



FVG IN GRADO DI REGGERE ALLE RESTRIZIONI DEL CREDITO

Pag. 4



STOCCAGGIO DEL GAS OK E CONSUMI GIÙ DEL 25%

Pag. 7



LA MOSTRA "INSIEME" PRESENTATA A VIENNA

Pag. 14



ALTO LIVELLO DI PARTECIPAZIONE

IMPRESE E GIOVANI HANNO RISPOSTO IN MANIERA ECCELLENTE AL FORUM DELLA CCIAA RAMPINI: «COLPITO DALL'ECCEZIONALE PERFORMANCE DELL'EXPORT DELLE AZIENDE»

» MARCO BALLICO

«Il bilancio lo fa il pubblico. Mi pare che la risposta, oltre che da parte della città e della regione, sia venuta dall'elevato livello di partecipazione. Siamo riusciti ad avere un forte coinvolgimento di due componenti a cui tenevamo molto: il mondo delle imprese e i giovani. Il presidente Da Pozzo nel salutare questo successo ha detto che possiamo saltare il numero zero e parlare di prima edizione». Il giornalista e saggista Federico Rampini, direttore scientifico di Open Dialogues, riassume i temi del Forum che si è da poco concluso.

Dal confronto con i diretti interessati, come si stanno adattando alcune fra le maggiori realtà economiche del Fvg come Danieli, Fantoni, Illy e il porto di Trieste alla congiuntura internazionale?

Sono realtà che hanno da molto tempo una vocazione e una proiezione globale. Hanno anche una cultura d'impresa molto avanzata: attenti ai rapporti con il territorio, all'impatto sociale e ambientale della loro attività. Mi ha colpito un dato generale, l'eccezionale performance delle esportazioni dal Fvg verso il resto del mondo nel 2022. Un dato in totale controtendenza rispetto alle profezie apocalittiche, che preannunciavano un'annata catastrofica in conseguenza delle sanzioni contro la Russia. Evidentemente quelle erano profezie interessate, distorte da una visione ideologica. Per il Fvg come per l'Italia tutta intera, il mercato di sbocco principale resta l'Occidente, cioè Unione europea più Nordamerica, e questo spiega l'effetto modesto della perdita del mercato russo.

Tra le criticità emerse, i fondi ridotti per la formazione universitaria. Un nodo strutturale?

Il problema non è solo la formazione universitaria, è la formazione tout court. Paradossalmente questo è un problema che il Fvg ha in comune con gli Stati Uniti: il sistema universitario sforna troppi avvocati e troppo pochi ingegneri. Il mondo accademico ha bisogno di più risorse, ma anche di un collegamento più stretto con l'evoluzione del tessuto economico.



Federico Rampini,
direttore scientifico di Open
Dialogues for Future

In che settori, invece, il nostro Paese deve provare autostima?

Il made in Italy continua ad avere un'immagine eccellente nel mondo intero e ha una forza straordinaria sui mercati altrui. La performance delle imprese italiane è tanto più ammirevole in quanto viene realizzata nonostante le pesantezze e i freni da una burocrazia che è tra le meno amichevoli e le più inefficienti di tutto l'Occidente.

Si annuncia un'edizione 2024 di Open Dialogues.

Formula vincente non si cambia o immagina alcune modifiche?

Io sono solo il direttore scientifico, ascolterò tutte le richieste che vengono dal committente, la Camera di Commercio e l'Unioncamere che a loro volta interpretano la domanda del mondo produttivo. Visto il successo della prima edizione penso che la formula potrebbe rimanere simile, però i contenuti e i temi andranno adattati al mondo che avremo di fronte nel 2024.

Viviamo giorni di crollo delle Borse. Che cosa ci dobbiamo aspettare?

Ho scritto sul Corriere della Sera che temo la teoria dello scarafaggio. Quando ne vedi uscire uno dal lavandino – soprattutto qui a New York – in genere vuol dire che sarà seguito da altri. Lo scarafaggio della metafora sono le banche. Spero che il contagio si fermi presto, però delle domande severe andranno rivolte alle autorità di vigilanza.



L'APPROFONDIMENTO

«MANODOPERA E AMBIENTE LE PROSSIME SFIDE»

Tra le sfide lanciate, quella di un Fvg destinazione dei processi di reshoring o friend-shoring. Perché ci si può credere?

Per reshoring intendiamo la rilocalizzazione sul proprio territorio di attività produttive che erano state insediate in paesi lontani, solitamente paesi emergenti.

Per friend-shoring intendiamo uno spostamento da paesi antagonisti come la Cina verso paesi amici, alleati, affidabili. Il Fvg, quindi, sarebbe destinatario di reshoring qualora siano imprese italiane a riportare qui attività finite all'estero; oppure accoglierebbe friend-shoring se delle multinazionali americane o europee spostassero qui produzioni che avevano delocalizzato in zone più esotiche. Il tema è stato affrontato al Forum perché la geopolitica lo impone: siamo in una nuova guerra, sia calda sia fredda, e dobbiamo trarne conseguenze sulla sicurezza delle nostre catene produttive. Il Fvg ha vocazione industriale e può candidarsi ad accogliere alcuni di questi flussi d'investimenti. Ci sono però degli ostacoli da superare.

Uno riguarda la disponibilità di manodopera in quantità e qualità adeguate. L'altro riguarda la nostra disponibilità ad aumentare il numero di fabbriche, cosa che può entrare in conflitto con certe forme di estremismo ambientalista.

(m.b.)

EVENTI SOLD OUT

SCOMMESSA VINTA, SI PENSA AL 2024

«Ci vediamo a Open Dialogues for Future 2024»: l'evento ideato e organizzato dalla Camera di Commercio Pordenone-Udine, con la collaborazione di The European House – Ambrosetti e la direzione scientifica del giornalista e saggista Federico Rampini, è stata un successo su tutti i fronti e il presidente **Giovanni Da Pozzo** è orgoglioso di sottolinearlo.

Presidente, Open Dialogues è quindi una scommessa vinta.

Decisamente. Non è stata un'edizione zero, ma possiamo definirla a tutti gli effetti una prima edizione, con ottimi risultati sia in termini di presenze, con tutti gli eventi sold out e un grande seguito anche delle dirette streaming, sia di interesse del pubblico e di attenzione sui media locali e nazionali. Posso già annunciare che intendiamo diventarne un appuntamento annuale, portando in città e in Friuli il cuore del dibattito.

L'IDEA È DI RENDERLO UN EVENTO PIÙ APERTO POSSIBILE A TUTTI, ORGANIZZANDO GLI INCONTRI IN DIVERSI SPAZI DELLA CITTÀ, COINVOLGENDO LUOGHI E TARGET DIFFERENZIATI

C'è fame di futuro, insomma.

La nostra Cciao ha iniziato a parlare di futuro nel 2010, quando non era così abituale. Con Open Dialogues abbiamo portato a Udine esperti, accademici e leader di impresa per analizzare le principali tendenze globali della geopolitica e della geoeconomia, focalizzandosi anche sugli impatti di evoluzioni e cambiamenti sull'economia italiana e sul tessuto industriale locale. È fondamentale, infatti, avere conoscenza analitica di ciò che succede nel mondo a livello politico, geografico ed economico, per



Il presidente della Cciao Pn-Ud,
Giovanni Da Pozzo

rispondere agli impatti che arrivano fino al tessuto delle piccole medie imprese, alle famiglie, alla vita quotidiana di tutti.

Un rinnovato ruolo baricentrico del Friuli Venezia Giulia è quindi realtà?

Sì e bisogna coglierne la sfida adesso. Open Dialogues ha volutamente avuto un taglio che valorizzi maggiormente Udine e il Friuli, un ruolo di traino dimostrato anche dallo sviluppo economico e da un export cresciuto di oltre il 51,3% tra terzo trimestre 2021 e 2022 e che punta ad affermare questa sua posizione privilegiata anche nell'ambito della riflessione sugli scenari futuri.

Anche le aziende FVG hanno quindi dimostrato di essere pronte alla sfida.

I dati del 2022 per il Fvg sono davvero rincuoranti e confermano tutti i risultati positivi parziali raccolti durante l'anno, segno di un'economia che non si è fatta travolgere, che non si è piegata di fronte alla difficoltà e al pessimismo degli scenari e che ha dato prova di innovazione, di sviluppo, di volontà di crescita anche di fronte a crisi quanto mai complesse.

C'è stata una presenza numerosa di giovani, un bel segnale.

I giovani sono attenti e sensibili al futuro: Open Dialogues è la prova che scegliendo i giusti argomenti, è facile coinvolgere le nuove generazioni risvegliandone partecipazione, spirito critico e desiderio di approfondimento.

Cosa dobbiamo aspettarci per Open Dialogues 2024?

L'idea è di renderlo un evento più aperto possibile a tutti, organizzando gli incontri in diversi spazi della città, coinvolgendo luoghi e target differenziati a seconda delle tematiche e dei protagonisti. Lavorare con Federico Rampini è stato un grande valore: conto che resti il direttore scientifico di Open Dialogues anche in futuro.

Francesca Gatti

Mensile fondato nel 1984

Direttore editoriale:

Giovanni Da Pozzo

Direttore responsabile:

Chiara Pippo

Vicedirettore:

Massimo Boni

Caporedattore:

Davide Vicedomini

Editore e Redazione:

Camera di Commercio di Pordenone-Udine

via Morpurgo, 4 - 33100 Udine

Corso Vittorio Emanuele II, 47 - 33170 Pordenone

Per scrivere alla redazione:

up.economia@pnud.camcom.it

Progetto grafico:

Unidea / Udine

Impaginazione:

Altrementi ADV / Udine

Stampa:

Finegil Editoriale Spa Divisione Nord-Est

Fotoservizi:

Foto immagini di Gianpaolo Scognamiglio

Archivio:

C.C.I.A.A. - Anteprema

NEL FUTURO DOBBIAMO ESSERE DEI "RIBELLI DIPLOMATICI"

I NUOVI IMPRENDITORI NELL'ERA DEI CAMBIAMENTI TECNOLOGICI

INNOVAZIONE NELL'IMPRESA E NEL LAVORO TRA I GRANDI TEMPI AFFRONTATI. SECONDO GLI ESPERTI È ESSENZIALE INVESTIRE NELLA FORMAZIONE E AUMENTARE IL FINANZIAMENTO ALLE START UP

L'innovazione nell'economia e nel lavoro - e come adattare il business ai cambiamenti così rapidi e radicali che le nuove tecnologie stanno portando alla società - sono stati tra i temi caldi di Open Dialogues. In particolare, nel pane di apertura della seconda giornata, con il direttore scientifico di Odff **Federico Rampini**, ne hanno discusso **David Gram** (Co-Fondatore di Diplomatic Rebels; già Direttore per l'Innovazione, LEGO), **Carl Benedikt Frey** (Oxford Martin Citi Fellow e Direttore del programma Future of Work, Università di Oxford) e **Paola Pisano** (Docente di Gestione dell'Innovazione, Università di Torino; già Ministro per l'innovazione tecnologica e la digitalizzazione). A introdurli, con un videomessaggio inviato appositamente per Open Dialogues, un vero guru tech come **Kai-Fu Lee**, ceo di Sinovation Ventures ed ex ceo di Google China. «In un contesto internazionale in cui c'è la percezione che Usa e Cina siano i leader del cambiamento perché hanno saputo "cavalcare" la rivoluzione tecnologica in atto - ha detto -, l'Italia deve essere consapevole dell'ottima formazione universitaria che offre e che è punto nodale della crescita». Per Kai-Fu Lee è infatti essenziale investire soprattutto nel campo dell'ingegneria. «L'Italia - ha ribadito - è un grande Paese, con grandi talenti, grandi intelligenze, grandi università e ricercatori. È importante che pensi "globalmente" e non solo guardando al suo interno, finanziando la formazione ingegneristica e scientifica, la ricerca e aumentando il finanziamento alle startup».

Temi su cui si è innestato anche il docente di Oxford Carl Frey, evidenziando la storica diversificazione della produzione italiana e il valore delle Università come attrattori e produttori di talenti. «Bisogna però essere anche capaci di costruire nuovi tipi di imprese - ha ammonito Frey - da affiancare alle produzioni storiche. Bisogna costruire un ambiente in grado di attrarre talenti, bisogna che il sistema di tassazione sia favorevole allo sviluppo d'impresa e al lavoro, per fare in modo che il business possa scalare



FREY (OXFORD MARTIN CITI FELLOW): «BISOGNA COSTRUIRE UN AMBIENTE IN GRADO DI ATTRARRE TALENTI E CHE IL SISTEMA DI TASSAZIONE SIA FAVOREVOLE ALLO SVILUPPO D'IMPRESA E AL LAVORO»

velocemente». David Gram, dalla sua esperienza in Lego, ha poi introdotto una nuova figura di imprenditore, del presente e del futuro: in inglese, da "entrepreneur" a "intra"preneur, figura capace di creare un'impresa integrata, pronta a gestire questo momento in cui la radicalità è la nuova normalità.

