



Camera di Commercio
Udine



Scannerizzate il QR Code
per ulteriori contenuti

CEVIO

**Certificatore
di qualità**
pag. ► XII

IL CONVEGNO

**Partecipate,
si cambia**
pag. ► XIV

CCIAA

**Il bilancio di
tutte le missioni**
pag. ► XVI

aria

ARTI E MESTIERI
DEL FRIULI,
UN RACCONTO

Approfondimento alle pagg. VIII-IX

@

Imprese dite la vostra!

Suggerimenti, informazioni, notizie,
critiche e proposte sul mondo dell'economia
SCRIVETEICI!

udine.economia@ud.camcom.it

E ci trovate anche sul web,
sul blog www.udineconomia.wordpress.com
e su twitter @udineconomia



© Foto di Laura Tessaro dal libro Aria

* **Giovanni Da Pozzo**

Le nuove sfide di un'economia in piena trasformazione

Concludiamo questo complesso 2016 con lo sguardo, ovviamente, rivolto al futuro. Ci apprestiamo a vivere, come Camere di Commercio, la sfida di nuovi assetti e nuove competenze, che fanno seguito alla riforma entrata in vigore il 10 dicembre e che nei prossimi mesi diventerà pienamente operativa, portandoci nuove funzioni e, contemporaneamente, nuove esigenze di razionalizzazione, che confidiamo entreranno a regime con meno "traumi" possibili. Quello che è certo, è che il nostro impegno sarà mirato a non creare alcun disagio alle imprese e, anzi, a mettere in opera un servizio sempre più funzionale ed efficiente, con l'introduzione anche di nuovi servizi, dall'orientamento all'impresa e al lavoro - a partire anche dall'"alternanza" per

i nostri studenti - fino alla promozione della digitalizzazione, dell'impresa e della Pubblica amministrazione. Un fattore fondamentale, quello della digitalizzazione, figlia di questi anni e indispensabile in una società in cui essa è una delle espressioni di una rivoluzione più ampia, in cui tecnologia, nuove forme di comunicazione e automazione del lavoro presentano nuove sfide, non più future, ma già presenti. Sfide di cui, come imprese e istituzioni e come cittadini, dobbiamo

rapidamente prendere coscienza. Perché in un modo o nell'altro saranno destinate a cambiare la nostra vita - con enormi implicazioni in quella lavorativa e prima ancora scolastica e formativa - assieme ad altri due elementi che parimenti stanno segnando il nostro cammino: la globalizzazione (e, complementariamente, i nuovi protezionismi) e le migrazioni. Temi che dobbiamo approfondire, analizzare, intrecciare, conoscere e imparare a gestire, ora, per non rischiare

di esserne travolti, perdendo la chance fondamentale di governarli con consapevolezza e lucidità. Di questo parliamo nell'ultimo numero dell'anno di Udine Economia, con l'aiuto di esperti e rappresentanti delle istituzioni, internazionali, nazionali e locali, che hanno dialogato con la nostra redazione per aiutarci a indagare e a percepire la pressione che queste componenti avranno sulla nostra vita e sulla nostra economia. Partiamo da quanto ci ha detto il giornalista e

scrittore Federico Rampini, intervenuto alle nostre Premiazioni del Lavoro, lo scorso novembre, e intervistato ora in queste pagine, per capire meglio in che realtà ci troviamo immersi e come dovremo tenere in considerazione questi fattori per indirizzare le nostre scelte per il futuro. Tutto questo, tenendo presente il richiamo di fondo al recupero della capacità di dialogo, di confronto, di rispetto dell'altro, anche quando la pensa diversamente da noi, in una fase in cui in-

vece sembra crescere il fascino per modelli autoritari, le democrazie appaiono in crisi e i confronti sempre più brutali, a tutti i livelli. Un recupero, una ricostruzione umana, che dobbiamo portare nel nostro quotidiano per rivitalizzare il nostro tessuto democratico, come ci ha detto Rampini, perché sul nostro futuro dobbiamo tutti, con rispetto reciproco, avere la parola.

**Presidente della Camera di Commercio di Udine*

VERSO UNA NUOVA FASE STORICA



Rampini, alle premiazioni del lavoro in Camera di commercio a Udine lei ha parlato di chiusura di una fase storica con l'elezione di Donald Trump. In che nuova fase entriamo?
È più facile dire che cosa ci lasciamo alle spalle: un quarto di secolo di globalizzazione, la fase che si è aperta con i grandi trattati di libero scambio e la creazione di mercati unici come il Nafta nordamericano e il grande mercato interno europeo. Quell'epoca si chiude perché, come spiego nel mio nuovo libro "Il tradimento", le élite hanno fatto promesse che non si sono realizzate: sui benefici della [...] a pag. 11

I PILASTRI DEL RILANCIO



Nel cinquantesimo Rapporto Censis sulla situazione socio-economica del Paese, un dossier che interpreta i più significativi fenomeni nella fase di debole ripresa che stiamo attraversando, emerge che l'immobilità sociale genera insicurezza. Dall'inizio della crisi sono stati accantonati 114 miliardi di liquidità aggiuntiva (più del Pil dell'Ungheria), mentre i giovani andavano in sostanziale k.o. economico: rispetto alla media, i loro redditi risultano più bassi del 15% (e del 26,5% rispetto ai loro coetanei di i venticinque anni fa) e la loro ricchezza inferiore del 41%. Torna l'occupazione, ma è [...] a pag. 111

Udine Economia indaga con alcuni esperti quali effetti avranno le migrazioni e l'automazione e se siamo alla fine della globalizzazione

TRASFORMAZIONI: SCENARIO INTERNAZIONALE



INTERVISTA A FEDERICO RAMPINI

Come il mondo cambia Verso una nuova epoca

Marco Ballico

Rampini, alle premiazioni del lavoro in Camera di commercio a Udine lei ha parlato di chiusura di una fase storica con l'elezione di Donald Trump. In che nuova fase entriamo?

È più facile dire che cosa ci lascia alle spalle: un quarto di secolo di globalizzazione, la fase che si è aperta con i grandi trattati di libero scambio e la creazione di mercati unici come il Nafta nordamericano e il grande mercato interno europeo. Quell'epoca si chiude perché, come spiego nel mio nuovo libro "Il tradimento", le élite hanno fatto promesse che non si sono realizzate: sui benefici della globalizzazione, delle frontiere aperte, della società multietnica. Che cosa ci riserva la fase in cui entriamo, è molto più difficile dirlo. I populismi che dilagano in tutto l'Occidente, danno tante spallate al vecchio ordine, non è chiaro quale nuovo ordine vogliono costruire. I primi segnali indicano una tendenza a ri-nazionalizzare le politiche economiche, a ostacolare i flussi migratori.

Come cambierà l'economia mondiale con Trump presidente degli Stati Uniti?



avesse accolto a braccia aperte ondate di immigrati. In quanto a New York, negli ultimi dieci anni ha accolto un milione di immigrati in più, e simultaneamente tutti gli indicatori di insicurezza (reati, criminalità) sono scesi ancora più giù, facendone una città sempre più accogliente e sicura. Però il voto a Trump ci ha detto quanto altre parti d'America vivano con disagio l'avanzare impetuoso della mescolanza etnica. **Di fronte a questi stravolgimenti come faranno le piccole e medie imprese a resistere? E, se possibile, a rilanciarsi?**

La piccola e media impresa è l'alleato naturale del ceto medio. Per l'Italia non c'è speranza senza di loro, ma la politica economica deve cambiare segno. Finché avremo dei governanti come Renzi che prendono ordini da Sergio Marchionne, saremo sulla strada sbagliata. **Come automazione/robotizzazione incideranno nel mondo del lavoro?**

Sempre di più e sempre peggio, se non interveniamo a governarle. Io non sono un luddista, avendo vissuto in California ho visto gli effetti benefici delle punte avanzate della

modernità. Però stiamo imboccando da anni una strada pericolosa, in cui l'aristocrazia del mondo del lavoro (gli ingegneri di Apple, per esempio) sono una fascia sociale sempre più sottile, mentre all'altro estremo si crea lavoro dequalificato, sottopagato, ultraprecario: i fattorini delle consegne di Amazon. Anche sul mercato del lavoro abbiamo creato - "hanno" creato - un sistema di regole e di incentivi perversi, per cui tutto l'insieme delle politiche fiscali e previdenziali concorre a scoraggiare e penalizzare l'impiego del lavoro umano.

LE INTERVISTE INTEGRALI SUL BLOG DI UDINE ECONOMIA



Per questioni di spazio, possiamo farvi leggere le interviste di questo Speciale "Trasformazioni" solo in una versione compatta. Ma sul blog di Udine Economia (<http://udineconomia.wordpress.com>) abbiamo voluto invece proporvene la **versione integrale**, con tutte le parole degli esperti e rappresentanti delle istituzioni intervenuti e intervistati. Sarà sufficiente, tramite un Qr reader (un'app per la lettura dei codici Qr che potete scaricare da qualsiasi Store di applicazioni del vostro smartphone), inquadrare il codice Qr che trovate in queste pagine: vi indirizzerà correttamente e automaticamente alle interviste sul blog.



SERGIO ARZENI (PRESIDENTE DI INSME)

"Il protezionismo è una ricetta sbagliata. Peggio ancora per l'Italia"

Un punto di vista mai banale. Poche parole capaci di rendere semplice una situazione estremamente complessa. Sergio Arzeni, presidente di Insme, non si nasconde, e per Udine Economia accetta di parlare di presente e di futuro dell'economia mondiale. Un ragionamento, il suo, avviato da una consapevolezza: è vero, ci troviamo in una nuova era per l'umanità. Ma non perché in Usa è stato eletto Trump, ma per una serie di "innovazioni" introdotte fin dal 2007. «L'anno di nascita dell'iPhone e di un gruppo di imprese che ha rivoluzionato il modo in cui le persone e le macchine comunicano, creano, collaborano e pensano». Il vero spartiacque, che ha reso possibile l'accesso al "big data" per tutti, la diffusione dei social

network, la rivoluzione degli e-book, la nascita di Airbnb e poi di Uber. Senza scordare la crisi delle democrazie e la nascita dei cosiddetti "populismi", che affondano le radici nella crisi finanziaria 'subprime immobiliare' negli Usa. Elementi che hanno portato, chi più chi meno, alla globalizzazione. «Un processo - ricorda Arzeni - grazie al quale 500 milioni di cinesi, 250 milioni di indiani e 80 milioni di brasiliani, in vent'anni, sono usciti dalla povertà. Mai si era verificato un analogo progresso in così poco tempo». Eppure la globalizzazione, specie in Occidente, è sempre più vista con diffidenza, tanto che si comincia a parlare della reintroduzione di misure protezionistiche. «Il protezionismo è una ricetta sbagliata, per gli Usa

e per l'Europa. Peggio ancora per l'Italia, che ha un surplus manifatturiero di 100 miliardi di euro. Uno studio su 40 Paesi citato dall'Economist - ricorda Arzeni - ci dice che una contrazione del commercio internazionale sarebbe pagata soprattutto dalle fasce deboli dei Paesi più ricchi. Il potere di acquisto della fascia di popolazione più povera diminuirebbe del 63%, mentre quello della fascia più ricca perderebbe meno della metà, il 28%. I poveri, infatti, fanno maggior ricorso ad acquisti di bassa qualità provenienti da Paesi in via di sviluppo, mentre i ricchi comprano di preferenza prodotti ad alto costo dei Paesi avanzati». No al protezionismo, sì alla qualità. Questa, per Arzeni, è la "ricetta" del futuro. «Puntando sulla qualità si è vincenti sempre,



la qualità paga. È la lezione tedesca: nonostante gli alti salari, è il primo esportatore mondiale, davanti alla Cina che ha una popolazione 16 volte maggiore». Questo non basta. Servono persone preparate e formate. «L'Europa e l'Italia hanno bisogno di più immigrati, non di meno. Ma non si può accogliere tutta la "mi-

seria del mondo'. L'America, ad esempio, - sottolinea Arzeni - ha una politica per attirare i talenti, l'Europa no». Detto questo, il presidente di Insme indica la strada per far uscire dall'ombra le imprese italiane. «La competitività delle imprese dipende dalle competenze del personale, che va aggiornato in continuazione. Le Pmi hanno difficoltà a investire nella formazione. Ecco perché questo deve essere il cavallo di battaglia della Cciao riformate: favorire l'apprendistato nelle micro imprese commerciali e artigiane, aiutandole nella digitalizzazione e nell'aggiornamento professionale». Non senza un risanamento del sistema bancario. «Con maggiore liquidità iniettata nel sistema - conclude - il Paese potrà tornare a crescere».

Alessandro Cesare

Tra le prime indicazioni c'è un via libera al ritorno delle energie fossili, una deregulation per le imprese in generale, una consistente riduzione della pressione fiscale sulle aziende e sui redditi medioalti. Poi, più problematico per le resistenze che può incontrare tra i repubblicani stessi, c'è il suo piano di investimenti in infrastrutture per mille miliardi. Infine, l'armamentario di misure protezionistiche contro Cina e Messico. Se ci si concentra sulla parte più facilmente realizzabile, il saldo netto è una politica re-flazionistica, con più deficit pubblico, un sostegno alla crescita, una spinta all'inflazione. I riflessi sul resto del mondo si trasmetterebbero sia attraverso la domanda sia con la rivalutazione del dollaro. Sotto questo profilo il resto del mondo ne avrebbe un beneficio. D'altra parte però il Superdollaro - sostenuto anche dalle attese di rialzi dei tassi - provoca uscite di capitali dal resto del mondo verso gli Stati Uniti e questo è un segno meno che in parte attenua i benefici dal lato dell'export. Anche quest'ultima fase di immigrazione è un fenomeno di portata storica. L'Occidente non la riesce a governare, riuscirà almeno a proteggersi? E, anche in questo caso, che ripercussioni ci saranno sulla vita economica?

Io ho vissuto e vivo in alcune aree del mondo che dimostrano come l'immigrazione possa essere una formidabile leva di crescita, un motore dell'innovazione e del dinamismo: San Francisco e New York. La Silicon Valley alla periferia Sud di San Francisco non sarebbe diventata il centro mondiale dell'innovazione tecnologica e la cabina di regia dell'economia digitale, se non

LAMBERTO ZANNIER, SEGRETARIO GENERALE OSCE

"Una politica di cooperazione per affrontare le migrazioni"

Quali cambiamenti potrà generare a medio-lungo termine la vittoria di Donald Trump negli Stati Uniti sullo scacchiere internazionale e sulla globalizzazione? Che cosa ne sarà delle sanzioni alla Russia?

«È probabile che non ci sarà un cambiamento radicale nelle direttrici classiche della politica estera americana. La nuova amministrazione sembra voler fare intendere di voler sviluppare un approccio più pragmatico, volto a combattere - anche insieme ad avversari classici come la Russia - sfide comuni, come quella del terrorismo. Qualora un'intesa dovesse emergere, questa potrebbe avere ripercussioni positive su diversi teatri di crisi, non ultimo quello ucraino». **Quali pensa possano essere le aree più a rischio d'instabilità nel prossimo futuro e quali ricette si stanno studiando per intervenire per tempo?**

«Credo che per le sfide regionali che si trova ad affrontare, l'Asia Centrale attraverso un momento molto delicato. L'Afghani-



"Il dato di partenza è il combinato disposto di forti incrementi demografici e profondi differenziali di sviluppo economico"

stan resta una sfida per la stabilità della regione. Da Segretario Generale della più grande organizzazione regionale che si occupa di sicurezza, non insisterò mai abbastanza su quanto sia importante - in Europa come altrove - la prevenzione dei conflitti, ossia lavorare a

monte, sulle cause profonde». **Sul fronte delle dinamiche migratorie quali sono le previsioni numeriche degli spostamenti per i prossimi anni?** «A bocce ferme, è probabile che ci sarà un incremento a lungo termine. Anche per questo, è più che mai necessario riconoscere le cause profonde di un fenomeno di così vasta portata, per poter incidere con efficacia sui numeri. Il dato di partenza è il combinato disposto di forti incrementi demografici e profondi differenziali di sviluppo economico. A questo si aggiungono crisi e conflitti, spesso esasperati dall'impatto della radicalizzazione e dei cambiamenti climatici. E non va dimenticato il ruolo chiave dei trafficanti di esseri umani, che moltiplicano questi flussi». **Qual è il giudizio sulla gestione attuale delle emergenze? Ci sono dei correttivi sui quali la comunità internazionale sta ragionando?** «È necessario ripensare la politica di cooperazione allo sviluppo, e soprattutto è fondamentale in questa fase

creare coalizioni: solo con l'impegno di tutti è possibile affrontare con efficacia sfide come migrazioni, cambiamenti climatici, radicalizzazione e terrorismo». **Alla luce della posizione geografica del Friuli Venezia Giulia, le tensioni lungo la così detta "rotta balcanica" potrebbero creare ulteriori ripercussioni sulla nostra regione?** «Essendo una Regione di confine, il Friuli Venezia Giulia risulta sicuramente più esposto di altre Regioni. Per adesso, l'accordo dell'Unione Europea con la Turchia - pur non ideale sotto certi aspetti - ha comunque raffreddato la rotta balcanica. Ovviamente questo accordo non può però essere una soluzione definitiva, che va invece ricercata con un approccio di cooperazione regionale, possibilmente in un quadro di una più generale ripresa del dialogo internazionale che favorisca soluzioni politiche sostenibili alle crisi che hanno alimentato più di altre i flussi di persone in movimento, come quella in Siria».

David Zanirato

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:
CREATIVA INTERACTIVE
COMMUNICATION - Udine

Stampa:
Finegil Editoriale S.p.A.
Divisione Nord-Est

Fotoservizi:
Tassotto&Max

Archivio:
CCIAA Anteprema/Foto Petrusci

Il dossier: la fiducia delle istituzioni minata dall'emergenza giovani e dalla disuguaglianza sociale

TRASFORMAZIONI: SCENARIO NAZIONALE



GIUSEPPE DE RITA (PRESIDENTE DEL CENSIS)

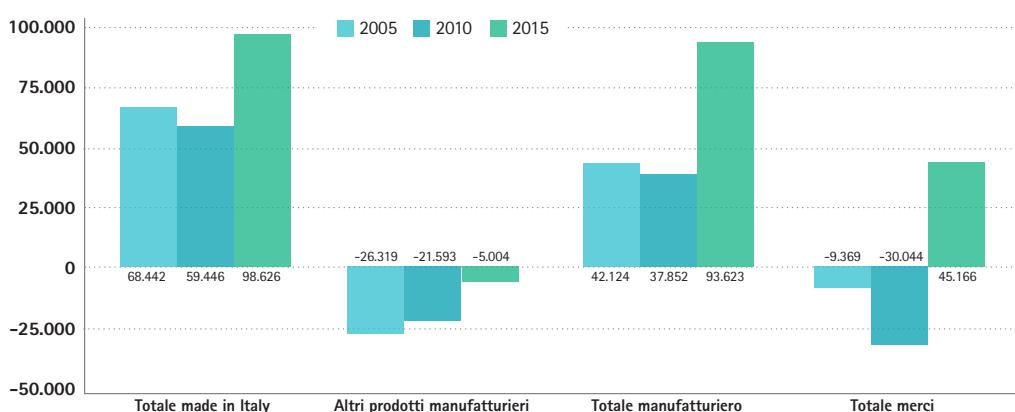
I 4 pilastri del rilancio

Occorre ripartire dal made in Italy, dall'enogastronomia, dal manifatturiero e dal turismo



Per leggere le interviste integrali scansiona questo Qr

Saldo commerciale del manifatturiero italiano 2005 - 2015 (milioni di euro)



Marco Ballico

Nel cinquantunesimo Rapporto Censis sulla situazione socio-economica del Paese, un dossier che interpreta i più significativi fenomeni nella fase di debole ripresa che stiamo attraversando, emerge che l'immobilità sociale genera insicurezza. Dall'inizio della crisi sono stati accantonati 114 miliardi di liquidità aggiuntiva (più del Pil dell'Ungheria), mentre i giovani andavano in sostanziale k.o. economico: rispetto alla media, i loro redditi risultano più bassi del 15% (e del 26,5% rispetto ai loro coetanei di venticinque anni fa) e la loro ricchezza inferiore del 41%. Torna l'occupazione, ma è a bassa produttività. E più in generale il 2016 è stato l'anno in cui hanno vinto flussi irresistibili come export, turismo, digitale, immigrati, ma si è rotta la cerniera tra élite e popolo, con un crollo di fiducia per tutti i soggetti intermedi tradizionali, dai politici alle banche. Le responsabilità delle classi dirigenti? Per tutta la

nostra storia sono state la potenza e l'alta qualità delle istituzioni a fare la sostanza unitaria del Paese, ma sono proprio le istituzioni a essere oggi più profondamente in crisi, inermi, incapaci di svolgere il loro ruolo.

In questo quadro quali possono le ripercussioni della nuova globalizzazione sull'economia italiana? Secondo il presidente del Censis Giuseppe De Rita, la premessa è che la globalizzazione «ha due motori: il primo è la finanza, il secondo è la segmentazione dei mercati e, nei mercati, la formazione di grandi filiere di iniziativa». Sopravvalutato negli ultimi anni il peso della finanza, «pure non irrilevante», la globalizzazione vera «continuerà a concretizzarsi attraverso le filiere di economia reale».

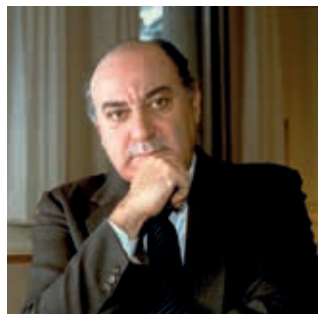
Quali sono quelle che interessano il nostro Paese?

