuntura che stiamo attraversando è necessario mettere in sicurezza il reddito dei lavoratori con gli ammortizzatori sociali, anche quello dei giovani fuoriusciti dal mondo dell'occupazione; in tale ambito è importante coniugare queste azioni con serie politiche industriali, di formazione e di ricollocazione, di ricerca e trasferimento tecnologico, in una logica di prospettiva che sappia creare le condizioni per la ripresa.

La cassa integrazione guadagni è in deroga fino al 2016 e le Regioni devono adoperarsi per garantire effettività a diritt-



ti che, altrimenti, sarebbero tali solo sulla carta. Siamo in attesa di una riorganizzazione, a livello nazionale, degli ammortizzatori sociali. Le misure come "welfare to work", i lavori di pubblica utilità, la "Garanzia Giovani" e il contratto di ricollocazione ci permetteranno di sperimentare percorsi nuovi. **Qual è il rapporto con l'Ufficio scolastico regionale?**

È positivo e sono soddisfatta del nuovo piano di dimensionamento scolastico approvato a fine gennaio.

Per la prima volta, infatti, i percorsi decisionali sono passati tramite una concertazione multipla con tutti i portatori di interesse, tra i quali possiamo annoverare le parti sociali e gli enti territoriali.

Paola Treppo

### ALMALAUREA

I dati

## A un anno dal titolo lavora il 53%

L'occupazione dei laureati è in calo ovunque, ma i neo-dottori che hanno conseguito il titolo all'università di Udine continuano a trovare lavoro di più rispetto alla media nazionale. Dai dati dell'ultima indagine Almalaurea, presentata a Bologna il 10 marzo, emerge infatti che ad un anno dal titolo lavora il 53% dei laureati all'ateneo friulano, a fronte del 44% della media nazionale. Nello specifico, ha un'occupazione il 50% dei laureati triennali e il 61% dei laureati magistrali a un anno dal titolo, a fronte rispettivamente del 41% e del 54% a livello nazionale. Percentuali che salgono al 76% dei laureati magistrali a tre anni dal titolo conseguito nell'ateneo del capoluogo friulano (contro il 72% della media italiana) e all'89% a cinque anni dal titolo ottenuto a Udine (a fronte dell'82% della media italiana). Laureati triennali. Del 50% degli occupati triennali dell'Università di Udine, il 37% è dedito solo al lavoro, mentre il 13% è anche iscritto alla laurea magistrale. Il 33% invece si dedica completamente allo studio di un corso di laurea magistrale. Il 13% di-

chiara infine di essere alla ricerca di un lavoro. Il lavoro stabile - contratti a tempo indeterminato e lavoro autonomo - coinvolge, a un anno dalla laurea, 31 laureati occupati su cento di primo livello di Udine (la media nazionale è il 34,5%). Gli occupati che non hanno un lavoro stabile rappresentano il 69% (prevalentemente con contratto a tempo determinato, mentre il 9% lavora senza contratto). Chi lavora guadagna in media di 1.021 euro mensili netti (la media italiana è pari a 997 euro). Laure-

ati magistrali. Dopo il conseguimento del biennio magistrale, il 12% dei laureati continua la formazione (13,5% a livello nazionale). Chi cerca lavoro è il 26,5% dei laureati magistrali di Udine, contro il 31% dei laureati a livello nazionale. A un anno dalla laurea, il lavoro è stabile per 26 laureati occupati su cento di Udine, mentre la media nazionale è del 35%. La precarietà riguarda il 73% del collettivo (prevalgono i contratti a tempo determinato, mentre il 5% è senza contratto).



# Abbiamo rivoluzionato l'idea di telecamera, cambiate la vostra idea di sicurezza

Milano Design Week 8-13 aprile 2014,  
Temporary Museum for New Design,  
via Tortona 27



animals  
videocameras

Nasce in Friuli l'innovativa linea di telecamere con un design unico nel settore della video sorveglianza. Una collezione pensata per offrire un'alternativa alla tradizionale telecamera con effetto intimidatorio e proporre un oggetto intelligente che si armonizza con l'ambiente circostante. Design, alta tecnologia e funzionalità insieme per una nuova idea di sicurezza.

**parson**<sup>®</sup>  
a different point of view

[www.parson.it](http://www.parson.it)

Rinnovato il bando controgaranzie. Voucher anche per chi punta all'estero

## CAMERA DI COMMERCIO

### CONTRIBUTI

# Sostegno alle Pmi attivi tre bandi

**S**ono tre i bandi attivi al momento in Cciao di Udine per il sostegno alle Pmi: per favorire l'accesso al credito, per abbattere le spese sostenute per l'internazionalizzazione e quello nuovissimo dedicato espressamente alle imprese di agroalimentare e turismo per attività di promozione sul mercato europeo.

**Bando Controgaranzie.** È uno strumento innovativo per agevolare l'accesso al credito per investimenti ma anche esigenze di liquidità delle Pmi, varato grazie all'accordo della Camera di Commercio di Udine con Confidi Friuli e Confidimpresa Fvg e un gruppo di banche. L'iniziativa è stata rinnovata a febbraio: il plafond deriva dai 2 milioni di euro messi a disposizione dal bando 2013, tutti fondi camerale, controgaranzia da assicurare ai finanziamenti assistiti da garanzia Confidi che le imprese otterranno dalle banche.

«Le procedure sono state ulteriormente semplificate – spiega il presidente camerale Giovanni Da Pozzo – per assicurare un più agevole accesso al credito, pensando soprattutto a quelle tante micro imprese per cui, in questi momenti difficili, ottenere finanziamento è molto spesso vitale». Il finanziamento, assistito da garanzia Confidi e controgaranzia camerale, può essere concesso dalle banche alle Pmi per un valore tra i 10 mila e i 30 mila euro e una durata massima di 36 mesi. Il bando prevede una garanzia Confidi pari all'80% dei finanziamenti concessi, assistita da controgaranzia della Cciao (50% Cciao e 30% Confidi con un'incidenza definitiva sull'ammontare del finanziamento). Sia i Confidi sia le banche prevedono particolari

Strumenti per favorire l'accesso al credito, abbattere le spese per l'internazionalizzazione e promuovere in Europa le imprese di agroalimentare e turismo



agevolazioni nelle modalità, nei tempi e nei costi delle procedure. L'operazione è dettagliata in un bando apposito, disponibile sul sito camerale [www.ud.camcom.it](http://www.ud.camcom.it), ma in sintesi funzionerà così: l'impresa – entro il 31 dicembre 2014, termine di chiusura del bando – presenta istanza (esclusivamente tramite Pec a [contributi@ud.legalmail.camcom.it](mailto:contributi@ud.legalmail.camcom.it)) all'Ufficio Contributi della Cam-

era di Commercio, che ne verifica i requisiti oggettivi di ammissibilità. L'azienda dovrà poi presentare domanda di garanzia al Confidi e di finanziamento all'istituto di credito entro 30 giorni. 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 richieden-

**100 mila euro a disposizione delle aziende del turismo e dell'agroalimentare. Tra le spese ammissibili, missioni economiche e partecipazione a fiere in Italia ed Europa**

te. 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 info: Punto Nuova Impresa, tel 0432.273539, [nuovaimpresa@ud.camcom.it](mailto:nuovaimpresa@ud.camcom.it).

**Voucher internazionalizzazione.** Anche per il 2014 la Cciao ha stanziato 200 mila euro per i voucher internazi-

onalizzazione, che le imprese possono chiedere per abbattere varie spese sostenute per una serie di attività all'estero organizzate dagli enti indicati nel bando, in primis la Cciao stessa. Ci saranno come sempre un voucher A di 3.500 euro per una spesa minima da parte dell'impresa di 5.500 euro e un voucher B di 1.500 euro a fronte di una spesa minima da parte dell'impresa di 2.142,86 euro. L'agevolazione è richiedibile esclusivamente tramite Pec entro il 14 novembre 2014.

**Voucher turismo per l'internazionalizzazione in Europa.** Un nuovo, originale bando, da 100 mila euro, per la prima volta dedicato a supportare le imprese del turismo e dell'agroalimentare nei loro processi di internazionalizzazione in ambito europeo, tramite voucher volti ad abbattere le spese sostenute per questi percorsi. Lo ha varato la giunta camerale determinando, tra le spese ammissibili, missioni economiche e partecipazione a fiere in Italia ed Europa, estendendo le spese anche ai check up preliminari con esperti-Paese, visite aziendali e B2b, spedizione materiali e altre espressamente indicate nel bando. I voucher sono di tre tipi: un voucher A di 360 euro a fronte di una spesa minima da parte dell'impresa di 600 euro (la soglia minima per accedere al bando); un voucher B da 550 euro per una spesa minima dell'azienda di 916,67 euro e un voucher C di 800 euro a fronte di una spesa di 1333,34 euro.

Il bando è aperto fino al 14 novembre. Le domande dovranno essere inviate tramite Pec sempre a [contributi@legalmail.camcom.it](mailto:contributi@legalmail.camcom.it). Modulistica e info di dettaglio su [www.ud.camcom.it](http://www.ud.camcom.it).

### ASSONAUTICA

## 2014 l'anno dei dragaggi

«**I**l 2014 è l'anno in cui il piano dei dragaggi per la Laguna di Marano e Grado ci permetterà di uscire dall'emergenza per entrare in una manutenzione ordinaria nell'interesse dei cittadini, degli operatori economici e per ritornare attrattivi con i servizi di diporto». L'affermazione della presidente della Regione Debora Serracchiani alla presentazione della relazione sullo stato di evoluzione dei dragaggi, agli inizi di marzo, piano che presenta una mappatura aggiornata e fissa un cronoprogramma delle attività da svolgersi nei canali della Laguna, è stata accolta favorevolmente anche da Assonautica Udine, da sempre attenta e preoccupata per la situazione.

La presidente della Regione ha definito il piano «un percorso virtuoso», attivato anche grazie «a banalissime azioni di tipo amministrativo e all'avvio di fruttuosi dialoghi, ad esempio con Arpa». Assieme all'assessore regionale alle Infrastrutture Mariagrazia Santoro, la presidente ha elencato alcuni lavori già eseguiti e alcune attività già prontamente riattivate. «Due - ha ricordato Santoro - sono quelle ancora in corso: una è il banchinamento del canale Taglio a Marano e l'altra è l'escavo del canale d'ingresso a Lignano». Molto soddisfatta



l'assessore anche dell'accelerazione sul Tagliamento, che permetterà di «aprire la stagione

turistica in piena efficienza: i sedimenti che verranno trasferiti, infatti, serviranno proprio al ripascimento dell'arenile di Lignano». Tra le vicende più complesse ancora da risolvere, invece, Serracchiani e Santoro hanno indicato il canale Corno, dove i lavori sono fermi da maggio 2011. «Ci sono complessità contrattuali che abbiamo dovuto riprendere ed approfondire. Inoltre relativamente alla gestione dei fanghi vi erano questioni tecniche da

affrontare a cui abbiamo trovato soluzione: ora dobbiamo attivarci per portarle avanti con la adeguata procedura amministrativa», ha precisato Serracchiani, che però si è detta ottimista riguardo alla possibilità di «risolvere i dragaggi anche nel Corno entro il 2014». La fiducia deriva anche da una sufficiente dotazione finanziaria. I fondi residui trasferiti dalla struttura commissariale al Bilancio regionale ammontano a circa 20 milioni.



### REGISTRO DELLE IMPRESE

Incontri formativi  
ecco le date

**M**olte richieste sono già arrivate alla Camera di Commercio di Udine per la nuova serie di incontri formativi organizzati dall'Ufficio Registro delle Imprese, riservata a professionisti, imprese e operatori delle associazioni di categoria che trasmettono pratiche telematiche al Registro. Scopo degli incontri, che si tengono in Sala Valduga, è rinnovare le informazioni sulle modalità di predisposizione delle pratiche telematiche inerenti agli adempimenti pubblicitari al Registro Imprese e al Rea. Le tematiche delle "lezioni" riguardano da un lato le cariche sociali e le denunce Rea (primo incontro, 3 aprile, ore 14.30-17), dall'altro la cessione quote di Srl ai sensi della legge 133/2008 (secondo incontro, 14 aprile, stesso orario). Quest'ultimo incontro, organizzato in collaborazione con l'Ordine dei commercialisti di Udine, è riservato proprio ai commercialisti ed esperti contabili e avrà profilo prevalentemente giuridico. Oltre ai due incontri tematici, la Cciao organizza un laboratorio operativo sulla compilazione del-

le pratiche telematiche, destinato agli operatori degli studi professionali, delle associazioni di categoria e delle imprese. Sede sarà l'Aula informatica dell'Azienda speciale Ricerca e Formazione della Cciao (viale Palmanova 1, Udine, primo piano). I partecipanti dovranno obbligatoriamente essere in possesso di utenza Telemaco. L'incontro è sempre lo stesso ma è stato proposto in più date per permettere la più ampia partecipazione: il primo oggi, 27 marzo, il secondo il 15 maggio e il terzo il 17 luglio, tutti con orario 14.30-17. Per l'adesione, inviare via fax (0432.509469) la scheda presente sul sito camerale [www.ud.camcom.it](http://www.ud.camcom.it), compilata in stampatello. La partecipazione agli incontri e ai laboratori è gratuita, previa iscrizione. Le adesioni verranno accettate fino ad esaurimento dei posti (numero massimo di 90 partecipanti per incontro formativo e 15 per laboratorio) secondo l'ordine di ricezione delle domande. Per info: URP - Ufficio Relazioni al Pubblico, telefono 0432.273210, fax 0432 509469, mail [urp@ud.camcom.it](mailto:urp@ud.camcom.it)

Organizzazione e pulizia.  
La nostra mission  
è chiara e concreta.

Euro&Promos FM vuole essere il partner di riferimento per l'individuazione, la creazione, la gestione e la fornitura di servizi che, con un approccio globale, migliorino l'habitat e la qualità della vita dell'uomo in spazi di lavoro industriali e pubblici, in quelli per collettività, in ambito sanitario. Questo considerando anche gli aspetti dell'organizzazione, della logistica, della movimentazione mezzi, finalizzati alla razionalizzazione delle fasi di lavoro ed alla massima efficienza.

Euro&Promos FM - Via A. Zanussi, 11/13 Udine - T. +39 0432 603605 - [www.europromos.it](http://www.europromos.it)



 **Euro &  
Promos**  
FACILITY MANAGEMENT

Valutazioni utili per accrescere il rating sulle imprese nei rapporti con le banche per l'ottenimento di finanziamenti

**UNIONCAMERE FVG**

**IL PROGETTO**

# Consulenze specialistiche

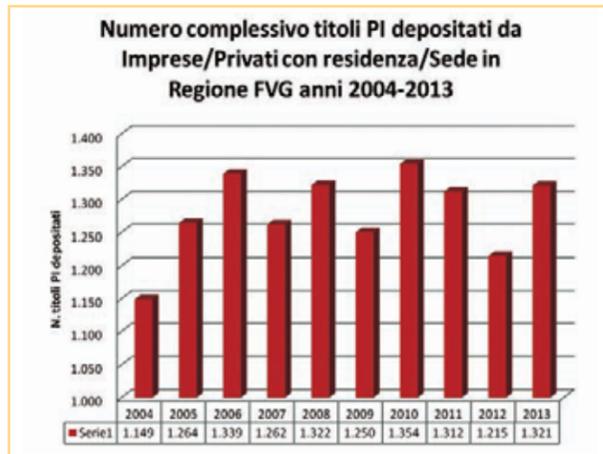
Audit sulla proprietà industriale a costo zero per 40 imprese

Una nuova iniziativa di Unioncamere Fvg supporterà l'innovazione al servizio della competitività delle imprese, grazie a 40 audit in materia di proprietà industriale (Pi), a costo zero per le aziende coinvolte. Nell'ambito del Progetto Unioncamere nazionale (cofinanziato all'80% dal Ministero dello Sviluppo Economico) che riguarda alcune iniziative in ambito di innovazione e Pi, l'Unioncamere Fvg ha dato avvio all'ultima fase del percorso, che è stata presentata in conferenza stampa a inizio marzo, nella sede della Cciaa di Udine.