«Il successo - ha detto Gram - dipende dalla capacità di sperimentare e muoversi velocemente sul mercato. Perché è così difficile, per le grandi imprese? Purtroppo, quando cresciamo, come esseri umani e come imprese, smettiamo di sperimentare. La paura di fallire e non essere perfetti ci fa restare fermi. Quando dimentichiamo di sperimentare, diventiamo rigidi e fermi». I passi chiave per costruire questa "intrapreneurial culture", per Gram, sono la capacità di essere focalizzati e con una chiara visione del risultato che con l'innovazione vogliamo raggiungere. Secondo: essere organizzati per essere agili - perché non si fa innovazione nello stesso modo in cui si fanno le cose tradizionali: bisogna diventare ambidestri, con una mano continuare a gestire l'esistente e con l'altra si sperimenta il nuovo. Inoltre, sviluppare nel team innovatore la cultura imprenditoriale e infine essere un "ecosistema", creare partnership con altre imprese e startup. Nel futuro dobbiamo dunque essere dei "ribelli diplomatici". Essere consapevoli che «ci sarà sempre qualcuno che odierà il vostro progetto di innovazione: dovrete accettarlo - ha suggerito -. Inoltre, dovrete rompere solo con le regole dell'impresa che siete in grado di capire, avendo rispetto per come ha operato finora». Terzo: saper costruire "una tribù", un gruppo di persone e talenti che siano felici di seguire. Quarto: «scrivere lettere d'amore» all'organizzazione, essere umili e invitare le persone esterne al team a "entrare". «Infine: far "brillare" le persone che lavorano con voi», ha concluso. Solo così il nuovo imprenditore potrà equilibrare lo spirito del ribelle con le skill del diplomatico. E proprio sulla diplomazia la consulente per l'innovazione dell'ex Ministro degli esteri Paola Pisano ha sperimentato un progetto di intelligenza artificiale, la "predictive diplomacy", ossia la diplomazia predittiva. «Un percorso che utilizza i sistemi di intelligenza artificiale per analizzare grandi quantitativi di dati, per dare informazioni utili e con anticipo affinché i diplomatici possano prendere decisioni migliori, con più consapevolezza»

IL NODO DEGLI ONERI ECONOMICI, AMBIENTALI E SOCIALI

RESHORING IN FVG, SFIDA E OPPORTUNITÀ

NEL MOMENTO IN CUI LA GLOBALIZZAZIONE ENTRA IN CRISI, ANCHE LA NOSTRA REGIONE DEVE ESSERE COMPETITIVA COME POSSIBILE DESTINAZIONE DI QUESTE RI-LOCALIZZAZIONI

Il Fvg può avvantaggiarsi dal rientro "in casa" di produzioni che la globalizzazione aveva portato a delocalizzare nei Paesi emergenti? Possiamo cioè diventare destinazione dei processi di reshoring o friend-shoring? **Federico Rampini**, direttore scientifico di Open Dialogues for Future, ha lanciato un'opportunità e una sfida.

I DATI CI DICONO CHE L'EUROPA, DALLA CRISI FINANZIARIA, HA COMINCIATO AD ACCRESCERE IL VALORE AGGIUNTO ALL'INTERNO E A DIMINUIRE L'INVESTIMENTO SUL RESTO DEL MONDO

I punti di domanda sono necessari e sono diversi: siamo disposti ad assumerci i maggiori costi? I nostri giovani vorranno lavorare ancora nella produzione di beni che avevamo demandato all'estero? E siamo disposti, soprattutto, a portare a casa i costi

ambientali di molte produzioni che abbiamo "scaricato" lontano da noi? Rampini ne ha parlato, con la moderatrice **Silvia Boccardi**, con **Carlo Altomonte** (Professore Associato di Economics, Università Bocconi) e **Carmine Porello** (Responsabile Delegazione di New York, Banca d'Italia).

Porello ha ripercorso le tappe della globalizzazione, che «ha sollevato dalla povertà - ha spiegato - migliaia e migliaia di persone di Paesi in via di sviluppo e si è accompagnata a un processo moderazione dei prezzi e di rarefazione dei conflitti, dagli anni '80, per un trentennio, fino alla grande crisi finanziaria del 2008. Crisi che ha cominciato a contrastare questa apertura al libero scambio». Si è dunque cominciato a parlare di rallentamento della globalizzazione e sono emerse restrizioni. «Specie dopo la crisi Covid-19 e con la guerra in Ucraina, le imprese nelle loro comunicazioni al mercato hanno cominciato a parlare di reshoring e friendsoring». La globalizzazione, se pure ha avuto delle distorsioni, per il delegato Banca d'Italia è stata un volano di crescita e benessere straordinario «e a mio avviso sarebbe opportuno discutere di come migliorarla - ha evidenziato - piuttosto che privarci di uno strumento così potente». Attenzione dunque a dare per morta la globalizzazione,



«anche perché - ha concluso - con una frammentazione e un isolamento delle economie, il Fondo Monetario Internazionale, pur come indicazione di massima, ha stimato che i costi potrebbero raggiungere il 7% del prodotto globale, praticamente la somma del prodotto di Germania e Giappone».

«Dove sta guardando l'Europa e dove dovrebbe guardare?», ha chiesto a Rampini la Boccardi. «Perché non al Friuli Venezia Giulia?», ha risposto il giornalista. «Nel momento in cui la globalizzazione, almeno così come l'avevamo conosciuta, entra in crisi, le alternative sono tante - ha detto - e anche noi dobbiamo essere competitivi sul mercato come possibile destinazione di queste ri-localizzazioni». Dobbiamo però porci le domande giuste, sui costi economici, ambientali, sociali di cui siamo disposti a farci carico.

Un punto di vista diagonale è arrivato da Altomonte, che ha parlato di reshuffling più che di reshoring. «La Cina - ha detto - con la crisi finanziaria non ha smesso con la globalizzazione, ma ha speso proporzionalmente di più per investimenti interni. Questo falsa un po' la nostra percezione che la globalizzazione mondiale stia davvero rallentando». Ha poi parlato di intensità dei flussi di commercio, che possono variare velocemente, permettendoci di acquisire nuove quote di mercato. «I dati ci dicono che l'Europa, dalla crisi finanziaria, ha cominciato ad accrescere il valore aggiunto all'interno e a diminuire l'investimento sul resto del mondo. Ciò significa opportunità che si aprono all'interno del mercato europeo».

IL RIALZO DEI TASSI DI INTERESSE: C'È STATO FINORA UN EFFETTO?

FVG IN GRADO DI REGGERE ALLE RESTRIZIONI DEL CREDITO

UNA PERCENTUALE SIGNIFICATIVA DI AZIENDE È ARRIVATA A FINE ANNO CON UNA REDDITIVITÀ CHE HA TENUTO GRAZIE AL BUON ANDAMENTO DEL FATTURATO

» ANTONELLA LANFRIT

Il fenomeno restrittivo per il credito alle imprese, causa rialzo dei tassi d'interesse, era un'evidenza che si riscontrava già nell'ultimo rapporto della Banca d'Italia sullo stato dell'economia del Friuli Venezia Giulia a novembre 2022: indubbio, quindi, che il rialzo che è proseguito, l'ultimo in ordine di tempo il 16 marzo scorso, abbia inciso sul processo restrittivo. Eppure, a guardare i fondamentali fotografati dallo stesso Istituto in quel periodo – e che per loro natura non possono essere soggetti a stravolgimenti nell'arco di tempo che è intercorso da allora, in assenza di eventi eccezionali – l'economia del Friuli Venezia Giulia sembra avere caratteristiche per reggere alla contingenza.

Innanzitutto, infatti, l'indice che misura l'offerta di credito alle imprese, oltre al costo del denaro, ha al suo interno parametri che sono stati definiti «accomodanti», cioè non aggressivi nei confronti del sistema economico. Tra questi, il sistema delle garanzie richieste e la quantità delle offerte. Inoltre, una percentuale significativa di aziende è arrivata a fine anno con una redditività che ha tenuto e con un aumento della liquidità. Tradotto: nonostante gli stress del 2022, dall'aumento del costo delle materie prime alle bollette energetiche e all'innalzamento dei tassi, le imprese hanno saputo reagire. Uno scenario che, proiettato sui primi mesi dell'anno – in attesa del primo rapporto 2023 della Banca d'Italia che uscirà a giugno –, sembrerebbe definire una situazione di restrizione del credito e indebolimento della domanda sì, ma senza drammi,



sobria. Cercando conferme, una potrebbe arrivare dalle stime per il Pil italiano – quelle per il Friuli Venezia Giulia arriveranno a giugno –, le quali indicano un rallentamento dell'economia ma non uno stato di recessione.

«Le condizioni di finanziamento praticate dalle banche nei confronti delle imprese – scriveva a novembre il rapporto di Banca d'Italia riguardante l'economia Fvg – sono rimaste nel complesso accomodanti: a fronte di una più ampia disponibilità sulle quantità offerte, sono lievemente aumentate le componenti di costo accessorie e, soprattutto per i prestiti più rischiosi, i margini applicati». In contemporanea, «per la seconda parte dell'anno, gli intermediari prefiguravano condizioni di offerta leggermente più restrittive», legate al fenomeno dell'aumento dei tassi di interesse da parte delle Banche centrali. Tenuto conto che tale fenomeno è proseguito, con l'ultimo aumento il 16 marzo, è pensabile dunque che il fenomeno restrittivo stia proseguendo.

Il punto è che il tessuto produttivo del Friuli Venezia Giulia, dati

alla mano, ha dato prova già nel 2022 di saper reagire in modo deciso. La Banca d'Italia ha notato, per esempio, che la redditività delle imprese l'anno scorso ha sostanzialmente tenuto nonostante il rincaro delle materie prime e delle bollette energetiche. Diversi i motivi all'origine di tale positività: l'aumento del fatturato, il trasferimento sul prodotto di almeno una parte della maggiorazione dei costi. In autunno «la quota delle aziende dell'industria e dei servizi che hanno previsto di chiudere il 2022 in utile e quelle che hanno prefigurato una perdita si è mantenuta su livelli ampiamente positivi, cioè il 40 per cento». Nella sua analisi, la sede di Trieste della Banca d'Italia ha inoltre confermato che la scorta di liquidità delle aziende della regione è più alta rispetto al passato, consolidando un trend che sta caratterizzando già alcuni anni. Uno stato originato da più fattori: buoni risultati imprenditoriali ottenuti negli anni e, probabilmente, una tesaurizzazione delle risorse ricevute come sostegno negli anni della pandemia. In sostanza, rilevava Banca d'Italia, «la tenuta della redditività ha consentito il mantenimento di disponibilità liquide ancora ampie», mentre il credito bancario alle imprese «ha accelerato sospinto dal fabbisogno per investimenti e capitale circolante, ampliandosi per effetto dell'inflazione».

«LA QUOTA DELLE AZIENDE DELL'INDUSTRIA E DEI SERVIZI CHE HA PREVISTO DI CHIUDERE IL 2022 IN UTILE E QUELLE CHE HANNO PREFIGURATO UNA PERDITA SI È MANTENUTA SU LIVELLI AMPIAMENTE POSITIVI, CIOÈ IL 40 PER CENTO»

In attesa dunque degli aggiornamenti che evidenzieranno la reale incidenza dell'innalzamento dei tassi nel 2023, resta per ora assodato che le tendenze in alto in ambito creditizio era già state rilevate e che, nel contempo, il buon andamento del fatturato sostiene la redditività delle imprese.

PRESTITI BANCARI ALLE IMPRESE PER BRANCA DI ATTIVITÀ ECONOMICA⁽¹⁾

(variazioni percentuali sui 12 mesi e milioni di euro)

PERIODI	Attività manifattur.	Costruzioni	Servizi	Totale ⁽²⁾
Dic. 2020	33,1	5,2	7,8	17,0
Mar. 2021	21,4	5,2	8,9	13,3
Giu. 2021	16,2	3,0	6,5	10,2
Set. 2021	8,2	6,9	1,6	5,0
Dic. 2021	0,9	5,7	0,6	1,4
Mar. 2022	3,8	5,6	-0,5	2,7
Giu. 2022	7,4	5,1	1,6	5,6
Consistenze di fine periodo				
Giu. 2022	8.612	1.288	5.771	17.543

Fonte: segnalazioni di vigilanza.

(1) Includono i crediti in sofferenza e i pronti contro termine; le variazioni sono corrette per tenere conto dell'effetto di cartolarizzazioni, riclassificazioni, altre cessioni diverse dalle cartolarizzazioni, variazioni del tasso di cambio, svalutazioni e, da gennaio 2022, rivalutazioni. - (2) Il totale include anche i settori primario ed estrattivo, la fornitura di energia elettrica, gas e acqua e le attività economiche non classificate o non classificabili.

PRESTITI DI BANCHE E SOCIETÀ FINANZIARIE ALLE FAMIGLIE CONSUMATRICI⁽¹⁾

(variazioni percentuali)

VOCI	Variazioni percentuali sui 12 mesi				Composizione % giugno 2022 ⁽²⁾
	Dic. 2020	Dic. 2021	Mar. 2022	Giu. 2022	
Prestiti per l'acquisto di abitazioni					
Banche	2,9	5,7	5,8	5,7	68,4
Credito al consumo					
Banche e società finanziarie	0,2	3,2	4,0	5,0	21,3
Banche	-1,1	0,6	0,7	1,5	15,3
Società finanziarie	3,6	10,7	13,7	15,1	6,0
Altri prestiti ⁽³⁾					
Banche	-0,6	4,2	5,5	4,1	10,3
Totale ⁽⁴⁾					
Banche e società finanziarie	1,9	5,0	5,4	5,4	100

Fonte: segnalazioni di vigilanza.

(1) Includono i crediti in sofferenza e i pronti contro termine. Le variazioni sono corrette per tenere conto dell'effetto di cartolarizzazioni, riclassificazioni, altre cessioni diverse dalle cartolarizzazioni; per i prestiti bancari tengono conto anche delle variazioni del tasso di cambio, delle svalutazioni e, da gennaio 2022, delle rivalutazioni. - (2) Il dato complessivo può non corrispondere alla somma delle componenti a causa degli arrotondamenti. - (3) Altre componenti tra cui le più rilevanti sono le aperture di credito in conto corrente e i mutui diversi da quelli per l'acquisto, la costruzione e la ristrutturazione di unità immobiliari a uso abitativo. - (4) Per le società finanziarie, il totale include il solo credito al consumo.