Ce ne sono quattro. Partiamo dal lusso e dal vecchio made in Italy. È un meccanismo di globalizzazione non esaurito, anzi. Sono passati 35 anni da quando se n'è parlato la prima volta, sia-

mo ancora all'interno della filiera e ci stiamo bene. Perché è un processo che rende reale un certo modo di vivere, di consumare, di fare sport. La seconda filiera in cui siamo sempre forti è l'enogastronomia. Se giri il mondo l'Italia è lì: da quando ci si sveglia alla mattina col caffè al bicchiere di vino nel ristorante di più o meno alto livello. Ancor più che nel lusso, l'enogastronomia racconta i comportamenti quotidiani. **Le altre due filiere che danno fiducia all'Italia?**

I macchinari e i pezzi di ricambio. Ce n'è una gran fame nel mondo. Ogni prodotto nuovo ha bisogno di un macchinario nuovo. Dall'automobile alla motocicletta, fino al telefono cellulare. Una filiera senza nomi di copertina, ma la terza nella globalizzazione reale. La quarta è quella del turismo, che quest'anno ha avuto un ulteriore boom. Nell'economia non finanziaria stiamo meglio di qualsiasi altro Paese al mondo. La sola criticità è che non abbiamo capitale.

Capitalisti senza capitale?



Il capitale serve. Quando si diventa globali, la finanza non è più della banca locale o della famiglia, ma diventa un meccanismo internazionale in cui ci si deve muovere in maniera adeguata, cosa che non riusciamo a fare. Nemmeno il Fvg, che è una regione figlia di una logica italiana piuttosto che austro-ungarica. Revoltella non avrebbe dato vita alle Generali se avesse dovuto tener conto di un territorio fatto di piccole realtà. Il Fvg ha invece seguito il suo spirito costitutivo e non invece un altro aspetto che era pure nel suo dna: la grande impresa.

Emigrazioni e protezionismo in salsa Donald Trump come possono incidere?

Il protezionismo è un problema per gli Stati Uniti, non per noi. E pure per Trump, che deve riaffermare una potenza mondiale rispetto a un'infiltrazione cinese certamente presente. Di qui anche il tentativo di non fare entrare troppi stranieri in casa. Che sia il messicano povero o il banchiere ricchissimo è lo stesso. Se per Trump l'invasione è di poteri, per noi l'invasione è di persone. In Italia il protezionismo non ha mai dato grandi frutti, oggi mi sembrerebbe poter andare ancora peggio.

INTERVISTA A MICHELE DAU (OCSE E CNEL)

"Integrare gli stranieri e potenziare la natalità italiana"

L'Italia è il paese dell'Ocse che negli ultimi 15 anni è stato interessato dai più alti flussi migratori: non eravamo pronti allora... e oggi? Con quali misure si sta gestendo l'ondata?

Le ondate seguono diverse modalità e percorsi. Ci sono i flussi che attraversano il Mediterraneo e che si stanno gestendo da alcuni anni con una grande capacità di salvataggio e recupero in mare di decine di migliaia di persone, per evitare tragiche stragi come purtroppo vi sono già state. Poi vi sono altrettanti considerevoli flussi, meno visibili, che entrano clandestinamente attraverso le frontiere dell'est, principalmente tramite il Fvg. Bisogna però dire che dietro al positivo approccio umanitario non vi è una organizzazione capace di assorbire e integrare in modo adeguato queste enormi masse di persone, la gran parte giovani uomini. Vanno un

del mondo. Ma ancor più di queste ragioni vi è la questione del ritardo nello sviluppo di molti paesi del medio-oriente, dell'America Latina, dell'Africa. In questa situazione confusa l'Italia, per la sua posizione geografica e per il suo sistema produttivo, è particolarmente penalizzata. Sul piano economico bisogna tutelare le nostre attività manifatturiere migliorando ancora la qualità e sostenendo l'export con modalità meno burocratiche e servizi capillari specializzati. Così come si dovrebbero fare politiche più valide per la nostra agricoltura e per il turismo. L'Italia poi dovrebbe definire una propria politica demografica positiva, per potenziare la natalità di italiani e per integrare tutti gli stranieri che possono dare un contributo.

È davvero possibile integrare e formare immigrati con culture, usi e religioni così lontane dalle nostre? Sappo' meglio le risposte per i profughi e i richiedenti asilo. Tuttavia i tempi sono ancora troppo lunghi e non ci sono modelli di azione e integrazione efficaci. La maggior parte delle persone è ammassata nei Centri di prima accoglienza, strutture spesso gestite da organizzazioni private con scopo di lucro, senza molta trasparenza. In realtà manca in Italia una consapevolezza a medio-lungo periodo di questo fenomeno inarrestabile e destinato ad aumentare. Non abbiamo una valida politica demografica. Per esempio oltre 2 mila piccoli Comuni delle aree interne e montane sono in forte spopolamento, con territori e borghi in parziale abbandono. Si potrebbe fare molto costruendo una visione positiva e di sviluppo. Gli immigrati che arrivano potrebbero davvero diventare una nuova risorsa sociale ed economica.

Esistono dati o esempi concreti di come i movimenti migratori, la globalizzazione ed eventuali nuovi "protezionismi" stiano trasformando l'economia italiana e che cosa, in base a questi cambiamenti, secondo le sue rilevazioni e la sua esperienza, possiamo aspettarci per l'Italia nel prossimo futuro?

I movimenti migratori di massa sono la risposta a diversi fenomeni. In primo luogo al fenomeno di una globalizzazione vissuta come una ideologia naturalmente positiva. Vi è poi il problema delle tante guerre militari e civili in varie parti



"Potremmo richiamare dall'estero alcune migliaia di giovani qualificati, come ha fatto la Spagna negli anni Novanta"

vanno attivare equipe qualificate per gestire, orientare, prestare assistenza tecnica per rendere queste risorse umane produttive e vitali. Potremmo richiamare dall'estero anche alcune migliaia di giovani qualificati e internazionalizzati, come ha fatto la Spagna negli anni Novanta dopo il franchismo, per innovare i nostri apparati pubblici.

Chi è in difficoltà (disoccupati o inoccupati, separati, mamme single, ecc.) si sente "trascurato" e non agevolato nella ricerca di un lavoro, mentre agli stranieri si propongono percorsi agevolati: cosa ne pensa? Funziona il nostro welfare, e per chi?

Il nostro welfare è troppo assistenzialistico per alcune categorie sociali e poco attento a tante altre. Sostengo da anni, ad esempio, che si spende troppo per la cassa integrazione ordinaria e straordinaria. Una misura che non crea lavoro e deresponsabilizza l'imprenditore e i lavoratori. Una buona parte di quelle risorse potrebbe essere impiegata per creare nuove opportunità di lavoro.

Rosalba Tello

MARIANO BELLA (DIRETTORE CENTRO STUDI CONFCOMMERCIO)

"La globalizzazione può essere una risorsa anche per le piccole aziende"

L'economia dei prossimi anni sarà influenzata da tre grandi elementi: globalizzazione (nuovi protezionismi), migrazioni e lavoro. Abbiamo chiesto a Mariano Bella, direttore Centro Studi Confcommercio nazionale, come e in che misura questi tre fattori stanno trasformando l'economia italiana e quali saranno i cambiamenti che andranno ad attuarsi nel prossimo futuro.

Si parla del binomio globalizzazione/nuovi protezionismi. Siamo giunti alla fine della globalizzazione così come l'abbiamo conosciuta in questo periodo? Una volta si diceva che la risposta per un Paese come l'Italia fosse "glocal" cioè globalizzati ma valorizzando le specificità del territorio. Io penso che questa possa essere ancora la risposta, anzi la nuova risposta perché non abbiamo ancora sfruttato in Italia in pieno la capacità e le ricchezze del nostro territorio. Per globalizzazione abbiamo sempre inteso il fatto che c'è una mobilità di capitali e di persone senza grandi barriere e, in parte, questo ci ha anche penalizzato. Molte associazioni, infatti, hanno lamentato una concorrenza, anche slea-

le, che viene dai Paesi dell'Est europeo o dal lontano Oriente. La nuova globalizzazione che dobbiamo affrontare è quella invece che metta a reddito le capacità e le caratteristiche distintive della nostra offerta produttiva, senza pensare esclusivamente all'industria e alle persone che vanno in giro per il mondo a vendere i nostri prodotti ma pensando ad esempio al settore planetario più in crescita che è il turismo. La globalizzazione la posso vivere tranquillamente senza muovermi di casa vendendo con il mio negozio ai turisti stranieri e sviluppando la multi-canalità, e cioè il fatto che oggi anche un negozio piccolo con due addetti attraverso il canale internet non ha più un bacino d'utenza di duemila persone ma potenziale di 200 milioni".

Cambia quindi l'approccio al lavoro e cambiano le professionalità. E se sì, come?

Si tratta di un argomento, se vogliamo, ancora più spinoso. In America, per fare un esempio concreto, oggi uno studio legale può avere pochi dipendenti diretti ma più collaboratori in giro per il mondo. Un atto di matrimonio o di divorzio lo posso fare in col-



legamento con le mie filiali, i miei collaboratori in giro per il mondo e ognuno può occuparsi di una parte della pratica. C'è il rischio di non avere più le "vecchie" professioni che avevamo un tempo e quindi un rischio di precarizzazione. Io credo però che noi dobbiamo guardare avanti piuttosto che indietro. Il mondo sta cambiando e oggi la specializzazione si può chiamare "Brand You", ciascuno di noi dovrà essere quindi un marchio per il mercato mondiale. Vendere quindi le proprie professionalità al migliore offerente. Quello che manca lo può fare la Pubblica Amministrazione attuando un sistema di assicurazione che unisca per i lavoratori le vecchie e le nuove garanzie che devono sostenere professioni-

sti, parcellizzati, non avendo più contratti lunghi e pochi contratti che danno molto lavoro ma molti contratti con poco lavoro

L'afflusso dei lavoratori stranieri in Italia ha modificato, in maniera sensibile, la società e l'economia. Favorire il cambiamento e l'integrazione è davvero possibile?

La globalizzazione è anche libera circolazione dei lavoratori. Noi stiamo vivendo un periodo molto difficile in termini di migrazioni che ha natura diversa da quella economica e quindi richiede un impegno di tipo diverso. Consideriamo che in Italia tra il 2002 e il 2015 siamo passati da 1,4 milioni di stranieri residenti a oltre 5 milioni; qui non sto considerando gli stranieri irregolari e neppure l'impatto delle migrazioni di tipo sociopolitico (i rifugiati). Se consideriamo la fascia da 0 a 24 anni gli stranieri passano da 400 mila a 1,5. In sostanza se la popolazione italiana si riduce cresce la percentuale degli stranieri e questo fatto è importante. Noi abbiamo bisogno di migrazioni ma tendiamo a trattare in maniera superficiale la questione dell'integrazione.

Giada Marangone

La domanda: come farà il Friuli Venezia Giulia a non finire marginalizzato da qui a 15 anni?

TRASFORMAZIONI: SCENARIO NORDEST



CHIARA MIO (PRESIDENTE DI CRÉDIT AGRICOLE FRIULADRIA)

Sostenere le eccellenze

La competitività si giocherà sul digitale e sulle offerte locali che garantiscono la qualità della vita



Per leggere le interviste integrali scansiona questo Qr

Antonella Lanfrit

Le imponenti trasformazioni economiche, produttive, socioculturali in atto Chiara Mio - economista, ordinario all'Università Ca' Foscari di Venezia e presidente di Crédit Agricole FriulAdria - le affronta dal Friuli Venezia Giulia ponendo una domanda chiave: "Come farà questo territorio a non finire marginalizzato da qui a 15 anni, in un'epoca in cui saperi, collaborazioni, alleanze, mercati non hanno confini?"

La sua visione è nitida, con una conoscenza di ampi orizzonti, della complessità dell'economia e la piena consapevolezza del territorio in cui vive. "Grandi investimenti nella dimensione 4.0 sono un obbligo, perché le infrastrutture digitali sono, co-

me si dice, un must have. Bisogna averle: per dare futuro alla scuola, all'organizzazione sociale, all'amministrazione, ancor prima che alle industrie e imprese, per altro già lanciate in questa prospettiva con contatti e ramificazioni senza confini" premette la docente. Nella riflessione di Mio l'osservazione si trasforma in sollecita spinta, perché "attenzione - afferma -, sulle infrastrutture digitali non stiamo galoppando".

Tuttavia, e qui s'innesta la provocazione dell'economista che deve riuscire ad avere lo sguardo lungo, "tutto ciò rappresenta solo il prerequisito per assicurarsi il futuro". È necessario, ma non sufficiente. "La nostra competitività - è convinta Mio - si giocherà se sapremo connettere a questa dimensione 4.0, che è di tutti, il



valore aggiunto di un ecosistema che valorizza il nostro patrimonio ambientale, le nostre bellezze naturali e artistiche, la qualità di vita e di relazioni sociali che contraddistinguono Friuli Venezia Giulia e Nordest". Esemplicando: "Per attrarre eccellenze, anche per le multinazionali, la qua-

lità della vita che si saprà offrire ai collaboratori farà la differenza - spiega Mio - e il nostro territorio non deve lasciarsi sfuggire

"La scuola deve attrezzarsi per dare una formazione adeguata ai cambiamenti"

questa possibilità. Sarà il valore aggiunto di un'offerta poter dire: vieni qui, puoi avere scuole eccellenti per i tuoi figli, ammirare il Tiepolo e il Pordenone, essere a soli 100 chilometri da Venezia, avere montagna e mare da frequentare in giornata". La sfida delle grandi trasforma-

zioni, perciò, "richiede la capacità di sostenere e mettere a sistema questi capitali. Saranno i nostri asset competitivi".

Quanto all'occupazione, Mio realisticamente considera che "la politica dovrà farsi carico di accompagnare le persone che non sono in grado di agire in modo proattivo rispetto ai cambiamenti: la scuola, invece, deve attrezzarsi per dare una formazione adeguata ai cambiamenti". Su questo fronte Mio è "confidente", citando "l'esempio del patto siglato tra le 9 Università del Nordest per essere Competence center nel Piano Industria 4.0 del Governo".

Nel rapporto con l'economia del futuro prossimo così come con le dinamiche socio-culturali regionali, italiane ed europee c'è un altro fenomeno che oggi

richiede di essere tenuto in considerazione per valutarne l'impatto, le migrazioni. Mio focalizza subito la questione leggendo i continui approdi in Italia e i flussi nel resto d'Europa come "un esodo, è ciò che è in atto", sostiene. E di fronte a questo scenario "ciò che serve sono riposte credibili a livello europeo - sostiene -, altrimenti saremo in una continua emergenza". A Nordest, continua l'economista, "siamo stati accoglienti e credo occorra continuare ad esserlo".

Ma i migranti che ora approdano qui fuggitivi diventeranno un'opportunità per il territorio che li accoglie? "Sì", risponde netta Chiara Mio, "ma è fondamentale che la politica dia risposte forti al fenomeno, gestendolo. Altrimenti i problemi che si creano potranno sfociare in tensioni".

GIANNOLA NONINO E CLARA MADDALENA Due imprenditrici analizzano gli effetti dei cambiamenti a livello locale

"La ricerca dei prodotti unici e originali è ancora il segreto per sfondare all'estero"

Globalizzazione migrazione, "protezionismi". Come stanno influenzando questi fenomeni, non recenti ma le cui ripercussioni sono visibili soprattutto ora, sulle nostre eccellenze produttive? Lo abbiamo chiesto a due grandi imprenditrici: Clara Maddalena, presidente e amministratore delegato di Maddalena SpA, azienda metalmeccanica specializzata nella produzione di contatori e misuratori per acqua e liquidi, e Giannola Nonino, alla guida della storica distilleria friulana, nota e apprezzata in tutto il mondo.

Quali implicazioni hanno e avranno i movimenti migratori, la globalizzazione e i nuovi "protezionismi", la robotizzazione del lavoro sull'economia nel prossimo futuro?

Nonino: "Credo che per molti anni ancora dovremo affrontare imponenti flussi migratori e che la demagogia, in proposito, non serva a niente. Occorrono politiche adeguate e non credo neppure che le continue tentazioni protezionistiche riusciranno a fermare il fenomeno della globalizzazione in economia, né che un'eventuale crescita economica ritenga possa comportare automaticamente un aumento significativo dell'occupazione. Quest'ultimo sarà, temo, il grande pro-



blema dei prossimi decenni. Saranno necessari strumenti diversi e mestieri nuovi, se vogliamo garantire un reddito decoroso e diffuso alle famiglie. È indispensabile studiare nuove politiche, intelligenti e non assistenzialistiche, e mi sembra che siamo soltanto all'inizio..."

Maddalena: "Accogliere inserire in maniera organica i rifugiati nella nostra società è un fatto positivo per l'economia dei paesi dell'euro. Le ragioni principali, che si sommano all'aspetto umanitario, sono la riduzione della natalità e il calo generale della domanda. La globalizzazione soddisfa la concretizzazione del concetto di merito e quindi di giusta concorrenza; nella realtà merci, flussi finanziari e servizi si muovono molto più velocemente rispetto al lavoro che in questo grande ambito è quindi l'aspetto



debole. Storicamente la prima apertura al mercato globale, all'inizio del XX secolo, finì con un effetto boomerang dato dal protezionismo. Ora la liberalizzazione insieme con la globalizzazione ha portato a indubbi vantaggi per i consumatori in ambito internazionale, penalizzando però enormemente il lavoro giustamente tutelato del mondo occidentale. I nuovi protezionismi che si affacciano sulla scena mondiale, a mio avviso, possono rappresentare un freno determinante alla ripresa. In conclusione il "coraggio ragionato" appare la chiave per una svolta in questa fase storicamente complicata e rivoluzionaria."

In particolare, come l'automazione sta influenzando e influirà sulla sua impresa, e sulle aziende che come la sua commercializzano in tutto il mondo?

Nonino: "Le Distillerie Nonino hanno sempre investito in ricerca ed innovazione nel rispetto della tradizione e dell'artigianalità, unico metodo per ottenere l'eccellenza e l'assoluta qualità della Grappa. Di contro per il marketing, la commercializzazione e la vendita è impossibile ormai prescindere dall'automazione e dall'informatica. Internet, per esempio, è uno strumento di comunicazione potentissimo e diffuso in tutto il mondo, ma non può e non deve sostituire il rapporto umano con il cliente puntando sempre più all'assoluta qualità del prodotto. Noi Nonino siamo "moderni" nell'uso delle nuove opportunità offerte dalla tecnica e dall'informatica, pur essendo penalizzati dalla mancanza di connessioni internet veloci, presenti nella nostra regione solo a macchia di leopardo."

Maddalena: "In prima battuta è importante sottolineare come Maddalena sia da più di 30 anni focalizzata sull'automazione del processo produttivo; infatti già nel lontano 1993 abbiamo inaugurato la prima linea europea di contatori per acqua completamente automatizzata, seguita da molti altri investimenti in automazione. Questa necessità è nata anche dal particolare settore in cui operiamo, dove la totalità degli strumenti prodotti

(circa 2 milioni all'anno, ndr) sono verificati metrologicamente da banchi di taratura certificati (da più di 10 anni tutti i dati di collaudo sono salvati in automatico su un server dedicato), e quindi il know-how dell'ottimizzazione di tutto il processo produttivo porta ad un importante vantaggio competitivo. Siamo convinti che sempre più l'automazione in senso lato, e quindi l'interazione tra tutte gli impianti dedicati alle diverse fasi costruttive, sia fondamentale, considerando inoltre che oramai Maddalena sta evolvendo da azienda meccanica ad azienda anche elettronica, con le conseguenti logiche produttive. A testimonianza di ciò abbiamo in previsione di più che raddoppiare la superficie produttiva del sito produttivo di Povoletto, dove avviene l'intera produzione dei nostri strumenti, entro il 2017."

Ci parla delle trasformazioni che state vivendo o vi aspettate di vivere in questi anni?

Nonino: "Credo che il mondo diventerà un mercato sempre più unico e selettivo, dove nessuno potrà più vivere di rendita. Sarà una guerra dura, senza esclusione di colpi, e ciascuna azienda dovrà crescere soprattutto conquistando mercati esteri in cui da decenni esportiamo: ora sia-

mo presenti in 72 paesi del mondo per oltre il 50% del nostro fatturato. Serviranno prodotti unici, inimitabili, capaci di conquistare ovunque acquirenti grazie alla loro qualità irripetibile. L'innovazione dovrà essere continua, coraggiosa, ma senza mai tradire la propria qualità e la propria specificità. Con Cristina, Antonella ed Elisabetta, nostre figlie, siamo convinti che si deve sempre credere positivamente nel futuro. Da anni anche i consumi di massa tengono sempre più conto della salute, delle materie prime impiegate, delle tecniche di lavorazione. Anche il consumatore più sprovvisto inizia ad acquistare leggendo attentamente le etichette che non devono mai indurlo in errore, cosa che purtroppo oggi giorno accade con frequenza. Per quanto riguarda la grappa, il Ministro dell'Agricoltura Maurizio Martina ha dovuto sottoscrivere il D.M. 747 per obbligarla la nostra categoria a rispettare le leggi esistenti da decenni; leggi che fra l'altro prevedono l'invecchiamento della grappa in botti di legno custodite in cantine sotto sigillo e sorveglianza permanente dell'agenzia delle Dogane e dei Monopoli (obbligo dai più non rispettato!), leggi orgogliosamente da sempre rispettate dalla Nonino."

Maddalena: "Nei prossimi dieci anni il nostro mercato tradizionale, ovvero quello dei contatori d'acqua per le utility, evolverà come mai in precedenza e ci saranno degli importanti cambiamenti sia negli strumenti e le tecnologie di misura utilizzati, sia sulla comunicazione e gestione delle informazioni; i cosiddetti smart meter saranno sempre più presenti nel mercato. La nostra azienda, tramite una innovativa e ampia gamma di prodotti, sempre più si sta rivolgendo ai mercati, europei e non, maturi e propensi ad utilizzare nuove tecnologie che permettono di raccogliere e gestire al meglio le innumerevoli informazioni che si possono raccogliere in campo. Recentemente abbiamo presentato una nuova soluzione radio che è stata premiata in diverse manifestazioni e ci ha permesso di siglare importanti contratti. In generale, dopo una crescita del volume di affari di circa il 30% negli ultimi 3 anni, ci aspettiamo un'ulteriore espansione grazie al consolidamento dei nuovi mercati e all'assetto aziendale attuale, rafforzato dalla ormai importante presenza della quarta generazione familiare." **Rosalba Tello**

RICCARDO DONADON (FONDATORE DI H-FARM)

"Vendere via internet il proprio saper fare e la qualità italiana"

Formazione è la parola chiave per l'era della digitalizzazione delle imprese. Formazione intesa sia come consapevolezza del cambiamento economico e sociale che richiede professionalità preparate e aggiornate, sia come responsabilità verso le prossime generazioni che, già dalle scuole primarie, devono imparare a sfruttare la tecnologia in modo proattivo.