A illustrare il progetto e l'opportunità per le aziende di tutto il territorio regionali sono stati il presidente Unioncamere Fvg Giovanni Da Pozzo, assieme al presidente pordenese Giovanni Pavan e al direttore del Polo Tecnologico Franco Scolari, ente che organizzerà e realizzerà la consulenza specialistica, orientata anche alla valutazione dei cosiddetti asset intangibili (brevetti, marchi e know how) utile per accrescere il rating delle imprese nei rapporti con gli istituti bancari per l'ottenimento di finanziamenti.

Il progetto prevede la realizzazione, come detto, di 40 audit a favore di altrettante imprese, consulenza specialistica che ruoterà attorno alla portata competitiva della valorizzazione della proprietà industriale dell'impresa.

In marzo sono stati promossi tre incontri, occasioni per coinvolgere effettivamente le imprese, in cui esse hanno potuto comunicare la propria volontà di partecipare al progetto: possono essere interessate in particolare quelle che Scolari ha definito "small giants", imprese magari con pochi dipendenti o di piccole dimensioni, ma con elevato potenziale innovativo, vocazione globale e in grado di



**TITOLI COMPLESSIVI PER TIPOLOGIA**

	2011		2012		2013	
INVENZIONI FVG	271	21%	281	23%	246	19%
MARCHI FVG	974	74%	838	69%	995	75%
MOD. UTILITA' FVG	42	3%	57	5%	56	4%
DISEGNI FVG	25	2%	39	3%	24	2%
<b>TOT. DEPOSITI FVG</b>	<b>1312</b>	<b>100%</b>	<b>1215</b>		<b>1321</b>	

riuscire a creare valore proteggendo la loro proprietà intellettuale.

«Il sistema camerale ha tra le proprie priorità la promozione della cultura brevettuale e più in generale della tutela della proprietà industriale - ha commentato il presidente Unioncamere Fvg Giovanni Da Pozzo -, cardini che consentono alle Pmi di crescere e avere importanti "armi" in più, soprattutto nella competizione sui mercati internazionali.

I nostri uffici sono attivi da tempo nel settore e propongono soluzioni sempre aggiornate per assistere e

orientare gli imprenditori in questo campo. Questo progetto

**Gli audit saranno organizzati e realizzati dal Polo Tecnologico di Pordenone**

to rappresenta un ulteriore tassello con risvolti molto validi e concreti per una crescita innovativa delle imprese e

per accrescere le loro opportunità di finanziamento, tanto più importanti in questo momento di stretta creditizia. Ci rivolgiamo poi in particolare alle start up innovative, molte delle quali sono gestite da giovani».

«Il progetto - ha aggiunto Giovanni Pavan, presidente di Cciaa di Pordenone - incontra numerose esigenze che il mondo dell'impresa a più alto contenuto di innovazione ci chiede da diverso tempo.

Mi riferisco sia alla già richiamata valorizzazione del patrimonio brevettuale delle aziende sia alla concreta ca-

**La consulenza è orientata anche alla valutazione dei cosiddetti asset intangibili (brevetti, marchi e know how**

pacità di poter offrire un servizio alternativo alla giustizia ordinaria per la risoluzione delle controversie in materia di proprietà industriale.

Assume ancor più valore strategico il fatto che tutto ciò si sviluppi sotto l'egida di un unico coordinamento regionale».

Scolari ha evidenziato infine che delle aziende che manifesteranno la volontà di partecipare al progetto sarà stilata una classifica dal Polo, che andrà anche a misurare, con un metodo analogo a quello scelto dal Mit di Boston, «le barriere competitive che l'azienda sa porre rispetto ai concorrenti valorizzando e tutelando la proprietà intellettuale», quelle aziende, cioè, che grazie alla difesa della Pi hanno saputo creare valore.

**MARCHI E BREVETTI**

**Il Punto di Orientamento**

Un servizio di base in materia di proprietà intellettuale (Pi), garantito da professionalità specializzate e a costo zero per gli utenti. Lo fornisce il Punto Orientamento della Cciaa, ha cadenza settimanale e si avvale di consulenti qualificati nella materia, che hanno sottoscritto con l'Ente camerale un'apposita convenzione. Con loro, imprese e cittadini della provincia di Udine possono approfondire vari temi: possono richiedere informazioni su invenzioni industriali, modelli d'utilità, marchi d'impresa, disegni o modelli (design), ma anche sulle cosiddette "varietà vegetali", il diritto d'autore, la tutela del software e il know how, come pure le ricerche di anteriorità, la contrattualistica, le licenze d'uso e il trasferimento di proprietà dei brevetti. Per aderire al servizio di orientamento è necessario presentare la richiesta di consulenza disponibile sul sito [www.ud.camcom.it](http://www.ud.camcom.it), nella pagina dedicata a brevetti e marchi, selezionando la voce "Nuovo Punto Orientamento Proprietà Intellettuale". Il servizio consiste in un incontro individuale, della durata di circa 30 minuti, nella sede della Cciaa. Da gennaio a dicembre 2013 sono già stati effettuati 75 incontri individuali: il grado di soddisfazione rilevato tramite Csi interno si è attestato su una media di 9 (nella scala di valutazione da 1 a 10).

Camera di Commercio Udine **ricerca & formazione**

**Formazione aprile > maggio 2014**

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.

**MAGGIO 2014**

**INVESTIRE IN PROFESSIONALITA'** **APRILE 2014**

**LEGGE 190 ANTICORRUZIONE DECRETI 33 e 39**  
 Date previste: 3 aprile 2014 Durata: 4 ore  
 Orario: dalle ore 14.30 alle ore 18.30  
 Costo: € 100,00 euro esente Iva  
 Docente: avv. Elena Feresin  
 Per informazioni e adesioni: [mauro.chiaruttini@ud.camcom.it](mailto:mauro.chiaruttini@ud.camcom.it)

**LA GESTIONE DEL RAPPORTO BANCA IMPRESA**  
 Data prevista: 7 aprile 2014 Durata: 3 ore  
 Orario: dalle ore 18.30 alle ore 21.30  
 Costo: € 60,00 euro esente Iva  
 Docente: dott. Federico Barcherini  
 Per informazioni e adesioni: [daniela.morgante@ud.camcom.it](mailto:daniela.morgante@ud.camcom.it)

Programmi e adesioni online: [www.ricercaeformazione.it](http://www.ricercaeformazione.it)

**GLI OBBLIGHI DI PUBBLICAZIONE E TRASMISSIONE NEL SETTORE DEGLI APPALTI**  
 Data prevista: 10 aprile 2014 Durata: 4 ore  
 Orario: dalle ore 14.30 alle ore 18.30  
 Costo: € 100,00 euro esente Iva Docente: avv. Elena Feresin  
 Per informazioni e adesioni: [mauro.chiaruttini@ud.camcom.it](mailto:mauro.chiaruttini@ud.camcom.it)

**FINANZIARSI CON IL CROWDFUNDING**  
 Data prevista: 8 aprile 2014 Durata: 4 ore  
 Orario: dalle ore 14.30 alle ore 18.30  
 Costo: € 70,00 euro esente Iva Docente: Cristina Fonzar  
 Per informazioni e adesioni: [daniela.morgante@ud.camcom.it](mailto:daniela.morgante@ud.camcom.it)

**LA STIMA DEI FABBRICATI E DELLE AREE CON IL COST APPROACH SECONDO GLI STANDARD INTERNAZIONALI DI VALUTAZIONE**  
 Date previste: 15 e 17 aprile 2014  
 Durata: 8 ore Costo: € 90,00 euro esente Iva  
 Docente: geom. Enrico Boscaro  
 Per informazioni e adesioni: [mauro.chiaruttini@ud.camcom.it](mailto:mauro.chiaruttini@ud.camcom.it)

**L'ARTE DI COMUNICARE CON IL PUBBLICO - III edizione**  
 Date previste: 5-7-12-14-19-26 maggio 2014  
 Durata: 18 ore Orario: dalle ore 18.30 alle ore 21.30  
 Costo: € 250,00 euro esente Iva  
 Docenti: Fabiano Fantini e Massimo Trentin  
 Per informazioni e adesioni: [daniela.morgante@ud.camcom.it](mailto:daniela.morgante@ud.camcom.it)

**DAL FATTURATO AL MARGINE - II edizione**  
 Data prevista: 12 e 14 maggio 2014  
 Durata: 6 ore Orario: dalle ore 18.30 alle ore 21.30  
 Costo: € 80,00 euro esente Iva  
 Docente: dott. Francesco Lagonigro

**DAL CAPITALE CIRCOLANTE AL FLUSSO DI CASSA: STRUMENTI E TECNICHE PER GESTIRE IN MODO OTTIMALE LA LIQUIDITA' IN AZIENDA**  
 Date previste: 26 e 28 maggio 2014  
 Durata: 6 ore Orario: dalle ore 18.30 alle ore 21.30  
 Costo: € 80,00 euro esente Iva  
 Docente: dott. Francesco Lagonigro  
 Per informazioni e adesioni: [daniela.morgante@ud.camcom.it](mailto:daniela.morgante@ud.camcom.it)

03/2014



case e appartamenti  
in vendita/affitto

LA COMPRAVENDITA IMMOBILIARE  
HA UN FUTURO ORA

## Con Circuito Udine Casa le agenzie fanno squadra

In un mercato talvolta esasperato, ridondante di annunci immobiliari di difficile consultazione che impongono a chi cerca casa un grande investimento di tempo, il beneficio di poter avere a disposizione un esperto nel campo, che ti possa indirizzare e consigliare, diventa uno strumento impagabile.

La soluzione c'è ed è un fenomeno immobiliare decisamente innovativo.

Stiamo parlando del **Circuito Udine Casa**, una realtà formata da un affiatato gruppo di agenti immobiliari professionali, che ha voluto lanciare una sfida alle difficoltà del mercato. Le agenzie che lo compongono sono *l'Immobiliare Collini, il Cottage, Duomo immobiliare, Galleria immobiliare, Immobil C.A.S.E. e Linea immobiliare*. Il progetto consiste in un efficace strumento multimediale, un vero e

proprio portale immobiliare corredato da funzioni assolutamente innovative e utili come la App scaricabile gratuitamente, un dinamico interfaccia Facebook, un blog tematico sul mercato, sezioni riservate all'utenza con informazioni utili e sempre aggiornate. Forte dell'ampia disponibilità di immobili visitabili nel portale, della competenza professionale che emerge dai profili individuali e della scrupolosa attenzione al cliente che sembra essere la peculiarità di questo gruppo, il Circuito Udine Casa può davvero fare la differenza. La sua mission è offrire al venditore, all'acquirente e a chiunque usufruisca dei servizi immobiliari, un programma di lavoro ed un servizio completo, che permetta di raggiungere i risultati prefissati nel minor tempo possibile e alle migliori condizioni di mercato auspicabili.

Questo insieme di modalità di comunicazione sembra effettivamente produrre effetti di semplificazione della ricerca e della vendita di immobili. Per scoprire più da vicino il progetto, è possibile consultare il sito [www.circuitoudinecasa.it](http://www.circuitoudinecasa.it), e rendersi conto concretamente della validità del servizio offerto.



Alessandra  
331 5790209



Veronica  
347 2289763



Tiziana  
348 7440788



Diego  
329 1528457



Laura  
393 9229956



Leonardo  
335 6796393

[www.circuitoudinecasa.it](http://www.circuitoudinecasa.it)

IMPIANTI ELETTRICI

NEW LIGHT

NEW LIGHT snc

di  
Casagrande Alessio  
**348.2656067**

Cragolin Marco  
**348.2656093**

Via Gramsci, 3  
34070 Turriaco (GO)  
Tel. e Fax 0481.769120

**SERRAMENTI**  
LEGNO / LEGNO-ALLUMINIO

Eccezionale qualità dei materiali  
Verniciature ad alta resistenza



Tipologie adatte a:

CASA CLIMA CLASSE A+  
CASA PASSIVA

Zona Art.le 33020 RAVEO (UD)  
Tel. 0433-746007  
Fax 0433-746230  
e.mail [info@zanieronline.it](mailto:info@zanieronline.it)  
[www.zanieronline.it](http://www.zanieronline.it)



Tantissimi espositori friulani al Salone internazionale del vino di Verona

## VITIVINICOLO

DAL 6 AL 9 APRILE

## L'occasione del Vinitaly

Previste degustazioni a tema e molti appuntamenti. Un'opportunità per allargare il mercato all'estero

Adriano Del Fabro

Secondo Giorgio Badin, presidente del Consorzio dei Consorzi a Doc del Fvg, il Salone internazionale di Vinitaly (che si terrà a Verona dal 6 al 9 aprile), rimane la più importante del settore. Forse, le aziende vitivinicole non fanno tanti affari come una volta, ma resta una manifestazione imprescindibile per fiutare l'aria che tira, per tastare gli indirizzi del mercato mondiale, per incontrare tantissimi qualificati operatori in pochi giorni.

All'interno del Vinitaly, in cui saranno presenti moltissimi produttori regionali, il Consorzio organizza una serie di degustazioni a tema.

## Mercato ancora in affanno

Questo Salone, in che momento si colloca, per i nostri produttori?

«Il Fvg è una delle regioni italiane che soffre maggiormente la crisi - dice Badin -. Un piccolo territorio come il nostro si trova in competizione con le produzioni enologiche di tutto il mondo. Noi non abbiamo marchi forti o vitigni autoctoni di rilievo. Produciamo soprattutto vini da vitigno, sostanzialmente internazionali (il Pinot grigio, a esempio, rappresenta da solo il 45% della produzione viticola regionale). Per le nostre bottiglie, la destinazione principale di vendita è ancora l'Italia che è uno dei mercati maggiormente in difficoltà sugli acquisti. L'export sta crescendo, certamente, ma non è ancora a livelli tali da garantire fatturati adeguati agli sforzi profusi. Le aziende che vanno un po' meglio sono quelle che riescono a proporre con un



**Si punta sulla qualità "ma sarebbe necessario riuscire a costruire uno stile identificativo del vino friulano"**

prezzo della bottiglia competitivo. Ma sono poche, soprattutto quelle di pianura».

## La bussola della qualità

Quali sono le azioni da intraprendere per invertire la tendenza?

«Nonostante le tante difficoltà di questi anni, quello che non possiamo fare è ammainare la bandiera della qualità. Anzi, io credo essa debba sventolare sempre più forte sulle nostre produzioni - sottolinea Badin -. Noi, una buona qualità dei vini siamo già in grado di metterla in campo, dobbiamo farla conoscere

senza stancarci. Sicuramente, l'export resta e resterà importante, ma bisogna insistere sul far crescere l'immagine dei nostri vini e sul farla conoscere su tutti i mercati».

Oltre a questo, cosa deve fare, al proprio interno, il Vigneto Friuli?

«Sarebbe necessario riuscire a costruire uno stile identificativo del vino friulano. Smettere di ascoltare i tanti consiglieri e le molte sirene che ci distolgono da questo obiettivo. Imboccare con coraggio la strada che porta verso il confezionamento di vini serbevoli, giustamente alcolici, facilmente abbinabili con i piatti della cucina non solo regionale o italiana, ma anche internazionale».

## Una convenzione con l'Ersa

Immagino che i vignaioli non possano fare tutto da soli. Quali sono i rapporti avviati o confermati con l'Ersa?

«Con l'Agenzia, nel segno di una continuità di collaborazio-

ne, abbiamo sottoscritto una convenzione per l'organizzazione di alcune attività promozionali - spiega Badin -. Continuerà l'iniziativa di "Friulano & Friends" che però, quest'anno, cambierà un po' formula, mantenendo chiaro l'obiettivo di fondo: selezionare la qualità. L'evento si terrà in un'unica settimana, dal 22 al 29 giugno, ma avrà comunque carattere itinerante sul territorio regionale.