Nel contesto economico e finanziario l'incertezza regna sovrana. Tra tassi di interesse in rialzo, il crollo dell'americana Silicon Valley Bank, entrata in crisi per la riduzione dei depositi bancari non remunerati, cosa può accadere sulla stretta ai crediti in Italia? La situazione non è nuova, le strette si sono viste anche

in anni passati. C'è da chiedersi, oggi, se rappresentino un bene o un male. Un'analisi puntuale arriva da **Stefano Miani**, professore ordinario di economia all'Università degli studi di Udine. «Già in passato – conferma – abbiamo assistito a strette sui crediti da parte degli istituti bancari nei confronti delle imprese, ma in questo momento non stiamo vivendo una crisi economica generale, bensì una crisi internazionale che crea profonda incertezza».

SUL RIALZO DEI TASSI DI INTERESSE E LA STRETTA AL CREDITO, MIANI SOSTIENE CHE «IL SISTEMA BANCARIO DEVE ESSERE SELETTIVO ALTRIMENTI IL SERVIZIO AL PAESE È PESSIMO»

Un'incertezza che non per forza si deve trasformare in ulteriori strette sul credito. «Da anni viviamo una situazione assurda – spiega Miani – tra assi che si alzano e si abbassano, quindi si cerca di tornare alla normalità. Quanto al "tonfo" della banca americana,

POCHE RIPERCUSSIONI DAL CROLLO DI SILICON VALLEY BANK

L'ECESSO DI DEBITO PUBBLICO È "LA VERA CRITICITÀ"

L'ANALISI DEL PROFESSORE DELL'UNIVERSITÀ DI UDINE, STEFANO MIANI: «PRIMA ERA FACILE COMPRARE TITOLI E LO FACEVA SOPRATTUTTO LA BCE. ORA, INVECE, LO STATO DEVE ANDARE SUL MERCATO»

Miani ricorda che le informazioni al riguardo sono circoscritte e tutto questo potrà ripercuotersi su qualche banca, come accaduto in Svizzera che ha subito grosse perdite dovute a operazioni sbagliate. Le ripercussioni sulle banche europee dovrebbero essere piuttosto limitate, data l'elevata liquidità di cui dispongono. A guardare le statistiche – aggiunge – non appare nulla di strano, semplicemente la gente si era inebriata all'idea che il denaro non costi, ma questa è un'assurdità dal punto di vista economico».

Il vero problema è la situazione attuale, tra guerra e rivoluzione tra le diverse aree economiche. Una situazione che può intaccare tutti gli interessi e questo porta semplicemente a una maggiore prudenza che, dal punto di vista del professor Miani, è più che lecita. «Se un'impresa vuole chiedere un finanziamento – spiega – deve pensarci due volte, esattamente come farà una banca per concederle». La spiegazione è semplice: se c'è un aumento dei tassi d'interesse, l'istituto bancario, nei suoi contee, deve capire se l'impresa che richiede il credito ha un equilibrio economico. «Il sistema bancario – sostiene Miani – deve essere selettivo, altrimenti si fa un pessimo servizio al Paese. L'essere rigorosi da parte delle banche deve essere visto come un fatto positivo. Se

poi lo scenario esterno degenera, a quel punto saranno le stesse imprese a non chiedere un credito. Però – aggiunge – da sempre le banche misurano la bontà di un cliente. Se non fosse così si perderebbero soldi e si distruggerebbe un capitale a danno di tutti». Piuttosto, secondo l'esperto, il problema in Italia è un altro, ovvero l'eccesso di debito pubblico, «una criticità vera in questo momento in cui i tassi di interesse sono aumentati. Prima era facile comprare titoli e lo faceva soprattutto la Bce. Ora, invece, lo Stato deve andare sul mercato, impresa non facile dovuta proprio alla situazione di estrema incertezza internazionale». Nessuno saprà come potrà evolvere l'attuale situazione ed è inutile fare previsioni, ma per quanto riguarda l'ormai nota stretta sui crediti, questa, stando all'analisi del professor Miani, non ha subito restringimenti nell'ultimo periodo. Semplicemente, almeno a parole, devono essere fatte attente valutazioni sia da una parte, sia dall'altra. Le imprese devono essere sicure di chiedere un finanziamento che non le metta in crisi e altrettanto devono, e continueranno a fare, gli istituti bancari. Non si tratta di una stretta, ma di garantire un equilibrio economico, evitando perdite di denaro che oggi nessuno si può permettere.

Lisa Zancaner



» DANIELE DAMELE

È evidente che il tema del credito e il rapporto banche, finanza e imprese, anche alla luce dell'aumento dei tassi di interesse e del recente crollo di una banca americana, è costantemente di forte impatto anche se la trattazione di detto argomento spesso è confinato oppure assume la cosiddetta ribalta solo in occasioni come quella del default dell'istituto bancario della Silicon Valley e di altre realtà statunitensi.

È a causa dell'assenza di etica in questo settore che nel 2008

LA RUBRICA ETICA&ECONOMIA

IL SOSTEGNO A IMPRESE E CITTADINI NON DEVE MAI VENIRE MENO

siamo sprofondata in questa situazione. Ricordo come fosse oggi le parole che il compianto e indimenticabile presidente Adalberto Valduga mi disse nell'ultima (ahinoi) sua intervista: "la finanza ha voluto camminare con le sue gambe senza basarsi più sull'economia reale, impossibile da farsi e da qui la crisi che si sta avvicinando e che durerà alcuni anni".

Parole profetiche, ma soprattutto vere. Il mercato deve tornare a essere caratterizzato da enfasi e positività e ciò è possibile anche grazie a un atteggiamento differente della finanza. Da questa ci si attende che torni a prestare fondi alle imprese.

Dobbiamo favorire le vendite all'estero e determinare una situazione per cui i nostri prodotti e i nostri territori costano troppo. I tassi d'interesse americani e tedeschi a lunga scadenza evidenziano le aspettative dell'economia. Attualmente non siamo ancora in una fase di ripresa decisa e marcata e ciò è confermato

anche dall'analisi dei prezzi e dall'andamento dei mercati azionari. Il post pandemia Covid e la guerra russo-ucraina ci fanno vivere in una crisi praticamente costante. È ipotizzabile che nel giro di tre o quattro anni si possa tornare a un'espansione superando la recessione che sta caratterizzando l'economia reale in questo periodo. In questo momento leva finanziaria e tassi d'interesse non garantiscono indicazioni meravigliose ed è convinzione di tutti che sia in atto una certa decelerazione dell'economia.

È il momento dell'equilibrio tra intuito e razionalità, della volontà di attuare una corsa per uscire dal tunnel delle crisi. In questa fase la finanza può fare la differenza, può diminuire il tempo che ci divide da qui alla nuova fase d'espansione, ma soprattutto può ridare fiato e gambe all'economia reale, all'occupazione, ai cittadini. Se tornerà a essere etica avrà fatto anch'essa la sua parte.

INNEXTA HA COME OBIETTIVO L'AFFIANCAMENTO DELLE PMI TRAMITE I CANALI CAMERALI

FINANZA ALTERNATIVA, ECCO GLI STRUMENTI

DALL'EQUITY AL LENDING CROWDFUNDING, DAI MINIBOND AL VENTURE CAPITAL: SONO DIVERSI I CANALI DI ACCESSO AL CREDITO. UN MERCATO SEMPRE PIÙ IN CRESCITA

Perché le Pmi potrebbero avvalersi della finanza alternativa, o innovativa, accedendo cioè a equity e lending crowdfunding, invoice trading, minibond o venture capital, per citare gli strumenti più importanti del settore? «Per differenziare i propri canali di accesso al credito e riferirsi a una community finanziaria più ampia», spiega **Roberto Brero**, senior project manager di Innexa, la società del Sistema camerale italiano punto di riferimento nel settore della finanza e del credito per le Pmi, con particolare



Roberto Brero, senior project manager di Innexa

attenzione a strumenti, servizi e prodotti della finanza alternativa e del fintech. «Le imprese possono così affrontare in modo più adeguato eventuali situazioni di credit crunch in ambito bancario», aggiunge l'esperto.

Quello della finanza alternativa «è un mercato in crescita in Italia, che sta recuperando posizioni rispetto a un contesto europeo in cui questi strumenti sono già da tempo più utilizzati dalle imprese», prosegue. Per questo Innexa ha come obiettivo «l'affiancamento delle Pmi, attraverso i canali camerali, affinché i contorni della finanza complementare diventino sempre più chiari e il settore più accessibile». Innexa ha quindi predisposto alcuni strumenti a disposizione delle imprese per una corretta, semplice ma dettagliata informazione e ad essi si aggiungono gli appuntamenti di orientamento.

Tra le iniziative sul tema, vi è il Fintech Digital Index, la piattaforma che consente di accedere ad una banca dati dei soggetti che propongono servizi finanziari digitali, così che l'imprenditore possa conoscerli da vicino insieme alle specifiche proposte.

Crowdfunding Hub, invece, è un database di Innexa che raccoglie campagne di equity crowdfunding aperte e già chiuse con successo, in modo che le aziende possano analizzare i diversi casi e verificare se lo strumento dell'equity crowdfunding è utile per le proprie esigenze. E al debutto proprio in queste settimane c'è Finnexa, una piattaforma del Sistema camerale attraverso la quale attivare iniziative di equity crowdfunding per lo sviluppo della propria attività.

La finanza alternativa in tutte le sue sfaccettature e attualità è costantemente monitorata da Innexa: con Unioncamere, Camera di commercio di Milano Monza Brianza Lodi e Politecnico di Milano, ad esempio, ha presentato a novembre 2022 il 5° Quaderno di ricerca sulla "Finanza Alternativa per le Pmi in Italia".

Antonella Lanfrit

CONFIDI FRIULI E COMMERCIALISTI

LA SOSTENIBILITÀ DEL DEBITO CON LE BANCHE

Un incontro operativo per approfondire novità e possibili conseguenze per le imprese a seguito della normativa a livello di Autorità bancaria europea. Temi all'ordine del giorno del convegno organizzato da Confidi Friuli e dall'Ordine dei commercialisti e degli esperti contabili di Pordenone, nella Sala di Palazzo Montereale Mantica della Cciaa Pn-Ud, sul Rapporto Banca-Impresa, la sostenibilità del debito.

Il seminario, valido in fase di accreditamento per i commercialisti, dopo i saluti del membro di giunta camerale Fabio Pillon, del presidente dell'Ordine dei commercialisti Pordenone Alberto Sandrin e del presidente di Confidi Friuli Cristian Vida, ha visto gli interventi di **Mattia Ciprian**, ad Modefinance, **Stefano Bravo**, dg di Confidi Friuli, **Giorgio Zerio**, dell'Ordine dei commercialisti Pordenone, **Luca Zoratti**, ad Asia, e **Patrizia Di Giulio**, Allianz Trade.



«Abbiamo trattato tematiche di stretta attualità – commenta il direttore di Confidi Friuli Bravo –, a partire dalla sempre maggiore rilevanza assunta dai temi ambientali, sociali e di governance. Per le banche, in particolare, la ricerca della sostenibilità non rappresenta più solo una questione etica, ma è un tema prioritario che impatta in maniera concreta sul business. Confidi Friuli è al servizio delle imprese e a supporto degli studi dei commercialisti anche per consulenza e assistenza sulla finanza agevolata». «I dottori commercialisti e gli esperti contabili – aggiunge il presidente Sandrin – hanno le competenze per supportare le imprese nella relazione con il sistema creditizio. La capacità di comunicare con le banche rappresenta un asset fondamentale per chi intende reperire finanza per il proprio sviluppo. Abbiamo bisogno di strumenti a disposizione delle imprese per massimizzare le opportunità di accesso al credito e "dimostrare" capacità di sostenere il debito contratto con le banche».

CONFIDIMPRESE FVG

NUOVI PRODOTTI PER L'ACCESSO AL CREDITO



Il presidente Roberto Vicentini

Confidimprese FVG ha messo a disposizione dei suoi 14.000 soci nuovi prodotti.

Prodotti che si affiancano alla tradizionale garanzia a prima richiesta fino all'80% che viene rilasciata alle banche a sostegno di operazioni sia di breve che di medio lungo termine, a cui può essere abbinato, grazie al prodotto RESTART ENERGY, un contributo Regionale che permette l'abbattimento del 50% del costo della garanzia.

Il contributo, gestito direttamente da Confidimprese FVG, permetterà alle imprese, anche per tutto il 2023, di ridurre significativamente i costi di accesso al credito, migliorando anche i tassi applicati dalle banche convenzionate.

Recentemente Confidimprese FVG ha avviato l'operatività di concessione di finanziamenti diretti, denominata ConfidiCash, che permettono di diversificare le fonti di finanziamento per le PMI, fornendo un canale di approvvigionamento finanziario complementare a quello bancario, non sostitutivo al tradizionale Istituto di Credito, ma integrativo e concentrato sui finanziamenti di piccolo importo alle imprese. Il prodotto è studiato per sopperire alle necessità finanziarie con tempi di delibera ed erogazione estremamente veloci e senza necessità di aprire un nuovo conto corrente. Si tratta di un finanziamento chirografario per investimenti o liquidità con importi fino a 50mila euro a rata mensile e durata fino a 60 mesi. Nel 2023 l'attività potenzierà il rilascio di garanzie sulle operazioni agevolate del FRIE e del Fondo Sviluppo, validi strumenti a tassi agevolati a supporto degli investimenti aziendali. In ultimo è stato recentemente definito un prodotto che si affianca al contributo regionale per l'installazione degli impianti fotovoltaici. Le imprese, oltre a beneficiare di un contributo a fondo perduto del 50% sull'investimento, potranno ottenere finanziamenti a condizioni fortemente migliorative, supportate da una garanzia forte fino all'80%, che beneficia di una riduzione commissionale del 50%.