A parlare è Riccardo Donadon, CEO e fondatore di H-Farm, il campus d'innovazione che supporta la creazione di nuovi modelli d'impresa e la loro trasformazione in un'ottica digitale analizzando oltre 1000 start-up all'anno.

Dove sta andando la digitalizzazione? Il digitale sta pervadendo ogni cosa,

ogni contesto e settore merceologico: ecco perché è tempo che le imprese prendano in mano i propri processi aziendali, li analizzino e li riscrivano per capire se e dove ha senso intervenire. Quella digitale è una trasformazione trasversale che tocca banche e servizi, aziende industriali così come quelle del food e della moda. Quelli che erano scenari lontanissimi per alcuni, oggi invece toccano chiunque operi sul mercato.

In quali settori?

In tutti anche se in modi diversi: un'azienda che si rivolge al consumer deve ragionare su nuovi linguaggi, canali di vendita e anche sul customer care perché il cliente di oggi vuole e pretende un certo tipo di rapporto con aziende e brand. Chi invece opera

nel b2b deve investire nell'automazione dei processi, nella tecnologia e nell'innovazione.

Come si colloca il Nordest in questo percorso?

Le grandi aziende si stanno già muovendo, ma finalmente inizia a crescere l'interesse anche in quelle di dimensioni più contenute. Se fino ad oggi la crisi economica ha ingabbiato i bilanci e le prospettive di crescita, nel 2017 le aziende italiane non avranno più scuse, non potranno tirarsi indietro di fronte alla sfida agli investimenti e alla digitalizzazione che la Legge di Stabilità 2017 mette loro a disposizione con super incentivi e iper-ammortamento. Devono saper cogliere il momento.

Da un lato l'innovazione, dall'altro il



rischio che il digitale rubi posti di lavoro alle persone "reali".

Il digitale sta trasformando profondamente la società, basti pensare a com'è cambiata la propensione all'acquisto online. Ed è vero che per ora la bilancia pesa di più verso i posti di lavoro persi rispetto alla generazione di nuovi. Ma sono ottimista. Nel nor-

dest veniamo da generazioni di nonni e padri che hanno lavorato e reso forte economicamente un intero territorio. Adesso bisogna capire dove si creano le nuove nicchie di opportunità per costruire futuro e sviluppo: un giovane formato e consapevole è in grado di capire lo scenario e avrà l'imbarazzo della scelta delle opportunità.

E i settori più tradizionali?

La specializzazione resta un valore aggiunto: in un modo globalizzato competenza e capacità assumono ancora più valore. E lo scenario che cambia: non si parlerà più di artigiano sul territorio, ma di maker che lavora e vende via internet il proprio saper fare e la qualità italiana che tutto il mondo continua a chiederci.

Francesca Gatti

Nata appena 14 anni fa l'azienda si è imposta tra i leader europei nel settore degli apparecchi ventilati a uso industriale

IMPRESE



GRUPPO REFRION

A Talmassons soffia il vento dell'innovazione

CURIOSITÀ

La camera climatica più grande d'Europa

È la più grande d'Europa. La camera climatica per i test sulle prestazioni dei liquid coolers inaugurata dall'azienda friulana Refrion è un gioiello della tecnica: permetterà di testare le singole unità non solo nelle condizioni standard ma anche, e anzi soprattutto, in quelle operative indicate dal cliente. Il "colosso" (250 mq di superficie, 20 metri di lunghezza, 12,5 di larghezza, 6 di altezza) ha richiesto un investimento di un milione e mezzo di euro. Consente di riprodurre sia le condizioni operative (temperature, portate e perdite di carico dei fluidi frigoriferi) che ambientali (temperatura e umidità relativa dell'aria) definite dalla clientela. La sala può accogliere anche unità di grandi dimensioni, fino ai 14 metri di lunghezza, ed è all'occorrenza frazionabile trasversalmente, per consentire un rapido adeguamento alla taglia dell'elemento da testare. Saranno misurate direttamente le temperature e le pressioni d'ingresso e di uscita dei fluidi operativi e la loro portata, la temperatura, l'umidità relativa e la portata dell'aria all'interno della sala, la potenza e la corrente elettrica assorbita. (I.a.)

Lucia Aviani

Fin dagli esordi, non poi così lontani (era il 2002), la linea d'indirizzo è stata chiara e netta: barra a dritta sull'innovazione, sul continuo aggiornamento e adeguamento tecnologico. È questa filosofia operativa ad aver favorito la scalata, letteralmente, del Gruppo Refrion, nato appena 14 anni fa, appunto, ma presto impostosi fra i leader europei nel settore degli apparecchi ventilati a uso industriale (nel quale, è bene sottolinearlo, opera con approccio improntato alla sostenibilità). L'organico dell'azienda supera oggi il centinaio di unità, ripartite fra il quartier generale, a Talmassons, e altri due stabilimenti a Villa Santina e ad Hermagor, in Austria. Le tre unità, che complessivamente coprono circa 15.000 metri quadrati di superficie e che sorgono nel cuore del cosiddetto distretto del freddo, producono dry coolers e condensatori ventilati da applicare nei settori della refrigerazione, del condizionamento e del raffreddamento industriale, di processo e di data center. La crescita di Refrion è stata esponenziale, dall'anno della nascita: il 2016 si chiude con un fatturato aggregato che supera i 23 milioni di Euro. «Siamo fra i pionieri dell'industria 4.0 - sottolinea il Ceo Daniele Stolfo -, realtà cui ci siamo accostati in anticipo sui tempi. L'innovazione è nel nostro Dna. Dallo scorso anno al 2018 abbiamo programmato una serie di investi-



menti finalizzati a rendere l'azienda il più informatizzata possibile e a perseguire l'obiettivo della massima efficacia del controllo sulle unità produttive». E qui, appunto, sta la chiave del successo: «Ricerca incessante - sottolinea sempre Stolfo - di soluzioni sempre più avanzate, capaci di rispondere a tutti i requisiti in termini di efficienza, qualità e rispetto dell'ambiente». Fra quelle maturate dal reparto Ricerca & Sviluppo va menzionato Ecooler, il free-cooler brevettato che sfrutta il sistema adiabatico industriale per l'umidificazione dell'aria in aspirazione e che comprende un sistema di ricircolo in grado di minimizzare i consumi di acqua; citazione dovuta anche per il quadro di controllo digital intelliboard per la regolazione dei motori EC, funzionale al risparmio di energia e al controllo della rumorosità, e per l'esclusivo tubo ovale per la realizzazione degli scambiatori di



La camera climatica appena inaugurata e, a sinistra, il Ceo Daniele Stolfo

IN CIFRE

80% di fatturato all'estero

14 anni di vita
110 collaboratori in organico
23 milioni di fatturato nel 2016
80% di fatturato all'estero
2,5 milioni di investimento in azienda nel 2016
60.000 prodotti in catalogo

calore, che garantisce performance migliori grazie alla riduzione delle perdite di carico lato aria date dalla riduzione dell'attrito. Refrion è una delle due sole industrie in Italia (e fra le appena 9 presenti in area europea) che partecipa al programma di certificazione Eurovent, «marchio - sottolinea

come la capacità frigorifera, l'assorbimento elettrico e il livello sonoro degli apparecchi prodotti e destinati alle applicazioni industriali siano conformi alle norme in vigore e in linea con le classi energetiche per un corretto utilizzo e un basso impatto ambientale, anche in presenza di condizioni estreme». L'ampia gamma di so-

luzioni proposte e il leitmotiv - fra di esse - di standard qualitativi d'eccellenza, d'avanguardia, hanno fatto sì che il bacino della clientela si allargasse a macchia d'olio, soprattutto all'estero. A marchio Refrion sono unità installate in prestigiosi edifici di tutto il vecchio continente, dall'Euro Parlamento di Bruxelles all'hotel Hilton e al Musikverein di Vienna, dal data center della Royal Bank of Scotland al National Stadium di Varsavia. La maggior parte del mercato dell'industria di Talmassons si sviluppa in Europa, dunque: il supporto logistico è garantito da filiali commerciali in Svizzera, Germania e Russia e da un ufficio vendite in Francia. E adesso si punta oltre oceano: obiettivo il Nord America, dove Refrion ha già cominciato a esportare e dove, fra l'altro, è stato realizzato un impianto per un importante data center.

EUROSYSTEM E NORDEST SERVIZI Software gestionali e consulenze informatiche



Gli interni di Eurosystem e Nordest Servizi

Nasce il colosso dell'Ict

Diventare un unico Gruppo tra i primi dieci player del Nord e Centro Italia - unendo le reciproche peculiarità e rafforzando le strategie di crescita a medio e lungo termine per affrontare le sfide di un mercato sempre più competitivo e offrire ai clienti una IT governance di alto livello, in grado di supportare il loro business: sono questi gli obiettivi principali dell'aggregazione tra Eurosystem SpA e Nordest Servizi Srl, due importanti realtà del Belpaese, orientate alla componente software (Eurosystem) e ai servizi infrastrutturali (Nordest Servizi). Eurosystem, azienda trevigiana con trentasette anni di storia, attiva nell'ambito della consulenza informatica - in particolar modo al Nord e Centro Italia -, tre sedi e un'azienda partecipata e un fatturato di 15 milioni di euro, ha nel suo core business la progettazione di software gestionali, infrastrutture informatiche e offre servizi IT ai propri clienti di medie e grandi dimensioni (più di mille i clienti attivi). Importanti le risorse che ogni anno vengono investite in innovazione e nelle risorse umane: sono infatti novanta i professionisti specializzati che operano costantemente per Eurosystem, cento le collaborazioni con

Dall'unione ci saranno importanti ricadute per l'occupazione. Si cercano sistemisti, sviluppatori, consulenti e funzionari commerciali

le aziende e i consulenti esterni attivate e trenta i partner tecnologici internazionali del Gruppo. Eurosystem, da qualche tempo, era alla ricerca di un partner affidabile e di qualità che permettesse di rafforzare i propri servizi IT e consentisse di gestire in maniera più efficace il territorio del Friuli Venezia Giulia. La recente aggregazione con Nordest Servizi - il primo meeting operativo si è tenuto venerdì 16 dicembre scorso -, ha messo in luce i primi passi da compiere per ottimizzare questa unione, ovvero l'ampliamento del capitale umano - a tal proposito sono infatti state attivate le ricerche di personale di figure quali sistemisti (progetti applicativi e infrastrutturali), sviluppatori PL/SQL, consulenti e funzionari commerciali -, e la valorizzazione del territorio - cre-

ando e instaurando un tessuto di legami virtuosi e di partnership. «L'aggregazione è stata decisa», dichiara Nicola Bosello, titolare insieme al fratello Massimo di Nordest Servizi - nel momento in cui dovevamo pensare ad una strategia a medio e lungo termine, che ci permettesse di crescere sia a livello di competenza che di servizi offerti alla clientela attuale e potenziale in un mercato sempre più esigente. L'idea di poterlo attuare nel pieno della nostra solidità aziendale ci ha dato la serenità e la consapevolezza della decisione presa» conclude Bosello. Nordest Servizi è un'azienda, nata come realtà familiare, che vanta 22 anni di esperienza ed è composta da un team di trenta persone (venticinque le risorse specializzate). Specializzata in servizi di gestione in outsourcing dei sistemi informativi a supporto degli IT manager, con al suo attivo ben 20 certificazioni specialistiche, Nordest Servizi è una delle più importanti aziende di Information Technology del Friuli Venezia Giulia, con una sede centrale a Udine e due filiali operative in regione (a Trieste e a Pordenone). L'azienda opera trasversalmente in diversi settori - dai privati alla Pubblica Amministrazione - e

annovera un portfolio di oltre trecento clienti. Cifre importanti anche per questa realtà che registra un fatturato annuo di 2,7 milioni di euro. «Eurosystem porterà a Nordest Servizi maggiore visibilità nel Centro-Nord Italia - sostiene Gian Nello Piccoli, presidente di Eurosystem SpA - ma anche l'organizzazione di una grande struttura e una solidità economico-finanziaria che permetterà progressi importanti in Friuli Venezia Giulia. Due anni fa abbiamo dato inizio ad un progetto di crescita nelle province di Bergamo e Bologna, dove si collocano due filiali della società, che continueremo ad estendere per tutto il 2017 anche grazie al contributo di Nordest Servizi. Insieme, infatti, pianificheremo l'acquisizione di altre tre realtà al fine di consolidare ulteriormente il Gruppo». Si prospetta, pertanto, una crescita esponenziale, sia per quanto attiene i servizi offerti alla clientela che di performance. «Questa sinergia derivante da questa aggregazione è il mezzo per offrire alla clientela attuale e potenziale un miglior servizio e, di conseguenza, incrementare la soddisfazione», chiosa Piccoli. Giada Marangone

I designer creano dei modelli in 3D che, una volta approvati, passano in produzione e in 24 ore sono già fatti

IMPRESE



AZ

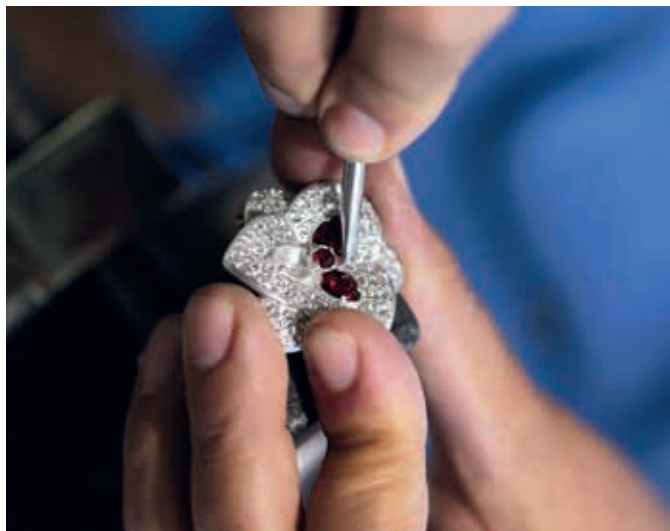
Bigiotteria da griffe

Valentino, Moschino e Versace hanno scelto l'azienda di San Daniele per i monili dei propri marchi

Anna Casasola

A San Daniele prendono forma i bijoux di alcune delle maison più importanti della moda internazionale. Stilisti come Valentino, Moschino o Versace negli ultimi 40 anni hanno scelto una delle aziende della città per l'alta bigiotteria delle proprie griffe.

I clienti di Az sono anche i negozi di alta bigiotteria di tutt'Europa, pure di Russia, Emirati Arabi e Stati Uniti



fe. Si tratta della Az bigiotterie che dal 1974 crea i monili indossati dalle donne più glam del pianeta. Come per la produzione del celebre prosciutto, anche l'alta bigiotteria affonda le proprie radici molto lontano nella cittadina collinare e lega indissolubilmente la sua tradizione al nome di Vittorio Pellissoni. Pellissoni era un sandanielese che, nel secolo scorso, decise di emigrare negli Stati Uniti, a New York. Nella grande mela aveva trovato lavoro come artigiano e aveva imparato a cesellare materiali non nobili, le cosiddette "leghe bianche" a base di stagno. In quegli anni, infatti, le ricche newyorchesi erano solite far realizzare da esperti artigiani le copie dei loro preziosi gioielli così da poter lasciare questi ultimi al sicuro in cassaforte e indossare le copie. Tornato in Italia, Pellissoni fondò assieme al cognato Giordano Fornasiero il primo

laboratorio di bigiotteria dove trovarono occupazione dipendenti altamente specializzati. Tra di loro anche Anita Narduzzi e Angelo Zanutto. I due giovani, che nella bottega di via Garibaldi si conoscono, s'innamorano e decidono di unirsi in matrimonio, nel 1974 decidono di mettersi in proprio e creano un proprio stabilimento in via Salvo D'Acquisto. Inizialmente la produzione della Az è tutta per conto terzi ovvero per la Vogue Bijoux, azienda svizzera che ha l'esclusiva per importanti brand come Valentino, Yves Saint Laurent, Chloé. Agli inizi degli anni '80 in Az entra il figlio maggiore della coppia, Gabriele che porta importanti novità come la creazione di una propria linea di monili da poter proporre non solo al cliente svizzero. Intanto in quegli anni, dallo stabilimento di via Salvo D'Acquisto si passa a quello più grande di via Ermes di Colloredo



dove attualmente ha sede l'azienda. Az inizia con Gabriele un processo commerciale che vede l'Az protagonista di alcune delle più importanti fiere del settore nazionali e internazionali. Da qui arrivano numerosi contratti con case di moda tra le più celebri tra le quali Versace, cliente storico e più importante per Az. «Per Versace - ricorda Gabriele Zanutto, oggi a capo della Az assieme al fratello Andrea - siamo primo

fornitore di bijoux e, nel corso degli anni, abbiamo realizzato per loro dai bijoux, agli accessori per la pelletteria a quelli per i capi haute couture». Agli inizi degli anni 2000, intanto, la svizzera Vogue Bijoux, cliente storico per l'azienda sandanielese, cessa l'attività: Az riesce a subentrare nella maggior parte dei contatti dell'azienda che sta chiudendo, inglobando anche la parte commerciale e crea una sua linea Az Collection, che attualmente esiste. «Le nostre creazioni - spiega Gabriele - sono ideate dai nostri designer interni con la collaborazione di professionisti esterni che lavorano per i maggiori brand internazionali. I nostri designer creano dei modelli in 3D che, una volta approvati, passano in produzione. La nostra forza sta nel fatto che se io ho il disegno oggi, mio o del cliente, 24 ore dopo ho il pezzo già finito». Oggi i clienti di Az sono anche i negozi di alta bigiotteria di tutt'Europa, ma anche di Russia, Emirati Arabi e Stati Uniti. I materiali utilizzati, tutti certificati come previsto dai rigidissimi disciplinari in materia, sono leghe ad alta percentuale di stagno, l'argento, resine poliestere e cristalli Swarovsky. Le tecniche utilizzate per creare orecchini, collane, anelli, bracciali e spille sono le stesse dei gioiellieri: al di là di un primo passaggio in cui i lingotti vengono fusi e modellati dalle macchine, il resto della lavorazione è tutto a mano: circa una quarantina gli artigiani che un pezzo alla volta rifiniscono l'oggetto fino ad arrivare al prodotto finito che, per fattura e dettagli, è in tutto e per tutto uguale a un modello realizzato con materiali preziosi.

CURIOSITÀ

Così i lingotti diventano gioielli da capogiro

Le tecnologie e i software all'Az bigiotterie ci sono, ma ciò che garantisce pezzi unici perfetti e del tutto simili a gioielli da capogiro è la grandissima attenzione alle materie prime e la maestria delle artigiane e degli artigiani. I progetti dal quale partire sono quelli realizzati in house dai giovani designer o quelli che arrivano direttamente dalle maison clienti di Az. In entrambi i casi, il primo step è quello della creazione di un prototipo in 3D dopodiché si passa alla realizzazione dello stampo in silicone che, una volta cotto, è pronto per trasformare i lingotti di stagno o delle altre leghe impiegate, tutte certificate, nei pezzi di partenza dei monili. Dal lingotto al pezzo finito passa un solo giorno: «è questa la nostra forza» ammette Gabriele

Zanutto. Il pezzo stampato viene trattato per eliminare tutte le imperfezioni attraverso tre procedimenti: la carteggiatura, la burattatura e la lucidatura. Poi si passa al processo di assemblaggio delle pietre: come per i gioielli realizzati in oro e pietre preziose, nei bijoux creati da Az tutte le pietre vengono incastonate a mano: dai cristalli alle resine di dimensioni importanti, ai minuscoli strass. Ciò al fine di creare da un lato un effetto identico a un gioiello e dall'altro per rendere il monile assolutamente duraturo negli anni. Dopo che le pietre sono state incastonate i pezzi vengono ricoperti, attraverso il processo di galvanizzazione, di un sottile strato di metallo prezioso per conferire il colore desiderato. (a.c.)