Ci saranno delle giornate a tema che, oltre alle degustazioni, coinvolgeranno i vari territori regionali del vino e del turismo: Duino, Lignano, i Colli Orientali, il Collio (che compie 50 anni), San Daniele (in occasione di Aria di Festa). Anche "Friulano on Tour" vedrà confermate le sue 7 tappe autunnali in giro per l'Europa - prosegue il presidente -, puntando soprattutto a coinvolgere gli operatori, piuttosto che i semplici consumatori.

Nel corso di tre di questi appuntamenti ci presenteremo assieme a una selezione di produttori del Barolo con una formula già sperimentata nel corso del 2013 e che ha funzionato».

Avete in cantiere altre iniziative promozionali per il 2014?

«Sì, un paio, e sono legate ai finanziamenti previsti all'interno del Programma di sviluppo rurale della Regione. Sono ancora in via di definizione, ma a grandi linee le posso anticipare - aggiunge Badin -. Vorremmo organizzare una sorta di Campionato del mondo del Pinot grigio. Riteniamo essenziale che i nostri produttori si confrontino con i competitori degli altri Paesi e che gli stessi vengano a conoscere la qualità dei vini di questo territorio».

## Puntare su qualità e prezzo

«Quando sono arrivato alla guida del Ducato dei vini friulani, quattro anni fa - dice Piero Villotta, ovvero il Duca "Piero I" - eravamo nel pieno di una crisi commerciale del vino molto pesante.

Le cantine erano piene e il mercato era bloccato. Ora le cose si sono rimesse in moto poiché i prodotti friulani e italiani piacciono molto, soprattutto all'estero. Il nostro Paese, nel cibo e nel vino (e nella moda), è preso a esempio di buona qualità della vita, anche grazie all'affetto, mai venuto meno, dei nostri emigranti e delle numerose comunità italiane all'estero.

Ora dobbiamo lavorare per centrare meglio l'obiettivo della valorizzazione della nostra qualità (dei vini bianchi, soprattutto), puntando sul giusto prezzo delle bottiglie. Bisognerebbe pure unire le forze ed evitare di andare in giro per il mondo in ordine sparso».

Il Ducato è impegnato in qualche attività di promozione?

«Con le nostre iniziative periodiche itineranti, le "agapi" (le più recenti sono state dedicate al "bisato in speo", alla Rosa di Gorizia e al pesce della Laguna di Grado) e le "diete" (la prossima si terrà il 23 maggio, a Corno di Rosazzo, nel nuovo Centro di promozione enoturistica di Villa Nachini-Cabassi), dove cerchiamo di promuovere il corretto abbinamento cibo-vino, siamo fortemente impegnati a divulgare il bere consapevole tra i giovani, considerando il vino un alimento e non una sostanza da sballo.

In proposito, organizziamo nelle Università degli "aperitivi guidati" affrontando anche i temi sanitari e di corretto abbinamento del vino con le ricette».



Il Duca Piero Villotta

## A VIENNA

## In viaggio con la musica

Allegra, Allegrissimo! È felice già dal titolo una interessante e originale manifestazione musicale che vede come protagonista (e ideatrice), a Vienna, la flautista ormai simbolo del Friuli nel mondo, Luisa Sello. Sono cinque gli appuntamenti su cui si dipana la manifestazione, che ha l'obiettivo di unire la cultura alla promozione del territorio del Friuli Venezia Giulia, in sinergia con le realtà produttive e le ec-



Luisa Sello

cellenze della regione. Cinque tappe, dunque, con la grande musica italiana, all'Istituto italiano di cultura della capitale austriaca, che rappresentano un viaggio simbolico. Una sorta di "treno immaginario" che parte proprio dal Friuli, regione

dalla vocazione austriaca e dalle fattezze veneziane, e al Friuli ritorna, ultima fermata prima dell'Austria e custode di tesori storici ed artistici. Ogni terzo mercoledì del mese una tappa, alla riscoperta dei luoghi e delle atmosfere simbolo dell'Arte e del 'Belcanto': l'esecuzione musicale viene infatti intrecciata con il racconto e la guida di un itinerario pensato, riletto e riproposto dalla flautista friulana. Ministero dei Beni Culturali, Regione e Comune di Udine sostengono l'iniziativa, che gode anche della collaborazione degli amici della musica di Udine e vari sponsor privati. L'ultimo appuntamento, il 21 maggio, vedrà anche la Camera di Commercio di Udine come partner, nell'ambito dell'Enterprise Europe Network, la più grande rete europea di supporto alle Pmi di cui la Cciaa è sportello sul territorio. L'occasione sarà dunque perfetta per unire alla musica una presentazione del territorio friulano e della sua economia, in particolare attraverso il gusto, ossia un "percorso sensoriale" - con annesso show cooking di prelibatezze - per portare il pubblico viennese alla scoperta delle migliori eccellenze enogastronomiche regionali.

## IL RISTORANTE DEL MESE

San Marco

## Una nicchia nel centro della città

Piazzetta Valentinis, Udine centro, un angolo nascosto e tranquillo, in zona via Prefettura. Dal dicembre dell'anno scorso, in uno spazio che ha visto operare altre gestioni in passato, Andrea Gini è il titolare, e il cuoco, della trattoria San Marco. Friulano della Bassa, Gini dice di aver trovato in questo locale la sua nicchia. «Ho da sempre la passione per la cucina - racconta -. Vi ho dedicato da ragazzo parte del tempo libero, ho poi seguito l'attività della zia, cuoca, e mi sono quindi impegnato nella preparazione di catering e cene in casa di amici». In età adulta quella passione è diventata un lavoro, quello principale: «Ho fatto esperienza in hotel a quattro stelle dal Cadore al mare e anche nella "Scuola del gusto del Gambero Rosso" di Napoli, sperimentando diverse realtà enogastronomiche e coltivando sempre il sogno di aprire un piccolo locale». Quel locale è oggi la trattoria San Marco, spazio piccolo (25 coperti) e accogliente, rinnovato nel senso della modernità con un arredo più lineare ed essenziale che in passato. La sala guarda verso un giardino interno, coperto e arredato con tavolini e piante, il collegamento è fatto da due ampie

porte a vetro che occupano l'intera parete a sud. All'entrata, si allunga sulla destra un bancone bar, separato dalla zona pranzo. Nelle due vesti di titolare e chef, Gini mette in tavola le preparazioni in cui si ritrovano i sapori della cucina italiana e mediterranea in piatti, spiega, «preparati con tecniche di cottura moderna che ne esaltano il gusto mantenendo inalterate le proprietà dei prodotti». Scorrendo un menù che segue le stagionalità, si spazia dalla degustazione di salumi del territorio al carpaccio di filetto di maiale marinato (dallo chef) alle spe-



zie e crudo d'arancia, il cuore di carciofo confit (sottovuoto) con gamberi rossi di Sicilia marinati in agrumi e zenzero e pepe di Sichuan, il polipo tiepido con mela Granny Smith, fiori di capperi, pomodorini confit, bottarga di muggine e purè di patate al nero di seppia al sifone. Seguono i primi con tagliatelle fatte in casa al rosmarino con ragù di coniglio e fiori di zuccina, ravioloni, pure quelli casalinghi, farciti con gamberi e topinambur, i tagliolini al nero di seppia, ragù di rana pescatrice e pesto leggero di rucola, e i tagliolini al San Daniele



al profumo di limone. E ancora i secondi: costatina di agnello al forno con patate novelle, il petto d'anatra laccato al miele, salsa al balsamico e asparagi in casseruola, il filetto di manzo limousine ai ferri con panatura alle erbe e patate al rosmarino. Dalla primavera all'estate, fa sapere il signor Andrea, ci sarà anche il pescato del giorno. E poi si finisce con i dolci fatti in casa, tra cui rotolo di meringa morbida con mandorle tostate, ganache di cioccolato semifreddo di meringa al limone con fragole fresche. Al San Marco, oltre che per mangiare, ci si può incontrare per un bicchiere di vino. La casa offre un numero non abbondante di etichette, ma tutte di qualità e del Collio friulano: Colle Duga, Picchè, Raccaro, Edi Keber, Damijan, Drius e, tra le "bollicine", Ribolla Gialla Collavini, Bellavista e Bellussi. Ad affiancare lo chef, lo staff formato dalla moglie Marina, udinese doc, e dal nipote Marco, che si occupano del servizio in sala. Si apre alle 10.30 per il bicchiere di vino, l'aperitivo e il pranzo, fino alle 14.30. Per la cena si riapre alle 17.30 con l'aperitivo. Giorno di chiusura lunedì.

Marco Ballico

Roberto Snaidero, Presidente Federlegno, lancia la proposta: iva agevolata dell'8% alle giovani coppie che arredano la prima casa

## L'APPROFONDIMENTO

### L'INTERVISTA

# Il mobile riparte

Con il bonus fiscale varato lo scorso anno previsto un aumento delle vendite nel 2014 del 4-5%

Francesca Gatti

È appena stato riconfermato alla guida di Federlegno-aredo: la nomina di Roberto Snaidero è un segnale di continuità per il settore che, nonostante i pesanti contraccolpi della crisi, resta una delle punte di diamante del Made in Italy.

**Presidente, innanzitutto congratulazioni. Cosa significa per lei?**

Questi ulteriori 3 anni, gli ultimi dal momento che per statuto non si possono fare più di due mandati, sono un'importante conferma. Significa che il lavoro fatto dal 2011 al 2014 ha ottenuto risultati positivi e che le aziende hanno apprezzato l'impegno e il sostegno della federazione.

**Il 2013 è stato l'anno del Bonus Mobili, conquista di Federlegno. Un bilancio?**

Partirei dalla storia: durante il Governo Monti chiedemmo l'iva agevolata per l'acquisto della prima casa delle giovani coppie e non ci fu risposta. Alla fine del 2012 proponemmo il "Bonus Mobili", ovvero il recupero fiscale del 50% (fino ad un massimo di 5.000 euro) per l'acquisto dei mobili in caso di ristrutturazione. La risposta è stata positiva ma l'iter legislativo decisamente lungo: il decreto è del 3 giugno 2013, la legge del 3 agosto mentre le circolari applicative dell'Agenzia delle Entrate sono del 24 settembre. Nonostante il tempo perso, il recupero di fatturato del settore arredo degli ultimi mesi del 2013 è stato di circa 320 milioni di euro. **Quindi è una formula che funziona.**

Sì, abbiamo salvaguardato l'integrità di oltre 1000 aziende e 3500 posti di lavoro: il bonus ha messo in moto una ripresa che altrimenti sarebbe stata difficilmente possibile sul mercato interno. Ma non basta. Federlegno ha ot-



tenuto la proroga del Bonus Mobili anche per tutto il 2014 che, secondo le stime, dovrebbe consentire un aumento delle vendite del 4-5%.

**Avete lanciato un'altra importante proposta per il 2014.**

Il Governo deve unificare le aliquote iva secondo gli standard europei: abbiamo chiesto che venga applicata l'iva agevolata dell'8% alle giovani coppie che arredano la prima casa. I contatti a livello politico stanno andando avanti e mi auguro che presto possa esser dato l'annuncio ufficiale. In Spagna, Francia e Belgio l'aliquota è già tra 6 e 10%.

**Si parla tanto e giustamente della crisi dei grandi gruppi industriali, ma non le pare che si parli troppo poco di tutte le piccole realtà in crisi?**

Le piccole realtà sono l'ossatura della nostra economia ed in particolare nel mercato del legno-aredo. Le 60.000 imprese del settore hanno in media 7 dipen-

endenti: è un tessuto di piccole medie aziende che sono fortemente radicate sul territorio spesso con gestione familiare, storia, tradizione e know-how preziosi.

Sono il tesoro che ci ha permesso di creare il Made in Italy riconosciuto, invidiato e copiato in tutto il mondo. Credo che il Governo debba avere una nuova e particolare attenzione verso queste realtà. In questi anni grandi multinazionali hanno investito in Italia, hanno utilizzato risorse e contributi nazionali e alla fine, senza voltarsi indietro, hanno chiuso e se ne sono andati. Questa purtroppo è una lezione da cui bisognerebbe imparare. **L'export può essere la rete di salvataggio delle imprese italiane?**

L'export del legno-aredo in questi tre anni è tornato quasi ai livelli pre-crisi (nel 2013 sfiora i 13 miliardi). Il prossimo anno c'è Expo2015: alcune imprese del settore, anche locali, hanno già chiuso dei contratti, per esem-

pio per le costruzioni in legno. L'estero ha grandi opportunità di crescita: sono recentemente stato in Africa, in Mozambico, è un nuovo mercato appetibile, tutto da costruire.

**Su cosa dovrebbero puntare le aziende FVG?**

Rispondo con un esempio: sono pochissime le aziende friulane che partecipano alle nostre missioni all'estero, viaggi che organizziamo in tutto il mondo per aiutarle ad insediarsi, investire e crescere in quel Paese.

**Si inizia a vedere la luce in fondo al tunnel?**

Non credo che il 2014 sarà l'anno di boom per la crescita ma il Bonus Mobili dovrebbe portare un recupero di circa 1,2 miliardi di fatturato. In più, come detto, stiamo andando verso l'Ex-



po 2015 ed è il momento giusto per riqualificare il patrimonio alberghiero italiano.

Da diversi mesi stiamo lavorando insieme a Confindustria Alberghi affinché il Governo riconosca un bonus fiscale agli hotel per l'acquisto di mobili ed arredi.

MACROSISTEMA ARREDAMENTO. PRECONSUNTIVI 2013 E PROIEZIONI 2014. VALORI CORRENTI. VAR. % ANNUA				
	2013*	2013*/2012	2014**	2014**/2013*
	mld €	Var. %	mld €	Var. %
<b>Fatturato alla produzione (a)</b>	17,7	-2,5%	17,7	-0,1%
<b>Esportazioni (b)</b>	10,8	2,5%	11,2	3,5%
<b>Importazioni (c)</b>	2,7	-5,0%	2,7	-1,0%
<b>Saldo (b - c)</b>	8,1	5,3%	8,5	5,0%
<b>Consumo interno apparente (a-b+c)</b>	9,6	-8,2%	9,2	-4,4%
<b>export/fatturato (% b/a)</b>	61%	+5,1%	63%	3,6%
<b>Addetti (numero)</b>	210.318	-1,8%	208.004	-1,1%
<b>Imprese (numero)</b>	30.763	-2,1%	30.492	-0,9%

\* Pre-consuntivi a dicembre 2013 - \*\* Proiezioni a dicembre 2013 se confermato DL stabilità

Il Macrosistema Arredamento comprende: Sistema Arredamento, Sistema Arredobagno, Sistema Ufficio e Sistema Illuminazione

Fonte: Centro Studi Cosmit/FederlegnoArredo

### IL SALONE INTERNAZIONALE DI MILANO

Manifestazione in grado di attirare oltre 300.000 visitatori provenienti da 160 Paesi

## Una vetrina unica a livello mondiale

Anche le aziende friulane scaldano i motori per arrivare cariche di entusiasmo all'ambita tappa del Salone Internazionale del Mobile di Milano, in programma dall'8 al 13 aprile 2014. Da oltre 50 anni la prestigiosa vetrina è il punto di riferimento a livello mondiale del settore casa-aredo, in grado di promuovere all'estero (da cui proviene più della metà dei suoi visitatori) la qualità del mobile italiano.

Il successo dell'ultima edizione - con 285.698 visitato-

ri, di cui 193.024 esteri a cui si aggiungono le oltre 38.000 presenze di pubblico nel weekend e i 6.578 operatori della comunicazione - conferma come il Salone, assieme alle biennali EuroCucina, al Salone Internazionale del Bagno e al SaloneSatellite, sia lo spazio più ambito in cui presentare le ultime novità in fatto di arredo. Milano è infatti l'unica città al mondo ad ospitare una manifestazione in grado di attirare oltre 300.000 visitatori provenienti da 160 Paesi.