VOCE ALLE CATEGORIE ECONOMICHE

RESILIENZA ED EFFICIENTAMENTO ENERGETICO LE PAROLE D'ORDINE

L'ALLARME PER L'AUMENTO DEI COSTI DELL'ENERGIA E DELLE MATERIE PRIME DOPO LO SCOPPIO DELLA GUERRA SEMBRA AL MOMENTO RIENTRATO. VA RISOLTO IL PROBLEMA DEL COSTO DEL DENARO

» ALBERTO ROCHIRA

Scenari disastrosi erano previsti per le imprese di tutti i settori del Fvg fino circa alla metà dell'anno scorso, a causa dell'aumento vertiginoso dei costi dell'energia e delle materie prime. Poi, invece, un'estate andata molto bene specie sul versante turistico, un inverno non troppo freddo che non ha dato segni particolari di arretramento e il ridimensionamento dei prezzi di gas ed elettricità hanno consentito alle aziende della regione di resistere e orientarsi verso una netta ripresa. "L'economia regionale ha mostrato nel complesso una buona tenuta", esordisce **Giovanni Da Pozzo**, presidente della Cciaa di Pn-Ud. "Ora il problema più grave – continua – è il costo del denaro, che è aumentato e questo mette in difficoltà specie le imprese del terziario, generalmente

più piccole e meno patrimonializzate. Dopo anni di denaro a costi molto bassi – aggiunge – per chi ha necessità di liquidità sia per investimenti sia per la gestione corrente trovarsi con un costo del denaro a due cifre è un problema grosso, che va affrontato tempestivamente".

Massimo Paniccia, presidente di Confapi Fvg, sottolinea che "l'aumento delle fonti energetiche, delle materie prime e dei semilavorati dopo lo scoppio della guerra russo-ucraina è dovuto principalmente ad effetti speculativi i quali in parte sono rientrati". E continua: "Nonostante questi incrementi e le difficoltà di natura straordinaria che hanno dovuto affrontare, le imprese chiudono il 2022 con un bilancio soddisfacente e questo è accaduto grazie alla capacità del ramo industriale di riorientarsi verso nuovi mercati sia nell'import, sia nell'export". Secondo Paniccia, "c'è una maggiore consapevolezza che in tutti i campi l'economia italiana

deve essere meno dipendente da terzi, soprattutto per alcuni settori come quello energetico, e l'esperienza vissuta – precisa – ha indotto le maggior parte delle imprese a investire in impianti per la produzione di energia da fonti rinnovabili in special modo nel fotovoltaico".

L'ESPERIENZA VISSUTA HA INDOTTO LE MAGGIOR PARTE DELLE IMPRESE A INVESTIRE IN IMPIANTI PER LA PRODUZIONE DI ENERGIA DA FONTI RINNOVABILI IN SPECIAL MODO NEL FOTOVOLTAICO

Anche secondo **Massimiliano Ciarrocchi**, direttore generale di Confindustria Alto Adriatico, la "situazione è in chiaro miglioramento: dopo l'impennata prevalentemente speculativa verificatasi tra fine 2022 e inizio 2023, infatti, i prezzi sono tornati nell'alveo di una logicità di mercato, diciamo a livelli accettabili". Ciarrocchi sottolinea, però, che "tutto ciò non deve distogliere le imprese che non possono prescindere dall'attuare politiche di efficientamento energetico tramite l'accesso, ove possibile, a fonti rinnovabili per ridurre progressivamente la propria dipendenza energetica dalle fonti fossili". Per **Cesare Magalini**, direttore di Coldiretti Fvg e Udine, i prezzi dell'energia e dei fertilizzanti sono ancora elevati, ma si sono abbassati rispetto al 2022, per i fertilizzanti specie per quelli azotati. Sulle colture autunno-vernine del 2023, seminate nel 2022, "certo peseranno ancora i costi molto alti che le nostre 9.000 imprese hanno dovuto affrontare l'anno scorso – spiega il direttore –, ma i prezzi si stanno stabilizzando e nei primi mesi di quest'anno assistiamo a un miglioramento". "Ora – aggiunge – il problema che potrebbe affacciarsi è quello della siccità: se non ci saranno precipitazioni nei prossimi giorni, la situazione potrebbe diventare preoccupante sotto il profilo della carenza idrica".

Sulla stessa lunghezza d'onda è **Graziano Tilatti**, presidente di Confartigianato Fvg. "Elettricità, gas, petrolio: la discesa dei prezzi sul mercato è netta – afferma – tanto che le quotazioni di marzo sono tornate a quelle del settembre 2021, quando la rincorsa al rialzo era da poco iniziata. L'allentamento della morsa delle bollette sui bilanci delle imprese è perciò indubbio, fatti salvi i contratti che ogni azienda sottoscrive con i propri fornitori". E, aggiunge, allargando subito l'orizzonte: "Le imprese, però, non intendono più essere completamente dipendenti da un mercato che può rivelarsi imprevedibile. Perciò in questi mesi si sono moltiplicati gli investimenti per l'autoproduzione di energia green".

PREZZI AL CONSUMO DEI PRINCIPALI PRODOTTI PETROLIFERI (€/LT, TASSE INCLUSE)

PRODOTTO	14.03.2022	06.03.2023	Var. % Marzo 2023 - Marzo 2022
BENZINA EURO-SUPER 95	2,184	1,852	-15,2%
DIESEL AUTO	2,154	1,809	-16,0%
GASOLIO DA RISCALDAMENTO	1,820	1,586	-12,9%

Fonte: Elaborazione Centro Studi Camera di Commercio di Pordenone Udine su dati European Commission - Weekly Oil Bulletin.

PREZZI ALL'INGROSSO DEI CEREALI (€, PREZZO MEDIO TRA MINIMO E MASSIMO)

PRODOTTO	UDM	mar-22	mar-23	Var. % Marzo 2023 - Marzo 2022
Frumento tenero buono mercantile (umidità 14% imp. 1% p.s. 77/78)	t	390,0	277,5	-28,8%
Frumento mercantile (p.s. 70-75) imp. 2% um.14%	t	381,5	270,0	-29,2%
Mais ibrido giallo (umidità base 14%)	t	392,5	287,5	-26,8%
Soia nazionale (umidità 13% imp. 2%)	t	672,5	542,5	-19,3%
Orzo nazionale vestito (um. 14% p.s.62/65)	t	365,0	247,5	-32,2%

Fonte: Elaborazione Centro Studi Camera di Commercio di Pordenone Udine su dati della Commissione Prezzi cereali e sfarinati.

Nota: Prezzi di metà mese.



BISOGNA MOLTIPLICARE GLI SFORZI SULLE RINNOVABILI

STOCCAGGI DEL GAS OK, MA «L'EMERGENZA NON È FINITA»

BRUSESCHI, PRESIDENTE DEL CONSORZIO FRIULI ENERGIA: «LA SICCIÀ POTREBBE ANDARE A INFLUENZARE IL SETTORE IDROELETTRICO CON CONSEGUENTI RIPERCUSSIONI PER IL SETTORE ENERGETICO»

» DOMENICO PECILE

«Da quando si sono verificati i grandi rincari di fine 2021 adesso ci troviamo in una fase di forte ribasso dei prezzi ma non siamo ancora completamente guariti. Fino al 31 marzo ci sarà ancora il credito d'imposta, ma io credo sia necessario che venga varato immediatamente dopo un altro provvedimento da parte del Governo». Lo afferma **Marco Bruseschi**, presidente del Consorzio Friuli Energia e consigliere, per conto di Confindustria, del Cosef, Consorzio di sviluppo economico del Friuli. «La situazione che più ci faceva preoccupare – argomenta – era quella relativa al gas, ma alla luce degli odierni stoccaggi credo che possiamo stare tranquilli anche per il prossimo inverno anche nonostante il minore apporto del gas russo». Bruseschi sottolinea poi che l'inverno mite e la necessaria propensione al risparmio hanno giovato enormemente. «Non tutto ovviamente va ancora per il verso giusto. Basti pensare al grave problema della siccità che, se dovesse proseguire, andrebbe a influenzare anche pesantemente il settore idroelettrico con conseguenti ripercussioni per il settore energetico legato al gas». È chiaro allora che gli occhi sono puntati sulla necessità di far

crescere le fonti rinnovabili, «una crescita – assicura Bruseschi – che c'è stata grazie alla risposta degli investitori e al nuovo bando regionale. Ma va superato, anzi ridotto, il gap che ancora esiste tra il momento dell'autorizzazione e quello del realizzo dell'impianto. Non solo, ma è necessario superare il fatto che oggi le rinnovabili entrano nel mercato delle contrattazioni con il prezzo del gas e questo comporta che il prezzo vantaggioso oggi in bolletta non si sente».

Il presidente del Consorzio Friuli Energia rimane però ottimista alla luce di alcuni importanti indicatori come quello della flessione



Marco Bruseschi

dell'inflazione, dello stoccaggio del gas che sta procedendo bene, della possibilità che a maggio venga realizzato il rigassificatore di Piombino e dei maggiori introiti di gas dall'Algeria e dall'Azerbaijan. Insomma, bisogna moltiplicare gli sforzi perché «non dobbiamo dimenticare che oggi i prezzi sono ancora più del doppio di quelli pre-Covid del 2019. Per questo auspichiamo come Confindustria che serve una misura che sostituisca il credito di impresa in scadenza. Siamo consapevoli che questo comporterà delle spese, ma a mali estremi... l'obiettivo è di mantenere i prezzi dell'energia i più bassi possibili per evitare un ulteriore depotenziamento del sistema industriale». Bruseschi ci tiene però a rimarcare che l'aiuto richiesto da Confindustria allo Stato deve diventare strutturale «perché non possiamo continuare a fare accordi con ogni nuovo governo con cui ci interfacciamo». L'augurio per Bruseschi è che nel breve periodo non si verificano problemi sulla via del contenimento dei prezzi come, ad esempio, la siccità. «Noi – lo ribadisco – in virtù del fatto che il gas non sparirà a breve, che non abbiamo centrali nucleari, che le fonti fossili saranno chiuse, abbiamo necessità di favorire le fonti rinnovabili e di contare su un concreto aiuto dello Stato per il bene di tutti».

L'ANALISI DI GERVASIO (BLUENERGY)

CONSUMI RIDOTTI DEL 25% «OTTIMISMO PER IL FUTURO»

LA CURVA DEI PREZZI È DESTINATA A RIMANERE BASSA,
E CIÒ È ATTORNO AI 50-55 EURO PER MEGAWATT-ORA

È passata la tempesta? Diciamo che la prudenza è d'obbligo ma che certamente il peggio è ormai alle spalle: Non soltanto, ma anche le prospettive per il prossimo inverno depongono a un certo, motivato ottimismo. A confermarlo è **Alberta Gervasio**, il cui ruolo di amministratrice delegata di Bluenergy le consente una visione complessiva e approfondita. «Per quanto concerne la parte relativa al gas – spiega – al momento la situazione è senza dubbio positiva. Al termine della stagione invernale lo stoccaggio in Italia in giacenza si aggira su circa 6 miliardi di metri cubi vale a dire quasi il 10% rispetto al consumo annuo complessivo. E come si sa lo stoccaggio che avviene in primavera e in estate servirà per la stagione fredda successiva».



Alberta Gervasio

Gervasio spiega che il buon risultato dello stoccaggio, che aumenterà sicuramente durante la stagione estiva, è stato innescato principalmente da due fattori: la riduzione dei consumi e al conseguente risparmio. Insomma, la disponibilità di gas anche per il prossimo inverno induce all'ottimismo anche perché la curva dei prezzi è destinata a rimanere bassa, e cioè attorno ai 50-55 euro per megawatt-ora. «Va tuttavia presa in considerazione – aggiunge l'ad di Bluenergy – alcuni fenomeni che potrebbero interagire con le fluttuazioni del mercato: E mi riferisco soprattutto alla siccità che potrebbe incidere sulla scarsità di elettricità, sulla guerra ancora in corso in Ucraina. E sul fatto che oggi molte navi di Lng (che trasportano gas liquido che va rigassificato) anziché

finire in Cina arrivano in Europa. Ma se l'economia cinese dovesse ripartire è chiaro che molte di queste navi prenderebbero la via cinese perché la Cina potrebbe essere disposta a pagare di più. Ma, ripeto, il sentiment rimane positivo anche per la prossima stagione fredda».

Per quanto riguarda la situazione locale «abbiamo assistito anche qui a una riduzione dei consumi, soprattutto sul fronte civile, di circa il 25%». «In questo momento – dice ancora – anche nella nostra Regione c'è molta attenzione verso l'elettrico, che è spinta anche dai contributi regionali sia per i civili che per le Pmi. Una spinta che punta decisamente a una maggiore diffusione del fotovoltaico».

ENTRO IL 2030 NON CI
DOVREBBERO ESSERE PIÙ
CALDAIE A CONDENSAZIONE
E CI SI DOVRÀ SPOSTARE
SULLE POMPE DI CALORE

Come dire, appunto, che è in corso uno spostamento dei consumi dal gas all'elettrico. Si tratta di un fenomeno sicuramente irreversibile anche in virtù del fatto che entro il 2030 non ci dovrebbero essere più caldaie a condensazione e quindi ci si dovrà spostare sulle pompe di calore». Ultimamente, tuttavia – argomenta – stiamo assistendo a una sorta di raffreddamento nella corsa al fotovoltaico dovuto al fatto che dal 16 febbraio non c'è più lo sconto in fattura e il contributo regionale arriva dopo che l'utente ha già sborsato tutto. Questo lo costringe ad avere disponibilità immediata. (d.p.)