IN CIFRE

La lavorazione di 40 artigiani



Fondata nel 1974; 40 dipendenti; superficie dello stabilimento 2 mila metri quadrati; Paesi in cui sono presenti: Europa, Russia, Emirati Arabi e Stati Uniti; brand attualmente serviti: Dsquared, Versace, Luxottica (componenti); brand serviti in passato: Furla, Stroili Oro, Moschino, Valentino, YSL, Cavalli; da circa vent'anni Az realizza la Zebretta d'oro per l'Udinese

OSTERIA MALINA

Ingredienti a chilometro zero e sapori intensi

Il buon vino in mezzo al verde

Lasciando alle proprie spalle la statale che da Udine porta a Cividale e procedendo per qualche chilometro verso Orzano nella silenziosa campagna friulana, si incontra l'Osteria Malina, situata in uno dei casali dell'azienda vitivinicola Vigne del Malina. Elementi contemporanei e dettagli rustici creano un'atmosfera dai toni caldi. Le vetrate ad arco della sala principale uniscono interno ed esterno, permettendo di sorvegliare un bicchiere di vino mentre lo sguardo si perde nel verde dell'ampio giardino, dei vigneti e delle montagne all'orizzonte. L'arredamento delle sale si contraddistingue per i motivi architettonici costituiti da pietra, travi a vista e pareti color vinaccia: qui in pieno comfort possono trovare ospitalità 80 persone. Da segnalare la presenza al piano superiore di una loggia per i fumatori, mentre, seguendo la filosofia voluta dal titolare, Francesco Comugnaro, dello stare bene e mangiare sano e bene, i locali sono Wi Fi Free, ossia l'assenza di segnale privilegia il dialogo fra gli ospiti. Accettati pure gli amici a quattro zampe dell'uomo: sono infatti ammessi cani di piccola e media taglia. Il connubio tra passato e presen-

te continua in cucina. Il menu, infatti, include sia i piatti della tradizione che piatti composti partendo da ingredienti a chilometro zero e di stagione, reinterpretati per creare sapori nuovi ed intensi. Alternative che spaziano tra pesce, carne e selvaggina permettono di apprezzare l'ecletticità dello Chef Paolo Danelon diplomato alla scuola alberghiera nella storica sede dello IAL di Aviano e sommelier. È sempre prevista tra l'altro una alternativa per i vegani. Ecletticità, raffinatezza e curiosità sono i tratti distintivi dello Chef Pa-

olo Danelon, classe 1973, che porta queste caratteristiche nei suoi piatti, spaziando dal pesce alla carne e passando per la selvaggina, con risultati equilibrati e note piacevolmente inaspettate. Molto esigente e attento alla materia prima, declina in tavola le diverse stagioni con i loro sapori e colori permettendo di assaporare il piatto prima con gli occhi. «Amiamo la cucina e la creatività - ci spiega il titolare del ristorante - Cercavamo un luogo dove poter combinare sapori ed ingredienti della nostra tradizione per ottenere un risul-

tato nuovo. Immaginavamo piatti curati e contemporanei, uno staff motivato e appassionato, un'atmosfera raffinata ma non formale dove poter stare bene. Abbiamo cercato di superare le consuetudini e abbiamo lasciato spazio ad un'idea. Siamo diventati curiosi e caparbi, ottimisti forse. Così, dopo più di un anno di ricerca abbiamo aperto l'estate scorsa l'Osteria Malina. Durante la bella stagione sono presenti anche tavoli esterni: l'ampio giardino di 6mila metri quadri permette agli ospiti di

godersi il panorama che si estende dalla pianura alle montagne. In cucina il menu, che cambia ogni mese, è composto da 4 piatti per ogni portata (4 antipasti, 4 primi, 4 secondi, 4 dessert) dei quali 2 a base di pesce, uno di carne e uno vegano. Per quanto riguarda antipasti e primi viene proposta anche la "mezza porzione" per consentire agli ospiti di assaggiare diverse pietanze. Sulla carta viene indicato per ogni piatto il vino consigliato dal sommelier. «I vini della nostra carta sono quelli dell'azienda Vigne del Malina, adatti anche al pubblico vegano. Vini bianchi: Chardonnay, Pinot Grigio, Sauvignon. Vini rossi: Cabernet Franc, Merlot, Refosco dal Peduncolo Rosso. Vini macerati: Chardonnay Aur, Pinot Grigio Ram, Sauvignon Aur». Inoltre è presente la pagina della "tradizione" con i piatti più caratteristici del territorio. «Vengono proposti anche 2 menu degustazione (pesce e carne). Tutto il pane e i grissini sono fatti in casa». Tutti i piatti e i relativi prezzi sono presenti sul sito web www.osteriamalina.com, aggiornato con puntualità all'uscita del nuovo menu, che a breve verrà tradotto in due lingue, inglese e tedesco.

Gino Grillo



Lo chef Paolo Danelon



CURIOSITÀ

In arrivo l'orto e le camere

Nell'azienda agricola Vigne del Malina dalla prossima primavera sarà possibile ospitare grandi eventi nell'ampio giardino, battesimi, matrimoni e convivi. I prodotti utilizzati saranno i seminativi di Vigne del Malina che verranno trasformati in farine per la rivendita e per il consumo del ristorante. Sarà presente anche un orto dietro l'edificio del ristorante. Per chi dopo il pranzo non volesse viaggiare, o sceglie un momento di relax nella natura, tutto il piano superiore del casale principale verrà trasformato in una struttura ricettiva con 6 camere.

Con un'attenta programmazione è possibile rinnovare bar e uffici senza interrompere l'attività

IMPRESE



FVR STUDIO

Nuovo stile ai locali

A Udine una squadra esperta nella ristrutturazione e progettazione dei design d'interni

Chiara Andreola

«Siamo un giovane gruppo di professionisti in vari settori, che hanno deciso di unire le proprie forze per dare dei servizi non ancora presenti nella realtà di Udine»: così si definisce la squadra di Fvr Studio, che nella primavera del 2015 ha avviato la propria attività mettendo insieme competenze diverse nel campo della progettazione architettonica e del design d'interni. All'idea dell'architetto Francesco Venier-Romano si sono così uniti Federica Venier-Romano, laure-

competenze specifiche, nei confronti di chi si accinge a ristrutturare un edificio e delle maestranze coinvolte - racconta Francesco Venier-Romano -. Operando come contractor, e contando su una rete fidelizzata di artigiani, siamo in grado di mettere in campo tutte le professionalità necessarie, e intervenire tempestivamente e con competenza su eventuali criticità riscontrate: l'obiettivo è quindi quello di fornire una ristrutturazione "chiavi in mano", dalla progettazione, alle pratiche comunali e catastali, fino alla consegna finale».

quella di interior design, di progettazione e realizzazione di arredi su misura sia per uffici che per appartamenti, manutenzioni, vetrofanie, decorazioni artistiche e creative wrapping (vedi box), e rinnovo di attività commerciali senza dover interrompere il lavoro che vi si svolge. È questo, forse, uno dei maggiori punti di forza di Fvr Studio: «Il rinnovo del locale è da sempre un aspetto critico con cui fare i conti - osserva Venier-Romano -. Vuol dire chiudere l'attività per un determinato arco di tempo, perdendo così i guadagni del periodo di chiusura. Grazie a un'attenta e precisa programmazione del lavoro, distribuendolo nei giorni di chiusura o nelle ore notturne, oppure intervenendo su una stanza per volta, riusciamo a portare a termine il tutto senza che il cliente sia costretto a interrompere l'attività».

I vantaggi dell'affidarsi ad un interlocutore unico - anche per chi non dovesse avere questa specifica necessità - sono comunque molteplici, secondo l'architetto: «Innanzitutto sotto il profilo fiscale - spiega -: oltre alle detrazioni al 50% e 65% per ristrutturazioni edilizie e risparmio energetico, si può anche usufruire dell'Iva al 10% per l'acquisto dei materiali. Inoltre possiamo garantire certezze in quanto a tempi e costi: ad esempio abbiamo rinnovato completamente un bar in poco più di un mese».

IN CIFRE

Venti progetti

2015	anno di fondazione
4	collaboratori fissi
15	artigiani
5	tecnici specializzati
20	progetti
100	m2 di showroom
9	tipi di servizio offerti



CURIOSITÀ

Pellicole stampabili per pareti

L'attività forse più curiosa portata avanti da Fvr Studio, e in particolare dalla maestra d'arte Federica Venier-Romano, è il decorative wrapping: ossia l'applicazione di pellicole stampabili a mobili, pareti, o qualsivoglia superficie, dando loro nuova vita. «Spesso ci si ritrova con mobili ancora in buono stato, ma che hanno bisogno di essere "ravvivati" - spiega la Venier-Romano -: oppure si desidera personalizzare un ambiente, che siano le pareti o le porte. Grazie a queste pellicole personalizzabili, e in materiale diverso in base a dove verranno applicate, si possono simulare con poca spesa legni pregiati, materiali naturali o industriali, o realizzare qualsiasi genere di disegno». Finanche "mimetizzare" un condizionatore, rive-

stendolo in maniera tale che non venga notato sulla parete. Una



pratica nata per le auto, ma che sta trovando utili applicazioni nell'arredo di interni.



ata all'Accademia di Belle Arti di Venezia, e l'architetto e interior designer Marco Furlano. «Siamo partiti dalla volontà di essere un interlocutore unico, nonché specializzato e in grado quindi di mettere all'opera

Dire "chiavi in mano", però, implica fornire un servizio di ristrutturazione completo in tutti i suoi aspetti: all'attività di progettazione architettonica e di coordinamento dei lavori si sono quindi subito affiancate

BLISS

Il centro estetico è stato inaugurato da poco a Moruzzo

Prendersi cura del corpo e stare bene

Bliss - "beatitudine" - è un modo di pensare, di vivere la vita, prendendosi cura del corpo e dello spirito. Tutto questo è la vera essenza del nuovo centro benessere aperto in Via Centa 11 nel centro di Moruzzo da Valentina Coloricchio, titolare di Bliss, inaugurato domenica 11 dicembre, alla presenza della vicesindaca del paese Albina Montagnese.

«Il centro è aperto da lunedì 12 - racconta Coloricchio - e durante la prima settimana ho già avuto i primi nuovi clienti locali che sono venuti a prendere appuntamento per le prossime settimane. Quando avevo ventisei anni mi sono posta la classica domanda 'cosa voglio fare da grande?' e quello che mi interessava di più era far star bene gli altri». Il desiderio di prendersi cura della persona nella sua totalità si è trasformato così in un lavoro. Valentina negli anni ha studiato fino a diventare un'estetista qualificata e ad arrivare a raggiungere il suo sogno di aprire un centro tutto suo.

«Considero il mondo del benessere un settore creativo - chiarisce la titolare. Sono convinta che la bellezza esteriore arrivi da dentro, dallo star bene con se stessi. Personalmente mi occupo di manicure, pedicure, trattamenti viso e corpo, massaggi. Il tutto studiato apposta per il target di persona che



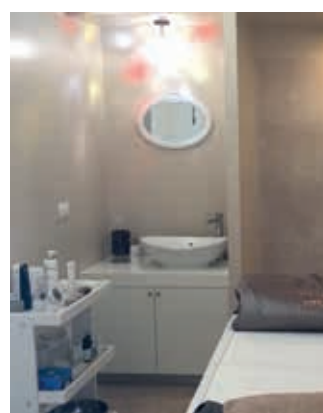
Il negozio è nel centro del paese, in una piccola galleria sotto il Municipio

mi trovo davanti. Ognuno da Bliss è accolto come un essere unico ed è considerato come un tempio in cui viene custodito il bene più prezioso: la propria anima. L'intenzione, però, è quella di ampliare l'offerta avvalendomi, ad esempio, di una persona esterna specializzata nel tatuaggio semipermanente delle sopracciglia».

La scelta del luogo dove far na-

scere Bliss non è casuale: «Quando il comune mi ha proposto questo spazio - spiega Coloricchio - non ho avuto dubbi. È il posto perfetto come visibilità perché è nel centro del paese, in una piccola galleria sotto il Municipio ma, allo stesso tempo, offre una vista spettacolare sulle colline moreniche di Moruzzo, uno scenario tra storia, sapori e natura che lascia senza fiato. Il luogo ideale per entrare in armonia col mondo, coccolandosi e curandosi del proprio benessere personale». Ma anche una scelta importante per la qualificazione della piccola galleria in cui è situata.

«Per pedicure e manicure - aggiunge Coloricchio - utilizzo dispo-



sitivi medicali che solo le estetiste qualificate e i podologi possono usare. Le sedute fatte qui sono parte di un percorso che va continuato a casa con l'applicazione di pomate specifiche. Un trattamento in grado di eliminare definitivamente calli, duroni e funghi. A questo si sommano anche le cure specifiche per le mani in grado di rimuovere problemi come le macchie della pelle.

Benessere significa salute così Valentina ha scelto di non trattare la ricostruzione delle unghie che, per quanto diffusa, viene ritenuta dannosa "in quanto sia prima che dopo l'applicazione del gel, l'unghia viene sfregata con la lima e

questo, a lungo andare, porta ad un forte indebolimento della stessa. È un metodo cui concordo solo nei casi di unghie problematiche, altrimenti è un vero peccato andare ad intaccare un'unghia sana. Personalmente utilizzo un semipermanente gel di O.P.I. che non costringe all'uso della lama e che, con un semplice solvente apposito, viene levato via come una pellicola in soli quindici minuti».

Tutti i prodotti utilizzati dal centro estetico Bliss sono senza paraffina, dimostrando sempre la massima attenzione al dettaglio: «Mi rifornisco da un'azienda svizzera - conclude Coloricchio - che utilizza come conservanti solamente gli oli essenziali. Le creme e pomate sono tutte naturali, il benessere, totale e profondo, è sempre al primo posto in tutto e per tutto. L'obiettivo è quello di valorizzare la luce innata di coloro che si affidano alle mie attenzioni».

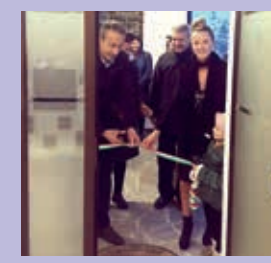
In quanto attività recente e con l'avvicinarsi delle feste natalizie, Valentina ha pensato di promuovere i trattamenti del centro con sconti appositi del 15% o 20% a seconda del pacchetto scelto. Un'iniziativa carina per farsi conoscere ma anche un'ottima idea regalo in vista del Natale per chi ama prendersi cura di sé o vuole viziarci un po' al centro estetico Bliss.

Giulia Muscio

CURIOSITÀ

Ad aprile arriva la pressoterapia

L'intenzione di offrire ai propri clienti servizi sempre più ampi e specifici ha portato Valentina a pensare di introdurre con l'anno nuovo un macchinario apposito per la "pressoterapia": a partire da aprile, infatti, da Bliss sarà possibile seguire un trattamento medico ed estetico specifico a base di fango e alghe che non serve solamente per la cura di inestetismi della pelle come la cellulite ma anche e soprattutto per chi ha difficoltà motorie. È una tecnica terapeutica utile per chi soffre di patologie del sistema linfatico e venoso. Applicabile soprattutto in alcune aree del corpo come le gambe, l'addome e i fianchi, attraverso movimenti lenti e ritmati questo strumento trasmette un'immediata sensazione di benessere ed è in grado di migliorare il circolo sanguigno, di ridurre la ritenzione idrica e di tonificare i tessuti.



Un mondo variegato e ricco di suggestioni: fotografi, grafici, operatori della comunicazione, creatori di app

ARTIGIANATO



"ARIA"

L'amore per la qualità

In un nuovo volume si racconta il saper fare unito all'arte e all'innovazione

Chiara Pippo

Il mondo dell'artigianato è un mondo trasversale, ma con tratti comuni importantissimi: l'attenzione e la cura per ogni fase del processo, l'amore per la qualità del prodotto, riassunti in creatività, capacità innovativa e unicità con cui l'attività d'impresa si sviluppa. In Italia ci sono circa 1,4 milioni di imprese artigiane; nella nostra regione circa 30 mila, di cui la metà in provincia di Udine. A loro è ispirata la nuova collana della Camera di Commercio, coedita insieme a Vinibuoni Biblioteca, che li racconta attraverso i cinque elementi della tradizione classica - fuoco, aria, acqua e terra -, in base a ciò che costituisce lo "strumento" essenziale della loro attività.

Dopo Fuoco, del 2015, «ispiriamo dunque all'aria questo secondo volume», ha spiegato il presidente camerale **Giovanni Da Pozzo**, che a metà dicembre in Sala Valduga l'ha presentato assieme all'autore, **Walter Filiputti**, nonché al rettore dell'Università di Udine **Alberto Felice De Toni**, e a **Euro Beinat**, docente in prestigiose Università internazionali ed esperto di innovazione, che ha curato la relazione introduttiva al libro.

Il viaggio friulano di Filiputti, narratore attento ed entusiasta, tocca una serie di tappe che mettono in connessione



fortissima l'artigianato all'arte e all'innovazione. In questo volume è raccontato un mondo va-

riegato e ricco di suggestioni: fotografi, grafici, operatori della comunicazione, creatori di app



creatori di profumi. Ognuno di loro ha una propria definizione dello speciale rapporto che ha con l'aria. Ai quasi 70 artigiani raccontati, Filiputti accompagna la narrazione fotografica curata da **Laura Tessaro**.

«Questo libro - ha spiegato il presidente Da Pozzo - è un percorso che incoraggia e dà speranza, dà una prospettiva nuova e vera di sviluppo all'economia e al lavoro». Filiputti infatti ha spiegato di aver «scoperto un Friuli vivace, proiettato nel futuro. Aziende che o sono leader mondiali nel loro settore o stanno tra le primissime. Spesso mi capitato di scoprire che aziende, mediamente non grandi, che la fanno in barba a colossi con centinaia di dipendenti».

In ogni volume della collana, tra un'azienda e l'altra, ci sono "soste culturali", per collegare gli artigiani alle bellezze del territorio, del paesaggio, dell'archi-

tettura e della pittura. «Questo volume parla di lavori tutti ad alto tasso di conoscenza e sapere - ha evidenziato il rettore De Toni -, potenzialità connaturata al nostro Paese. Ed è proprio lì che l'Italia potrebbe giocare la sua vera chance di crescita». Come ha aggiunto, infatti, Beinat parliamo di educazione e competenze "al tempo delle macchine". «In un mondo dove la volatilità tecnologica, sociale e culturale sono la norma - dice -, la capacità generativa diventa parte integrante delle professioni e della leadership. Chiamiamole competenze perché non sono frutto del caso o della propensione genetica. Si possono sviluppare, facilitare, favorire deliberatamente. L'invenzione e la creazione sono il risultato di interazioni, collaborazioni, flessibilità organizzativa, diversità, sperimentazioni e feedback rapidi».

Ai quasi 70 artigiani raccontati, l'autore Walter Filiputti accompagna la narrazione fotografica curata da Laura Tessaro

o di alta tecnologia per satelliti, di parapendii e alianti, elicotteri, produttori artigianali di strumenti musicali, fino ad attori e musicisti di strumenti a fiato e

B.ENG SRL

Fanali di lusso anche per Ferrari e Lamborghini

C'è un fascio di luce che parte da Tolmezzo, e punta fino in Cina, in Turchia. Si incrocia sulle Ferrari, sulle Audi, sulle auto dal design Pininfarina. «Creiamo qualsiasi cosa faccia luce: fanali, proiettori... tutto», ci dice **Giovannino Bearzi**, il patriarca della B.Eng srl. Azienda artigiana che l'aria la illumina.

B.Eng nasce nel 2004. «Dopo 29 anni in Seima (oggi Automotive Lighting, ndr), io volevo cambiare e avevo il desiderio anche di trasmettere qualcosa ai miei figli, tant'è che con uno ho fondato subito la nuova società» ci racconta.

Oggi è un realtà fiorente: quasi 2 milioni di fatturato nel 2015. «Siamo partiti con tre persone e facevamo essenzialmente solo progettazione per aziende che producevano fanaleria. Però poi ci siamo detti: un progettista deve vedere qual che disegna. Quindi abbiamo cominciato ad ampliare e ci siamo messi anche a produrli, i nostri fari. E così che siamo arrivati a 17 dipendenti» racconta Bearzi.

B.Eng copre un settore molto specifico, quasi una nicchia del mercato delle fanaleria. A loro si rivolgono grandi case automobilistiche come Ferrari, Lamborghini, Zagato, Italdesign o Pagani; designer come Pininfarina. Marchi tedeschi come Bmw e Audi. «Noi lavoriamo con la Turchia, con due aziende per le quali



sviluppiamo i progetti delle sedi europee. Abbiamo collaborazioni in India, Messico e Argentina. Siamo in Cina perché siamo globalizzati, anche se per gli stampi e le strumentazioni che ci servono ci riforniamo fra Veneto e Friuli. Insomma, prendiamo lavori di un certo profilo e li seguiamo».

Una particolarità di questa azienda è che i suoi dipendenti sono tutti a tempo indeterminato. «L'età media è 30 anni. Sono soprattutto periti usciti dal Malignani, poi ho due laureati per i calcoli ottici e le simulazioni. La nostra filosofia è che è inutile giocare con questi ragazzi, assumendoli per 8 mesi e poi scaricarli. Posto fisso vuol dire garanzia se vuoi dar loro un futuro, la possibilità di contrarre un mutuo per qualsiasi cosa, dalla casa alla macchina. Nei loro confronti io sono

un po' il padre di famiglia, loro vengono da me, parlano e si fidano; perché in realtà non sono io il motore dell'azienda, ma loro. Io cerco solo di guidare B.Eng: sto al volante. Ma, per andare veloce e stare al passo, voglio avere la certezza che il motore funzioni» aggiunge **Giovannino Bearzi**. Come fa una realtà del genere ad essere competitiva, pur avendo la sua sede in mezzo alle montagne? «Essere a Tolmezzo, non significa essere ai margini: in 4 ore sei a Torino o a Monaco. E poi con le tecnologie sei subito connesso in videoconferenza con tutto il mondo. Saremo alla periferia dell'Italia, ma non dell'Europa» aggiunge. Ecco, nel silenzio laborioso, roccioso della Carnia, c'è una luce che parte da Tolmezzo e sfreccia sui fanali delle auto di lusso di mezzo mondo. **Oscar Puntel**

MACLEMENTHORN

Dare forma al suono: così nascono le casse acustiche

Maclementhorn non è una semplice azienda. È un laboratorio e un luogo dello spirito, dove la musica diventa spazio, forma: le sette note come un'amalgama avvolgente. È qui, in questa fucina-studio di Cividale, che **Mauro Clementi** taglia, intarsia, incolla, seleziona, unisce, piega e armonizza. Da forma al suono, producendo casse acustiche su misura, come fosse un sarto. L'artigiano dell'aria che si occupa delle sette note e di come si propagano. Rende l'intoccabile qualcosa di tangibile. «Prima di decidere che tipo di cassa musicale serve, parlo con il cliente, cerco di capire qualcosa di lui, la musica che ascolta, che impianto ha in dotazione. Poi vediamo insieme come i suoni devono diffondersi nel loro ambiente. Solitamente si rivolgono a me appassionati, musicisti, artisti, grandi ascoltatori» ci spiega. Il prodotto finale è un mix di design e funzionalità. «Pezzi unici che richiedono mesi di lavorazione e cura di ogni dettaglio. Più qualche diffusore musicale in serie, ma in numero molto, molto limitato», tiene a precisare Clementi. «La mia più grande soddisfazione è vedere i clienti cambiare mille impianti nella loro vita, ma tenere sempre i miei diffusori: sono il segno tangibile che il prodotto è di qualità. Infatti il mio punto di forza sono i diffusori di



alta fedeltà dedicati a chi ascolta la musica, con impianti pazzeschi».

È negli anni Ottanta che, per passione, comincia a realizzare le prime casse acustiche. E determinante, per Mauro Clementi è stato il triennio in Inghilterra, fra il 1976 e il 1979 anni: «Anni in cui spaccava la musica rock». Nella vita ha svolto anche altri lavori: realizzare questi diffusori musicali era per lui un hobby e un piacere. Finché nel 2005 ha scelto: far in modo che la gente venga avvolta dalle sette note sarebbe stata la sua professione. Vende ovunque: in Italia soprattutto, ma anche in Germania, Olanda e Regno Unito. «Ho spedito alcuni pezzi negli Stati Uniti e ho realizzato un importante diffusore per uno dei componenti della Symphony Orchestra di Oslo, Norvegia».