Suddivisa in tre tipologie

stilistiche (Classico, Moderno e Design), la 53ª edizione del Salone, insieme al Salone Internazionale del Complemento d'Arredo, vedrà scendere in campo oltre 1.400 espositori tra italiani ed esteri.

La fiera di Rho apre i battenti per gli operatori del settore da martedì 8 aprile dalle 9.30 alle 18.30, mentre sabato 12 e domenica 13 l'ingresso è anche per il pubblico.

Ad animare i padiglioni anche un interessante evento collaterale dal titolo "Dove vivono gli architetti", iniziativa che vedrà raccontare cosa significa oggi progettare una casa da 8 grandi nomi dell'architettura internazionale: apriranno le porte delle loro "abitazioni private" Shigeru Ban, Mario Bellini, David Chipperfield, Massimiliano e Doriana Fuksas, Zaha Hadid, Marcio Kogan, Daniel Libeskind e Bijoy Jain/Studio Mumbai.

Accattivante anche l'evento collaterale di EuroCucina "FTK" (Technology For the Kitchen), con i prototipi per la cucina del futuro. Infine viene riproposto per il 5° anno il concorso "SaloneSatellite Award", che premia i progetti migliori attinenti alle merceologie presenti in fiera, con lo scopo di favorire contatti mirati tra gli under 35 e le aziende espositrici.

Rosalba Tello

### LE INTERVISTE

## Presenti più di 50 marchi del territorio

Ci attendiamo un Salone 2014 con molte novità, sia in termini di prodotti proposti che in qualità delle presentazioni aziendali". L'Asdi Sedia così sintetizza le aspettative delle aziende friulane, che come ogni anno puntano alla prestigiosa vetrina milanese per promuovere immagine e novità. "L'appuntamento di Milano - afferma il direttore dell'Asdi Sedia Carlo Piemonte - è per le aziende del Distretto un importante momento a cui non vogliono mancare, sono infatti più di 50 i marchi del territorio che si presentano anche quest'anno. Da parte nostra siamo nuovamente impegnati nella realizzazione e distribuzione, all'ingresso del Salone, di oltre 10.000 cataloghi Italian Chair District, un utile strumento promozionale che indica l'esatta collocazione delle nostre aziende, con una raccolta fotografica dei best products che saranno proposti durante la manifestazione".

Si dichiara ottimista per l'edizione 2014 del Salone Franco Buttazoni, vicepresidente vicario di Confartigianato Udine: "abbiamo grandi aspettative quest'anno, abbiamo tutti fatto grossi investimenti, presenteremo nuovi progetti. Strutturalmente ci stiamo organizzando per superare la crisi, siamo alla prova del nove". Buttazoni ha raccolto personalmente le percezioni dei partner che negli ultimi tempi si erano "deflati", riscontrando

stavolta la forte volontà di riprendere contatti con il made in Italy. "Quando si parla di affidabilità dei prodotti e dei servizi, anche post-vendita, il nostro territorio non ha confronti. Stiamo puntando su questo per fidelizzare i clienti, offrendo massima disponibilità ma senza fare corse al ribasso, perché noi diamo il valore adeguato ai nostri prodotti".

Con spirito propositivo Tonon si presenta al Salone con stand rinnovati e 5 nuove collezioni in anteprima: "come ogni anno abbiamo grandi aspettative - dichiara Matteo Tonon, presidente Confindustria Udine - Milano, con le sue importanti presenze internazionali, è l'evento di riferimento del mondo. Il 2014 potrà segnare un primo inversione di tendenza positiva per il nostro settore, che ha così sofferto negli anni passati. Ci attendiamo una presenza qualificata dall'Est Europa, direzione in cui la nostra azienda, ad esempio, ha investito con risultati positivi di cui attendiamo conferma".

Anche Alessandro Calligaris allestisce i mille mq di stand dell'azienda dando "un'identità ancora diversa rispetto alle scorse edizioni, con aree ambientate dedicate alle categorie specifiche di prodotto". L'azienda di Manzano propone l'arredamento coordinato completo di "casa Calligaris", compresi i complementi, "sempre attenti ai trend dei mercati e alle esigenze dei clienti".



Un libro ricorda i personaggi che hanno reso onore al Friuli

EDITORIA

FRIULANI DELLE IDEE. DIECI DIALOGHI CON IL MONDO

# Terra di inventori

Dalle lampadine di Malignani alle biciclette spaziali di Di Prampero: ecco chi ha segnato il futuro

Silvano Bertossi

L'invenzione, l'innovazione e la diffusione delle idee trovano nel territorio il loro ambiente ideale per nascere ed essere sviluppate in tutte le loro potenzialità. C'è ora anche un importante e intelligente libro che documenta il percorso giustiziato oltre che merito a queste persone? Certamente sì perché chi ha tra le mani il volume "Friulani delle idee. Dieci dialoghi con il mondo" di Antonio Giusa, 304 pagine, Edizioni Casamassima, si rende subito conto che alcuni di questi personaggi hanno veramente indicato, senza esagerazioni, la strada da intraprendere per realizzare quelle invenzioni, nate nel silenzio di qualche laboratorio. Un libro che si basa su una ricerca accurata del professor Giusa che inserisce anche alcuni dei progetti delle invenzioni e traccia esaurienti profili di questi grandi uomini. "Friulani delle idee" presenta le figure di alcuni inventori che, fra il XIX e il XX secolo, hanno legato il proprio nome a idee e prodotti la cui fortuna ha travalicato i confini friulani. Attraverso una attenta ri-



cerca di fonti documentarie e iconografiche, anche inedite - puntualizza Lionello D'Agostini, presidente della Fondazione Crup, che ha contribuito assieme alla Regione e alla Cassa di Risparmio del Fvg alla realizzazione dell'opera -, sono tratteggiate dieci personalità rappresentative di diverse origini e con diversi approcci alla scienza e all'ingegno, ma che tutte indistintamente hanno onorato la nostra terra.

Ecco queste personalità. Giovanni Antonio Santorini. Nasce a Spilimbergo nel 1756, compie studi negli atenei di Bologna e Padova orientati alle discipline scientifiche e all'architettura, si dedica poi alla gestione dell'industria serica dove inizia la progettazione di una nuova macchina che otti-

mizza le fasi di lavorazione e migliora la qualità del prodotto finale.

Andrea Galvani, meccanico pensatore. Contribuisce al progresso tecnologico della tratura della seta e, dal 1836, soprattutto si occupa dell'industria della ceramica. Il suo nome è ricordato oggi soprattutto per l'attività della sua famiglia nel campo della ceramica.

Gian Domenico Facchina. Il suo nome è legato all'invenzione del metodo, cosiddetto "al rovescio" di posa dei mosaici. Nasce a Sequals nel 1826. Lui deposita, nel 1858 a Bèziers, in Francia, il "brevetto di invenzione per il distacco e la posa, senza alterazioni, di mosaici antichi".

Arturo Malignani. E' sta-

to uno degli inventori friulani, senz'altro il più noto fuori dai confini nazionali, per aver inventato il processo di creazione del vuoto nella lampadina ad incandescenza. Nasce a Udine nel 1865, perfeziona la sua invenzione a 28 anni. Incontra anche Edison che applica il principio della produzione di massa alle sue invenzioni e poi brevetta la lampada ad incandescenza con filamento di carbone.

Remigio Solari, maestro del tempo. Nasce a Pesariis nel 1890. Dopo la licenza elementare comincia a lavorare nella fabbrica della famiglia. Al termine della Grande Guerra si distingue per l'invenzione applicata ai meccanismi degli orologi. Dalle lancette si passa alle "palette". Indicatori di orari della Solari sono presenti in aeroporti e stazioni di tutto il mondo.

Carlo Leopoldo Lualdi e Galuco Corbellini progettano l'elicottero "utilitario". I due dividono la passione per il volo e creano un elicottero triplo che viene presentato, nel 1957, alla Fiera campionaria di Milano. Arieto (Harry) Bertoi nasce a San Lorenzo di Arzene e raggiunge grande popolarità, nei primi anni Cinquanta del Novecento, nel mondo del design statunitense creando una sedia dal contorno flessibile, che diventa simbolo della modernità.



Lino Zanussi, che ha portato gli elettrodomestici bianchi in ogni casa. Nasce a Pordenone nel 1920. Alla morte del padre, nel 1946, eredita la gestione dell'azienda paterna che, dalla piccola officina con tre dipendenti, arriva ad una struttura con oltre 300 lavoratori.

Lisio Plozner nasce nel 1923 a Paluzza. Si dedica alla meccanica e all'elettricità. E' costretto ad emigrare stabilendosi a Torino dove inizia a brevettare alcune sue ideazioni. Ritorna in Friuli e brevetta due tipi di citofoni e l'accendisigars piezoelettrico che invade i mercati di tutto il mondo.

Pietro di Prampero, scienziato spaziale. Nasce a Udine nel 1940 ed è l'inventore della "bicicletta spaziale". Di Prampero ha inventato la "Med", Multipurpose Ergonometer-Dinamometer, un meccanismo che misura la potenza muscolare degli astronauti prima e dopo il volo nello spazio.

ETICA & ECONOMIA

L'esempio Solari

Coniugare etica ed economia non è, spesso, semplice, ma in Friuli pare che questo binomio abbia maggiore successo che altrove. Di esempi ce ne sono tanti. Oggi trattiamo quello della Solari. Parliamo di un'azienda nota nel mondo che ha mantenuto la sua produzione in un piccolo centro della nostra montagna. Partendo da Prato Carnico ha saputo rinnovarsi. Solari porta il Friuli nel mondo: suoi i pannelli orari negli aeroporti, nelle stazioni, ma anche in tante altre realtà come, ad esempio, il Museo di arti moderne di New York che ha chiesto proprio a Solari la realizzazione di un quadro espositivo d'informazioni per i turisti. La società ha posto da sempre al centro le scelte di natura etica dal punto di vista imprenditoriale. Lo ha fatto anche quando nel 1994 le redini furono prese in mano dal "capitano d'industria" Massimo Paniccia, imprenditore schivo, lontano da telecamere e riflettori, che detesta il telefonino cellulare e che in questi anni ha caratterizzato la sua attività in Solari con successi che si chiamano: fatturati in crescita, assunzioni, export e no a cassa integrazione e delocalizzazioni. Come non ricordare, poi, che vent'anni fa ben pochi avrebbero scommesso su una rinascita della Solari che giungeva da 18 mesi di procedura fallimentare. Paniccia sì e non solo lui, anche la Friulia, all'epoca guidata da Flavio Presacco, intervenne con fondi cospicui. Chi s'intende di conti afferma che successivamente Solari ha restituito otto volte il capitale pubblico giustamente investito dalla Friulia. "Chapeau" a chi dimostrò lungimiranza. Dagli allora poco più di centro dipendenti Solari oggi ne conta 250, due volte e mezza di più mentre il fatturato è schizzato sopra i 40 milioni di Euro. Cifre che parlano da sole. Etica significa anche coerenza, mantenere la parola data, essere bravi e mettere la propria competenza e professionalità al servizio per sviluppare idee, progetti, competenze. L'imprenditore si differenzia dal dipendente e dallo stesso manager perché riesce a realizzare i sogni propri e altrui. A Paniccia i complimenti non piacciono, preferisce il lavoro, la realizzazione degli obiettivi. I suoi dipendenti non vengono chiamati così né da lui né dal suo management, ma Collaboratori. Ecco la formula, forse, sta anche in questo: "collaborare per realizzare", una formula che stride a fa a pugni con chi preferisce l'individualismo, ed esclusività e conseguentemente dice no a fare sistema, una ricetta, vera, per poter contrastare l'attuale crisi economica e sociale, farlo è possibile ed è etico.

Daniele Damele

BUON RICORDO

Prevenzione a tavola

Agroalimentare e vitivinicolo non sono solo due settori vitali per l'economia del Friuli, ma anche due utilità per la nostra salute. Nei giorni scorsi, infatti, si è svolta la Settimana nazionale della prevenzione oncologica a cura della Lega italiana per la lotta contro i tumori (www.lilt.it). Tre ristoratori del Buon Ricordo della provincia di Udine hanno proposto per sette giorni il menù della salute. E la scoperta è stata che molti alimenti, vino compreso, prodotti in Friuli sono utili per attuare una prevenzione ai tumori. Vino, abbiamo detto, antiossidante, col limite di due bicchieri al giorno a pasto per gli uomini e uno per le donne, pesce, frutta, verdura, uova, latte, formaggi, legumi, olio d'oliva. Il sito nazionale dell'Associazione italiana per la ricerca sul cancro (www.airc.it) è foderato di specifiche notizie in merito come pure di gustose ricette. Gli ingredienti del Mediterraneo sono salutari. Accanto a ciò ci sono cibi sui quali, invece, è opportuno andare piano, carni rosse alla brace ad esempio, ma anche qui una ricerca su siti affidabili curati da esperti, medici e studiosi risulta senz'altro utile. Recentemente in un'azienda agricola di Bellavista di Povoletto, l'oncologo, Umberto Tirelli, del CRO di Aviano ha invitato a prestare attenzione a cosa si mangia spingendosi a dire che "meglio un tajut a pasto piuttosto che tanta Coca Cola".

D.D

L'INTERVENTO

## I codici affettivi nella società e nella politica

Alberto Felice De Toni

Nella sua consueta rubrica "Meta Management", che da oltre sei anni tiene sul mensile economico Il Friuli Business, il rettore Alberto Felice De Toni ha affrontato un tema molto interessante: quello sui codici affettivi paterni e materni, non solo nella famiglia, ma anche nelle organizzazioni, comprese le aziende, e pure nella politica. Riportiamo parte dell'articolo apparso nel numero di marzo del mensile, rimandando alla lettura completa del testo alla sezione Business del sito www.ilfriuli.it, dove è possibile visionare le tabelle complete e scaricare gratuitamente anche i numeri arretrati.

In questa rubrica ho già evidenziato come il bilanciamento tra i codici affettivi paterni e materni garantisce la crescita positiva dei bambini. Il codice materno implica di amare il bambino indipendentemente dai risultati raggiunti. Il codice paterno prevede di premiare il bambino in funzione dei risultati raggiunti. L'equilibrio dinamico da ottenere è tra invarianza ai risultati (codice materno) e attenzione ai risultati (codice paterno). Se a prevalere è il codice materno si sfocia nell'iper-protezione e il bambino non imparerà a cimentarsi con il mondo. Se a pre-

valere è il codice paterno si rischia che il bambino non si senta accettato nei suoi limiti e non sviluppi la necessaria autostima. Codice materno e paterno sono, spesso, interpretati a ruoli inversi nelle coppie. L'importante è una loro equilibrata compresenza nell'ambiente familiare. In medio stat virtus: dicevano i saggi latini. L'esistenza di un equilibrio dinamico tra codice materno e paterno è altrettanto essenziale all'interno delle organizzazioni. Nelle imprese si tende, invece, a privilegiare il codice paterno. Si premia in funzione dei risultati raggiunti: spesso sono organizzazioni macho. Questo, però, è un errore: le organizzazioni più longeve sono

quelle in cui prevale il codice materno. Nel libro "Leader per vocazione", Chris Lowney, un ex gesuita che ha condotto per anni un importante gruppo bancario, cita Sant'Ignazio di Loyola: «Per lo più dobbiamo derivare la nostra gratificazione non da risultati immediatamente manifesti, ma dalla profonda convinzione del valore delle nostre azioni, decisioni e scelte». I risultati sul breve non contano, l'importante è crederci e impegnarsi. I risultati non tarderanno ad arrivare. Vi ricordate Giorgio Gaber che si chiedeva: cos'è la destra, cos'è la sinistra? Le potenti chiavi interpretative dei codici affettivi consentono di tentare una risposta al grande

cantautore, leggendo le società, i partiti che le guidano e le religioni che le ispirano. Nelle tabelle trovate una sintesi "eroica" delle tesi sostenute. E se qualcuno non si ritrova con la sinistra associata al cattolicesimo, immagini il comunismo come un'eresia del cristianesimo. Quanta destra e sinistra possiamo sopportare? Una quantità che garantisca un loro equilibrio dinamico. Contrariamente a quanto pensano molti militanti, serve sia la destra, sia la sinistra. Bisogna passare dalla logica dell'or alla logica dell'and. O per dirla con Jorge Luis Borges: quando trovi un bivio, imboccalo.