LE DUE ATTIVITÀ NEI LOCALI DI VIA POSCOLLE 8

CONTRO COSTI E SPESE L'UNIONE FA LA FORZA

GIANNI LERUSSI E RODOLFO TOTOLO, TITOLARI DI DUE NEGOZI, HANNO DECISO DI UNIRE LE COMPETENZE PER OFFRIRE AI CLIENTI UN NUOVO FORMAT TRA ABITI E CALZATURE

» GIULIA ZANELLO

L'unione fa la forza. E, se è vero che in un periodo non semplice come quello che vivono oggi le aziende, alle prese dopo la pandemia con un mercato cambiato a fronte di medesimi costi e spese, ecco che la rete d'impresa può rappresentare la soluzione giusta per rimanere competitivi sul mercato. È la scelta portata avanti da **Gianni Lerussi** e **Rodolfo Totolo**, titolari rispettivamente di un negozio di abbigliamento maschile - "IV Quarto Uomo" per quasi trent'anni in piazza San Giacomo - e di scarpe da uomo - Bruno Calzature - nel cuore di Udine, che hanno deciso di unire competenze ed esperienze per offrire ai clienti un nuovo format tra abiti e calzature maschili, inaugurando, lo scorso 8 marzo, "Bruno IV Uomo". Entrambi con alle spalle diversi anni di attività nel settore del commercio della moda - Lerussi da 29 anni e Totolo da oltre 20 anni con, tra gli altri, i negozi di calzature "Marina" e "Vittorio" - hanno deciso di far confluire le due attività nei locali di via Poscolle 8: «In un momento difficile abbiamo voluto unire due aziende storiche usufruendo di un unico spazio per offrire ai clienti una nuova alternativa per lo shopping - spiega Lerussi -, rafforzando le nostre competenze e sempre con l'obiettivo di proporre la qualità del made in Italy, accompagnata dal servizio che si ritrova all'interno dei piccoli negozi».

NEL NUOVO NEGOZIO C'È SPAZIO ANCHE PER ACCESSORI E LA LINEA MANIFRIULANE, BRAND CHE GIÀ DA DIVERSI ANNI COMPARIVA NEI LOCALI DI ABBIGLIAMENTO DI PIAZZA SAN GIACOMO DI LERUSSI

Un incontro di esigenze e la voglia di guardare avanti sono stati la spinta per intraprendere questo percorso per il collega di Gianni Lerussi, Rodolfo Totolo: «Il Covid ci ha messo nella condizione di ragionare in maniera diversa e anche al mercato ci si avvicina con un differente spirito. Da qui l'idea di questa sinergia che affianca prodotti diversi nel nome dell'eleganza». Abbigliamento e calzature, dunque, ma anche accessori e la linea Manifriulane, brand che già



da diversi anni compariva nei locali di abbigliamento di piazza San Giacomo di Lerussi, assieme alla professionalità e alla passione per il proprio lavoro sono gli ingredienti che hanno spinto i due imprenditori ad avvicinarsi a questa avventura. «Mi è sicuramente dispiaciuto lasciare dopo 29 anni piazza San Giacomo, un negozio a cui sono emotivamente legato - chiarisce Lerussi -, ma sul piano professionale avevo bisogno di qualcosa di nuovo e stimolante e ho colto l'opportunità».

L'OBIETTIVO È PROPORRE LA QUALITÀ DEL MADE IN ITALY ACCOMPAGNATA DAL SERVIZIO CHE SI RITROVA ALL'INTERNO DEI PICCOLI NEGOZI

Sull'onda di tutte le chiusure - secondo gli aggiornamenti e gli osservatori di Concommercio a Federmoda, associazioni delle quali entrambi fanno parte - i due negozianti hanno deciso di scommettere su una rete d'impresa che cerca di valorizzare i prodotti italiani, fondendo intenti, forze e spazi commerciali, tanto che sono stati presi recentemente come esempio di marketing da un corso dell'università di Udine per la scelta vincente. «Questo negozio non nasce per supportarsi, ma da un'unione di intenti per offrire un servizio sempre puntuale ai nostri clienti e restituire un tassello di quell'immagine emporiale che ha sempre caratterizzato la città di Udine».

IL DONO DI QUATTORDICI AZIENDE DEL TERRITORIO

MACCHINA A CONTROLLO NUMERICO ALL'ISIS SARPI

DECISIVO IL CLUSTER DELLA METALMECCANICA COMET SIA NELL'INDIVIDUAZIONE DELLE REALTÀ IMPEGNATE IN LAVORAZIONI CHE RICHIEDESSERO LA STESSA COMPETENZA SIA NELLA SCELTA DI UN MACCHINARIO CHE SODDISFACESSE LE ASPETTATIVE DIDATTICHE

Avviare un dialogo sempre più fitto con imprese ed enti di formazione del territorio, per ascoltare e comprendere le specifiche esigenze e tradurle in azioni che portino benefici a tutti. È seguendo questo obiettivo che Comet, Cluster della Metalmeccanica del Friuli Venezia Giulia ha reso possibile l'installazione all'Istituto Scolastico I.S.I.S. Paolo Sarpi di San Vito al Tagliamento di un centro di lavoro a controllo numerico per la fresatura, acquistato grazie a 14 aziende del territorio coinvolte e coordinate da Comet. Spiega **Saverio Maisto**, direttore del Cluster che conta circa 5.000 imprese e dà lavoro a oltre 72.000 addetti: «Confronto e collaborazione: sono queste le parole chiave di questa e di tutte le attività che promuoviamo sul territorio e che ci permettono di creare reale



Il taglio del nastro del macchinario

valore aggiunto. Se, da un lato, le aziende manifestano una sempre più diffusa e impellente esigenza di assumere operatori adeguatamente formati sulle moderne tecnologie, dall'altro, le scuole hanno la necessità di aggiornare i propri laboratori, affinché i ragazzi possano apprendere le tecniche di lavorazione su centri di lavoro simili a quelli presenti nelle aziende, così da comprendere quanto la metalmeccanica sia cambiata, fino a diventare un comparto tecnologicamente avanzato». Il ruolo di Comet è stato di coinvolgere le aziende del territorio impegnate in lavorazioni che richiedessero il medesimo tipo di competenza tecnica e che fossero interessate, attraverso questo progetto, a coltivare un vero e proprio vivaio di professionisti del settore metalmeccanico. È stato inoltre decisivo il supporto del Cluster nell'individuazione di un macchinario che soddisfacesse le aspettative delle aziende e al contempo rispondesse alle esigenze dettate dal programma didattico dell'istituto Sarpi. Si è optato quindi per un macchinario Sogi S4-80C a 3 assi con cambio utensile cono BT 30 e controllo Siemens Sinumerik 808DA che, inoltre, è dotato di software Siemens Sinu-Trade.

FORME DI IDA TERESA BARAZZUTTI

CREAZIONI CON IL MICRO-MOSAICO



In ognuna delle sue creazioni traspare la passione per un'arte manuale, quella del mosaico, che si rivela in piccoli dettagli, vetri colorati e realizzazioni uniche. Un mestiere in cui non si guarda l'orologio quello di un artigiano, e in cui ogni volta il risultato finale ha un "volto" e un'anima diversa. **Ida Teresa Barazzutti** ha voluto fare della sua passione un lavoro, aprendo al pubblico il proprio laboratorio nel cuore di Pinzano al Tagliamento in cui dà vita a ciondoli, piccoli gioielli, oggettistica e decorazioni. "forme" ha inaugurato lo scorso novembre e offre un'alternativa a chi cerca un regalo speciale, ma anche gioiello diverso da indossare. «Un anno fa l'azienda in cui lavoravo ha chiuso, così io ho deciso di avviare questo laboratorio dando espressione a quello che realmente mi piace», racconta Ida Teresa Barazzutti, che da ormai trent'anni si dedica all'arte del mosaico e per vent'anni ha maturato la propria esperienza in diverse realtà. «Continuo a collaborare con laboratori più strutturati e allo stesso tempo porto avanti la mia attività con grande soddisfazione, che è in realtà partita da un hobby, ma negli anni mi sono resa conto che rappresenta la mia grande passione», aggiunge.



Cuori, stelle, creazioni che seguono i periodi delle festività, come gli alberelli a Natale e le uova a Pasqua che, in questi giorni, rappresentano il clou delle creazioni. «La tecnica è quella del micro-mosaico e utilizzo in particolare le murrine, un materiale che mi piace moltissimo - racconta -, le rompo e creo dei piccoli petali che donano al gioiello una forma quasi astratta». Il laboratorio, in centro al paese, ha una clientela piuttosto variegata e da chi ricerca ispirazione per un regalo a chi invece desidera un anello o un ciوندolo originale, offre diverse proposte creative. Non sono moltissimi gli artigiani che si prestano alla realizzazione di piccoli oggetti in questo settore, sebbene questa parte del territorio regionale sia particolarmente vocata all'arte musiva per la vicinanza a Spilimbergo.

«Molti giovani noto che appena terminati gli studi in mosaico iniziano a collaborare con diverse aziende anche perché sono figure molto ricercate e, a volte, il costo per la creazione di questi piccoli oggetti non ripaga del tempo che ci si impiega nella realizzazione - precisa Barazzutti -, ma io sono appagata dal mio lavoro, cerco di metterci sempre tutto l'impegno perché prima che al cliente il prodotto finale deve piacere a me». Ognuno con il proprio stile, ma nel mondo dell'artigianato e della creatività la passione è sicuramente il denominatore comune e il motore che consente di andare avanti. «È un lavoro che richiede tempo e pazienza, io non guardo mai l'orologio ma non mi pesa, perché faccio quello che mi piace - conclude - ed è questo il consiglio che mi sento di dare anche alle nuove generazioni che si avvicinano a questo bellissimo mestiere».

(g.z.)

PRODOTTI E PREZZI CHE VANNO INCONTRO A TUTTE LE ESIGENZE

ECCELLENZE FRIULANE TUTTE DA "STAPPARE"

LE CANTINE DI SECONDO SI SONO AFFERMATE NEL MONDO DEL BEVERAGE. E NEL FINE SETTIMANA DEL 3-4 APRILE APRIRÀ IL SESTO PUNTO VENDITA A UDINE IN VIALE TRICESIMO 103

» CHIARA ANDREOLA

E siamo a sei: parliamo dei punti vendita di Le Cantine di Secondo, attività di Commerciale Tirelli S.n.c., azienda che dal 1988 opera nel mondo del beverage. È infatti in apertura nel fine settimana del 3-4 aprile, con inaugurazione ufficiale il 14 alle ore 16, lo spazio di 300 metri quadrati in viale Tricesimo 103: quello che **Edi Melchior**, titolare di Commerciale Tirelli, definisce «un sito strategico, nell'ex concessionaria Ferrari accanto all'Ancona 2. Abbiamo aperto il primo punto vendita a Fagagna nel 2011, e anche durante il periodo Covid i nostri negozi hanno sempre funzionato bene: di qui dunque un percorso in crescita».

Parliamo infatti di un'attività pensata per sviluppare la vendita e la promozione di prodotti d'eccellenza vitivinicola, specialità



gastronomiche italiane, il tutto corredato di confezioni regalo – di qui lo slogan "regali da stappare"; trattando più di 1000 varietà

di vini e distillati, tutti esposti con una scheda descrittiva per ogni bottiglia che vuole essere semplice ed efficace, proponendo anche alcuni abbinamenti gastronomici. Alle Cantine di Secondo Fagagna (via Angelica Marcuzzi 2) sono quindi seguite le aperture a Udine (via Martignacco 152), Spilimbergo (via Ponte Roterò 10), Villanova di San Daniele (via Nazionale 3-5/7), Codroipo (viale Venezia 78), fino appunto a quella di Viale Tricesimo.

«Sarà un punto vendita senza mescolta – prosegue Melchior – in cui trovare in primo luogo eccellenze friulane, dai vini dei Colli Orientali a quelli dell'Isonzo; ma anche birre artigianali, distillati, ed eccellenze gastronomiche del territorio, come i prosciutti di San Daniele i formaggi di Fagagna, così da dare un'offerta completa per una serata in compagnia». Melchior tiene a sottolineare anche le politiche di prezzo proprie dell'azienda: «Puntiamo innanzitutto sulla trasparenza – afferma –: ogni bottiglia ha il prezzo chiaramente esposto, così che insieme alla scheda descrittiva si possa fare una valutazione sul rapporto qualità-prezzo. E poi puntiamo su un prezzo che sia giusto, che porti il prodotto dalla cantina al consumatore in maniera equa. Posso dire con orgoglio che siamo la realtà indipendente che ha più scelta nel campo della distribuzione, e con una rosa di prezzi che può andare incontro a tutte le esigenze. Possiamo dire che il nostro obiettivo è quello di offrire una varietà che sia in termini di prodotto che di prezzo è comparabile a quella della grande distribuzione, ma con un'attenzione al prodotto e alla confezione che la gdo non può avere».

L'appuntamento è quindi il 14 aprile alle 16, per l'inaugurazione ufficiale del negozio di Viale Tricesimo; nel frattempo è possibile visitare uno degli altri punti vendita oppure il sito lecantinedisecondo.com, dove è possibile acquistare online e fare un tour virtuale del punto vendita di Fagagna.