Clementi è nato a Bolzano e dal 1988 vive in Friuli. Con le figlie, Deborah ed Erica, nel dicembre del 2015, ha realizzato una società per seguire un progetto specifico: «Realizzare delle casse acustiche, piccole ma dal grande suono, e personalizzarle. Il cliente può farsi fresare il disegno che vuole. Un prodotto nuovo e per il quale stiamo avviando contatti in tutto il mondo, per farlo conoscere». Fra i gioielli prodotti da Maclementhorn, spicca Teti, 3 anni per costruirla, presentata alle fiere specialistiche e Milano e Monaco. Ci spiega Clementi: «È una colonna tutta contorta, che si avita, costruita in collaborazione con un noto scrittore italiano. Gli altoparlanti sono in alto, ma lavorano su un volume che poi si sfoga verso pavimento». Musica ovunque: che ci gira intorno. **Oscar Puntel**

Continua il viaggio tra i protagonisti di "Aria". Tante le eccellenze con grande respiro di futuro

ARTIGIANATO



FLYSYNTHESIS

Gli artigiani del volo

"Dalla materia prima all'aeroplano", tutto nasce in uno stabilimento di Laviariano

Oscar Puntel

Volare da Laviariano. Volare con un ultraleggero vero costruito interamente qui, in Friuli. «Dal rotolo della materia prima all'aeroplano completato, tutto nasce nel nostro stabilimento, a parte i motori e qualche componentistica. Per il resto, ci appoggiamo a un rete di artigiani e sub fornitori tutti del posto» precisano dal reparto commercia-



Il mercato viaggia felice verso Israele, primo paese a comprare gli ultraleggeri che prendono il volo dai cieli friulani

le della Flysynthesis, azienda che costruisce piccoli aerei da turismo, dai materiali supertech e innovativi. Vi lavorano 23 persone, più appunto la rete di collaboratori e fornitori esterni local. «La rete è stata anche parte del successo: è sinonimo di materiali di qualità», aggiungono. Flysynthesis nasce dai camion della Fiat. Una storia curiosa. I due fondatori (oggi il gruppo è presieduto da Sonia Felice) erano fornitori di componenti per la casa torinese. Ma la passione del volo ha preso il sopravvento

nei primissimi anni Settanta: si licenziarono e costruirono in casa dei velivoli che erano dei prototipi. Artigiani dell'aria ante-litteram. «La cosa è cresciuta quando è arrivato il terzo socio, un perito aeronautico. Quindi, i primissimi modelli fatti di materiale composito, avanzatissimi per l'epoca. E i primi modelli andati in produzione metà anni Ottanta». Il mercato viaggia felice verso Israele, primo paese a comprare gli ultraleggeri che prendono il volo dai cieli friulani. Quindi, Australia e Nuova Zelanda, Sudafrica, i paesi europei e America. Volendo c'è anche la possibilità di ricevere il velivolo in pezzi e montarselo da se, con guide fotografiche e foglio d'istruzioni. Una specie di lego gigante. Flysynthesis ha superato le turbolenze globali del 2009, puntando sull'eccellenza e su una nic-

chia di mercato ben specifica: tant'è che gran parte del fatturato è da export ed è considerata fra le prime aziende al mondo per tecnologie applicate agli ultraleggeri. Ha una potenzialità produttiva di 100 aerei all'anno, la qualità è controllata da un software prodotto internamente (che traccia ogni pezzo). Ed è anche l'azienda dei record. Nel 2013, un cliente è decollato da Treviso con un ultraleggero uscito dallo stabilimento di Laviariano (un velivolo Texan di serie) ed è atterrato a Sydney. Mentre nel 2015, un'altra impresa sulla lunga distanza: un velivolo Syncro è partito dalla base militare di Istrana e, dopo 28 giorni, è arrivato a Ushuaia, Terra del Fuoco, in Sud America. Impresa in solitaria, e senza assistenza al suolo: con la sola aggiunta di due serbatoi per la benzina.

HELICA

Planimetrie e rilevazioni dall'alto, anche dei ghiacciai

Elicotteri che volano per rilevare criticità, per studiare terreni, per fornire planimetrie e dati. È la mission di Helica, che ha sede ad Amaro, in Carnia, e nasce nel 2000 con core business nel telerilevamento aereo. Artigiani che tagliano l'aria: la fotografano, la trasformano in numeri e mappe. L'ultimo studio si chiama Lidar (Lightdetection and ranging) e si è svolto sui ghiacciai delle Alpi Giulie, per conto del Cnr e del Cai (società alpina delle Giulie, commissione grotte Boegan). L'obiettivo era la risposta della criosfera al cambiamento climatico, cioè come questo influisce sulla mutazione dei ghiacciai: proprio lì sulla grande distesa bianca del Canin. «Fornire dati utili alla scienza che studia i ghiacciai e di conseguenza le evoluzioni climatiche, in questo particolare periodo storico, è per noi motivo di grande orgoglio oltre che responsabilità - ci spiega Federico Facchin, manager di Helica -. Non dimentichiamoci che qualche mese fa, i grandi della terra si sono ritrovati in Marocco, per parlare proprio di clima, del global warming. Lo studio attento dei dati che riusciamo a garantire si presenta come strumento fondamentale anche per le decisioni che i Paesi devono prendere per la salvaguardia dell'intero pianeta». Dalla Carnia: verso il mondo. He-



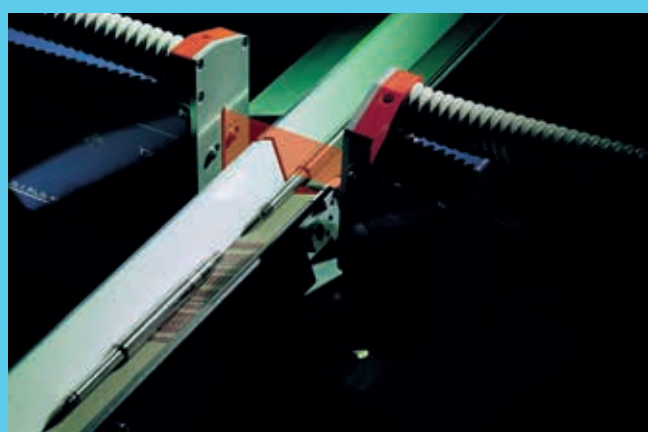
lica ha raggiunto India, Oman, Israele, Africa, Centro America. Trenta dipendenti e una miriade di sofisticate attrezzature, che la proiettano fra le aziende leader nel mondo a fare questo tipo di lavori. Due elicotteri e un aereo per le lunghe distanze: il mondo dall'alto è carpito a suon di sensori, che restituiscono dati. A Panama, il tracciato del nuovo Canale, strategica via di comunicazione, è stato mappato e fotografato proprio dall'azienda di Amaro. E così è stato anche, in Ghana, Sierra Leone e Liberia, per la ferrovia che deve passare in mezzo a una foresta. Mille chilometri di binari da piazzare, col minor danno

ambientale possibile. Mappatura, in questo caso per capire cosa e dove abbattere. I sensori di Helica hanno studiato anche i boschi della provincia di Trento, che ora ha un'idea precisa di tutte le sue piante, da quelle malate da abbattere e da mandare a biomassa, a quelle più antiche e da conservare. Un antenone di 8 metri, piazzato sul fondo di un elicottero è in grado di rilevare anche quello che c'è sotto terra. Per esempio, Helica ha individuato, a oggi, circa 700 discariche abusive di rifiuti tossici e di inquinanti. Al primo colpo e sul sicuro: potenza dei sensori che rilevano i suoi campi magnetici. (o.p.)

AEROEL

Dal Cern alla Nasa: laser per misurare l'infinitamente piccolo

Da Milano a Pradamano, passando per Udine: con una laurea in ingegneria aerospaziale, appena presa al Politecnico. E negli algoritmi numerici, nei laser, nelle misurazioni, che Antonio Spizzamiglio ha visto il suo futuro. E che fresco di studi e di speranze, siamo nel 1975, l'hanno spinto ad abbandonare un posto di lavoro certo, per rientrare definitivamente in Friuli. Nel 1978 nasce Aeroel, azienda che progettava e costruiva sistemi di telemetria per razzi. Dal 1980, la 'svolta', con il primo prototipo di calibro laser per la misurazione di diametri. È stato un crescendo, ma sempre in innovazione, in ricerca, in tecnologia. «Non ci si può mai fermare nel nostro settore. L'idea base era l'uso della luce, del laser per misurazioni precise di diametri. Noi questo sviluppiamo oggi: strumenti altamente precisi, in grado di misurare distanze anche pari allo 0,1 di micrometro. E già il micrometro la millesima parte di millimetro» ci racconta Spizzamiglio. Infinitamente piccolo, nell'ingombrezza che questi macchinari possono avere. Oggi ad Aeroel lavorano 26 persone, inclusi lui e il fratello (i 'soci' fondatori), alcuni sono part time. Tre milioni di fatturato nel 2016.



Laser è luce precisa e veloce: i calibri laser Aeroel trovano applicazione in numerosi processi produttivi, dalla trafilatura del filo metallico alla lavorazione di particolari meccanici rettificati o torniti, dove questo genere di strumentazione è la sola possibile. I clienti? Centri di ricerca internazionali e super specializzati come Nasa o il Cern. «Non abbiamo molti competitor nel mondo, proprio per la specificità del settore che occupiamo, ma sono molto più grandi di noi». Altra data da ricordare è il 1991, quando Aeroel si trasforma in Srl e si trasferisce in una nuova sede, a Pradamano. È il momento della seconda generazione di 'calibri'. L'utilizzo della luce

laser ne ha permesso lo sviluppo di elevata precisione, garantita in reali condizioni di lavoro, in officina o a bordo macchina. Soluzioni tecniche innovative, coperte da brevetti internazionali, hanno consentito di realizzare strumenti insensibili a variazioni di temperatura ambiente, vibrazione e movimento del prodotto, polvere o altri fattori ambientali che normalmente influenzano gran parte degli strumenti di misura. L'ultimo nato, uscito dagli stabilimenti di Pradamano, è una specie di pistola - laser portatile: spara 'luce' sui fili da misurare e sul display ne restituisce il valore numerico del diametro. È stata presentata anche in Germania. (o.p.)

RISPARMIONETTO.IT

Il mondo dei coupon per servizi super scontati

«**V**olevo smuovere le persone dal divano di casa, spronarle a uscire e a scoprire le aziende del territorio. Stimolarle non a smanettare sul web fra tablet e pc, ma a utilizzare questi strumenti, per scoprire che oltre il loro salotto c'è un mondo di servizi che vanno vissuti e provati». Alberto Praturlon, quasi trentenne, è il Ceo di risparmiometro.it: il web è l'aria che respira, l'impercettibile mix di dati, informazioni, pubblicità, fidelizzazione dei clienti, aspettative create e, nella maggior parte dei casi, soddisfatte. Siamo nel mondo dei Coupon. Questo offre il suo sito: la possibilità di comprare dei servizi super scontati. Dall'estetista al parrucchiere, dai ristoranti ai corsi in palestra. L'ultimo trend? La manutenzione della caldaia. Coupon che si possono usare solo una volta. Il super-sconto è un abbatteimento anche con punte del 70%. Perché? «È una questione di pubblicità. Se uno acquista il coupon, si crea un'aspettativa. Che può essere più o meno soddisfatta. Se lo è appieno, la persona torna, scatta la fidelizzazione. Chi fornisce il servizio ha ottenuto una buona pubblicità, diretta e senza cartelloni, anche



perché in questi meccanismi spesso si innesca anche il passaparola» ci spiega Praturlon. Come si fa a guadagnare vendendo coupon di sconto? «È come vendere pubblicità, solo che la formula è diversa. Noi guadagniamo ogni volta che stacciamo un coupon. Il piccolo commerciante vende un servizio, il cliente è soddisfatto e il cerchio è chiuso. Dai sondaggi il 50% delle aziende che ha firmato un contratto con noi, poi torna e propone altri coupon, mentre l'80% degli utenti che comprano questi pacchetti super scontati sono molto soddisfatti di quello che viene proposto». Praturlon, fino al 2012, lavorava in ufficio, fresco di diploma di perito elettrotecnico al Malignani. Ha lasciato tutto: «L'idea

è nata dalla volontà di dare un servizio in più alle aziende, per farsi conoscere». Oggi la sua realtà ingloba una erie di collaboratori fra interni, che si occupano delle offerte e dell'aggiornamento del sito, ed esterni, la rete commerciale che fa da ponte fra risparmiometro e le piccole realtà locali. Il fatturato del 2015? «150mila euro, ma siamo partiti in perdita il primo anno. Poi c'è stata una crescita annua del 200% di aziende coinvolte. Oggi ne contiamo oltre 500, tutte in Friuli VG e da alcuni giorni anche 5 del veneto. Più di 60mila, i coupon venduti, che tradotto sono tutte persone indotte a staccarsi dal divano per scoprire cosa c'è là fuori». (o.p.)

A 25 anni dopo l'esperienza con i genitori ha deciso di dar vita al proprio progetto imprenditoriale

IMPRENDITORI



GIOVANE IMPRENDITORE/IONNY BRUNISSO

Il "peso" del successo

L'azienda Brn è leader nel settore dei registratori di cassa, bilance, sistemi gestionali per la ristorazione

Mara Bon

Servizio e disponibilità, con un'assistenza 7 giorni su 7, sono i punti di forza dell'azienda BRN, leader nel settore dei registratori di cassa, bilance e sistemi di pesatura, affettatrici, software e sistemi gestionali per il punto vendita e la ristorazione.

Il giovane imprenditore Jonny Brunisso, classe 1980, fonda l'azienda nel 2005 portando avanti il bagaglio di esperienza del padre Ruggero e della mamma Anita, maturato nell'impresa familiare che operava nel settore delle macchine per ufficio e registratori di cassa fin dalla fine degli anni Settanta.

Con la sua nuova gestione e con nuovi obiettivi, l'azienda cresce grazie al passaparola dei suoi clienti soddisfatti e anche alle acquisizioni di alcuni competitori presenti sul territorio. Nel 2008 acquisisce il parco clienti dei misuratori fiscali della ditta Toselli di Gorizia, nel 2014 quello della ditta MF Friuli e a gennaio 2015 acquista l'intera proprietà della ditta Orma di Udine, realtà storica attiva dal 1978 e specializzata oltre che nei misuratori fiscali e sistemi, anche nella pesatura con laboratorio di riparazione bilance e nelle affettatrici ed affini. Aggiunge ulteriore professionalità e innovazione al settore oltre ad ampliare l'offerta alla propria clientela.

Come ha raccontato Jonny, fin da piccolo ha sempre frequentato l'azienda paterna. È stato quindi naturale decidere di restare nello stesso settore e a venticinque anni deci-



de di dar vita al suo progetto imprenditoriale.

Con la collaborazione dei genitori, che restano importanti punti di riferimento all'interno dell'azienda, Jonny sviluppa nuovi clienti, nuovi mercati e nuovi accordi di partnership.

Fin da subito l'obiettivo era strutturare e sviluppare l'azienda.

Ma quali sono le principali sfide per il futuro?

"La principale sfida - ha commentato - è capire come si muove il mercato".

Da gennaio, per esempio, entrerà in vigore la nuova norma sui registratori di cassa telematici collegati all'Agenzia delle Entrate che comunicheranno i dati di ogni giornata lavorativa direttamente all'agenzia. Questi nuovi misuratori fiscali affiancheranno gli esistenti, ed il cliente potrà scegliere quale sistema utilizzare.

Quindi l'impresa è sempre molto attenta a seguire gli svi-

luppi previsti dalle normative.

Ricordiamo che l'impresa è certificata ISO 9001 per le verifiche periodiche sui misuratori fiscali oltre che abilitata come laboratorio autonomo direttamente dall'Agenzia delle Entra-

Un progetto è l'ampliamento della certificazione ISO 9001 per effettuare le verificazioni periodiche anche sugli strumenti di pesatura omologati fino a 1.500 kg

te. Tutti i tecnici di BRN ed ORMA sono abilitati come tecnici sui misuratori fiscali.

"Anche per i prossimi anni - ha proseguito Jonny - lavoriamo per crescere e diventare

sempre più un punto di riferimento per tutto il Friuli Venezia Giulia. Un progetto a breve termine è l'ampliamento della certificazione ISO 9001 per effettuare le verificazioni periodiche anche sugli strumenti di pesatura omologati fino a 1.500 kg. Diventeremo così l'unico laboratorio presente nel Comune di Udine. Attualmente svolgiamo questa attività in collaborazione con la Camera di Commercio."

A gennaio 2016 è stata inaugurata la nuova sede di viale Palmanova 464 a Udine dove si può trovare un'ampia superficie per accoglienza clienti, laboratorio ed officina, show-room e magazzino con accesso dedicato per carico e scarico merci. Grazie a quasi 600 mq di superficie e all'ampio parcheggio, la nuova sede è più funzionale alle esigenze dell'impresa e dei clienti.

Oggi il gruppo (www.brunisso.com), che si avvale di un te-

am di 9 persone tra tecnici e commerciali (tra i quali anche il fratello Teddy), punta a fornire un servizio e un'assistenza continua (mail: brn@brunisso.com o tel: 0432 526337). Molti clienti, infatti, operano nel campo della ristorazione o gestiscono negozi sempre aperti e richiedono disponibilità a tutte le ore, festivi compresi. E questa disponibilità ha dato ben presto i suoi frutti ed è stata anche una delle chiavi di crescita.

Certo, conciliare impegni lavorativi e familiari nella vita del giovane imprenditore, non è sempre facile.

L'impegno è notevole, con tante ore fuori casa, ma può sempre contare sul sostegno della famiglia. A loro desidera esprimere un pensiero di gratitudine:

"Un particolare ringraziamento - ha concluso Jonny - va alla mia famiglia, a mia moglie Katia e alle mie figlie Ginevra e Aurora".

ETICA & ECONOMIA

Etico è essere glocal

Si sa che da sempre in Friuli esiste un'identità culturale e un senso di appartenenza che ha eguali in poche altre realtà italiane. Da tempo, però, impera una generale volontà cosmopolita che appare come preponderante e desiderosa di affermarsi in ogni dove. Credo che certamente sia corretto, ovvero etico, trovare una giusta misura tra una visione globale e una locale all'insegna del cosiddetto "glocal".

Gli attuali strumenti di comunicazione riducono le distanze e imprimono un ritmo sempre più incessante alla nostra quotidianità. Se abbiamo ciò alla visione globale il rischio è quello di soffocare l'identità locale perdendo di vista e ignorando che il dialogo con il mondo va bene e arricchisce, ma solo nella consapevolezza che il mondo è composto da svariate identità locali. Per crescere è necessario aprirsi, ma allo stesso tempo conservare la propria memoria culturale e territoriale. Solo così saremo in due ad apprendere le diversità: l'altro e noi. Solo così avremo maggiori conoscenze, più opportunità e rispetto reciproco senza mortificare alcuno in nome di un'identità globale. Questo è equilibrio, questo è "glocal", questo è etico.

Ecco allora che anche a livello economico è indispensabile andare in questa direzione per permettere sviluppo e crescita del Friuli. E se da un lato la contaminazione globale appare un processo irreversibile, la stessa non va esorcizzata, ma dominata verso un'internazionalizzazione di tutti, imprese e cittadini.

E allora ad avere un ruolo da protagonista in tal senso sarà la storia, unica in grado di permettere all'identità locale di dialogare con quella globale salvaguardando, direi valorizzando il patrimonio e la memoria del popolo friulano e del Friuli intero.

Sotto questo aspetto riprendere in mano l'idea federalista e autonomista è una scommessa che dovrebbe divenire d'avanguardia all'insegna della modernizzazione. In questa ottica, quindi, dobbiamo aprirci all'evoluzione e all'innovazione senza timori anche se le certezze della nostra quotidianità magari vengono poste a rischio. Cosa augurarsi per questo 2017 allora? Certamente una seria riforma del fisco, questione prioritaria, con la certezza che le tasse pagate restino in loco verificandone l'utilizzo costantemente per ridurre, ma soprattutto migliorare la spesa pubblica (questo è sano federalismo). Poi la sburocratizzazione a favore delle imprese e la creazione di nuovi posti di lavoro per giovani, donne, e chi è uscito dal sistema produttivo.

Ancora molte altre sarebbero i punti da realizzare in questo nuovo anno, fermiamoci a queste tre emergenze. Auguri Friuli, buon 2017 a tutti i friulani. **Daniele Damele**

IMPRENDITORE STRANIERO/KASPAR NICKLES Insieme alla moglie ha fondato "Tiere Viere"



Dall'Austria a Dordolla per promuovere agricoltura e turismo

Dall'Austria a Dordolla, per amore della sua compagna di vita e... della terra. È la storia di Kaspar Nickles, nato in Germania nella regione del Baden-Württemberg e che dal 2005 ha scelto di trasferirsi in Val Aupa, nel piccolo borgo legato al Comune di Moggio Udinese che conta 50 abitanti.

La famiglia di Kaspar, quando lui ha 8 anni, decide di spostarsi nella zona di Feldkirchen, in Carinzia, dove compra un piccolo maso e avvia un'azienda agricola. Qui, Nickles impara ad apprezzare la "magia" della terra e della montagna, tant'è che si laurea in Scienze agrarie. Nell'autunno 2004, ecco l'incontro che gli cambia la vita: durante un progetto transfrontaliero su agricoltura, turismo ed educazione ambientale che coinvolge il Parco delle Prealpi Giulie, gli austriaci Nockberge e il territorio sloveno del Triglav, conosce Marina Tolazzi, sua fu-

ura moglie. La decisione viene presa in un attimo: nella primavera dell'anno seguente Kaspar e signora si trasferiscono a Dordolla, paese d'origine di lei e, un passo alla volta, nasce "Tiere Viere" (www.tiereviere.net). Ricoltivando terreni di proprietà della famiglia Tolazzi e non solo, prende forma la scommessa imprenditoriale in un territorio tutt'altro che facile. «Nel 2008 - racconta l'austriaco - abbiamo dato vita all'azienda agricola, quattro anni dopo è stato il turno dell'alloggio agriturismo».