\*Rettore dell'Università di Udine

ORGANIZZAZIONE

	CODICE OPERATIVO	CODICE MATERNO
Obiettivo	Creazione di nuovi contesti	Condivisione per migliorar il contesto
Capacità prevalente	Capacità creativa	Capacità relazionale
Azione chiave	Immaginare il futuro	Organizzare il presente
Effetto ricercato	Discontinuità per l'innovazione	Continuità per il miglioramento continuo
Stato desiderato	Distribuzione creatrice	Eccellenza operativa
Orientamento	Imprenditoriale	Manageriale
Condizione preminente	Disordine	Ordine

Una nuova rubrica dedicata a spin off e brevetti in collaborazione con l'Università di Udine

## INNOVAZIONE

### ADVANTECH-TIME

# L'ingegneria virtuale

Uno staff di giovani offre consulenze e architettura informatica dei processi ingegneristici

David Zanirato

Da questo numero UdineEconomia vi proporrà una nuova rubrica sull'Innovazione in Friuli con la collaborazione dell'Università di Udine. Ogni mese andremo a presentarvi casi significativi di "Spin-off" (imprese che nascono da altre imprese) e Brevetti. Attualmente sono 33 gli Spin-off attivi grazie al contributo dell'ateneo friulano, che interessano per gran parte le aree delle scienze matematiche ed informatiche (11) ma anche le scienze agrarie e degli alimenti (9). Il primo Spin-off di cui andiamo a parlarvi è anche l'ultimo in ordine di

**Attualmente sono 33 gli Spinoff attivi grazie al contributo dell'ateneo friulano**

tempo che si è costituito, ovvero "Advantech-Time" (dove "time" sta per Technology Innovation Mindset Engineering), uno staff di ingegneri che offre consulenze e gestione dei processi ingegneristici virtuali a tutto tondo, sia per le piccole e medie imprese sia per la grande industria. Giovane e friulana la maggior parte della compagine sociale: sono udinesi e under 40 i ricercatori di Ingegneria Luca Casarsa e Marco Sortino e l'assegnista di ricerca Alessandro Armellini, così come vengono dal capoluogo friulano i fratelli Giorgio e Andrea Cantarutti, due manager operanti nel settore virtual engineering. Del gruppo fa parte anche la Ralc Italia srl, un'azienda di S.Giorgio di Nogaro guidata dal Ceo Andrea Lazzarini, specializzata nella produzione di macchine automatiche per usi speciali. "L'evoluzione dei mercati e della tecnologia richiede sempre di più



alle aziende gestioni complesse ed una ingente mole di dati per i loro processi - spiega Luca Casarsa - noi, in sinergia con i colleghi di Lecce interveniamo garantendo per l'engineering l'architettura informatica a 360 gradi, sia nelle fasi di progettazione e produzione ma anche nel collaudo, verifica, service, fino ad arrivare alla formazione degli operatori, al-

la manutenzione e alla dismissione dei prodotti". Tra i clienti la Danieli di Buttrio, la Selex-Es di Ronchi dei Legionari, Electrolux ma anche diverse aziende del gruppo Finmeccanica. "Il nostro gruppo ha iniziato a lavorare da 10 anni - spiega ancora Casarsa - da febbraio siamo diventati Spin-off e contiamo di trasformarci poi in azienda vera e propria".

### BREVETTI

Nuova varietà di frutto

## La prima varietà di kiwi a polpa gialla

Su un totale di 81 domande presentate (la parte del leone la fanno le scienze agrarie e degli alimenti con 35 idee), attualmente l'Università di Udine ha attivi 41 Brevetti, 25 sono le tecnologie commercializzate ed altri 25 i contratti firmati con imprese italiane e straniere. Per iniziare ad addentrarci in questo modo, abbiamo scelto come primo brevetto quello del kiwi "Soreli", la prima varietà italiana di kiwi a polpa gialla



che ottenuta la certificazione è stato diffuso sul mercato mondiale grazie alla sottoscrizione

del contratto di licenza tra l'Ateneo friulano e Biogold International, società leader mondiale nel settore della gestione di brevetti vegetali, con sede in Sudafrica e basi in tutto il mondo. Un accordo che oltre a dare lustro all'ateneo friulano, ha portato ad una base di entrate garantite, per i primi 4 anni, di oltre 300 mila euro. "Questa formula, che forse non è la più remunerativa per l'Ateneo - spiega il professor Raffaele Testolin, costituente con Guido Cipriani della nuova varietà di frutto -, è stata scelta per dare un'importante opportunità agli operatori italiani ed europei del settore rimasti esclusi dai Consorzi che gestiscono le prime varietà di kiwi giallo arrivate sul mercato. La scelta adottata dall'Ateneo di Udine è dunque in linea con il ruolo di servizio pubblico che ha l'università". Il "Soreli" è stato ottenuto a partire da incroci eseguiti nel 1997, seguiti da successivi cinque anni di selezione presso l'Azienda agraria universitaria "Servadei" e due anni di valutazione in diverse località italiane. Tra le principali caratteristiche del frutto, "l'aspetto attraente, le qualità organolettiche e i tempi di maturazione - spiegano Testolin e Cipriani -. Il "Soreli", infatti, può essere raccolto tra la fine di settembre e i primi di ottobre, in largo anticipo sulla maggior parte delle varietà sia a polpa verde che a polpa gialla. L'esclusiva mondiale concessa a Biogold consentirà all'università di Udine di ottenere ricavi da royalties anche sulla frutta venduta.

### "LUPIN III - LA CHIAVE DEL MISTERO"

## Cortometraggio 100% made FVG

Un cortometraggio, 100% made FVG, quello ispirato al celebre personaggio creato da Monkey Punch "Lupin III" e realizzato grazie al fortuito incontro tra il gruppo di Cosplayers friulani "AAA Cercasi Lupin" e quello di Nova Ludica, associazione culturale, nata nel 2012 a Palmanova (UD) che ha come obiettivo l'aggregazione giovanile attraverso la promulgazione, lo sviluppo del gioco intelligente sotto diverse forme e della produzione audio/video. "Lupin III - La chiave del mistero" sta riscuotendo enorme consenso sia di pubblico che



tra gli "addetti ai lavori". Diego Caponetto, regista ed ideatore del film, ha affermato che: "Lupin III è un esempio innovativo di cinema-cosplay; trasporta cioè l'imitazione del cartoon del più famoso ladro professionista e non la reinter-

preta. È stata una delle prime produzioni realizzate dalla nostra associazione, Nova Ludica, con un budget minimo, solamente 1.500 euro, e totalmente autofinanziato. Per me - ha continuato il regista - è stata una bella sfida che credo sia stata vinta grazie alla passione e l'impegno che i Cosplayers ed io abbiamo messo durante i 6 mesi di realizzazione. Stiamo già lavorando ad altri progetti ma per ora è tutto top secret". Per Ettore Stramare, ingegnere civile, che interpreta il ruolo dell'ispettore Zenigata: "A parte alcuni spettacoli teatrali a cui ho preso parte durante il

periodo universitario, questa è stata la prima esperienza di recitazione non solo per me ma per l'intero gruppo di Cosplayers di cui faccio parte. Il Cosplay - kosupure - è un'arte originaria dell'estremo oriente, che consiste nella realizzazione di un costume che rappresenti un personaggio noto del mondo del cinema, dei videogiochi, della musica, dei fumetti, delle pubblicità. Nel 2010, in occasione del Far Est Film Festival, abbiamo trionfato al II FFFF Cosplay Contest. Ora il cortometraggio. Sono entusiasta."

Giada Marangone



## Friuli Future Forum

Iniziative in sede  
via dei Calzolari 5/a - Udine

Friuli Future Forum è il progetto di ricerca e promozione del futuro della Camera di Commercio di Udine. La sua duplice anima, quella virtuale fatta dal sito e dai social media e quella fisica nella sede di via dei Calzolari a Udine, rappresenta i termini dell'innovazione a 360 gradi, evidenziando ciò che già è futuro in Friuli e portando in Friuli esperienze di futuro che si stanno sperimentando nel mondo, per stimolare una costante "creazione di futuro" sul territorio. Incontri, eventi, presentazioni, dialoghi, esperienze raccontate attraverso il web o davanti al pubblico: dall'elettronica all'agroalimentare, dalla meccanica all'architettura, dall'arredo all'ambiente, sono molteplici e trasversali i temi affrontati all'interno di questo "forum".

Per date e orari aggiornati consultate sempre [www.friulifutureforum.com](http://www.friulifutureforum.com)  
Hashtag: #friuliforum  
Twitter: @friuliforum  
Facebook: <http://www.facebook.com/friulifutureforum>  
Youtube: <http://www.youtube.com/friulifutureforum>  
Google+: <http://www.google.com/friulifutureforum>  
([friulifutureforum@gmail.com](mailto:friulifutureforum@gmail.com))

### CIBODUEMILAVENTI

Cicli di incontri	Il pane e la scarpetta Aperto al pubblico	aprile
	Essere consumatori: cosa sta cambiando Riservato gli under 35	aprile
	Ricette innovative utilizzando la birra in cucina Aperto al pubblico	aprile
	I dolci della Pasqua Aperto al pubblico	aprile

### CIBODUEMILAVENTI

Cicli di incontri	Primavera nel piatto: evoluzione nell'utilizzo delle erbe stagionali Aperto al pubblico	aprile
	Cosa cambia in cucina: l'opinione dello chef Aperto al pubblico	aprile
	Il formaggio e l'importanza del caglio Aperto al pubblico	aprile
	Essere consumatori: come e perché variano i prezzi di frutta e verdura? Aperto al pubblico	aprile

Per date e orari aggiornati consultate sempre [www.friulifutureforum.com](http://www.friulifutureforum.com)

via dei Calzolari 5/a - Udine | @friuliforum | [www.friulifutureforum.com](http://www.friulifutureforum.com) | [info@friulifutureforum.com](mailto:info@friulifutureforum.com)

# 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 Bilanciai S.r.l.**  
Via Centrale, 27 - 33037  
Pasian di Prato (UD)  
Tel. e Fax  
+39 0432.690853  
[www.societabilanciai.it](http://www.societabilanciai.it)  
[info@societabilanciai.it](mailto:info@societabilanciai.it)

 **SOCIETÀ COOPERATIVA  
BILANCI**  
Strumenti e Tecnologie per Pesare

Un workshop ha messo in luce luci e ombre del sistema imprenditoriale italiano

## CATEGORIE

### CONFIDUSTRIA

# Investire in tecnologia

Italia e Slovenia insieme per la condivisione della conoscenza tecnica in ambito manifatturiero

**"S**iamo qui per investire in cultura. Confindustria Udine ha fortemente supportato questa iniziativa perché rientra tra gli obiettivi dell'Associazione quello di sensibilizzare le aziende su innovazione tecnologica, formazione e cultura d'impresa e perché, in secondo luogo, è in sintonia con le linee guida dell'Unione Europea che punta almeno ad avere tra i propri Stati una base di convergenza economica".

E' quanto ha dichiarato Luigi De Puppi, capogruppo delle aziende Metalmeccaniche di Confindustria Udine, aprendo a palazzo Torriani, nell'ambito delle iniziative del progetto Europeo Interreg Italia-Slovenia SharTec per la condivisione della conoscenza tecnica in ambito manifatturiero, la giornata di approfondimento sul Product Lifecycle Manufacturing (PLM) e Virtual Manufacturing (VM).

De Puppi, in apertura di questo workshop aperto a tutte le imprese manifatturiere del Friuli Venezia Giulia e della Slovenia, ha sottolineato pure come l'impresa italiana abbia il dovere, se vuole rilanciarsi, di colmare rapidamente il gap tecnologico che la separa dalle altre nazioni e recuperare il tempo perduto. "L'economia - ha evidenziato De Puppi - è caratterizzata dalla grande conflittualità tra gli Stati dell'area dollaro e quelli dell'area euro. Il deprezzamento del dollaro ha messo in difficoltà diverse nazioni dell'area euro, ma non la Germania che può sfidare la concorrenza stante l'elevato livello qualitativo e tecnologico dei suoi prodotti. Per questo affermo che investire in tecnologia è una strada obbligata. Il PLM, di cui ci occupiamo oggi, presenta un duplice vantaggio: segue



Al centro Luigi De Puppi tra Andrea Cantarutti e Marco Sortino

un prodotto in tutto il suo ciclo monitorandolo scientificamente e fa sì che le aziende piccole, parlandone il medesimo linguaggio, possano dialogare con quelle grandi. Non dimentichiamo che l'economia si sviluppa se solo riusciremo a creare un giusto mix tra grande, media e piccola azienda".

Dal canto suo, il professor Marco Sortino, dell'Università di Udine, ha parlato del progetto transfrontaliero SharTec, cui partecipano, per il Friuli Venezia Giulia, il consorzio Friuli Innovazione e il Dipartimento di Ingegneria dell'Università di Udine. "Obiettivo prioritario del progetto è il rafforzamento delle collaborazioni tecniche e commerciali tra le piccole e medie imprese del Friuli Venezia Giulia e della Slovenia". Il professor Sortino ha poi effettuato una panoramica sulle problematiche principali che devono affrontare le pmi friulane e slovene. "Entrambe - ha detto - sono accomunate dai problemi dettati dai costi e dai tempi

**Obiettivo colmare il gap tecnologico con paesi più avanzati come la Germania. Importante è anche agire sul miglioramento dell'organizzazione aziendale**

di produzione del prodotto. Se per entrambe una delle soluzioni prioritarie è quella di agire sul miglioramento dell'organizzazione aziendale è significativo rilevare che, per le imprese slovene, è molto importante investire anche in migliori sistemi di produzione, mentre per quelle del Friuli Venezia Giulia diventa fondamentale migliorare i processi di ingegnerizzazione e la qualità dei prodotti".

Il workshop è poi entrato nel vivo con l'illustrazione da parte di Andrea Cantarutti, di Adventech Time, del Productive Lifecycle Management e del

Virtual Manufacturing. PLM - ovvero la gestione del ciclo di vita del prodotto, del suo sistema di produzione e della logistica attraverso l'integrazione di dati, processi e sistemi aziendali - è una filosofia emergente alla base delle azioni di riorganizzazione e miglioramento dell'efficienza delle grandi imprese, soprattutto a livello internazionale ma anche locali, che nei prossimi anni pervederà tutta la catena di fornitura, in particolar modo delle piccole medie imprese.

"L'attuale esplosione degli strumenti come iPad, iPhone, tablet, cloud computing, ecc. che i bambini già sanno utilizzare naturalmente nella loro vita, di fatto - ha spiegato Cantarutti - sta impattando altrettanto prepotentemente l'azienda dove spesso la "velocità di cambiamento" delle persone risulta troppo lenta per mantenere l'impresa competitiva. Una velocità di cambiamento a cui invece i nostri giovani sono già ben abituati, basti pensare alla possibilità di giocare a calcio o a tennis nel salotto di casa attraverso strumenti come Wii o Xbox con compagni di squadra che stanno da altre parti del mondo spesso assolutamente sconosciuti, connessi alla rete WiFi di casa al resto del mondo. Usano per questo nuovi apparati tecnologici assolutamente sconosciuti solo pochi anni fa e sorpremono con questo loro modo di fare attuale i nonni e i genitori che fanno fatica a seguire i rapidissimi cambiamenti di modi di vivere che oggi derivano dall'impetuosa innovazione tecnologica in atto. E' la stessa "reazione umana" che accade nell'Industria dove le sue persone si trovano sempre più in difficoltà anche solo a capire e ancora più a sfruttare la "esplosione tecnologica" in atto".