IT'S.:B2B, che dal 2000 si è occupata di fornire servizi informatici ad alto impatto tecnologico, cambia nome e diventa R-Tree technologies, passando dai servizi alla fornitura di prodotti per il Knowledge Management, supportati dall'utilizzo innovativo dell'intelligenza artificiale.

«Dell'esperienza maturata in IT'S.:B2B manteniamo le nostre competenze distintive che abbiamo deciso di trasformare in veri e propri prodotti a supporto delle aziende, - dichiara **Federico Cussigh**, Senior Partner di R-Tree technologies - abbiamo implementato l'intelligenza artificiale e l'infografica per permettere alle aziende di ottenere valore dalle migliaia di informazioni e documenti che contengono al loro interno e che costituiscono la conoscenza dell'azienda stessa».

Sono tre i prodotti che R-Tree technologies lancia sul mercato: BoK, la soluzione di Knowledge Management per trovare le informazioni

LA RIVOLUZIONE DELLA COMUNICAZIONE

LA PRIMA AZIENDA A INTEGRARE GPT-4 IN UN CHATBOT

LA FRIULANA R-TREE TECHNOLOGIES PUNTA SULL'INTELLIGENZA ARTIFICIALE. ECCO TRE INNOVATIVI PRODOTTI CHE VERRANNO LANCIATI SUL MERCATO

che servono partendo dai dati e i documenti in possesso, attraverso la ricerca aumentata, l'integrazione dell'AI di IBM Watson e l'infografica; MCC, la piattaforma di chatbot cognitivo che utilizza il linguaggio naturale e SoTras, la soluzione per la pianificazione dei trasporti di pazienti in ambulanza basata su AI (Artificial Intelligence).

Queste soluzioni saranno presentate alla AI Week di Rimini, in programma dal 17 al 21 aprile prossimi, evento unico in Italia dedicato solo alle applicazioni di intelligenza artificiale, dove Federico Cussigh sarà anche speaker con tre interventi.

Da questa settimana R-Tree technologies ha avuto accesso alle API di GPT-4 di OpenAI che sono quindi implementate in tutti i prodotti dell'azienda, in particolare sul chatbot Zeno dello Sci Club Druscié di Cortina. Il chatbot che è stato sviluppato per Sci Club Druscié è composto da tre parti principali. **Zeno**: un engine convergente supportato dall'IA IBM Watson in grado di rispondere a più di 53 domande; **Zeno Chat**: un engine divergente supportato dall'IA di



Federico Cussigh, Senior Partner di R-Tree technologies

OpenAI GPT-4 per fornire risposte ai propri soci; **Zeno Coach**: un engine divergente supportato dall'IA di OpenAI GPT-4 per fornire a soci ed atleti dei consigli come un vero e proprio allenatore agonistico motivazionale. Zeno è disponibile per tutti gli utenti che vorranno navigare nel sito internet dello Sci Club Druscié mentre Zeno Chat e Zeno Coach sono accessibili a

tutti i soci e gli atleti di Sci Club Druscié e consentirà loro di fare domande relative alla vita sociale ed agonistica del club.

UNA LUNGA STORIA CHE RISALE ALLA FINE DELL'800

BICICLETTE PER DIVERSAMENTE ABILI

L'AZIENDA ZANELLA DAGLI ANNI '80 È PIONIERA DEL SETTORE: DALLE HAND BIKE AI TANDEM A TRE RUOTE

Produrre biciclette per persone diversamente abili, come si può immaginare, è qualcosa di più di un semplice lavoro. Si tratta di venire incontro ad esigenze e sensibilità sempre nuove, a problemi di adattamento, ad aspetti medici, fisici, psicologici e, in ultima sintesi, umani. Questo si intuisce dalle parole di **Kalinka Zanella** mentre racconta dell'attività di famiglia, una realtà specializzata nella fabbricazione di biciclette per diversamente abili che si trova a Zoppola, in provincia di Pordenone. Entrando nei dettagli del suo lavoro Zanella spiega: «Il nostro obiettivo, ogni volta, è mettere in bici l'impossibile, la sfida è sempre quella ed è continua. L'altro lato della medaglia è che quando ci riesci la soddisfazione è enorme. Il nostro è un lavoro dinamico, cambia sempre per adattarsi alle diverse situazioni che si presentano». L'azienda Zanella, oltre ad occuparsi di un segmento di mercato del tutto peculiare, ha una lunga storia: risale addirittura dalla fine dell'800. «Negli anni abbiamo fabbricato anche telai per biciclette da corsa per grandi



Il titolare Isaia Zanella

biciclette di serie che quelle che nascono per soddisfare esigenze specifiche» - spiega nel dettaglio.

Attualmente nell'impresa di Zoppola non ci sono operai, complice

marchi. Intorno alla fine degli anni '80 abbiamo iniziato a dedicarci ai mezzi per diversamente abili, prima con le classiche 3 ruote e poi con le hand bike, che sarebbero state un nostro brevetto se ci fossimo mossi in tempo. Purtroppo creando vari tipi di biciclette non potevamo stare dietro a tutto e non abbiamo rivendicato la nostra invenzione, anche se abbiamo ancora i primi disegni in fabbrica. Adesso costruiamo bici singole, bici per il turismo paralimpico e anche i tandem a tre ruote, in pratica il "pacchetto completo". Produciamo sia

anche la crisi del settore, molto colpito dalla pandemia da Covid-19. Pare che ci sia stato un brusco stop delle prescrizioni mediche che portano i diversamente abili a mettersi in sella, pur con le dovute precauzioni. Il periodo, da quanto riporta Zanella, non è dei migliori sul fronte degli affari. L'azienda tra l'altro ha smesso di produrre altri tipi di mezzi, indirizzati a una clientela più generica. Al di là di questo aspetto, l'esperienza unica di questa realtà è comunque ricca di spunti positivi. In particolare la storia di una giovane cliente dell'azienda aiuta a comprendere meglio le dinamiche che ci sono dietro a un lavoro così particolare.

«Abbiamo conosciuto una ragazza che, dopo un grave incidente, non avrebbe potuto muoversi senza un motore elettrico. Invece poi le abbiamo trovato il mezzo giusto e per anni è riuscita a pedalare anche 2 ore al giorno. La sua situazione, per quanto sia rimasta grave, è comunque molto migliorata. Queste sono le cose che ci riempiono di gioia» - conclude.

Emanuela Masseria



B BEAUTY A MARSURE

UN INNATO SENSO ESTETICO



La bellezza è sempre stato il suo pane quotidiano. Prima che diventasse una professione, quando quel mondo lo masticava solo per passione, quel senso estetico innato la accompagnava in ogni suo passo. E allora, perché non farne un lavoro? Così nasce "B BEAUTY", la creatura di **Andia Blanca Mercedes**, peruviana residente a Marsure, un paesino vicino ad Aviano che lei adora e dove ha messo su famiglia. A Roveredo in Piano, pochi mesi fa, ha aperto in via Dante Alighieri 10 un accogliente centro estetico (i muri sono di sua proprietà) dove coccola clienti fedelissimi che la seguono da anni.

Andia nella sua vita precedente, dopo il diploma al turistico ha sempre lavorato come dipendente in ufficio. «Poi un giorno ho capito che non volevo fare l'impiegata o la segretaria: il mio mondo era stare tra la gente. E allora mi sono rimessa in gioco, ho studiato altri quattro anni, e ho ricominciato, con un altro spirito e tanta passione». Ed ecco B Beauty, dove "b" sta per "be", "sii" bella, ma è anche l'iniziale di Blanca, che per ora opera da sola. Il centro ha una reception, un ufficio e tre cabine suddivise in mani e piedi, depilazione, e trattamenti corpo e viso che l'imprenditrice adora: «punto al vero benessere, al relax, perciò seguo una formazione continua specializzandomi sempre più». E tra 10 anni lei si immagina con il lavoro triplicato, dei dipendenti e magari un marchio tutto suo.

Chi l'aveva conosciuta in altre realtà, in precedenza, ora si rivolge a lei con fiducia. E dopo aver acquisito la clientela locale, Blanca strizza l'occhio alla base militare di Aviano, forte anche della sua ottima conoscenza dell'inglese. L'approccio estetico degli americani è particolare: «per il viso sono più abituati a lavorare con macchinari, pensano sia un trattamento più completo rispetto al manuale, e anche per la manicure le lunghezze sono diverse. Ma sono molto attratti dal metodo italiano, che vanta una cura e un'attenzione al cliente, dal caffè alla tisana ai consigli su prodotti da usare. Apprezzano, insomma, il nostro customer service».

Non manca la clientela maschile: «gli uomini sono ottimi clienti, si affidano ai consigli di noi esperti». I più sportivi chiedono la depilazione, i vanitosi trattamenti viso ma anche la pedicure («le mogli sono stupefatte di tagliare loro le unghie!»). Nel centro di Mercedes si trovano solo prodotti di qualità: per tutto ciò che viene a contatto del corpo, la titolare ricerca meticolosamente gli ingredienti, controlla che siano dermo-compatibili, e anche ecosostenibili. «Li pago un po' di più, ma devo essere sicura di ciò che uso. Le testo innanzitutto su di me... e poi anche su mia madre e mia figlia adolescente!».

Rosalba Tello



I SERVIZI VENGONO EROGATI A CIRCA 700-800 UTENTI

CENTRO DEDICATO ALLA MATERNITÀ

IL PROGETTO OHANA (NELLA LINGUA DELLE HAWAII SIGNIFICA FAMIGLIA) È NATO NEL 2020 E HA SEDE A TAVAGNACO. VANTA 25 COLLABORATORI TRA OSTETRICHE, LOGOPEDISTE E PSICOLOGHE

» ADRIANO DEL FABRO

Nella lingua delle Hawaii, la parola *ohana* significa famiglia, ed è proprio questo termine che le giovani amiche **Lucrezia Quoco**, **Alice Morgante** e **Giorgia Paschini** hanno scelto per la loro società di servizi alla persona. «Quando nascono i figli – spiega Quoco – la vita cambia assai, in particolare quella delle donne. A volte, le problematiche ti accerchiano ed è difficile trovare sostegni e punti di riferimento. Così, ci siamo confrontate abbiamo deciso di creare un punto di riferimento per le famiglie e le future famiglie che desiderano essere seguite a 360 gradi su tutti gli aspetti legati alla maternità e non solo. Eravamo e siamo accomunate da un obiettivo: rendere consapevole, informata e supportata ogni fase della vita di una donna che si rivolge al Centro Ohana».

Il progetto nasce nell'estate 2020, si trasforma in srl nel marzo 2021 e, dunque, in questi giorni, compie due anni. Il Centro, con sede a Tavagnacco (via Nazionale 42), è attivo e riceve i suoi pazienti dal settembre del 2021.

NONOSTANTE LE NASCITE SIANO IN DIMINUZIONE IL CENTRO HA INTERCETTATO ALCUNI BISOGNI REALI DELLE COPPIE E DELLE FAMIGLIE

Tramite il servizio domiciliare ma, soprattutto, i servizi online, l'attività di Ohana (www.centro-ohana.com) riesce a coprire non solo il territorio del Friuli VG, ma anche di molte parti dell'Italia. Il team operativo del Centro è composto da 25 collaboratori formati e altamente specializzati. A disposizione dei frequentatori di Ohana ci sono ostetriche, fisioterapiste osteopate, personal trainer specializzati nella gravidanza e nel post-parto, psicologhe psicoterapeute, logopedisti, psicomotriciste e altre figure che ruotano intorno al mondo della maternità e della genitorialità. È



Lucrezia Quoco, Alice Morgante e Giorgia Paschini

proprio questo il punto di forza del Centro: ogni tema legato al concepimento, alla gravidanza, alla maternità e al mondo donna è trattato dalla figura che ha una specifica formazione in merito. Solo così si riescono a fornire servizi che, proprio per la loro specificità, sono altamente richiesti ed efficaci.

I principi cardine del Centro Ohana sono: informazioni pratiche e corrette; supporto a 360 gradi con diversi professionisti; ampio spazio di condivisione; visite specialistiche.

Attualmente Quoco, con studi di Giurisprudenza alle spalle, si occupa dell'area amministrativa; Morgante (psicologa e psicoterapeuta) è responsabile dell'area psicologica, mentre Paschini (anch'essa con un passato formativo in Giurisprudenza e in Scienze motorie) è la responsabile dell'area motoria.

«Siamo molto soddisfatte di come è stata accolta la nostra proposta – sottolinea Quoco -. In poco più di un anno effettivo di attività, i nostri servizi vengono erogati a circa 700-800 utenti e abbiamo oltre 15 diversi Corsi attivi. Probabilmente, nonostante le nascite siano in diminuzione, abbiamo intercettato alcuni bisogni reali delle coppie e delle famiglie tanto che non escludiamo, in un futuro non troppo lontano, di poter aprire nuovi Centro Ohana sul territorio regionale».

A CORDENONS DAL 1984

CONCESSIONARIA ESCLUSIVA DI FRESCHI E SURGELATI

UN PUNTO DI RIFERIMENTO PER I CONSUMATORI: AL-GEL VENDE PRODOTTI DEI MARCHI ALGIDA, BISTEFANI E CARTE D'OR A 2350 BAR E RISTORANTI DEL FVG



Una storia fatta di tradizione familiare e grandi successi quella di "Al-Gel srl". L'azienda nasce come ditta individuale a Cordenons (Pn) nel 1984, da una piccola concessionaria voluta fortemente da **Teresa Vagagnini**. Al-Gel, nel corso degli anni, si è contraddistinta grazie a valori quali tradizione, fiducia e organizzazione diventando un punto di riferimento anche per i consumatori.