Oggi, l'attività abbraccia diversi ambiti. La prima "costola" è legata all'allevamento di pecore plezzane - razza rara e autoctona della zona - che pascolando aiutano a preservare i residui di un anti-

Oltre ad aver creato un'associazione culturale (l'evento clou è la rassegna "Harvest" in autunno), con altri tre soci sta dando vita all'attività agricola "Bela"

co paesaggio culturale (tiere viere). L'insieme di natura selvaggia e terreni coltivati attrae sempre più ospiti, che apprezzano anche la carne degli agnelli, salame di pecora e prodotti vegetali "a km 0" (patate, fagioli, granoturco e altri ortaggi di stagione). Così il turismo dà valore alla produzione primaria e l'agricoltura promuove il turismo. Attualmente Kaspar, che fa anche da guida naturalistica, dispone di 15 posti letto complessivi in appartamenti autogestiti e camere con colazione/cena. «Chi dorme da noi - spiega Kaspar - proviene principalmen-

te da Austria e Germania. Oltre agli "agganci" personali, la mia storia imprenditoriale in Carinzia ha avuto molta eco. Il nostro sito internet è di appoggio, ma molto è legato al passaparola». E gli italiani? Non sono tantissimi, per ora: qualcuno ci capita passando nella zona, incuriosito dal paesino pittoresco abbarbicato sui monti aspri che si intravedono dall'autostrada, decidendo di visitarlo e rimanendo affascinato dalla vivacità di una piccola comunità locale che non ha voluto accettare il destino di tanti borghi della montagna friulana.

Siamo curiosi di sapere come i suoi attuali paesani abbiano vissuto l'arrivo della famiglia che, oltre a Kaspar e Marina, si è allargata con tre figli: «In Val Aupa, complici anche i legami di mia moglie, siamo stati accolti benissimo, non solo perché abbiamo aumentato la percentuale di popolazione del 10% - racconta con un sorriso -. Gli abitanti sono felici di vedere che qualcuno si prende cura del territorio e che ci sono dei ragazzi che vivono qui: è un segnale di speranza verso il futuro».

Eppure, fare impresa lassù non è facile «perché la frammentazione fondiaria e la burocrazia, che per certi versi equipara la montagna a una zona di pianura urbanizzata e industrializzata, non ci consentono di operare al meglio», conclude Kaspar. Lui, però, non molla: oltre ad aver creato un'associazione culturale (l'evento clou è la rassegna "Harvest" in autunno), con altri tre soci di Moggio sta dando vita a "Bela", attività agricola che gioca sul nome antico del fiume Fella e sul nome delle pecore. Nickles ci crede: nella "sua" Dordolla ha trovato davvero ciò che cercava da sempre.

Luciano Patat



Fin da piccola coltiva la passione per la lana e il cotone. Nei locali si tengono anche corsi di maglia

DONNE IMPRENDITRICI



L'IMPRENDITRICE/RITA CALLEGARI

Bellezza e creatività

Nel negozio Cuoredilana a Fagagna dai filati nascono capi e accessori unici

Francesca Gatti

"Coltivo fin da piccola la mia passione. Bellezza, creatività e arte prendono vita da mohair, alpaca, bio e cotone. Da questi filati nascono capi e accessori unici". Queste parole sono scritte all'interno del negozio Cuoredilana aperto da Rita Callegari a Fagagna in via San Giacomo 20.

Cuoredilana non è solo una bottega artigiana che vende filati, lana e cotone ma è anche un laboratorio creativo, un'aula per corsi di maglia e un luogo accogliente in cui ritrovarsi, bere un tè e sferruzzare tra donne.

Classe 1967, Rita Callegari è nata a Udine, vive a Pasian di Parto ma ha scelto Fagagna per la posizione e la bellezza del borgo per aprire l'attività che unisce spirito imprenditoriale, abilità artigiana, desiderio di condivisione e sensibilità tutta al femminile.

Cuoredilana è nato nel settembre del 2014 ed è legato ad un fatto molto doloroso della vita di Rita e di suo marito, la perdita della figlia Gaia a soli 16 anni per una malattia. Rita ha scritto il libro "Gaia, miracolo d'amore" per raccontare questa esperienza nell'intento di aiutare i genitori che come lei hanno dovuto affrontare la più terribile delle perdite.

Ma non solo. "La morte di mia figlia mi ha fatto cambiare la percezione delle cose e della mia vita spingendomi ad impegnarmi in ciò che amo davvero. Dopo 24 anni da impiegata alle Latterie Friulane di Camporomido, ho lasciato il lavoro e ho



deciso di aprire Cuoredilana. Il mio diploma di ragioneria mi è sempre stato stretto, sono sempre stata una persona creativa, appassionata di lavoro manuale e di arte, dal cucito alla pittura."

Il negozio, infatti, vende gomitoli e filati ma vende soprattutto il frutto delle abili mani di Rita che creano con lana, cotone, mohair e altri materiali non solo cuffie e sciarpe, ma anche veri e propri capi di abbigliamento, cappotti, giacche, vestitini per bambini e neonati, giocattoli e pupazzi, collane e bigiotteria, accessori per la tavola e la casa, tutti rigorosamente pezzi unici.

"La cosa di cui sono più fiera sono i Knit Café, dei piccoli eventi, momenti di ritrovo che organizzo per ritrovarsi a lavorare a maglia chiacchierando insieme e bevendo una tazza di tè. Ho iniziato quasi per gioco con amiche e conoscenti e adesso invece arrivano le persone più diverse, anche da più lontano, come il gruppo di 20 donne che ogni giovedì partono insieme da Codroipo".

E per chi non sa sferruzzare e non ha mai fatto nemmeno un punto croce, Rita organizza corsi di maglia, di ricamo e di uncinetto per principianti come an-



che per mani esperte.

Un perfetto esempio di come la condivisione delle esperienze e del saper fare sia un valore aggiunto in un mondo sempre più globalizzato e di come anche il più tradizionale dei negozi possa diventare unico e innovativo rispondendo al naturale bisogno di aggregazione.

"Appena aperto - racconta Ri-

ta - ho promosso il negozio solo in paese a Fagagna e ho partecipato alla sfilata cittadina dove ogni settembre continuo ad essere presente con le collezioni Cuoredilana. Ho iniziato a lavorare con le amiche e le persone più vicine e poi la forza del passaparola ha fatto conoscere il negozio sul territorio, facendo arrivare sempre persone nuove. Entrano inizialmente solo per comprare un gomitolo e poi invece si appassionano ai corsi, apprezzano l'artigianalità dei prodotti, acquistano per sé o per fare dei regali, partecipano ai Knit Café".

Dal 2015 Rita organizza anche Lusor di Nadal, il mercato di Natale che unisce artigiani particolari e originali in una casa di Villalta di Fagagna. Oggi Cuoredilana ha anche una pagina Facebook: perché l'artigiano di oggi può essere connesso con il mondo grazie alle potenzialità della rete e al valore aggiunto del made in Italy.

FONDAZIONE CRUP

Fondi per i minori

In seguito alla firma di un Protocollo di Intesa siglato lo scorso aprile tra il Governo e le Fondazioni di origine bancaria, rappresentate dall'Acri, per la costituzione del "Fondo per il contrasto della povertà educativa minorile", sono stati messi in campo due bandi a livello nazionale aventi una dotazione finanziaria 2016 pari a 115 milioni di euro: il Bando Prima Infanzia e il Bando Adolescenza. Soggetto attuatore del Fondo è l'impresa sociale "Con i Bambini" - nata il 15 giugno 2016 interamente partecipata dalla "Fondazione con il Sud". La Fondazione Crup ha contribuito al raggiungimento della dotazione finanziaria messa a disposizione.

Le due iniziative sono rivolte a organizzazioni del terzo settore e ai soggetti che, a vario titolo, si occupano di infanzia, educazione, minori. Data la portata economica e sociale del progetto, tutti coloro che hanno i requisiti per fare domanda o che sono interessati a ricevere ulteriori ragguagli per eventualmente segnalare l'iniziativa in maniera capillare e diffusa sul nostro territorio, sono stati invitati alla presentazione che si è svolta giorni fa alla sede di via Manin 15, Udine.

CONFAPI FVG

Successo per il corso marketing e comunicazione

Continua con soddisfazione l'intervento dell'Associazione Piccole e Medie Industrie del Friuli Venezia Giulia nell'ambito delle iniziative formative Pipol, dopo i corsi "Analizzare il bilancio d'esercizio" e "Inglese per l'azienda" ora si è appena concluso un progetto destinato agli under 30.

Vedere un progetto imprenditoriale che nasce, prende forma e si prepara a sbarcare sul mercato: per qualcuno, un piccolo sogno pronto a trasformarsi in realtà. Sono queste le emozioni e le soddisfazioni vissute da 15 giovani, con età media di 22 anni, protagonisti del corso ideato e gestito dalla Confapi Fvg. Nella sede della confederazione, i giovani hanno appreso le tecniche di marketing, web marketing e comunicazione commerciale guidati da sette docenti, in un percorso durato circa un mese e mezzo per 150 ore di lezione. Non soltanto nozioni teoriche, però: i progetti sono stati affinati in tutte le loro parti, sino al "prodotto" finale pronto a diventare una vera realtà imprenditoriale. A fine novembre c'è stata la presentazione ufficiale del lavoro svolto. «I ragazzi - racconta Mirco Cervi, uno dei docenti - molto spesso avevano esperienze lavorative quasi nulle alle spalle, ma sono stati abilissimi a trasferire sul piano pratico quanto appreso a livello teorico. Hanno scelto idee



sulla base dei propri interessi, ma non solo, dando vita a idee che potrebbero trovare applicazioni concrete sul mercato del lavoro».

E allora vediamo queste iniziative imprenditoriali. La prima si chiama "Gap Year World" ed è una particolare proposta per un "anno sabbatico a costo zero". Si tratta di un blog di viaggi che offre suggerimenti su locali da visitare, ristoranti da frequentare e possibilità di alloggio, ma non solo. L'iniziativa è stata curata da Eleonora Traore e Giulia Piani di Udine, Erica Macor di Talmassons e Victoria Scafari di Remanzacco. La seconda proposta è quella di "Dolcemente Goloso", una pasticceria con possibile sede a Udine dedicata a persone con intolleranza al glutine e aperta anche agli amici a quattro zampe, in un'ottica "pet friendly". Le promotrici, in questo caso, sono Sara Caneva di Palmanova, Gaia Moretti di Gradisca di Sedegliano, Sara Aceto di Aviano ed Enrica Giacometti di

Udine.

La terza iniziativa è la "Pelletteria Marchesi", negozio prestigioso di calzature che strizza l'occhio al luxury ubicata idealmente in via Monte Napoleone a Milano. Artigianalità, prodotti esclusivi, personale multilingue e tanti eventi di promozione sono soltanto alcuni dei fiori all'occhiello di questa attività. A illustrare l'idea e le sue potenzialità sono stati Irene Vit di San Daniele, Daniel Puto e Sebastiano Zucchiatti, entrambi di Udine.

Infine, ecco "Fumetti Today" proposto da Erik Chialina di Udine, Gionata Brandolin di Cormons, Andrea Feragotto di Gemona e Luca De Nuzzo di Udine. Si tratta di una casa editrice indipendente, specializzata in Graphic Novel declinata però su temi legati all'attualità. Soprattutto per questa idea, il ricorso alle opportunità legate alla rete e ai social media assume un ruolo preminente per attrarre nuovi clienti/lettori. Luciano Patat

EDITORIA

Una guida per visitare il Friuli

Il Friuli è piccolo geograficamente, ma grande nelle sue più svariate espressioni, caratteristiche e particolarità. Raccontare il Friuli non è difficile e metterlo a confronto con altre realtà italiane è un'operazione facile da condurre perché Udine e dintorni è veramente, come diceva il Nievo, un piccolo compendio dell'universo.

Cominciamo ad elencare alcune di queste 101 occasioni "da fare in Friuli almeno una volta nella vita". Basta partire dalla piazza principale, Piazza Libertà e dal colle del Castello. Li troviamo l'impronta di Venezia e il leone della Serenissima che guarda i due omoni, Ercole e Caco, che vigilano sulla piazza. Più in là via Mercatovechio ricca di storia e ora, per varie ragioni, agli onori della cronaca perché si sta cercando una soluzione per la pavimentazione e la valorizzazione della zona nella quale si inseriscono via Pellicceria, via Rialto, via Mercerie fino ad arrivare a Piazza Matteotti, meglio nota come Piazza delle Erbe. Dall'altra parte il Duomo con il suo aspetto solido e sobrio ricco di forme gotiche trecentesche. Grande spazio all'arte seguendo le tracce del Tiepolo. È stato il Patriarca Dionisio Dolfin a invitare l'artista in Friuli e commissionargli delle importanti dipinti. Il palazzo arcivescovile ne contiene alcuni

con i cieli friulani perché il Tiepolo ha sempre affermato che i cieli, ritratti nelle sue opere, erano quelli della terra friulana.

Udine è la città dove è nata Assuntina Adelaide Luigia Modotti diventata famosa fotografa e celebre rivoluzionaria.

Viaggiamo di fantasia e facciamoci trasportare da una cicogna che troviamo all'Oasi dei Quadris di Fagagna e, dato che ci troviamo in zona, assaporiamo la famosa fetтина del prosciutto di San Daniele. Tra le tante curiosità che il Friuli offre c'è anche quella di poter consultare una delle più antiche copie della Divina Commedia che si trova alla Biblioteca Guarnieriana di San Daniele. Puoi farti venire il torcicollo assistendo alle funamboliche esibizioni delle Frece Tricolori e poi una sosta la devi fare a Villa Manin di Passariano e magari al Museo dell'azienda vinicola di Piero Pittaro. La fortezza di Palmanova, nata alla fine del Cinquecento merita una visita per la sua originale urbanistica a stella a nove punte e il fossato di difesa della città. Ma ci sono località come Marano Lagunare, Codroipo, Latisana e Tolmezzo che meritano una capatina e la storica Aquileia per rimanere incantati davanti ai mosaici della Basilica. Altra curiosità è una tappa a Pesariis, paese degli



orologi.

Chi ha fatto questo lavoro, un vero e proprio collage, è Samuele Zamuner, manighese, che dal 1984 vive e lavora a Vicenza, ma ha un grande interesse per la regione in cui è nato e fa spesso ritorno tra le montagne di casa e - come dice lui - per fare il pieno di frico. Zamuner, nel suo girovagare tra la storia, la memoria e la cultura del Friuli ha avuto l'appoggio del critico d'arte Angelo Battel, uno che sa cavare storie da quel piccolo grande Friuli e dintorni. Le illustrazioni sono di Antonio Bruno.

Silvano Bertossi

A partire dal 2017, ci si occuperà del controllo delle realtà della Doc Pinot grigio e di quelle dell'Igt "Tre Venezie"

ENOGASTRONOMIA



CEVIO

Certificatore di qualità

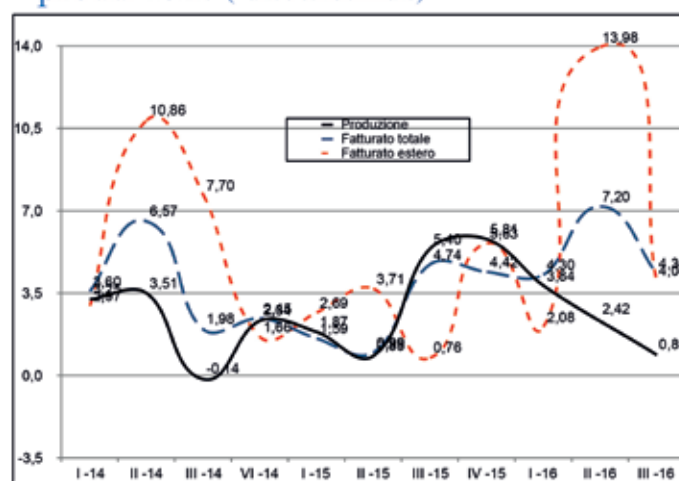
Nel 2016 sono stati certificati il vino delle aziende della Doc Friuli e il biologico

Adriano Del Fabro

«Il Cevio (Certificazione vini e prodotti italiani di qualità) è nato a Udine nel 2009 - spiega il presidente Germano Zorzettig -. L'idea originaria era quella di mantenere la certificazione dei vini il più possibile vicino alle aziende e le prime imprese, oggetto del nostro lavoro, furono proprio quelle aderenti ai Consorzi di tutela a Doc e Docg della provincia di Udine: Friuli Colli Orientali, Friuli Aquileia, Friuli Latisana, Friuli Annia, Ramandolo e Picolit. Nel 2011 si aggiunse la Docg Rosazzo e, nel 2012, anche le Doc Friuli Grave e Friuli Isonzo, più l'Igt "Venezia Giulia". Nell'anno che si sta chiudendo, c'è stata un'ulteriore crescita con la certificazione del vino delle aziende della Doc Friuli/Friuli Venezia Giulia (il primo certificato è stato rilasciato nel mese di novembre), l'avvio della certificazione in agricoltura biologica e in agricoltura integrata. Quest'anno, poi - prosegue Zorzettig -, abbiamo costituito le Trivenete Certificazioni, in società con altri due organismi di controllo operativi in Veneto e Trentino. Grazie a questo accordo, a partire dal 2017, ci occuperemo del controllo delle aziende friulane della Doc Pinot grigio (appena l'iter burocratico sarà terminato) e di quelle dell'Igt "Tre Venezie", in attesa di aggiornamento e approvazione. Si capisce, dunque, come la nostra attività non solo si sia consolidata nel tempo, ma abbia pure subito una forte crescita. Al momento della nascita, avevamo due soli collaboratori, oggi ne abbiamo 10, coordinati dal direttore, Michele Bertolami. Le aziende controllate inizialmente

Vitivinicolo: nel 3° trimestre 2016 crescono fatturato, ordini e produzione (var.% tendenziale)

Aumentano la **produzione** (+0,9%), il **fatturato** (+4,4%), il **fatturato estero** (+4%).
Si confermano positivi sia gli **ordini esteri** (+4,4%), sia quelli **interni** (+2,8%).



Fonte: indagine congiunturale Unioncamere FVG



Il presidente Germano Zorzettig

te erano 800, oggi sono circa 1.500. Nel 2015, i vigneti controllati da Cevio avevano una superficie complessiva pari a 9mila ettari per una produzione di 630mila ettolitri di vino. Per esercitare le nostre funzioni, abbiamo svolto 3.400 analisi, 400 visite ispettive e 107 sedute di degustazione coinvol-

gendo 86 degustatori. Un'attività impegnativa a cui si è aggiunta la collaborazione con l'Ineq di San Daniele del Friuli per l'utilizzo del laboratorio dell'ex Catis di San Giovanni al Natisone dove potremo effettuare, direttamente, le analisi chimiche dei campioni di vino. Nell'ottica della crescita e della riorganizzazione, poi, abbiamo già previsto di trasferire tutta la nostra attività in un immobile di recente acquisto e che stiamo ristrutturando, a Pradamano (ex Laboratorio merceologico della Ciaa di Udine). Il trasferimento definitivo è previsto per il mese di luglio del 2017. Siamo soddisfatti dell'attività di questi anni perché il nostro lavoro viene compreso. La vicinanza alle aziende riduce il contenzioso (siamo pur sempre un organismo di controllo...), mantiene i

costi competitivi e riduce i tempi della burocrazia.

Maturo esperienza abbiamo capito che, nel nostro ambito operativo, serve mantenere alta la professionalità ed essere sempre in grado di rispondere ai bisogni reali delle aziende e dei consumatori. I primi ci chiedono di essere quanto più possibile aderenti al loro impegno quotidiano; i secondi di essere garanti per quello che acquistano. I prodotti devono avere, sempre più, un alto contenuto di sostenibilità e qualità, ma certificata. Su tale punto, c'è una consapevolezza nuova, che sta crescendo - conclude il presidente di Cevio - e, per questo, c'è anche la disponibilità a spendere qualcosa in più rispetto ai prodotti "anonimi" o a quelli, ancora peggio, che vantano qualità "di fantasia".



NEL BIOLOGICO

L'attestato di conformità agroambientale

«Gli imprenditori agricoli regionali stanno modificando la loro mentalità sulla spinta dei consumatori e delle politiche agroambientali europee, nazionali e locali - dice Michele Bertolami, direttore di Cevio srl -. Questo nuovo atteggiamento spiega la diffusione e i buoni risultati di mercato dei prodotti dell'agricoltura integrata e, soprattutto, di quelli da agricoltura biologica. Come ente certificatore territoriale, volevamo essere della partita e, dal 2016, abbiamo ottenuto dal Ministero delle Politiche agricole, agroalimentari e forestali, l'autorizzazione a operare in tal senso. Attualmente, certifichiamo i prodotti biologici di 75 aziende del Friuli Venezia Giulia e di altre regioni italiane, sia freschi che trasformati, destinati all'alimentazione umana. Per il 50 per cento si tratta di cerealicoltura, pascoli di montagna e relativa zootecnia; per il 40 per cento di vigne e vini. Nel restante 10 per cento ci sono varie altre tipologie di produzioni. Sulle etichette dei prodotti confezionati, la nostra certificazione (a sua volta controllata da Accredia), è identificata con la sigla: IT BIO 017. Per svolgere al meglio questa nostra nuova azione di controllo - sottolinea Bertolami -, abbiamo formato e qualificato 3 ispettori i quali, inoltre, sono impegnati anche sul fronte della certificazione dell'Agricoltura Integrata. Questa è una novità assoluta, per la nostra regione, poiché è stata introdotta solo con l'approvazione del Programma di Sviluppo Rurale (Psr) 2014-2020. Infatti, diversamente dal Psr precedente, attualmente tutte le richieste di contributo che insistono sulla Misura 10 (quella, appunto, dell'agricoltura sostenibile "integrata"), devono essere accompagnate dalla certificazione volontaria che, per ora, stiamo rilasciando a oltre 150 aziende del Friuli Venezia Giulia. Ottenendo l'"attestato di conformità agro ambientale" rilasciato dal Cevio, inoltre, oltre a poter acce-

dere agli interessanti contributi regionali, è possibile certificare tutti i prodotti agricoli e marchiarli con un apposito simbolo grafico già approvato e predisposto. In alcuni casi - chiosa il direttore di Cevio - ciò significa avere l'opportunità di valorizzare in maniera adeguata, sul mercato, i prodotti coltivati e raccolti nel rispetto delle norme regionali sulla sostenibilità ambientale, elaborate dall'Ersa».