## Le testimonianze aziendali

**Tanja Mohoric (HIDRIA)**

La tecnologia ci ha supportato nel nostro progetto relativo al management. La ragione principale per cui l'abbiamo adottata è stata motivata dalla possibilità di controllare il progetto passo per passo e vedere se andava di pari passo con gli obiettivi della nostra compagnia.

**Alessandro Pomarè (DANIELI)**

Fondamentale per noi è la collaborazione tra il team dirigenziale e le diverse sedi sparse in tutto il mondo. Per ogni cliente noi progettiamo macchine e impianti è questo acuisce questa necessità di utilizzare la tecnologia. Senza una piattaforma che abiliti questa collaborazione infatti tante attività di business diventerebbero inefficaci.

**Luca Cistriani (SELEX ES)**

Restringendo il campo alle attività che l'azienda svolge a Ronchi, noi ci occupiamo dello sviluppo dei velivoli teleguidati e dei simulatori di volo; quindi noi mastichiamo il virtuale ogni giorno. In considerazione che siamo passati dall'essere una pmi locale come Meteor al diventare un'impresa di un colosso multinazionale come Selex Es stiamo attualmente vivendo un momento di allineamento per risolvere tutte le eterogeneità esistenti con la casa madre..

**Mario Tabasso (ELECTROLUX)**

Sono responsabile di uno dei progetti PLM all'interno di una divisione Electrolux che ha riguardato la possibilità di condivisione dei dati in tempi reali e univoci. Il vero beneficio che ho riscontrato personalmente è quello di aver ottimizzato i processi in termini di relazioni umane.

**Amos Pupin e Rinaldo Benetti (MICRA)**

Lavoriamo come contoterzisti nell'ambito della meccanica di precisione. Il PLM e il Virtual Manufacturing aprono grandi opportunità anche per le piccole imprese per interfacciarsi con le grandi aziende. Restano pure sul campo alcune questioni non di facile soluzione per una piccola impresa: come sostenere questi costi? Dove trovare i tecnici? Chi li forma?

**Ester Iannis (Malignani Udine)**

Credo che sia fondamentale per un istituto che voglia offrire agli studenti delle opportunità lavorative future stabilire un contatto con il territorio, specialmente nel momento in cui vengono presentate pratiche aziendali che aprono nuovi e interessanti scenari. Per uno studente che vuole inserirsi risulta importante conoscere l'organizzazione nel senso più lato del termine.

### CONFAP

Collaborazione tra Gruppo Simeon e mondo della ricerca

## Studio di nuovi brevetti e laboratori permanenti

Sono diversi i progetti, all'interno di un programma in fase di sviluppo, che il Gruppo Simeon ha avviato in collaborazione sia con l'Università degli Studi di Udine che con lo IUAV di Venezia. L'obiettivo è quello di uno scambio costruttivo di sapere ed esperienze per avvicinare il mondo produttivo a quello accademico nell'ottica di una crescita reciproca, con effetti positivi, si ritiene, sul territorio e sull'economia del Nord Est.

"Già da qualche anno - evidenzia l'amministratore unico del gruppo, Marco Simeon - abbiamo trovato nell'Università degli Studi di Udine e nello IUAV di Ve-

nezia degli interlocutori importanti e ricettivi per alcune attività che però sino a questo momento non erano inserite all'interno di un percorso continuativo. Ora pensiamo sia fondamentale per noi consolidarlo. Per fare innovazione l'apporto che arriva dalla ricerca e dalle risorse dell'Università è imprescindibile". Il Gruppo Simeon, che è specializzato nella progettazione e realizzazione di strutture complesse (prevalentemente in acciaio), rivestimenti in metallo e facciate in vetro ad alto valore tecnico ed architettonico, ha un mercato di fascia alta con cantieri aperti in Francia, Belgio, Nord

Africa e, per quanto riguarda il settore Oil&Gas, anche in Paesi Medio Orientali. Collaborare con l'Università per l'attivazione di programmi di ricerca applicata è quindi strategico nell'ottica del miglioramento continuo dei prodotti, partendo anche dal

**L'obiettivo è quello di uno scambio di sapere ed esperienze per avvicinare il mondo produttivo a quello accademico**

patrimonio di conoscenze aziendali e dalle lunghe collaborazioni con Istituti di Controllo e Certificazioni (è stata recentemente ottenuta la EN1090 per la marcatura CE di prodotto). In questo senso si inserisce, ad esempio, il progetto "Tra vetro e legno: facciate continue e tamponamenti con struttura portante in legno", in fase di avvio con lo IUAV e che ha come responsabile scientifico il dottor Massimo Rossetti, dottore di ricerca e ricercatore in Tecnologia dell'Architettura presso il Dipartimento Culture del Proget-

to della stesso ateneo. Supportato anche dalla Regione Veneto, il progetto coinvolgerà un laureato in architettura, destinatario di un assegno di ricerca, che per le attività di studio del brevetto sarà direttamente impegnato nella sede di Noventa di Piave della Divisione Facciate del Gruppo Simeon. Una scelta che gli permetterà di essere a diretto contatto con le attività aziendali strettamente finalizzate alla progettazione e produzione dei sistemi involucro. Uno dei risultati della partnership con le due Università, Udine e Venezia, sarà quindi anche la creazione di laboratori permanenti all'interno delle sedi del Gruppo Simeon: ad Aiello del Friuli, dove si trovano la sede centrale del Gruppo Simeon e la Divisione Strutture, e in quella Noventa di Piave per la sperimentazione di nuove tecnologie e materiali costruttivi. Un corso di formazione che fino a luglio sarà tenuto dal Prof. Ing. Stefano Tonchia del Dipartimento di Ingegneria Elettrica, Gestionale e Meccanica (DIEGM). E' invece in preparazione il corso "Piano di gestione degli approvvigionamenti" in collaborazione con i Professori Marco Sartor, Guido Nassimbeni e Fabio Candussio dello stesso dipartimento.

### FIAIP

Il seminario

## Gli effetti della Iuc

La Iuc, i suoi effetti, le novità in termini di imposte sulle proprietà immobiliari: di questo si è parlato in un seminario organizzato dalla Fiaip di Udine alla presenza del dottore commercialista, Alberto Maria Camilotti. La Iuc sarà composta anche dall'Imu (resterà solo per le case diverse dalla prima e per gli altri immobili e terreni); dalla Tari, ovvero l'imposta sulla raccolta e sullo smaltimento dei rifiuti, che dovrà essere corrisposta dagli inquilini; ed infine comprende anche la Tasi, ovvero l'imposta sui servizi indivisibili (precisamente, quei servizi rivolti alla collettività come pubblica illuminazione, manutenzione del manto stradale, ecc.), che dovrà essere corrisposta sia dai proprietari che dagli inquilini, in base ad una percentuale che varierà dal 10% al 30% a discrezione del Comune di riferimento. Dunque, coloro che possiedono solo un'abitazione principale, cioè la prima casa, (con le eccezioni di ville, abitazioni di lusso e palazzi) non pagheranno più l'Imu, ma dovranno corrispondere solo la Tasi e la Tari. Chi possiede altre abitazioni, oltre a quella principale, quindi seconde case, oppure abitazioni di lusso ed immobili



adibiti ad attività commerciali, pagherà oltre alla Tasi e la Tari, anche l'Imu (la somma di queste tre imposte si chiama perciò IUC). Per chi è soggetto al pagamento dell'Imu, le scadenze rimangono invariate: entro il 16 giugno (la prima) e poi entro il 16 dicembre (la seconda). Le scadenze per il pagamento della Tari e della Tasi devono ancora essere stabilite dai Comuni, con la previsione di almeno due rate semestrali, anche differenziate fra loro. Il versamento andrà effettuato tramite modello F24, bollettino di conto corrente o altre modalità di pagamento elettronico.



# 730/2014 | RED | ISE/ISEE

## MODELLI INPS: ICRIC / ICLAV / ACCAS-PS

### SERVIZI COLF / BADANTI E SUCCESSIONI



## PRENOTA SUBITO IL TUO APPUNTAMENTO

Il servizio di consulenza ed assistenza relativo al Modello 730/2014, RED 2014 ed all'IMU viene effettuato **SOLO SU APPUNTAMENTO da MARZO a MAGGIO**

Buia, Cassacco, GEMONA, Moggio, Pontebba, Resia,	0432 970499	Dal lunedì al venerdì 8.30-12.30 e 14.00-18.00
FAGAGNA	0432 955172 - 0432 970499	Dal lunedì al venerdì 8.30-12.30 e 14.00-18.00
FORNI DI SOPRA	0433 45090 - 0432 970499	Dal lunedì al venerdì 8.30-12.30 e 14.00-18.00
Ovaro, Paluzza, Paularo, TOLMEZZO	0432 45090	Dal lunedì al venerdì 8.30-12.30 e 14.00-18.00
SAN DANIELE	0432 955172	Dal lunedì al venerdì 8.30-12.30 e 14.00-18.00
TARCENTO	0432 970499	Dal lunedì al venerdì 8.30-12.30 e 14.00-18.00
	0432 792886	Martedì - Giovedì - venerdì 10.00 - 12.00
TARVISIO	0432 970499	Dal lunedì al venerdì 8.30-12.30 e 14.00-18.00
	0428 40368	Lunedì - Giovedì - venerdì 10.00 - 12.00



## i Fiori della Coop Speciale Primavera

Via Fiore dei Liberi, 32 - Premariacco (Ud) - Tel. 0432 729016

**Prodotti biologici**  
per la difesa delle piante



sabato aperto  
08.30 - 12.30  
15.00-19.00

Fiori recisi e piante  
Composizioni personalizzate  
rosai  
terricci speciali  
piantine da orto  
vasi in terracotta



Una speciale classifica premia la nostra regione insieme a Piemonte ed Emilia Romagna

## CATEGORIE

### CONFARTIGIANATO

# Energia innovativa

Friuli virtuoso per l'innovazione "Ma le risorse continuano ad essere insufficienti"

Ogni anno la Commissione Europea consegna simbolicamente una "pagella" con cui valuta il comportamento degli stati e delle regioni in materia di capacità innovativa.

Si chiama "Regional Innovation Scoreboard" e l'edizione 2014 è decisamente severa con l'Italia relegata in 4<sup>a</sup> fascia, la peggiore.

Soltanto tre regioni - Friuli Venezia Giulia, Piemonte e Emilia-Romagna - riescono a distinguersi, un gradino sopra. In una situazione così negativa ecco quindi un primo motivo di orgoglio per il nostro territorio.

Ma c'è di meglio perché scorrendo le 11 "materie" che compongono la pagella, scopriamo



nato Udine, Graziano Tilatti - che può sorprendere solo chi non vive a contatto con i nostri imprenditori - che, giorno dopo giorno, affiancano al lavoro quotidiano la voglia e la passione di risolvere problemi, trovare soluzioni originali e affrontare con creatività l'eterna sfida del mercato".

Basta guardare un po' in pro-

stigiose applicando tecnologie avanzate alla tessitura tradizionale - e gli esempi potrebbero continuare. "Sono tutte aziende - continua Tilatti - che vivono e soffrono le stesse difficoltà e problemi che affliggono il nostro sistema produttivo: troppa burocrazia, troppe tasse, clienti che non pagano, alto costo del lavoro e dell'energia, per non parlare di ogni forma di concorrenza sleale".

Eppure a guidarle ci sono imprenditori che riescono a guardare oltre gli ostacoli, a investire nel "saper fare", a sviluppare idee prima e meglio di altri.

Molti altri potrebbero aggiungersi a questa schiera con due semplici meccanismi:

- sganciare "il freno a mano" che a forza di burocrazia, sprechi della spesa pubblica e inefficienze varie blocca il potenziale di un motore ancora sano.
- investire una quantità adeguata di risorse pubbliche in questa capacità innovativa dell'artigianato e delle piccole imprese.

Non si tratta di finanziamenti 'a fondo perso', ma di veri e propri investimenti ad alto rendimento: di lavoro qualificato, di competitività e anche di gettito fiscale.

"Come purtroppo testimonia la cronaca - commenta amaramente il Presidente di Confartigianato Udine - contribuire alla realizzazione di uno stabilimento all'avanguardia di una multinazionale non basta ad evitare la sua decisione di spostare altrove la produzione. Viceversa, coltivare e alimentare l'energia innovativa delle piccole imprese diffuse sul territorio significa ottenere, nel breve come nel lungo periodo, un ritorno che va a vantaggio della comunità".

**L'edizione 2014 è decisamente severa con l'Italia relegata in 4<sup>a</sup> fascia, la peggiore**



Graziano Tilatti

che la nostra regione arriva a dei voti di eccellenza.

Quelli che premiano i comportamenti delle piccole e medie imprese: la loro capacità di fare innovazione "in casa" e in prima persona, di introdurre innovazioni di prodotto e di processo, ma anche organizzative e di mercato.

Se dipendesse soltanto dai "voti" delle aziende di piccola dimensione, il Friuli Venezia Giulia starebbe tra le prime della classe in Europa!

"E' un dato - ha commentato il presidente di Confartigianato Udine - che la nostra regione arriva a dei voti di eccellenza. Quelli che premiano i comportamenti delle piccole e medie imprese: la loro capacità di fare innovazione "in casa" e in prima persona, di introdurre innovazioni di prodotto e di processo, ma anche organizzative e di mercato.

fondità per trovare mille esempi di questa energia innovativa.

C'è l'azienda di elettronica che sogna di portare le proprie videocamere su Marte e intanto espone quelle di design negli USA; la piccola impresa che vuole diffondere un nuovo modo, salutare e gustoso, di cucinare pietanze in grado di abbinare il gusto del 'buono' al valore del 'sano'; l'imprenditore che sviluppa refrigeratori così intelligenti da dialogare con l'utente o da ottimizzare la spesa sanitaria; la sartoria artigiana che conquista nicchie pre-

### COLDIRETTI

## Merz nuovo direttore

Daniilo Merz, classe 1960, trentino, ragioniere, sposato, due figlie, in Coldiretti dal 1982, è dai primi di marzo il nuovo direttore di Coldiretti Fvg e di Udine. Lo annunciano i presidenti di Coldiretti Udine Ro-



**Merz ha guidato la federazione regionale della Coldiretti del Trentino Alto Adige**

zione regionale della Puglia, per il lavoro e la collaborazione svolta in questi anni.

Daniilo Merz, che ha ringraziato per la fiducia, dal 2000 ad oggi ha guidato la federazione regionale della Coldiretti del Trentino Alto Adige dopo esse-

re stato direttore Coldiretti di Trento responsabile provinciale dell'area territorio ambiente urbanistica e segretario di zona a Mezzolombardo. Una carriera quindi tutta in Coldiretti che gli consente di conoscere a fondo la struttura e che gli dà una grande esperienza.

"Ho accolto con entusiasmo - ha detto Merz - questo nuovo incarico che svolgo in una regione che ha grandi similitudini con il Trentino Alto Adige, a partire dalla specialità che rappresenta una opportunità per l'agricoltura del Fvg e che deve essere assolutamente rilanciata. Sono molte le sfide che ci attendono e le emergenze sul tappeto, ma so che opererò in una buona struttura con una ottima classe dirigente".

### GIOVANI IMPRENDITORI

## Parise alla guida

Elisabetta Parise, di Latisana, laureata in Lettere all'Università di Udine, socia della Parise Impianti srl nel 2009 ed ora responsabile gestionale dell'azienda, è la nuova presidente del Movimento

**Parise sarà affiancata da Francesco Roiatti e Gianpiero Bellucci**

Giovani Imprenditori di Confartigianato Udine che giovedì sera 27 febbraio s'è riunito in assemblea per il rinnovo del consiglio direttivo. Direttivo che, appena eletto, si è insediato per individuare presidente e vice presidenti. Parise, che è anche vicepresidente vicaria del Movimento Giovani Imprenditori di Confartigianato Imprese Fvg e siede nel consiglio di amministrazione di Confartigianato Udine Servizi srl, fa anche parte dello staff progettuale del progetto MANI e sarà affiancata nel nuovo incarico dal vicepresidente vicario Francesco Roiatti, 38 anni, titolare di "Giochi di Luce", azienda manifatturiera del settore artistico con sede a Pasian di Pra-

to, e da Gianpiero Bellucci, 34 anni, giornalista e titolare della Bellucci Comunicazione di Pradamano.