Dal 2014 Al-Gel è concessionaria esclusiva dei marchi Algida, Bistefani, Carte D'Or (appartenenti al gruppo Unilever) del Friuli Venezia Giulia, e attualmente vende prodotti surgelati e freschi a 2350 bar e ristoranti. Negli anni, oltre a brioches e gelati, l'azienda

ha inserito numerose referenze per venire incontro alle richieste della clientela quali biscotti, cioccolata, dolci, vini, pane, salumi e formaggi. «Nel 2019 abbiamo inaugurato il nuovo magazzino nella zona industriale di Cordenons di 2000 mq» commenta **Bruno Mastrochicco**, titolare insieme al fratello **Ennio** e figlio della fondatrice. Oggi in azienda lavorano in pianta stabile 21 dipendenti e collaborano 19 agenti coprendo in maniera capillare i territori del Friuli Venezia Giulia e Veneto. Con il subentro in azienda dei nipoti, terza generazione, che hanno continuato con dedizione sulle orme dei fondatori la strada intrapresa, sono state introdotte innovazioni tecniche e qualitative per affermare il marchio. È attivo anche un e-commerce dell'azienda, attualmente aperto solo per i titolari di partita Iva, anche se è in progetto l'apertura del canale anche ai privati. Nello spaccio aziendale è possibile acquistare direttamente i prodotti per la ristorazione a prezzi concorrenziali e avere una consulenza di esperti del settore.

«Nel 2022 Al-Gel ha superato i 10.000.000 di Euro di fatturato, con un incremento del 25% rispetto all'anno precedente - puntualizza con soddisfazione Bruno Mastrochicco -. Novità assoluta è che nel 2024 Al-Gel farà parte della rete di impresa denominata "Agritech Fvg" con Eurobevande, Santanna, Crio Friuli, Logistica Pordenonese e si trasferirà nel nuovo e tecnologicamente avanzato HUB di Latisana» chiosa Mastrochicco.

Giada Marangone

COOP CASARSA

PERDE LA VISTA, NON IL LAVORO LA STORIA DI GIOVANNI

In un'epoca d'incertezza sul fronte dell'occupazione, dal Friuli Venezia Giulia arriva una storia in cui il rapporto tra datore di lavoro e dipendente esce rafforzato, confermando che nella cooperazione nessuno viene lasciato indietro nel momento della difficoltà: Coop Casarsa, la più grande realtà del consumo cooperativistico con sede in regione, ha dato modo al suo dipendente **Giovanni Tonizzo**, che ha iniziato a soffrire di problemi alla vista, di continuare comunque a lavorare attraverso un percorso di ricollocazione e formazione che ora lo vede occupato nel settore marketing dell'azienda in smart working. Una storia che assume ancora più rilievo in quanto avvenuta in una cooperativa di consumo e non in una di cooperazione sociale, settore storicamente più interessato da queste azioni di lavoro in condizioni di svantaggio.

«Giovanni era responsabile di negozio a Faedis - spiega **Sabrina Francescutti** presidente di Coop Casarsa - ma le sue condizioni di salute non permettevano più lo svolgimento di tali mansioni in condizioni di sicurezza. Si è cercato quindi di individuare una soluzione che consentisse di non disperdere le capacità e le conoscenze commerciali acquisite dal lavoratore e gli consentisse di metterle a frutto in totale autonomia. Grazie alla sinergia di tutti nella nostra struttura guidata dal direttore **Stefano Cesarin**, con un plauso particolare a **Meris Colussi** della segreteria commerciale di Coop Casarsa, si è riusciti ad allestire una postazione di lavoro in smart working, dotata di strumenti tecnologici di ultima generazione adattati e personalizzati, che permettono di svolgere varie attività di gestione e controllo commerciale. Non a caso questo avviene nel

mondo della cooperazione, dove c'è una particolare attenzione alle persone; mi pare però degno di nota che ciò accada in una cooperativa di consumo, che sta sul mercato e che si confronta con realtà imprenditoriale propriamente dette».

Seguito dall'ufficio H della Comunità Piergiorgio di Udine, unico centro regionale dedicato agli ausili (strumenti tecnici per assistere sul lavoro), Tonizzo aveva in primis iniziato un percorso di formazione con **Mauro Costantini** della comunità udinese. In seguito, come detto, su proposta della cooperativa casarsese ha imparato a fungere da punto di raccordo fra la



Da sinistra: Mander, Francescutti, Cesarin, Colussi, Tonizzo, Armellini

GIOVANNI TONIZZO CONTINUERÀ A LAVORARE ATTRAVERSO UN PERCORSO DI RICOLLOCAZIONE E FORMAZIONE CHE ORA LO VEDE OCCUPATO NEL SETTORE MARKETING DELL'AZIENDA IN SMART WORKING

sede centrale e i punti vendita distribuiti sul territorio regionale, raccogliendo dati, strutturando modelli riepilogativi, analizzando e rielaborando informazioni sulla scontistica molto utili per l'andamento commerciale di Coop Casarsa. Il traguardo raggiunto è stato celebrato nella sede della comunità Piergiorgio in un incontro che ha visto presente oltre a Francescutti, Cesarin e Colussi anche la vicepresidente di Coop Casarsa **Pa-**

trizia Mander e Armando Armellini presidente di Coop Faedis con cui la cooperativa casarsese opera in sinergia. Coop Casarsa fa parte sia di Confcooperative Pordenone che di Legacoop FVG. Proprio il presidente di Confcooperative Pordenone **Luigi Piccoli** ha sottolineato come «la scelta della cooperativa casarsese vada sottolineata per il grande valore che comporta in un periodo storico in cui i dipendenti per alcune realtà siano invece ritenuti quasi un "peso". Invece per il mondo della cooperazione, forte delle sue radici mutualistiche, i dipendenti sono sempre un elemento fondamentale nella vita aziendale».

ARCHITA SRL

VITERIA SPECIALE A DISEGNO DEL CLIENTE

Presente sul mercato sin dagli anni '80, Archita srl basa i suoi principi lavorativi su affidabilità, serietà, razionalità e flessibilità produttiva. Valori che, come spiegato anche sul sito aziendale «uniti a una profonda etica professionale e a un impegno tecnologico, garantiscono il mantenimento costante di un elevato standard qualitativo e sono in grado di soddisfare qualsiasi esigenza».

L'azienda, con una sede in regione, a Cordenons, in via Nicola Calipari 1, e un'altra a Oderzo, si occupa della produzione di minuteria metallica e in particolare viteria speciale e pezzi speciali a disegno del cliente. Tutti prodotti

che realizza - avvalendosi di ingegneri e tecnici specializzati - seguendo i più stringenti standard qualitativi, e controllando ogni singola fase del processo produttivo.

«Con l'aggettivo "speciali" - ha precisato **Stefano Testa**, responsabile commerciale dell'impresa - intendiamo che non vendiamo prodotti stoccati

a magazzino, ma solamente su commessa da parte di clienti dei più disparati settori: dall'automotive a quello industriale, dall'elettrodomestico, all'edilizio, sino al comparto dell'arredamento. La componentistica che forniamo è dunque costruita sulle specifiche esigenze del cliente. Non abbiamo pertanto merce in giacenza e non abbiamo dei cataloghi, ma produciamo i componenti, da campionatura a grandi serie, nel rispetto di un disegno che il cliente ci fornisce. Parliamo quindi di "speciale" perché lo è per quel cliente», ha chiarito.

Per fare questo, l'azienda lavora con un approccio di tipo collaborativo, di co-design, che prevede un lavoro sinergico fra i suoi tecnici

e progettisti e il committente, con l'obiettivo di garantire a quest'ultimo un risultato finale perfettamente in linea con le sue aspettative. Il disegno di massima viene quindi fornito dall'acquirente, «ma spesso la geometria perfetta richiesta non è ottenibile perfettamente attraverso la tecnologia (ci avvaliamo dello stampaggio a freddo, quindi una tecnologia di deformazione dell'acciaio da vergella, da filo di stampaggio). Grazie all'esperienza dei nostri professionisti andiamo a cercare un punto di incontro tra l'esigenza funzionale di quel pezzo e le possibilità offerte dalla tecnologia», ha rimarcato ancora il responsabile commerciale di

Archita srl.

Così facendo Archita offre al cliente un prodotto "su misura" risultato dell'integrazione fra tecnologie e soluzioni, suggerendo, forte di un'esperienza di oltre due

decenni, soluzioni innovative ed esclusive, e fornendo risposte concrete e prodotti performanti. Per fare tutto questo l'azienda ha strutturato un

processo produttivo che risponde a stringenti standard qualitativi: nel 2019 ha ottenuto la certificazione Sistema di qualità Uni En ISO 9001, per la qualità della gestione aziendale; due anni più tardi la certificazione IATF 16949, standard specifico per l'industria automobilistica. Attualmente l'impresa lavora all'80% con il mercato italiano, mentre il restante 20% è coperto dal mercato europeo, ma «l'obiettivo è quello di allargare la nostra percentuale di export», ha raccontato ancora Testa che nei giorni scorsi ha partecipato alla Fastener Fair Global 2023, a Stoccarda, prima fiera europea dei fissaggi.

Eleonora Cuberti

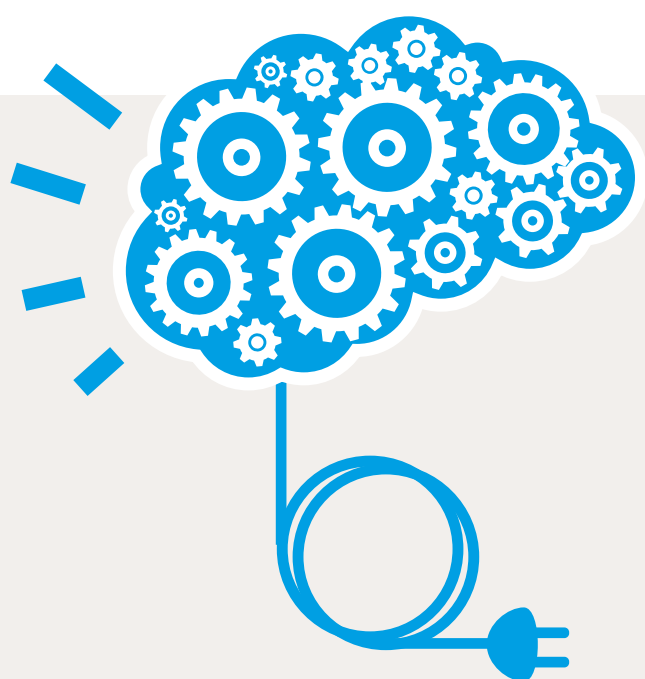


ARCHITA OFFRE AL CLIENTE UN PRODOTTO "SU MISURA" RISULTATO DELL'INTEGRAZIONE FRA TECNOLOGIE E SOLUZIONI FORTE DI UN'ESPERIENZA DI OLTRE DUE DECENNI

MARCHI BREVETTI DISEGNI

DIFENDI L'IDEA, SVILUPPA L'IMPRESA

Consulta gli esperti del Punto Orientamento Proprietà Intellettuale



SEI UN'IMPRESA CHE VUOLE VALORIZZARE E TUTELARE LA PROPRIA IDEA IMPRENDITORIALE?

SEI UN INVENTORE O COMUNQUE VUOI CONOSCERE GLI STRUMENTI PER TUTELARE LE TUE CREAZIONI?

La Camera di commercio fornisce un primo orientamento sugli strumenti di tutela della proprietà intellettuale. Un team di professionisti, esperti in proprietà industriale e iscritti all'ordine è a tua disposizione per rispondere a domande su marchi d'impresa, invenzioni industriali, modelli di utilità, disegni

e modelli (design), software, diritto d'autore, know-how, anticontraffazione e licensing.

Contattaci e prenota il tuo appuntamento.

Il servizio è gratuito.

Regolazione del Mercato

Sede di Udine

tel. 0432 273560

brevetti@pnud.camcom.it

Sede di Pordenone

tel. 0434 381247

regolazione.mercato@pnud.camcom.it

DONNE IMPRENDITRICI/UDINE

DUE SORELLE E L'AMORE PER LA CUCINA

È una storia d'amore con il territorio quella del ristorante La Colombara di Aquileia che oggi è gestito a quattro mani dalle sorelle **Monya** e **Katia Aizza**.

«Era il 1981, quando i miei genitori acquistarono il vecchio bar La Colombara trasformandolo nel ristorante dove siamo tutt'ora» - racconta Monya. «Avevo otto anni e sono cresciuta respirando l'aria della cucina, stando a contatto con la gente, imparando l'amore e la passione per quello che sarebbe diventato il lavoro della mia vita».

Conclusa la scuola di pasticceria, Monya decide di restare nell'attività di famiglia e così fa la sorella Katia: i genitori

sono andati in pensione circa sei anni fa, ma continuano ad essere presenti, visto che il ristorante è di fatto una parte della famiglia.

La Colombara, con 100 coperti e 8 collaboratori, è aperto tutto l'anno e la chiave del suo successo è la scelta di lavorare più possibile con i prodotti e le aziende del territorio: «scegliamo le cantine del posto, compriamo la verdura dai contadini vicini e anche il pesce da fornitori locali. Lavoriamo tanto con clienti della regione, molti dei quali sono storici: ci sono famiglie che vengono da noi per Pasqua e Natale da 30 anni, portando ormai le nuove



Monya e Katia Aizza

generazioni di figli e nipoti. Sentirsi dire dai clienti che qui si sentono a casa è per noi la soddisfazione più grande perché l'accoglienza e l'attenzione per le persone è una parte fondamentale del nostro impegno quotidiano». Anche i flussi turistici sono aumentati grazie alla crescita di Aquileia come polo storico-culturale: «con la pandemia, sono aumentati molto anche i turisti italiani e lavoriamo anche con le Università che vengono a lavorare agli scavi».