L'agricoltura biologica in Friuli Venezia Giulia Secondo i numeri diffusi dall'Ersa, che ha il compito di tenere aggiornato il sistema dei dati relativi ai produttori biologici regionali, nonché di effettuare una serie di controlli indipendenti e casuali



Il direttore Bertolami

Attualmente Cevio certifica i prodotti biologici di 75 aziende del Friuli Venezia Giulia e di altre regioni italiane

sulle aziende, gli operatori iscritti al sistema, a luglio 2016, erano 550. Delle 399 aziende di produzione, 131 risultavano in conversione (il periodo di alcuni anni che deve trascorrere da quando si abbandona la produzione tradizionale per passare a quella biologica vera e propria). I preparatori-trasformatori erano 126 e 12 gli importatori. Negli anni, si è registrata una crescita costante del settore. Infatti, se nel 1997, gli operatori erano solo 155, sono diventati 361, nel 2007, per arrivare agli attuali 550. (a.d.f.)

IL CERTIFICATO

A fregiarsi della denominazione l'azienda agricola Ca' Selva

La prima bottiglia "Doc Friuli"

È un Pinot grigio biologico il primo vino a richiedere e ottenere la certificazione per utilizzare la dicitura "Doc Friuli" sull'etichetta. A rilasciare il certificato, a metà novembre, è stato il Cevio di Udine, che ha l'incarico di eseguire i controlli di legge proprio sull'utilizzo della Denominazione in questione.

La prima Denominazione è stata consentita per un lotto di 323 ettolitri di Pinot grigio biologico dell'azienda agricola Ca' Selva che dispone di 22 ettari vitati in comune di Sequals (Pordenone) (nella Doc Friuli Grave). Ca' Selva agricola fa parte del gruppo Vinopera srl, con sede a Chions di Pordenone, di proprietà della famiglia Bergamo, attiva nel settore enologico fin dal 1955 grazie alle intuizioni del capostipite Antonio. Dal 1991, i vigneti sono gestiti secondo i disciplinari dell'agricoltura biologica. Nello stesso anno, un'altra delle scelte aziendali fu quella di privilegiare la coltivazione del Pinot grigio, del Sauvignon, della Glera (uva da cui si ottiene il Prosecco) e della Ribolla gialla, vista l'a-



rea d'insediamento (i "magredi"), particolarmente vocata alla produzione di vini bianchi. L'unico vino rosso prodotto è il Cabernet franc.

Il quantitativo di vino recentemente certificato è già stato tutto acquistato da un gruppo vinicolo veneto.

I primi commenti

«Quotidianamente si affrontano problemi e molti rimangono da affrontare, ma quando un percorso diventa concreto credo sia giusto essere soddisfatti - ha com-

mentato Cristiano Shaurli, assessore regionale alle Risorse agricole e forestali, nell'approfondire la notizia -. La prima "bottiglia" di Doc Friuli è uno di questi, è soddisfazione da condividere con l'intera filiera vitivinicola perché, dopo 40 anni di attesa, l'unità del comparto e delle Istituzioni è stata fondamentale. Un'opportunità in più per le nostre aziende - e oggi vediamo che subito viene colta - che non obbliga o nega storie e identità, ma permetterà

a molti di far riconoscere e identificare immediatamente il nostro vino con il nostro territorio, scelta per fortuna sempre più richiesta dai mercati internazionali, ma anche dai cittadini consumatori. Una bella giornata!».

«Dunque, le aspettative che si erano create dall'impulso dato dalla nuova Denominazione, trovano conferma». Aggiunge Pietro Biscontin, presidente del Consorzio delle Doc del Friuli VG che ha seguito tutto l'iter burocratico di approvazione del disciplinare. «A questa cantina, certamente molte altre seguiranno e ciò darà la giusta importanza al significativo traguardo raggiunto da tutto il comparto vitivinicolo regionale. Da parte nostra, a partire dalle prossime settimane, affiancheremo i produttori con una adeguata strategia di comunicazione per spiegare e raccontare il significato della nuova etichetta. Poi, appena ci sarà sul mercato un quantitativo significativo di prodotto, lo proporremo pure in degustazione, nelle varie piazze e manifestazioni». (a.d.f.)

Una nuova startup costituita con la procedura senza notaio in Camera di Commercio di Udine

NOVITÀ E FORMAZIONE



FOXWIN

Valore ai dipendenti

Il personale, attraverso un contest, dà suggerimenti per il risparmio e lo sviluppo aziendale

Chiara Pippo

Che la volpe sia un animale intelligente, gli uomini l'hanno capito suo malgrado, dandole la caccia. Nel caso di Foxwin, la nuova startup costituita in Camera di Commercio di Udine con la procedura senza notaio, fortunatamente la volpe vince. E in realtà vincono tutti. Lo spiega uno dei fondatori e Ceo, Filippo Causero, ingegnere della produzione industriale, friulano, che ha sviluppato la sua idea a Torino, al Master in Business Administration che lo ha portato per 8 mesi a lavorare per una grossa azienda nel settore dei veicoli industriali. «Foxwin porta in azienda un processo strutturato di miglioramento continuo partendo dalle idee dei dipendenti. È composto da

un software in cloud sviluppato per raccogliere, approvare e realizzare i suggerimenti all'interno dell'organizzazione stessa». Di Foxwin (il sito è foxwin.eu) può usufruire un'azienda che voglia migliorare performance e produttività, valorizzando i propri dipendenti. «Spesso - spiega Causero -, nelle aziende c'è un potenziale inespresso, migliaia di idee non realizzate per difficoltà comunicative o organizzative». Foxwin semplifica la comunicazione tra dipartimenti e livelli, rendendo il cambiamento possibile e stimolante. È un vero e proprio concorso in rete: tutto il personale può postare idee e progetti di crescita e razionalizzazione dei costi, in modo anonimo. I progetti sono votati da tutti i dipendenti, con un sistema analogo ai Like su Facebook. I progetti con più Like so-

no poi valutati dai dirigenti, che decreteranno i vincitori premiando l'idea più promettente e realizzabile. «Tutte le "volpi" vincono - evidenzia Causero -: i dipendenti, coinvolti più direttamente nella vita aziendale, e a cui viene riconosciuto e premiato il merito. E l'azienda, che mettendo in pratica l'idea può risparmiare e migliorare la competitività». Parola di chi, interpellando 200 dipendenti con il contest, è riuscito a far risparmiare a un'azienda quasi 3 milioni di euro.

Il lancio di Foxwin sul mercato sarà a gennaio. I soci sono 11, «collegati a una rete di professionisti esterni cui le aziende possono affidarsi per consulenze ulteriori», precisa Causero, che crede profondamente nell'impegno e nella collaborazione per migliorare la vita di

tutti. Così ha fatto anche in fase di iscrizione della startup, riuscendo, con l'aiuto del personale camerale, a far migliorare anche il modello standard per la costituzione senza notaio. Un dettaglio, ma fondamentale. Per legge si possono costituire società con quote non proporzionali ai conferimenti, ma in realtà il programma lo impediva. Ormai però nelle startup di tutto il mondo è la norma. «Spesso - racconta Causero - gli imprenditori hanno idee fantastiche, ma non capitale sufficiente. Al contrario gli investitori hanno molti soldi, ma non hanno idee su cui investire. Non sarebbe quindi equo che l'investitore, apportando la maggior parte del capitale, si prendesse pure la maggioranza della società. E non avendo la maggioranza, l'imprenditore si scoraggerebbe, riducendo così le possibilità di successo dell'iniziativa».

La Cciaa di Udine, «nello specifico la squadra del Registro imprese, mi ha aiutato a risolvere la situazione - spiega -. Abbiamo contattato Infocamer e il Ministero e dopo due mesi di mail e telefonate hanno modificato il portale. Grazie al nostro impegno e all'aiuto della Cciaa, siamo tra i primi a essersi costituiti online e abbiamo pure risolto un bug importante del processo. Ora possono costituirsi senza problemi tutte le future startup». Dopo la positiva esperienza, Causero ha dato la disponibilità a sperimentare per la Cciaa altre nuove procedure che riguardano i registri. A riprova che la "famosa" collaborazione pubblico-privato può essere davvero la soluzione più efficace per lo sviluppo.

CORSI IN CCIAA

In aula s'impara l'innovazione

La Camera di Commercio, con la sua azienda speciale I.Ter-Formazione, organizza anche corsi per aiutare a sviluppare l'innovazione in azienda. Sono stati 15 - due imprenditori, cinque dipendenti e otto persone in cerca di nuova occupazione - i partecipanti alla più recente edizione del percorso dedicato alle "Tecniche organizzative per l'accelerazione dell'innovazione e del cambiamento", finanziato grazie al Fondo sociale europeo (Programma specifico n. 30/15). Sono state evidenziate le debolezze strutturali dei modelli organizzativi dominanti ed è stato fornito un insieme di "regole" da utilizzare qualora si volesse riprogettare l'organizzazione attiva della propria impresa. È emersa, nel gruppo, la necessità di elaborare una "forma mentis" capace di innovare: i partecipanti hanno imparato a sfidare i propri convinimenti più profondi sul modo di fare impresa, tanto da ri-concettualizzare i propri progetti, dando a essi, almeno in alcuni aspetti, una forma nuova, originale, diversa. Il gruppo si è anche organizzato in una "community" che ha operato su due piattaforme digitali. All'interno di questi spazi virtuali i membri si sono scambiati informazioni, hanno condiviso esperienze, illustrato i loro progetti e si sono spesi in suggerimenti. Sono diverse le start up che il gruppo "cova" al suo interno e almeno tre di esse dovrebbero diventare operative l'anno prossimo.

IL SITO

Alternanza scuola-lavoro

Si va su <http://scuolalavoro.registroimprese.it/>. E ci si iscrive, seguendo le indicazioni del sito. Che si sia imprese, enti pubblici o privati, associazioni o professionisti disponibili a ospitare studenti per percorsi di alternanza scuola-lavoro. È questo il punto d'incontro, sul web, tra i ragazzi che frequentano il triennio conclusivo di un istituto tecnico, professionale o di un liceo e le aziende e realtà pubbliche o private italiane disponibili a offrire loro un periodo di apprendimento, come si dice, on-the-job. Il portale è stato realizzato dal sistema delle Camere di commercio italiane - che con la riforma sempre più si specializzano nell'orientamento al lavoro - ed è gestito da InfoCamere.

L'ACCADEMIA DELLE BELLE ARTI

Partito il corso di laurea in Graphic Design

Dal graphic design alla comunicazione pubblicitaria, dalla progettazione di allestimenti al product e fashion design, passando per le competenze informatiche e quelle di una lingua straniera, assieme a fotografia e storia dell'arte. Sono le attività proposte al corso di Graphic Design dell'Accademia delle belle arti (Aba), che offre ai creativi e agli appassionati del disegno un'alternativa in più per proseguire gli studi dopo il diploma.

L'Accademia è stata legalmente riconosciuta come parificata dal Ministero dell'Istruzione, dell'Università e della Ricerca ed è partito il corso di laurea di primo livello triennale in Graphic Design, orientato al design del prodotto per l'in-



dustria. L'idea è nata circa quattro anni fa al direttore dell'accademia Fausto Deganutti e al presidente Lanfranco Cristofoli, assieme al vice direttore Michele Florit e al direttore del dipartimento di Design, Claudio Papa. «Il Friuli Venezia Giulia è ricco di aziende medie e piccole e di molte realtà artigianali, anche di spicco, che operano fra arredo, architettura, interior e design in genere - spiegano all'accademia -.

Le aziende locali hanno finalmente compreso come sia importante realizzare bene i propri prodotti, ma anche presentarli in modo adeguato». Il corso è quindi finalizzato proprio a cesellare graphic designer competenti e operativi e ha raccolto l'interesse della Camera di commercio e di associazioni di categoria come Confartigianato, Api, Associazione Ccommercialianti e Confindustria.

Sul versante interno, sono stati predisposti ambienti di studio organizzati e accoglienti, dove fondere teoria e attività di laboratorio. Gli studenti potranno così mettersi alla prova e sviluppare le proprie capacità progettuali, con strumenti tradizionali e tecnologici. A disposizione ci sono un

laboratorio informatico con 30 Apple, dotati delle ultime versioni dei più utilizzati software per grafica e composizione multimediale, un laboratorio di pittura, un laboratorio di lingua inglese (che dovrà essere utilizzata efficacemente alla fine del percorso di studi) e anche un auditorium per le conferenze e le attività formative con ospiti nazionali e internazionali.

E se i primi studenti, futuri graphic designer, stanno iniziando un percorso che li porterà a instaurare un dialogo attivo con le aziende, per l'anno accademico 2018-2019 gli organizzatori annunciano già due nuovi corsi di laurea triennale, quello in Pittura e in Architettura d'interni e design. **Giulia Zanella**

FORMAZIONE INVESTIRE IN PROFESSIONALITÀ

FRIULI
FUTURE
FORUM

Camera di Commercio
Udine

UE - CANADA: IL NUOVO ACCORDO ECONOMICO COMMERCIALE

Docente: Lorena Del Gobbo, spedizioniere doganale
Data: 25 gennaio 2017
Durata: 3 ore
Costo: 65,00 €

INTERNATIONAL COMMERCIAL AGREEMENTS

Docente: avv. Giacinto Tommasini, IC&Partners
Data: 30 gennaio, 06 e 13 febbraio 2017
Durata: 12 ore
Costo: 180,00 €

LA VALUTAZIONE DEI FABBRICATI SPECIALI E DELLE AREE EDIFICABILI SECONDO IL METODO DEL COST APPROACH

Docente: geom. Enrico Boscaro
Data: 27 gennaio 2017
Durata: 8 ore
Costo: 105,00 €

LOGICA DELLA SCOPERTA: COME GENERARE IN MODO SISTEMATICO IPOTESI UTILI ALLA RISOLUZIONE DEI PROBLEMI DI BUSINESS

Docente: dott. Davide Bearzi
Data: 07 e 14 febbraio 2017
Durata: 7 ore
Costo: 100,00 €

Azienda Speciale I.TER
Camera di Commercio di Udine
via Morpurgo 4 - 33100 Udine

tel. 0432 273 245
ricercaformazione@ud.camcom.it
www.ricercaformazione.it
facebook: @cciaaudformazione



Serve una razionalizzazione: se ne contano oltre 7 mila e 700 attive in Italia e 320 in Fvg secondo la più recente ricognizione Istat

CAMERA DI COMMERCIO



IL CONVEGNO

Partecipate, nuove sfide

La nuova disciplina emanata dal Governo responsabilizza le pubbliche amministrazioni

La nuova disciplina sulle società partecipate, emanata ad agosto dal Governo, pur presentando ancora una complessità interpretativa e applicativa, riordina e dà coerenza alle varie normative moltiplicate negli anni e responsabilizza le Pubbliche amministrazioni a essere all'altezza di nuove sfide. Per esempio, la consapevolezza che per costituire una partecipata dev'essere motivata l'effettiva necessità. E la doppia responsabilità, civile ed erariale, in capo agli amministratori. Con l'avvocato Giovanni Ortis e Maurizio Zappatori, già Procuratore regionale della Corte dei Conti per il Fvg e nuovo Presidente della Sezione giurisdizionale della Corte dei Conti del Trentino Alto Adige, la Camera di Commercio di Udine ha introdotto, con l'apertura del presidente Giovanni Da Pozzo, un primo confronto, in cui si sono analizzati molti casi pratici presentati dai partecipanti, in particolare amministratori e i dirigenti delle controllate pubbliche, nonché amministrazioni locali, ora tenute a procedere alla razionalizzazione delle proprie partecipazioni. «Un confronto utile - ha detto Da Pozzo - anche per capire cosa fare nel concreto sui punti controversi, per esempio sul nodo del valore delle partecipazioni o sulle partecipazioni che non si riescono, nella pratica, a dismettere».

Il Testo Unico, hanno spiegato Ortis e Zappatori, è intervenuto per invertire la negativa valutazione dell'esistente: eccessiva proliferazione di partecipate - se ne contano oltre 7 mila e 700 attive in Italia e 320 in Fvg secondo la più recente ricognizione Istat disponibile, relativa al 2013 -, costi eccessivi e perdite, spesso molto pesanti. Ortis ha evidenziato la volontà

della norma di ridurre il numero di partecipate e arrivare al mantenimento solo di quelle strettamente necessarie. E costituire una partecipata o acquisire partecipazioni dev'essere anali-



ticamente motivato, «anche sul piano della convenienza economica e della sostenibilità finanziaria». Anche per Zappatori, la norma ha avuto un doppio obiettivo: oltre a quello finanziario, a causa del gravoso indebitamento pubblico che molte partecipate hanno causato, anche quello economico derivante dalla necessità di non incidere negativamente sulla libera concorrenza. «Queste società, che dovrebbero favorire lo sviluppo economico, possono invece impedirlo - ha evidenziato -, andando ad assumere condizioni di oligopolio».

Con sentenza depositata a fine novembre, la Corte Costituzionale è intervenuta sulla riforma Madia, dichiarando la legge delega 124/2015 parzialmente illegittima. Sembra però che nessuna conseguenza immediata ci sarà sui decreti già approvati, e in particolare sul Testo unico delle partecipate.

In sostanza la Corte costituzionale interverrà sul Testo so-

lo se verrà impugnato e limitatamente ai punti in cui è lesivo delle competenze regionali. Gli amministratori si devono perciò attenere al Testo unico, hanno detto i relatori. E per quanto ri-

guarda il Fvg, come le altre Regioni a Statuto speciale, si dovrà comunque dare attuazione al testo, ovunque non si verifichi un eventuale contrasto con lo Statuto.

Le scadenze previste dal testo unico delle partecipate continuano a essere tali. Nel frattempo, proprio il giorno del convegno (1° dicembre), è stata depositata una sentenza della Suprema Corte di Cassazione (n. 24591/16), con cui si è ribadita la giurisdizione del giudice ordinario invece del giudice amministrativo per le controversie sulla revoca della nomina dei componenti del Collegio sindacale di una società in house. La Suprema Corte ha rilevato che il Testo unico sulle partecipate stabilisce l'assoggettamento alle disposizioni del codice civile per tutte le società (comprese le in house), ferma restando la giurisdizione della Corte dei Conti per le sole azioni di responsabilità degli amministratori delle in house.

EUROPA

Presenza Fvg a tre fiere

Brau Beviale, Vinitech e Midest: sono le tre principali fiere a cui il sistema camerale regionale ha promosso la partecipazione delle aziende del Fvg, in questa fase conclusiva dell'anno. E da tutte sono arrivati ottimi riscontri.

Brau Beviale, in novembre a Norimberga, si è concentrata su aziende che trattano materie prime per la produzione di birra, bevande analcoliche, succhi, latte, vino, liquori e altre bevande, tecnologie per la loro produzione, nonché sistemi per la pulizia, il riempimento e il confezionamento di bottiglie, lattine e altri contenitori, materiali per imballaggio e logistica di comparto. Sifel-Vinitech, a Bordeaux, ha invece coinvolto le filiere vitivinicola e ortofrutticola e quella delle attrezzature comuni alle due filiere. Infine Midest a Parigi, a inizio dicembre, ha visto la realizzazione al suo interno di un brokerage event organizzato nell'ambito di Enterprise Europe Network-Een. Midest è l'unica fiera internazionale dedicata alla subfornitura industriale.

Le statistiche dimostrano la rilevanza della manifestazione con più di 1.600 espositori e 41 mila operatori di settore in visita, provenienti da 78 differenti Paesi nel mondo; 5.400 sono stati in questi anni gli incontri effettuati con 723 aziende coinvolte.

CILE E COLOMBIA

Sudamerica, miniera di occasioni

Cile e Colombia: il 2016 ha approfondito ulteriormente l'offerta economica del Sud America per le aziende friulane. Grazie anche all'ottima organizzazione dell'Ice, la recente missione del sistema camerale regionale ha dato buoni risultati. Dopo una prima fase che ha visto proporre alle imprese un checkup precompetitivo personalizzato, utile a fornire orientamento e informazioni, ecco dunque il viaggio d'affari, con incontri B2b nelle aree commerciali di maggior interesse per le imprese partecipanti, che potevano scegliere liberamente se aderire ad entrambe le tappe o a una solamente.

Per quanto riguarda il Cile, ha un quadro politico, istituzionale ed economico stabile, con un'economia fortemente orientata verso l'estero e un elevato grado

di apertura commerciale. Buono il comportamento del consumo totale, in particolare di quello privato destinato a servizi e beni. Il Paese è caratterizzato da una limitata produzione di beni ad alto valore aggiunto e dalla mancanza di specializzazione e capacità produttiva. Concentra infatti la propria produzione sulla esportazione di materie prime grezze (rame, cellulosa, legname) o scarsamente lavorate. Quanto alla Colombia, dopo un lungo periodo di crescita sostenuta, con aumenti del Pil fra il 4,5 e il 6% che l'hanno portata al 4° posto fra le economie sudamericane, sta ora risentendo delle difficoltà congiunturali internazionali. Si parla comunque di una crescita ancora del 4%, in un Paese di circa 47 milioni di abitanti e con una classe media che si sta sempre più consolidando.



B2b in una delle missioni in Sudamerica con la Cciao



MARCHI BREVETTI DISEGNI DIFENDI LA TUA IDEA

Nuovo Punto Orientamento Proprietà Intellettuale, l'esperto risponde!

COME PROTEGGERE UN'IDEA?

- Presso l'Ufficio Brevetti e Marchi della Camera di Commercio, il servizio Nuovo Punto Orientamento fornisce consulenze sui diversi strumenti di tutela della proprietà intellettuale.
- Imprenditori ed aspiranti tali hanno l'opportunità di incontrare professionisti a cui sottoporre quesiti su marchi d'impresa, invenzioni industriali, modelli di utilità, disegni e modelli (design), software, diritto d'autore, know how, anticontraffazione e licensing.