"Ringrazio il mio predecessore Alberto Drossi per il grande lavoro svolto - ha detto Parise - e i colleghi per la fiducia. Noi giovani possiamo fare molto per lo sviluppo del settore artigiano e della piccola impresa soprattutto per la crescita e diffusione di progetti di rete tra imprese, ma anche nella creazione di un collegamento con il mondo della formazione, lavorando per costruire un ponte più solido tra scuole e mestieri artigiani".

I lavori dei "Giovani di Confartigianato" si sono svolti alla presenza del presidente uscente, Alberto Drossi, che ha evidenziato come "sia importante e formante una esperienza in una associazione di categoria anche perché ci insegna a lavorare in squadra, a dialogare con enti e istituzioni" e del past president del Gruppo Giovani e attualmente presidente di Confartigianato Udine Servizi srl, Daniele Nonino, che ha sottolineato come molti componenti e presidenti del recente passato abbiano poi fatto strada sia nella professione sia all'interno della struttura di Confartigianato come pure in incarichi esterni all'Associazione.



### CONFAGRICOLTURA

## Testo unico della vite

È stato presentato presso la Commissione agricoltura della Camera dei Deputati il "Testo Unico della Vite e del Vino". Un documento che unifica tutte le disposizioni in materia di produzione vinicola, attualmente contenute in svariati testi normativi. Il documento è frutto di un lavoro congiunto che ha coinvolto le diverse sigle di rappresentanza delle realtà economiche del settore vitivinicolo: Confagricoltura con Agrinsieme, Unione Italiana Vini, Federvini, Assoenologi e Federdoc.

Obiettivi del Testo unico, oltre a quello di unificare le disposizioni normative, sono anche quelli di pervenire a una reale semplificazione dei procedimenti, attraverso un coordinamento e un'armonizzazione delle diverse fonti.

«Il susseguirsi di provvedimenti, a livello comunitario, nazionale e regionale ha creato, di fatto, nel corso degli anni, un coacer-

**Un documento che unifica tutte le disposizioni in materia di produzione vinicola, attualmente contenute in svariati testi normativi.**

vo normativo molto intricato ed eccessivo - ha spiegato Piervincenzo Pistoni, vicepresidente di Confagricoltura Fvg e presidente della Federazione nazionale di vitivinicoltura -. Dalla vigna,

### CNA

La protesta a Roma

Hanno marciato su Roma, arrabbiati, amareggiati, delusi, scoraggiati: 80mila imprenditori e artigiani di tutta Italia (circa 500 solo dal Friuli) hanno partecipato il 18 febbraio scorso alla manifestazione nazionale promossa da Rete imprese Italia, organizzazione a cui aderiscono CNA, Confartigianato, Casartigiani, Confcommercio e Confesercenti, ovvero le associazioni di categoria maggiormente rappresentative dell'artigianato, del commercio e del terziario, parte considerevole di quella micro e piccola impresa che rappresenta il 98% del tessuto produttivo dell'Italia. La protesta del mondo imprenditoriale chiede un immediato cambio di rotta e risposte concrete sull'incidenza della tassazione, che ha raggiunto il 66%, ben il 20% in più della media europea, con una burocrazia che alle PMI costa 30 miliardi di euro l'anno. "Una partecipazione imponente - commenta il presidente regionale CNA Fvg Paolo Brotto, che nella capitale ci è andato coi presidenti provinciali CNA e il segretario regionale Fabris -, tutti condividiamo le stesse motivazioni. Unica nota di rammarico, la mancanza di esponenti politici. La manifestazione è stata un segnale chiaro che deve spingere ora il governo a prendere iniziative appropriate a favore dell'economia". In piazza del Popolo la marcia dei 500 artigiani, esercenti e commercianti friulani "tattassati" si è unita ad altre migliaia di colleghi di tutta Italia; i manifestanti si sono fatti sentire con slogan, invettive, striscioni, volantini, tutti contro i legami della burocrazia, la pesantezza del fisco, le note difficoltà sul credito, i mille balzelli che ostacolano chi vuole lavorare.

al vino, fino all'imbottigliamento e alla commercializzazione dei prodotti, le imprese devono ottemperare a un numero insostenibile di obblighi. Per questo, come organizzazione, ci siamo fatti promotori del Testo unico finalizzato ad accompagnare, dalla produzione fino alla movimentazione e alla vendita, i prodotti che hanno origine dalla lavorazione delle uve e a disciplinare l'attività dell'intero ciclo economico con le relative implicazioni normative di interesse settoriale e generale».

Per approfondire tema Testo Unico e le tante questioni legate alla riforma della Pac 2014-2010, Confagricoltura Fvg ha organizzato un apposito incontro tecnico a Rauscedo, qualche giorno fa.



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



**METLAB**  
LABORATORIO  
METROLOGICO

[www.gp-group.it](http://www.gp-group.it)

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

Confronto sulle problematiche della sicurezza in città tra esercenti e forze dell'ordine

## CATEGORIE

### CONFCOMMERCIO

# Contrasto alla criminalità

Previsto lo stanziamento di una somma per chi vorrà dotare il proprio esercizio di sistemi di sicurezza

Un confronto sulle problematiche della sicurezza in città che ha visto gli associati di Confcommercio ascoltare i vertici delle forze dell'ordine ma anche raccontare loro le criticità del presente. In sala Valduga della Camera di commercio di Udine è così riemerso il ruolo dei commercianti "sentinelle" del territorio, in un rapporto sempre molto stretto e di reciproca fiducia con gli agenti sulle strade.

L'incontro, promosso da Confcommercio provinciale, ha visto la partecipazione del presidente Giovanni Da Pozzo, del prefetto Provvidenza Delfina Raimondo, del questore Antonio Tozzi e del comandante provinciale dei Carabinieri Roberto Del Piano. Per il Comune era presente l'assessore Gabriele Giacomini, che ha ricordato tra l'altro il potenziamento, voluto a dicembre dalla giunta, della videosorveglianza.

«L'obiettivo - ha spiegato in premessa il presidente di Confcommercio - è di analizzare le problematiche legate alla sicurezza che coinvolgono il tessuto imprenditoriale del terziario della città di Udine. Abbiamo ritenuto opportuno consentire ai soci imprenditori di conoscere gli sforzi messi in atto contro la microcriminalità sul territorio».

Da parte di Da Pozzo è arrivato anche l'annuncio dell'intenzione di proporre alla giunta camerale lo stanziamento di una somma da destinare a coloro che vorranno dotare il proprio esercizio di moderni ed efficaci sistemi di sicurezza



**Riemerso il ruolo dei commercianti "sentinelle" del territorio, in un rapporto sempre stretto con gli agenti sulle strade**

come le telecamere a circuito chiuso o nuovi sistemi d'allarme: «Il controllo e il contrasto alla criminalità restano sempre alle forze dell'ordine, ma questi fondi serviranno a garantire, in un periodo di crisi, un aiuto concreto agli operatori economici».

Non è mancato da parte del questore un aggiornamento sui numeri: i reati commessi a Udine nel 2013 sono stati 6.100, 200 in più rispetto all'anno precedente. Un allarme? Secondo Tozzi le cifre vanno pesate: «È vero che in particolare i fenomeni di taccheggio sono aumentati in maniera significativa, ma continuo a rilevare come la realtà di Udine è ben diversa da quelle di altre città italiane. Basti pensare che nella sola Padova sono commessi, in un solo mese, i reati contati in Friuli Venezia Giulia in un anno».

Il prefetto ha poi aggiunto qualche "suggerimento": «In determinati orari, per esempio, è meglio non portare all'e-

**I reati commessi a Udine nel 2013 sono stati 6.100, 200 in più rispetto all'anno precedente**

sterno dei negozi l'incasso della giornata. Si tratta di piccoli accorgimenti che consentono di aumentare il livello di sicurezza generale percepito e che sono non a caso contenuti all'interno di un apposito vademecum studiato dal ministero degli Interni e che sarà destinato agli operatori commerciali di tutta Italia».

Il comandante Del Piano, in-

fine, ha confermato che le attività commerciali sono entrate nel mirino di quello che si può definire "nomadismo criminale", vale a dire di gruppi o bande «che si spostano sul territorio e colpiscono nei luoghi che ritengono adatti e dove sanno di trovare parecchio contante, materiale pregiato e addirittura mezzi agricoli».

Al punto della situazione delle forze dell'ordine hanno fatto seguito gli interventi dei diretti interessati. Ha iniziato Andrea Cumini, zona via Portanuova, a segnalare la carenza di illuminazione in alcune zone della città. Il cantiere del parcheggio «ha pure peggiorato le cose. Rendere più luminosa quell'area permetterebbe di attrarre un maggior numero di persone e diminuire il rischio della microcriminalità». Una posizione condivisa da Mario Anzil, del gruppo Web, e da Gianni Croatto, gioielliere di via Mercatovecchio: «In centro, una volta chiusi i negozi, non c'è quasi più nessuno e anche per i bar presenti è sempre più difficile sia far tornare i conti che evitare fenomeni delinquenziali». «Siamo presi di mira costantemente - ha quindi fatto sapere Elisabetta Cescutti, presidente dell'associazione "Amici di via Cussignacco" -. La retata effettuata recentemente al parco Baden Powell è stata esemplare a trasmettere all'esterno lo stato in cui versa la zona». Andrea Freschi, Paderino, ha concluso: «Non esiste commerciante che non abbia subito almeno un tentativo di furto».

### UDINEIDEA

Il Foulard del Tiepolo



UdineIdea, l'associazione per il centro commerciale naturale di Udine, e l'amministrazione comunale, in collaborazione con Confcommercio Udine, lanciano l'iniziativa "Foulard del



Tiepolo", un elegante capo di abbigliamento che servirà come biglietto da visita promozionale per il territorio comunale.

«Il foulard - spiega il presidente di UdineIdea Gianni Croatto - sarà veicolo di un messaggio culturale e turistico al tempo stesso. La prima di una serie di proposte che ci vedrà impegnati anche quest'anno con l'obiettivo di aumentare l'afflusso di visitatori-consumatori in città, sempre auspicando il finanziamento da parte regionale di uno strumento virtuoso come il centro commerciale naturale». Confcommercio Udine, prosegue il direttore Guido Fantini, «collabora con impegno nella realizzazione di un'iniziativa che conferma la validità del

**un elegante capo di abbigliamento servirà come biglietto da visita per Udine**

centro commerciale naturale come veicolo di un messaggio di promozione del centro storico, tanto più utile in una fase di contrazione dei consumi in cui la bellezza dei luoghi può diventare valore aggiunto in risposta alla crisi economica».

Da parte dell'assessore comunale alla Cultura Federico Pirone, la convinzione dell'opportunità di una «costante collaborazione tra turismo e cultura, perché solo dalla sintonia che si crea tra queste due realtà si riesce a valorizzare la vocazione turistica della città». «Apprezzo molto l'iniziativa di UdineIdea - aggiunge l'assessore alle Attività produttive Alessandro Venanzi - e auspico che diventi sempre più il veicolo con il quale promuovere, attraverso strategie di marketing, il centro cittadino e, di conseguenza, la nascita del centro commerciale naturale».

Il foulard - non un gadget ma un bene di lusso unico e limitato, made in Friuli in quanto prodotto dalla Friulprint di Tarcento - potrà essere acquistato nei Civici Musei e nei negozi aderenti a UdineIdea, che potranno anche decidere se omaggiare i propri clienti.

### FIMAA CONFCOMMERCIO

Con Confedilizia

## Patto sulle locazioni transitorie

Un accordo che coniuga gli interessi delle imprese e dei proprietari di immobili. Confcommercio e Confedilizia Udine firmano un protocollo d'intesa per potenziare il mercato delle locazioni a uso commerciale. La premessa dell'iniziativa, spiegano il presidente provinciale Fimaa Confcommercio Lino Domini e il presidente di Confedilizia Udine Paolo Scalettaris, è una situazione di «pro-

**Un accordo che coniuga gli interessi delle imprese e dei proprietari di immobili**

gressiva emarginazione ed espulsione dal mercato di attività commerciali e terziarie, in particolare dei piccoli negozi indipendenti, con conseguenti perdita di posti di lavoro e chiusura di negozi, danno economico anche per i proprietari degli immobili, poco a poco depauperati della loro consistenza patrimoniale, e situazioni di degrado e generale impoverimento dei contesti urbani».

Di qui un'intesa che vuole favorire l'allargamento del mercato delle locazioni agli immobili a uso commerciale anche attualmente non locati, evitando il venir meno o comunque la riduzione della attrattività delle zone interessate e la conseguente perdita di valore di immobili e aziende.

In tale ottica le parti sosten-

gono anche la specifica modalità di locazione costituita dalla locazione transitoria prevista dall'art. 27, comma 5, L. 392/78 ("Temporary Shop"). Confcommercio e Confedilizia costituiscono anzi sin d'ora nelle loro sedi provinciali uno Sportello Informativo Temporary Shop. «In attesa che vengano superate - come si auspica - le rigidità della legge 392 del 1978, che costituisce freno alla immissione sul mercato degli immobili a uso commerciale e terziario e al loro utilizzo in modo corrispondente agli interessi e alle esigenze di proprietari e conduttori - condividono Domini e Scalettaris -, la tipologia della locazione transitoria può rappresentare una valida opzione alternativa, anche in ra-

**Verranno costituiti sin d'ora nelle sedi provinciali delle due associazioni uno Sportello Informativo Temporary Shop**

gione del fatto che la proprietà immobiliare non è indotta oggi a sottoscrivere contratti di lunga durata in un momento di scarsa domanda o comunque di canoni decrescenti, in presenza anche di concomitanti sempre maggiori aggravati tributari. Nel contempo tale soluzione appare idonea a soddisfare le esigenze dei conduttori, soprattutto con riferimento alla impre-

ditoria giovanile, che abbiano la necessità o l'interesse a disporre di spazi e locali per un periodo di tempo ridotto anche in vista della possibilità di verificare gli esiti e l'andamento di nuove iniziative commerciali».

Confedilizia e Confcommercio raccoglieranno le manifestazioni di interesse e forniranno ai loro iscritti informazione e consulenza sulle caratteristiche della locazione a carattere transitorio e sulla redazione dei contratti. Confcommercio assicurerà inoltre a tutte le imprese l'assistenza amministrativa in merito all'apertura dell'attività commerciale. Per informazioni: Confcommercio Udine 0432/538700, sindacale@ascom.ud.it, Confedilizia udine, 0432/501344, udine@confedilizia-fvg.it.





**Questa Estate  
Viaggia in sicurezza!**

Tricesimo - via San Giorgio, 43  
Tel. 0432 851902



**SCONTO 20%**  
SU PASTIGLIE E DISCHI





**RICARICA CLIMA A  
€ 40,00**

OFFERTA VALIDA DALL'1 AL 31/03/2014

Informazioni per Sconti e Offerte su:  
**www.autofficinacuberli.it**

SERVIZIO AUTORIZZATO



**TRASPORTI E SPEDIZIONI  
NAZIONALI ED INTERNAZIONALI**

**Gandolfo s.r.l.**



**CONSEGNE CELERI E PUNTUALI  
OGNI GIORNO IN TUTTA ITALIA**

[info@gandolfotrasporti.com](mailto:info@gandolfotrasporti.com)  
[www.gandolfotrasporti.com](http://www.gandolfotrasporti.com)

**Tel. 0481 31858**  
**Via Giulio Kugy, 2 - 34170 GORIZIA**



ZONA INDUSTRIALE EST - VIA PARISI 4 - TRIESTE  
TEL. 040 830073 - è roberto.belluzzi@tiscali.it

Arimar® RIVENDITORE AUTORIZZATO JOKER BOAT

# IL CENTRO DEL GOMMONE

DI ROBERTO BELLUZZI



RIPARAZIONE GOMMONI TRADIZIONALI E PVC  
ALLESTIMENTI GOMMONI E BARCHE IN GENERE  
RIPARAZIONE E VENDITA MOTORI MARINI E RIMORCHI



CONSORZIO CAMERALE PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE

# Esteri, ecco le iniziative

Dalla Turchia alla Russia passando per la Cina e l'Iraq: in partenza diverse azioni di promozione

Internazionalizzazione è tra le parole chiave che muovono l'azione della Camera di Commercio di Udine in supporto alle sue imprese. E sono tante le iniziative in partenza, come i Paesi verso cui si concentra l'azione di promozione in questo 2014. Qui tre iniziative in particolare, realizzate tramite il Consorzio camerale per l'internazionalizzazione, che riunisce gli enti camerali italiani più attivi nel promuovere l'apertura all'estero delle proprie imprese. Per informazioni, Azienda speciale I.Ter Cciaa di Udine, tel. progetti.info@ud.camcom.it.

**Turchia e Iraq.** La Turchia è un'economia in crescita, con intensa dinamicità demografica unita a una forza lavoro giovane ma qualificata e competitiva, è un mercato con evidente rilevanza geostrategica, clima favorevole agli investimenti e in cui l'Unione doganale con l'Unione europea è operativa già dal 1996. Così vicino, così diverso, ma altrettanto interessante è l'Iraq, Paese in cui è in corso una completa, profonda ricostruzione, mercato che garantisce importanti incentivi fiscali agli investimenti e ha grande disponibilità di risorse naturali non ancora sfruttate. Si comincia con un approfondimento: un seminario, il 27 marzo, dedicato al mercato della Turchia. E si arriverà alla missione in entrambi i mercati, prevista per dal 4 al 7 maggio a Istanbul e quindi dal



7 all'11 maggio a Erbil e Sulaimaniya in Iraq. Quanto al seminario (oggi, 27 marzo, alle 9 in Sala Economia), vedrà la partecipazione di Arda Akıncı, Referente del Desk Turchia del Consorzio Camerale, che illustrerà le caratteristiche del mercato. La missione riguarderà in particolare i settori casa ed edilizia. Alle aziende che manifestano interesse alla missione in Iraq sarà fornito un primo contatto con i responsabili del Desk Iraq.

**Cina.** Dal 14 al 17 maggio, le imprese friulane dell'agroalimentare e vitivinicolo potranno volare a Shanghai per prendere contatti e stringere relazioni commerciali con controparti ci-

nesi. La missione, oltre a B2b, dà anche la possibilità di partecipare a un evento speciale di degustazione organizzato per la sera del 15 all'Andaz Garden Studio di Shanghai, rivolto a importatori, distributori, stampa specializzata, opinion leader e winelover.

**Russia.** Un seminario con check up individuali, il 10 marzo scorso, in vista di una missione che si terrà dal 3 al 6 giugno a Mosca. Il seminario ha approfondito le novità tributarie, fiscali e commerciali nella Federazione Russa e quindi introdotto la missione, che sarà dedicata ai settori meccanica e beni strumentali e di consumo e prevede una fitta scaletta di incontri

B2b. L'interscambio commerciale fra Italia e Russia è cresciuto nel 2013 (primi 8 mesi) di oltre il 15%, toccando soprattutto una varietà di comparti e sottosectori del Made in Italy che in Russia sono sinonimi di qualità e gusto. Tra questi in particolare, i beni di consumo di fascia medio-alta (moda, accessori, cosmetica, calzature, gioielleria, etc) e i beni durevoli (macchinari per diverse applicazioni, componentistica elettromeccanica e oleodinamica, trasmissione e generazione di potenza, pompe, valvole e compressori) costituiscono i principali prodotti italiani altamente richiesti ancora oggi in Russia.

3 APRILE

## Africa Subsahariana

**A**ppuntamento al 3 aprile, alle 9.30 in Sala Valduga, per le Pmi friulane che desiderano approfondire la conoscenza di tre grandi mercati dell'Africa Subsahariana, molto differenziati fra loro e perciò interessanti per vari settori (e risvolti) economici. Si parlerà infatti di Ghana e di Nigeria e quindi di Sudafrica, mercato già noto, verso cui in questi anni si sono ripetuti check up, incontri informativi e missioni economiche e istituzionali. L'incontro attuato da Unioncamere Regionale nell'ambito del progetto "Friuli Venezia Giulia Vs Global Competition", cofinanziato dalla Regione Autonoma Friuli Venezia Giulia, Direzione Attività Produttive (L. r. n. 11/2012) è rivolto in particolare alle imprese dei comparti arredo ed edilizia, agroalimentare, food processing and packaging, ed è promosso dalla Camera di Commercio di Udine nell'ambito del Consorzio Camerale per l'Internazionalizzazione.

12-13 GIUGNO

## State of the net

**S**tate of the net, ossia lo stato dell'arte sulla "rete", le evoluzioni tecnologiche, sociali e le innovazioni più attuali. L'appuntamento è previsto a Trieste dal 12 al 13 giugno e la Cciaa di Udine farà la sua parte, nell'ambito dell'Enterprise Europe Network. In occasione dell'evento, che vede la partecipazione di alcuni dei più qualificati opinion leader in tema di new technology, la Cciaa promuove la partecipazione al match-making "ICT4inclusion", curato da Area Science Park. L'attività si realizza con il supporto di DiTeDi nella giornata del 12 giugno e vuole favorire lo scambio di tecnologie e l'avvio di collaborazioni e progetti congiunti tra aziende e partner scientifici di tutta Europa. La partecipazione è gratuita previa registrazione sul sito <http://ict4inclusion.talkb2b.net/> entro il 9 maggio. Info 0432.273516, (fax 0432.503919), [manuela.carraro@ud.camcom.it](mailto:manuela.carraro@ud.camcom.it).

da MARZO...



Camera di Commercio Udine



Calendario CCIAA

APPUNTAMENTI E SCADENZE

Camera di Commercio di Udine  
Tel. 0432 273111 - [www.ud.camcom.it](http://www.ud.camcom.it)  
[urp@ud.camcom.it](mailto:urp@ud.camcom.it) - Pec [urp@ud.legalmail.camcom.it](mailto:urp@ud.legalmail.camcom.it)

e ancora...

...da FRIULI FUTURE FORUM  
Cicli di incontri

## MARZO:

## FORMAZIONE: Corso

I pagamenti della pubblica amministrazione **Giovedì 27**

## REGISTRO IMPRESE

Laboratorio destinato agli operatori degli studi professionali, delle associazioni di categoria e delle imprese **Giovedì 27**

## INTERNAZIONALIZZAZIONE

Mission for growth: conferenza e incontri bilaterali settori agroalimentare e bio-agroalimentare, industria marittima e pesca, turismo e patrimonio culturale, artigianato, tessile, abbigliamento e moda, biotecnologie e biomedicale, ICT, costruzioni e bioedilizia, energia intelligente, industria creativa, altro (Palermo, 27 e 28 marzo) **Giovedì 27**

Missione imprenditoriale settori meccanica, beni strumentali e di consumo (Brasile e Perù, dal 31 marzo al 4 aprile) **Lunedì 31**

**APRILE:**

## REGOLAZIONE DEL MERCATO

Dichiarazione MUD 2014 - incontri formativi FVG: Cciaa di Udine (2 aprile), Cciaa di Pordenone (3 aprile), Cciaa di Gorizia (4 aprile) **Mercoledì 2**

## REGISTRO IMPRESE

"Cariche sociali e denunce rea". Incontro formativo tematico dedicato agli operatori degli studi professionali, delle associazioni di categoria e delle imprese **Giovedì 3**

## FORMAZIONE: Corso

Legge 190 anticorruzione decreti 33 e 39 **Giovedì 3**

## INTERNAZIONALIZZAZIONE

Seminario. "Africa Subsahariana: scenari e prospettive. Focus Paesi: Nigeria, Ghana e Sudafrica" (Udine) **Giovedì 3**

Missione imprenditoriale settori meccanica e beni strumentali (Messico, dal 7 all'11 aprile) **Lunedì 7**

## FORMAZIONE: Corsi

La gestione del rapporto Banca Impresa **Lunedì 7**

Finanziarsi con il crowdfunding **Martedì 8**

Gli obblighi di pubblicazione e trasmissione nel settore degli appalti **Giovedì 10**

COMITATO IMPRENDITORIA GIOVANILE

Convegno: "Collaborare per sconfiggere la crisi: franchising e contratti di rete" (Cciaa Udine) **Giovedì 10**

## REGISTRO IMPRESE

"Cessioni quote di Srl L.133/2008". Incontro formativo tematico rivolto ai dottori commercialisti ed esperti contabili iscritti all'albo tenuto dal locale ordine professionale **Lunedì 14**

## STATISTICA PREZZI

Diffusione indice prezzi al consumo FOI senza tabacchi Marzo 2014 (dopo le ore 13.00) **Lunedì 14**

## FORMAZIONE: Corso

La stima dei fabbricati e delle aree con il cost approach secondo gli standard internazionali di valutazione (15 e 17 aprile) **Martedì 15**

## MAGGIO:

## INTERNAZIONALIZZAZIONE

Missione imprenditoriale settori casa ed edilizia (Turchia, dal 4 all'8 maggio) **Domenica 4**

## FORMAZIONE: Corso

L'arte di comunicare con il pubblico - III edizione (5, 7, 12, 14, 19 e 26 maggio) **Lunedì 5**

## INTERNAZIONALIZZAZIONE

Missione imprenditoriale settori casa, contract ed edilizia (Iraq, dal 7 al 10 maggio) **Mercoledì 7**

## FORMAZIONE: Corso

Dal fatturato al margine - II edizione (12 e 14 maggio) **Lunedì 12**

## STATISTICA PREZZI

Diffusione indice prezzi al consumo FOI senza tabacchi Aprile 2014 (dopo le ore 13.00) **Martedì 13**

## REGISTRO IMPRESE

Laboratorio destinato agli operatori degli studi professionali, delle associazioni di categoria e delle imprese **Giovedì 15**

## INTERNAZIONALIZZAZIONE

Missione imprenditoriale settore agroalimentare (Cina, dal 15 al 18 maggio) **Giovedì 15**

Missione imprenditoriale settori meccanica, beni strumentali ed edilizia (India, dal 19 al 22 maggio) **Lunedì 19**

Missione imprenditoriale settori agroalimentare, arredo, ict (Svizzera, dal 26 al 28 maggio) **Lunedì 26**

## FORMAZIONE: Corso

Dal capitale circolante al flusso di cassa. strumenti e tecniche per gestire in modo ottimale la liquidità in azienda (26 e 28 maggio) **Lunedì 26**

## GIUGNO:

## INTERNAZIONALIZZAZIONE

Missione imprenditoriale settori meccanica, beni strumentali e beni di consumo (Mosca, dal 3 al 6 giugno) **Martedì 3**

Missione imprenditoriale settore nautica (Canada/USA, dal 9 al 13 giugno) **Lunedì 9**

ICT4inclusion Brokerage Event@sofn: incontri bilaterali settore ict (Trieste) **Giovedì 12**

## STATISTICA PREZZI

Diffusione indice prezzi al consumo FOI senza tabacchi Maggio 2014 (dopo le ore 13.00) **Venerdì 13**

## INTERNAZIONALIZZAZIONE

Missione imprenditoriale settori casa, contract ed edilizia (Marocco, dal 16 al 18 giugno) **Lunedì 16**

Missione imprenditoriale multisettoriale (Singapore, Malesia e Australia, dal 16 al 20 giugno) **Lunedì 16**

## ORARIO AL PUBBLICO CCIAA:

lunedì, mercoledì e venerdì: dalle ore 8.30 alle ore 12.30  
martedì e giovedì: dalle ore 8.30 alle ore 12.30 e dalle 14.15 alle 15.45

...da FRIULI FUTURE FORUM  
Cicli di incontri

## da APRILE:

## \_CIBODUEMILAVENTI:

Il pane e la scarpetta  
Essere consumatori: cosa sta cambiando  
Ricette innovative utilizzando la birra in cucina  
I dolci della Pasqua.  
Primavera nel piatto: evoluzione nell'utilizzo delle erbe stagionali  
Cosa cambia in cucina: l'opinione dello chef.  
Il formaggio e l'importanza del caglio  
Essere consumatori: come e perché variano i prezzi di frutta e verdura?

Per date e orari aggiornati consultate sempre il sito [www.friulifutureforum.com](http://www.friulifutureforum.com)

...dall'AZIENDA SPECIALE RICERCA&FORMAZIONE  
Corsi di formazione

## da APRILE:

## \_INVESTIRE IN PROFESSIONALITA':

Legge 190 anticorruzione decreti 33 e 39  
La gestione del rapporto banca impresa  
Finanziarsi con il crowdfunding  
Gli obblighi di pubblicazione e trasmissione nel settore degli appalti  
La stima dei fabbricati e delle aree con il cost approach secondo gli standard internazionali di valutazione

## da MAGGIO:

## \_INVESTIRE IN PROFESSIONALITA':

L'arte di comunicare con il pubblico  
Dal fatturato al margine  
Dal capitale circolante al flusso di cassa: strumenti e tecniche per gestire in modo ottimale la liquidità in azienda

Per date e orari aggiornati consultate sempre il sito [www.ricercaeformazione.it](http://www.ricercaeformazione.it)

...dall'UFFICIO CONTRIBUTI della CCIAA di Udine  
Finanziamenti

## fino a NOVEMBRE:

Voucher-Turismo per iniziative di internazionalizzazione.  
Voucher per iniziative di internazionalizzazione.  
Scadono il 14 novembre 2014

## fino a DICEMBRE:

Bando per la concessione di controgaranzie. Scade il 31 dicembre 2014

Per l'istruttoria indirizzo mail [contributi@ud.camcom.it](mailto:contributi@ud.camcom.it)  
Per informazioni rivolgersi al Punto Nuova Impresa  
indirizzo mail [nuovaimpresa@ud.camcom.it](mailto:nuovaimpresa@ud.camcom.it)

# TECNO 2

## COMMERCIALE

### FORNITURE TECNICHE INDUSTRIALI



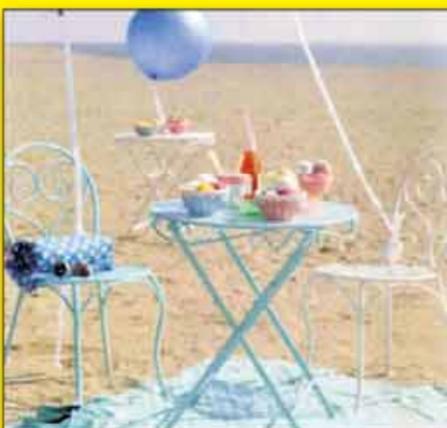
# AUTOMATION AND PROCESS SOLUTION

Tricesimo (Ud) via S.Giorgio, 52/6 - Tel. 0432 881515 Fax 0432 881833  
[www.tecno2commerciale.it](http://www.tecno2commerciale.it) - [info@tecno2commerciale.it](mailto:info@tecno2commerciale.it)



# Arte Giardino

*....oltre la fantasia*



Arredo giardino, barbecue, casalinghi, giocattoli, vasi e terricci, cartoleria, candele e articoli regalo



REANA DEL ROJALE - SS Udine- Tricesimo - Via Nazionale 3  
Tel. 0432.851684 Fax 0432.882378 e-mail: info@artegiardino.net

Aperto da martedì a sabato dalle 9.00-12.30 alle 15-19.30