A CHI È RIVOLTO?

- Alle imprese che intendono valorizzare e tutelare la propria idea imprenditoriale.
- Agli inventori e a tutti coloro che vogliono conoscere gli strumenti a disposizione per orientarsi in merito alle proprie idee e progetti.



- Il servizio si avvale della collaborazione di consulenti in proprietà industriale iscritti all'ordine; gratuito su appuntamento.
- I titoli di Proprietà Intellettuale quali marchi, brevetti per invenzione industriale, modelli di utilità, disegni e modelli, sono fondamentali per le imprese per tutelare la propria capacità creativa, sviluppare una strategia di crescita ed investire in ricerca e innovazione.

Ufficio Brevetti e Marchi
Cciao di Udine - Via Morpurgo 4
tel. 0432 273 255

brevetti@ud.camcom.it - www.ud.camcom.it

Contatta la Camera di Commercio
e prenota il tuo appuntamento

Quattro aziende grazie all'ente camerale hanno trovato dei partner o aperto nuove strade

INTERNAZIONALIZZAZIONE



LE STORIE

Il sogno americano

It Services B2b ha concretizzato la missione a Boston con un accordo con una società di consulenza

Viviana Zamarian

Il sogno americano è diventato realtà per It Services B2b. Si guarda al mercato Usa dove il settore Ict (Information and Communications Technology) è considerato strategico per la società e viene supportato dall'intero sistema paese. Grazie agli incontri organizzati durante la mission a Boston, promossa dalla Camera di Commercio di Udine, ha sottoscritto un accordo di distribuzione dei propri servizi negli Stati Uniti tramite una società di consulenza di un settore simile. È sul mercato Usa dunque che si vuole puntare perché, riferisce Federico Cussigh, «rappresenta per i nostri servizi il primo mercato al mondo». Del resto l'Ict in Usa è un sistema che facilita l'iniziativa d'impresa. Un settore dove «attorno alle aziende e alle organizzazioni che si occupano di tecnologia informatica e di comunicazione esiste un ambiente favorevole all'iniziativa imprenditoriale». «Nelle missioni svolte con la Cciaa in Usa - continua - ho visto concretamente cosa significa quando le istituzioni di un territorio fanno network e si trasformano

in un sistema che facilita l'iniziativa d'impresa». I motivi per i quali in Usa il settore Ict è così sviluppato sono diversi. «Il sistema formativo - dichiara - prepara tecnici formati sulle tecnologie che verranno utilizzate nei prossimi anni e pertanto i neo-laureati vengono visti dalle aziende come portatori di innovazione mentre in Italia a volte i giovani arrivano sul posto di lavoro con idee teoriche e con la conoscenza di strumenti sorpassati da anni. C'è inoltre una comunità di investitori che è pronta a rischiare, anche su iniziative e start-up improbabili». «Esiste poi - conclude - un indotto attorno alle imprese tecnologiche in grado di supportare le aziende che fanno Ict in modo da sopprimere a ogni necessità tecnologica e organizzativa. La propensione alla collaborazione tra piccole imprese non ha paragoni con la nostra esperienza italiana». Non mancano «i lati oscuri, determinati dagli altissimi livelli di competitività e dal fatto che la formazione erogata è estremamente focalizzata su specifici settori e non è multidisciplinare come nel sistema formativo italiano».

DESK CANADA

Filo diretto con l'innovazione

Il "Desk Canada", il servizio di assistenza e orientamento alle imprese che vogliono intraprendere percorsi di internazionalizzazione e collaborazione con il Canada, amplia la sua portata: mira a fornire particolare assistenza alle Pmi del settore Ict, per aiutarle a operare nel mercato canadese. Il Canada ha infatti sempre avuto tra i settori di punta tecnologie, comunicazione, biotecnologia, animazione applicata al cinema, il multimedia. La Cciaa, perciò, in collaborazione con la Camera di commercio italiana per l'Ontario e sempre con il prezioso apporto del Consolato canadese guidato da Primo Di Luca, con sede proprio in Cciaa a Udine, propone un tavolo dell'innovazione per creare un filo diretto con il Canada e con la realtà di Toronto. Il tavolo informerà sistematicamente le aziende su attività, appalti, opportunità di business e creerà un fronte di aziende canadesi per fare conoscere il Friuli e a lungo termine investire in regione.

In questa fase si richiede una manifestazione di interesse alle imprese a un percorso di avvicinamento al mercato, che potrebbe concretizzarsi in una missione in occasione del premio "Icoo per l'innovazione" (23 febbraio 2017). Info: www.ud.camcom.it e 0432273532 o progetti.info@ud.camcom.it.

GIAPPONE

Besser Vacuum punta al Sol Levante

Guarda al Giappone la Besser Vacuum, azienda leader nella creazione, produzione e vendita delle apparecchiature per la ristorazione professionale e per uso domestico. Un mercato «interessante - riferisce la direttrice commerciale e contitolare Francesca Cancellier - ma al tempo stesso davvero molto complesso». «La missione della Camera di Commercio - continua - ci ha consentito di venire a contatto con realtà molto interessanti e con aziende che in autonomia non saremmo riusciti a contattare e di stringere delle importanti relazioni». E il Giappone dunque la sfida dell'azienda friulana presente nei mercati di tutto il mondo. «È uno dei pochi mercati in cui non siamo presenti - dichiara - credo che per facilitare l'ingresso si dovrebbe fare un lavoro di formazione dell'imprenditore viste le dinamiche particolari che ne sono alla base, con un focus sulle modalità di business e sulla mentalità giapponese che è molto diversa dalla nostra e da quella degli altri paesi asiatici. Si tratta di una fase preparatoria formativa che ritengo indispensabile per essere ancor più competitivi». L'obiettivo dell'azienda, che esporta in più di ottanta Paesi



al mondo, è dunque la terra del sol Levante. «Il mercato che ci prende maggior attenzione, proprio per una questione di numeri, è sicuramente quello degli Stati Uniti - conclude - che abbiamo potuto conoscere ancor meglio dopo le missioni svolte con la Camera di Commercio. Ma non vogliamo fermarci. Il Giappone è il primo dei nuovi mercati su cui vogliamo essere presenti».

(v.z.)

DAL 7 AL 10 MARZO

L'appuntamento di "Foodex Japan"

Dopo il successo delle precedenti partecipazioni e in approfondimento dei mercati del Far East per le imprese friulane, la Cciaa promuove un ritorno in Giappone, con una missione multisettoriale in occasione della fiera "Foodex Japan 2017" (a Tokyo dal 7 al 10 marzo 2017), con 3 giorni operativi di B2b. La missione è particolarmente indicata alle aziende con prodotti e servizi altamente competitivi. Dopo una prima fase di ricerca partner commerciali, basata sul profilo aziendale,

sarà fornita la prefattibilità (parere), in base alla quale, se con esito positivo, sarà fissata l'agenda di B2b. Le imprese interessate sono invitate a restituire la scheda di adesione e il profilo aziendale entro il 2 gennaio alla Camera di Commercio. Per le aziende del settore agroalimentare è invece dedicata direttamente la partecipazione camerale alla fiera Foodex. Tutte le info sono disponibili nell'apposita sezione del sito www.ud.camcom.it (0432.273534 e progetti.info@ud.camcom.it).



AFRICA

Ez Group fa rete con le imprese edili

Dall'Italia all'Africa, per «cercare opportunità che il territorio nazionale non sembra più in grado di offrire». EZ Group, radicata realtà imprenditoriale friulana (ormai quaranta sono gli anni di attività dell'azienda, che ha sede a Campofornido) specializzata nella vendita e nel noleggio di attrezzature edili, è ormai di casa in Etiopia, Costa d'Avorio, Nigeria,

Burkina Faso, Sudafrica. «Abbiamo costruito una rete imprenditoriale fitta e dalle solide basi - sottolinea l'amministratore delegato della società, Beda Zuliani -, in cui sono coinvolte alcune tra le maggiori imprese edili di vari Stati africani. Questo processo - rimarca poi - è nato dall'esigenza di guardare all'estero per ricercare, appunto, nuove chance. Oggi, dopo tante missioni in loco, la nostra



ditta di building equipment può vantare parecchie partnership, dagli esiti più che soddisfacenti. Per l'anno venturo, in particolare, è prevista una crescita considerevole, grazie a un ventaglio di acquirenti che aumenta progressivamente: in questi giorni - rende noto, a titolo esemplificativo, Zuliani - caricheremo un container diretto a Durban, in Sudafrica». Ma gli occhi di EZ Group sono ben puntati anche sulla Tanzania, dove nel corso del 2017 l'impresa di Campofornido parteciperà a numerose fiere edilizie. «Il tutto - prosegue il Ceo - senza alcun supporto da parte delle istituzioni. Siamo gli unici a svolgere un'attività del genere nelle aree geografiche citate, eppure il tutto dipende solo ed esclusivamente da noi». Non mancano le criticità, certo: «Ultima in ordine di tempo - rimarca Beda Zuliani - lo stato di emergenza in Etiopia, che ha determinato ovvie difficoltà in termini di comunicazione e di sviluppo».

ETIOPIA

Collettiva ad Addis Abeba

Dal 23 febbraio al 1° marzo 2017, ad Addis Abeba (Etiopia), ci sarà la Fiera Acitf, principale evento fieristico del paese e del Corno d'Africa. La Camera di Commercio promuove la partecipazione collettiva di aziende friulane, nell'ambito della presenza organizzata dall'Ice, che ha opzionato per le aziende italiane partecipanti un'area di 700 metri quadri. La collettiva occuperà un intero padiglione per fare dell'Italia la nazione maggiormente rappresentata. A fronte dell'offerta formulata dall'Ice, la Camera di Commercio si fa dunque promotore alle imprese della provincia di una presenza in uno spazio comune di 3 stand (27 metri quadri) da condividere tra più imprese, permettendo

così di contenere ulteriormente l'investimento. L'Etiopia si è rivelata una delle economie a crescita più rapida, tra i paesi africani. Sebbene il reddito procapite sia ancora al di sotto della media degli stati dell'Africa Subsahariana, notevoli sono stati gli sforzi per una redistribuzione più equa della ricchezza con un indice di Gini (una misura della disuguaglianza di una distribuzione) che si attesta al 30%. All'ultima edizione della fiera ACITF hanno partecipato 325 espositori, di cui 120 imprese straniere provenienti da 19 diversi Paesi, e sono stati registrati oltre 30.000 visitatori.

Info sul sito camerale o Ice.

Lucia Aviani

RUSSIA

Exa ha trovato un nuovo distributore

«Certamente non è semplice fare business in Russia, ma le potenzialità e le opportunità da cogliere sono moltissime». La sintesi è di Daniele Antoniutti, sales manager di Exa Srl, impresa di Buia - di proprietà di Giuseppe Fantin - che vanta 25 anni di esperienza nel settore dell'estrazione dei termoplastici speciali e che opera, oltre che sul territorio nazionale, in tutta Europa. Cinque, per completare il quadro di presentazioni, i milioni di euro di fatturato, una trentina i dipendenti. Di recente Exa ha partecipato a una missione commerciale in Russia, appunto, organizzata dalla Cciaa di Udine: «L'esperienza - spiega Antoniutti - ci ha permesso di incontrare una decina di imprese che avevano dimostrato un certo interesse per la nostra offerta di prodotto. Per una Pmi occasioni di questo tipo rappresentano un ottimo strumento per sviluppare nuove opportunità di business ma anche per iniziare a conoscere meglio il Paese, la sua cultura e il modo di fare business (a un costo assolutamente non proibitivo, anche grazie al sistema di vou-

cher)». Molte, naturalmente, le barriere cui ci si deve rapportare se si intende avviare contatti con la Russia: «Bisogna affrontare, ovviamente - rimarca Antoniutti -, la questione linguistica e culturale, e poi quelle politico-economiche (basti pensare ai dazi) e monetarie: mi riferisco, in particolare, alla svalutazione del rublo. Nel novero degli ostacoli rientrano inoltre l'indice di solvibilità critico e il rapporto fra il prezzo del petrolio e del gas naturale, che incide sulle scelte statali fra l'importazione o l'avvio di una produzione interna. Completa il panorama la concorrenza cinese». Per Exa l'obiettivo era individuare un distributore/importatore dei suoi prodotti: «Il lavoro di matching fatto dai corrispondenti locali - spiegano dall'azienda - è stato perfetto. Glass Furnitura è il nostro nuovo distributore per tutto il mercato russo: alla sede, a San Pietroburgo, si affiancano sales offices nelle più importanti città del Paese. È un cliente culturalmente affine alla mentalità occidentale, che già importa merci da tutta Europa e che è interessato alle produzioni di qualità». (l.a.)



AREA CASPICA

Seminari con gli imprenditori

Dal 5 al 7 dicembre scorsi, Udine ha accolto una delegazione di imprenditori dall'area caspica, in particolare da Azerbaijan e Kazakistan, Paesi su cui negli ultimi anni la Camera di Commercio e il sistema regionale hanno intensificato gli approfondimenti seminariali, gli incontri e le missioni vere e proprie. Gli operatori economici stranieri, del settore vitivinicolo e prodotti agroalimentari, sono stati impegnati in una serie di incontri B2b con aziende friulane e visite nelle sedi delle nostre imprese. Con la visita della delegazione continua l'impegno della Camera di Commercio di Udine, in sinergia alle Camere di Commercio di Gorizia e Pordenone, nel far conoscere alle imprese le opportunità commerciali in due mercati molto promettenti. Quanto all'Azerbaijan, a conferma dell'andamento positivo registrato negli ultimi anni, il 2015 ha fatto registrare, nel periodo gennaio-novembre, esportazioni dall'Italia pari a 628,5 milioni di euro, con un aumento percentuale, rispetto al 2014, del 17,5%. Quanto al Kazakistan, vi è una costante crescita della popolazione, l'aumento del consumo dei prodotti alimentari e il cambiamento dei modelli di consumo verso i prodotti di qualità. Il settore è strettamente legato alla produzione agricola come fornitore di materie prime.

Oltre 1.100 imprese coinvolte nelle attività di informazione sull'internazionalizzazione curate dall'ente camerale

CAMERA DI COMMERCIO



IL BILANCIO 2016

Mondo a portata di mano

Nel corso dell'anno, con i vari eventi, sono stati toccati i cinque continenti

Oltre 1.100 imprese coinvolte nelle attività di informazione sull'internazionalizzazione curata dalla Camera di Commercio di Udine, tra convegni e seminari, checkup gratuiti, attività di accoglienza di delegazioni commerciali dall'estero e soprattutto fiere e missioni all'estero. Quasi 150 gli eventi organizzati dalla struttura camerale dell'internazionalizzazione, tra cui spiccano le 75 iniziative all'estero promosse grazie a sinergie con partner europei e nazionali della rete Enterprise Europe Network-Een, il circuito Ice, nonché quello delle Cciao di tutto il mondo e la collaborazione con tutte le Camere di Commercio del Fvg. Sono questi i numeri fondamentali dell'attività 2016 dell'Azienda speciale I.Ter della Cciao, la struttura specializzata nella promozione della formazione e dell'accompagnamento all'apertura dei mercati esteri per le imprese del territorio. Nel 2016, inoltre, il sito internet camerale, nella specifica sezione dedicata all'internazionalizzazione, è stato portato a regime con una struttura più agile e di immediata consultazione: tramite il portale è oggi possibile trovare facilmente tutte le proposte di scambio e collaborazione con i mercati e

le aziende di tutto il mondo, grazie a una struttura navigabile per chiavi di lettura che possono essere cronologiche, per scadenza delle adesioni, per area geografica di interesse oppure ancora per singoli settori coinvolti in ciascuna iniziativa.



Nel corso dell'anno, con i vari eventi, sono stati toccati i cinque continenti. Per quanto riguarda la "Vecchia Europa", oltre 50 sono le iniziative organizzate, con il coinvolgimento di più di 300 aziende friulane. La Cciao di Udine è peraltro sportello sul territorio di Een, la più grande rete europea a supporto dello sviluppo delle Pmi, che prevede servizi specifici, anch'essi raccolti ed evidenziati in un'apposita sezione del sito www.ud.camcom.it. Verso e con le Americhe, sono

stati 34 gli eventi, con quasi 250 aziende coinvolte: si sono dunque approfonditi ulteriormente i mercati degli Stati Uniti e del Canada, verso cui da anni si rinnovano progetti di collaborazione, e si è iniziato un percorso interessantissimo in vari mercati del Centro e Sud America, in linea con l'azione di promozione economica del Governo italiano. Tornando alle cifre, seguono Asia e Africa, rispettivamente con 17 e 11 iniziative. In Africa sono state coinvolte 75 aziende. Un discorso particolare meritano poi alcune zone del mondo, per alcuni versi ancora delicate, ma molto promettenti per le collaborazioni commerciali: abbiamo qui l'Area eurasiatica e il Medioriente, che nel 2016 sono state interessate da 8 e 5 iniziative mirate, con il coinvolgimento di 93 e 24 imprese. Infine, la lontanissima ma sempre speciale Oceania: due gli eventi realizzati nel 2016 e una ventina le aziende interessate.

Un dato significativo del 2016 è stato quello arrivato dal censimento della customer satisfaction: la proiezione dà un dato di quasi 8 punti su 10 come giudizio complessivo sulle attività censite tra fiere, viaggi d'affari e "incomings".

DA FEBBRAIO

Nuova grafica per Udine Economia

Udine Economia cambia volto: dal prossimo anno il nostro mensile "vestirà" una grafica completamente rinnovata, grazie al nuovo progetto ideato da Unidea, che si è aggiudicata la gara che la Camera di Commercio di Udine ha effettuato su Mepa. La nostra "missione" e la struttura del giornale saranno sempre gli stessi, ma il nuovo progetto ci permetterà di raccontarvi ancora più notizie e con un coinvolgimento migliore, grazie a nuovi spazi per foto, box e infografiche e a una visualizzazione più attuale e immediata delle pagine. Avremo anche un nuovo logo della testata, distintivo e riconoscibile, e un più diretto collegamento, anche cromatico, alla nostra Camera di Commercio. Come ogni anno, vi ricordiamo che non usciremo a fine gennaio: il prossimo numero sarà infatti in edicola a fine febbraio, il 24, ultimo venerdì, sempre all'interno del Messaggero Veneto.

Prezzi rilevati dalle Commissioni della Camera di Commercio novembre 2016

L'accertamento dei prezzi all'ingrosso (relativi, cioè, alle transazioni tra imprese) è una funzione istituzionale attribuita alle Camere di Commercio. Un mercato equo ed efficiente è, infatti, contraddistinto da ampiezza e trasparenza delle informazioni relative a domanda e offerta, e il prezzo ne è la loro rappresentazione di sintesi più significativa.

Mais	da 158 a 160 Euro a tonn.
Soia	da 360,75 a 365,75 Euro a tonn.
Orzo	da 150 a 154 Euro a tonn.
Frumento tenero buono mercantile	da 163,75 a 165,75 Euro a tonn.
Prosciutto San Daniele	da 14,40 a 15,30 Euro a Kg.
Formaggio Montasio (4-6 mesi)	da 6,20 a 6,70 Euro a Kg.
Gasolio da riscaldamento (2-5mila litri)	1,17898 Euro al litro
Gpl da riscaldamento (1-2mila litri)	1,68096 Euro al litro
Gasolio agricolo (2-5mila litri)	0,94495 Euro al litro

Per informazione più dettagliate: <http://www.ud.camcom.it/P42A689C3545409/Prezzi-all-ingrosso---rilevazioni-periodiche.htm>



GENNAIO

- 16** DIFFUSIONE VARIAZIONI INDICI FOI SENZA TABACCHI (dopo le ore 13.00)
- 25** UE - CANADA: IL NUOVO ACCORDO ECONOMICO COMMERCIALE Cciao Udine
- 27** LA VALUTAZIONE DEI FABBRICATI SPECIALI E DELLE AREE EDIFICABILI SECONDO IL METODO DEL COST APPROACH Cciao Udine
- 30** INTERNATIONAL COMMERCIAL AGREEMENTS Cciao Udine (30 gennaio, 06 e 13 febbraio)

ORARI DEGLI UFFICI NEL PERIODO NATALIZIO

SEDE DI UDINE:

Borsa Merce

Ultima contrattazione dei prezzi dei cereali e avicunicoli dell'anno 2016: venerdì 30 dicembre. Le contrattazioni riprendono venerdì 13 gennaio 2017.



FEBBRAIO

- 05** ITALIAN WINE WEEK ICE New York | USA (05 - 06 febbraio)
- 07** ITALIAN WINE WEEK ICE Miami | USA (07 - 08 febbraio)
- 07** LOGICA DELLA SCOPERTA: COME GENERARE IN MODO SISTEMATICO IPOTESI UTILI ALLA RISOLUZIONE DEI PROBLEMI DI BUSINESS - Cciao Udine (7 e 14 febbraio)
- 23** PARTECIPAZIONE ALLA FIERA ACITF-ADDIS CHAMBER INTERNATIONAL TRADE FAIR Addis Abeba | ETIOPIA (23 febbraio - 01 marzo)

AZIENDA SPECIALE IMPRESE E TERRITORIO I.TER

Ramo Promozione

Chiude da martedì 27 a venerdì 30 dicembre 2016.

Ramo Formazione

Chiude da martedì 27 a venerdì 30 dicembre 2016.

Calendario

Camera di Commercio di Udine

Via Morpurgo 4 - 33100 Udine
Centralino 0432 273 111
www.ud.camcom.it - urp@ud.camcom.it
PEC: urp@ud.legalmail.camcom.it

Novità dalla Cciao

Statistica e Prezzi

Centro Studi - Ufficio Statistica e Prezzi
statistica@ud.camcom.it

Contributi

Informazioni: Punto Nuova Impresa
nuovaimpresa@ud.camcom.it

Azienda Speciale Imprese e Territorio I.TER

Ramo Promozione
progetti.info@ud.camcom.it

Azienda Speciale Imprese e Territorio I.TER

Ramo Formazione
www.ricercaeformazione.it

Friuli Future Forum

www.friulifutureforum.com
info@friulifutureforum.com