Il menu della Colombara include pesce, selvaggina, alcuni piatti della tradizione friulana e quelli che ormai sono la firma del locale, come i calamari ripieni di carciofi o le sarde in savor, che sono sempre richiesti dai clienti.

«Abbiamo un nuovo chef in squadra che ha portato molte novità, abbinando in particolare il pesce alle verdure del territorio, come i gamberi in tempura con il radicchio di Fiumicello, dal cui mulino arrivano anche le farine con cui facciamo in casa pane, pasta e dolci. Ogni settimana, in base al pesce che arriva dal mare, lo chef sviluppa delle ricette ad hoc per offrire un ricco e sempre diverso fuori menu.»

Francesca Gatti

DONNA IMPRENDITTRICE/PORDENONE

REALCABLE E L'ANIMA SEMPRE PIÙ FEMMINILE

È una donna determinata e con una chiara idea di impresa, **Barbara Sgamaro**, amministratrice unica della Realcable srl: realtà che dal 1991 si è affermata come leader a livello nazionale e internazionale nella produzione di cablaggi elettrici e quadri elettrici. Con sede a Pordenone, l'azienda conta un'area produttiva di oltre 6 mila mq coperti, cui se ne aggiungono altri 1200 di un secondo stabilimento e ulteriori mille per il deposito a Roveredo in Piano.

«L'azienda è stata fondata da mio papà - ha spiegato Sgamaro -. Nel 2020 c'è stato il passaggio generazionale e sono diventata io l'amministratrice unica» di un gruppo di circa una settantina di dipendenti.

Alla guida di un'impresa che fa parte di un settore storicamente riconosciuto

come maschile, le cose non sono sempre semplici: «Purtroppo c'è da dire che per quanto possa non sembrare, l'essere donna in un ambito industriale, comporta qualche fatica in più. In alcune trattative commerciali, gli imprenditori di vecchio stampo preferiscono dialogare con una controparte maschile».

Innegabile, dunque, che ci siano «ancora delle situazioni critiche. Quando vedono una donna ci sono, tutt'oggi, dei preconcetti. Detto questo, però, ci tengo a sottolineare che con le

nuove generazioni questo gap si sta colmando. Mi auguro pertanto che quando ci sarà la terza generazione, con le mie figlie, non si debba parlare più di questo argomento».

Indubbiamente lei, dal canto suo, sta già dando un contributo affinché questo gap si assot-

tigli sempre più: «All'interno dell'organizzazione aziendale il mio team è formato al 50% da donne e al 50% da uomini. Quando invece alla guida dell'azienda c'era mio papà i responsabili di funzione erano tutti uomini. Ritengo infatti che la visione femminile, all'interno di un'azienda, offra dei vantaggi in termini di sensibilità e creatività, ma anche nell'affrontare situazioni alle volte complesse. Questo grazie a un approccio diverso da quello maschile. Il fatto di avere un team misto - ha

chiuso Sgamaro -, ci aiuta a trovare le soluzioni migliori, anche grazie alla combinazione di entrambi i punti di vista, sia quello maschile che femminile».

E questa sensibilità si nota anche nel progetto dello short Friday (orario di ingresso anticipato alle 7 ogni giorno, anticipando così al venerdì l'uscita alle 11 di mattina) che sta aiutando Realcable a rendersi più attraente agli occhi dei giovani

Eleonora Cuberti



Barbara Sgamaro

IMPRENDITTORE STRANIERO/UDINE

QUANDO LA TRADUZIONE DIVENTA IMPRESA

Una grande passione per la sua lingua madre, il russo, unita alla capacità di usarla in modo duttile e creativo, adattandosi a diverse esigenze e a molteplici situazioni. Sono le motivazioni che hanno spinto **Daria Astrakhansteva** a trasformare in impresa individuale la sua solida competenza di traduttrice professionale, oggi impegnata soprattutto nei settori marketing e fashion.

Giunta in Italia nel 2009 dalla città natale di Čeljabinsk, grosso capoluogo collocato sulle pendici orientali degli Urali, Daria si è inizialmente stabilita a Milano, per dedicarsi in modo continuativo all'insegnamento del russo in una scuola.

«Mi sono laureata in lingua e letteratura russa all'università della mia città d'origine - racconta - poi mi sono specializzata nell'insegnamento del russo come lingua straniera, conseguendo una seconda laurea a Mosca».

È durante una vacanza a Praga che Daria incontra un italiano e per amore si trasferisce a Udine. «All'inizio quando sono arrivata qui dal punto di vista lavorativo non è stato facile, ho dovuto reinventarmi una professione - spiega - e quindi mi sono dedicata completamente alla traduzione. Oggi traduco da tre lingue,

cioè inglese, francese, italiano, verso la mia lingua madre».

La professionista è imprenditrice, che è anche mamma di due figli nati e cresciuti in Italia, dal Friuli ha iniziato a collaborare con due quotate agenzie, una con base a Roma, e l'altra in Francia, affermandosi come traduttrice freelance. «Si tratta di agenzie che hanno impor-

tanti clienti nazionali e internazionali soprattutto nel campo del marketing e della moda - sottolinea Daria - dunque il mio lavoro lo posso fare mettendo a frutto la mia vena creativa, perché è più che una semplice traduzione, implica un'attività di copywriting, che a me piace molto e mi dà una grande soddisfazione». Per queste agenzie

la professionista opera come language team leader, cioè coordina una squadra di traduttori verso la lingua russa.

Per fare fronte alla crisi, Daria guarda ad altri mercati. «Per esempio la Cina - dice - che chiede sempre più spesso traduzioni dall'inglese verso il russo, oppure le altre repubbliche ex sovietiche dove il russo è la prima o seconda lingua più parlata, come Kazakistan, Georgia e Armenia».

Alberto Rochira



Daria Astrakhansteva

IMPRENDITTORE STRANIERO/PORDENONE

LA CUCINA INDIANA IN FORMATO FAST FOOD

Un'offerta che inizia a prendere piede anche in regione, quella della cucina indiana in formato fast food associata al kebab. Negli ultimi anni sono infatti comparse in Friuli Venezia Giulia alcune di queste piccole attività che associano tradizioni culinarie diverse ma che possono incontrare, allo stesso tempo, il gusto degli avventori italiani come quello degli stranieri. Gli immigrati provenienti dal Pakistan, ad esempio, apprezzano la cucina indiana perché di fat-

to è piuttosto simile alla loro. La cucine del sud di questo Paese, soprattutto delle province del Sindh e del Punjab, sono infatti piuttosto speziati. Oggi un'intera generazione di migranti pakistani ha ereditato lo stile culinario indiano. Si tratta in genere di giovani molto attratti dai fast food o dalle reinterpretazioni dei propri piatti tipici. La clientela nostrana è invece ormai abituata ai piatti a base di kebab, particolare pietanza di origine mediorientale a base di carne aromatizzata e arrostita, in genere servita con una particolare tipo di pane simile alla piadina (la pita, nota anche nei paesi balcanici).

Per questi ed altri motivi la famiglia di **Kaur Rupinder**, due anni fa, ha deciso di puntare su un fast food nella zona di Porcia dove servire

piatti come i samosa o i pakora (due antipasti a base di verdure tipici della cucina indiana) accanto ai piatti e ai "panini" a base di kebab.

«Abbiamo aperto l'Indian Kebab Food Corner nell'aprile del 2021. Siamo una famiglia indiana e non abbiamo altri dipendenti, facciamo tutto da noi. La cucina che proponiamo viene molto apprezzata, soprattutto i piatti indiani. Quello che vendiamo di più forse è il chicken tikka. Sono dei bocconcini di pollo speziati fatti al

forno» - spiega Kaur, molto indaffarata tra un cliente e l'altro. Ad integrare il suo breve racconto le tante recensioni positive per il suo locale pubblicate sul web. Il cibo pare sia ottimo, con ingredienti di qualità, porzioni abbondanti e prezzi convenienti. Pare che ci sia anche una certa attenzione alle

intolleranze alimentari. Le proposte nel menù, per quanto siano quelle di un fast food, non sono molto diverse da quelle di molti ristoranti indiani sul territorio. Con la differenza che, all'Indian Kebab Food Corner, si possono trovare anche gli hamburger e gli hot dog. Il locale si trova in via Zanussi 48 a Porcia. Disponibile anche il servizio da asporto e a domicilio.

Emanuela Masseria



Il locale Indian Kebab Food Corner è gestito da Kaur Rupinder



Granseola, spuma di asparagi di Rauscedo, liquirizia



Zuppetta di lumache e aglio orsino

LA FAMIGLIA CANTON COMPIE NEL 2023 I 150 ANNI DI RISTORAZIONE

LA PRIMULA, DOVE LE STELLE NON CONOSCONO CONFINI

DA QUARANT'ANNI LA GUIDA MICHELIN PREMIA IL RISTORANTE DI SAN QUIRINO. IN CUCINA DAL 1980 ANDREA CANTON. «LA MIA È UNA CUCINA DAI GUSTI PULITI CHE NON PREVARICANO, MA SI RISPETTANO»

» MARCO BALLICO

Un anniversario dopo l'altro: i 150 anni di ristorazione della famiglia Canton, i 40 consecutivi di stella Michelin per La Primula, i 30 dell'osteria Alle Nazioni. «Un momento di soddisfazione e orgoglio per lo staff», dice **Pierangelo Dal Mas**, principe della cantina del ristorante stellato di San Quirino.

Non è possibile ricostruire la data esatta di inizio servizio dell'osteria in via San Rocco, ma, dalla registrazione dell'atto di nascita di **Osvaldo Canton**, risulta che tale **Angelo**, già nel 1873, gestisse un posto di ristorazione. Probabilmente un'osteria dove veniva servito anche da mangiare: polenta e renga, trippe e baccalà, fagioli ed erbe cotte. Vin de ciasa, forse merlot o cabernet.

Tutto quello che segue, dalle guerre del Novecento alla pandemia, è raccontata nel sito de La Primula. Il presente è quello di un ristorante da stella Michelin, quaranta di fila, grazie al talento e al lavoro di **Andrea Canton**, tra i capofila dell'alta ristorazione in Friuli, in cucina dal 1980, dopo esperienze professionali da Gualtiero Marchesi, al San Domenico di Imola e in Francia. Il menù degustazione di questi mesi è aperto da Granseola, spuma allo yogurt e polvere di mandarino e curry, seguono cappellette grigliate con infuso vegetale profumato allo zenzero, bavette d'orzo con tartare di orata, olio al mandarino e mandorla amara, tortello di fagianella, cavolo nero e infuso di cipolla caramellata, agnellino al forno prima di predessert e dolce.

ADIACENTE C'È L'OSTERIA ALLE NAZIONI CHE PORTA IN TAVOLA LE "COSE DI UNA VOLTA", IN UNA SALA CIRCONDATA DA OPERE DI ARTISTI FRIULANI

«La mia è una cucina dai gusti puliti che non prevaricano, ma si rispettano», la sintesi dello chef. Ad affiancarlo, la sorella Emanuela, che si occupa dei commensali, dell'osteria Alle Nazioni e degli ospiti dell'hotel, il cognato Dal Mas, esperto sommelier, presidente dei ristoratori di Confcommercio Pordenone, e Marco Canton, maître.

Ultimo anniversario, quello dell'osteria adiacente. Aperta nel 1993, Alle Nazioni porta in tavola le "cose di una volta", in una sala circondata da opere di artisti friulani, collezionate e talvolta commissionate negli anni dal nonno Roberto (cui si deve tra l'altro, nel 1952, il battesimo del locale con il nome La Primula, anticamera dell'inaugurazione del ristorante vero e proprio, con un assetto moderno, che sarebbe arrivata nel 1964). Da qualche settimana, per decisione della giunta regionale, La Primula è anche Locale storico del Fvg.

IN PIAZZALE CELLA A UDINE

"DA POZZO", ANTICHI SAPORI DI OSTERIA



Luca Merlino e Paolo Genuzio

Quando chiude un'antica osteria, correttamente si dice che si perde un pezzo di storia del borgo o della città e della comunità. Ma, a volte, la storia si interrompe solamente e poi riprende. È il caso dell'antica osteria "Da Pozzo" (in piazzale Cella, a Udine) che portava il numero 2 sulla licenza e la data del 1890. Al termine della vita lavorativa delle conduttrici

è rimasta chiusa per alcuni anni ma, nel 2014, è stata riaperta da **Luca Merlino** e **Paolo Genuzio**, due giovani imprenditori della mescolta molto conosciuti in città. «Ci sentivamo ben supportati da uno staff di collaboratori altamente professionale e pensavamo di aver maturato una certa esperienza nel settore – spiega Merlino – così abbiamo accettato la sfida anche se si trattava di un locale situato non proprio nel cuore della città». Ovviamente, si è provveduto a rinfrescare pareti e arredi, ma conservando (e ristrutturando) alcuni mobili preesistenti per non guastare l'atmosfera dell'osteria friulana e tradizionale. Tant'è che, vicino all'ingresso, c'è il tavolo "riservato" ai senatori, i clienti storici e abituali dell'osteria. Dunque, vini al 90% del Friuli VG e, così pure, i salumi e i formaggi dei taglieri che provengono da selezionate aziende artigianali della regione. Nella pausa pranzo, a essi si aggiungono pure le insalatone e altri piatti freddi, visto che l'osteria non è dotata di cucina. Soprattutto nella bella stagione, godibilissimo il giardino esterno con una cinquantina di posti a sedere. La clientela è eterogenea: tanti i giovani che apprezzano l'offerta della tipicità friulana (pure per le feste di laurea e i compleanni) e tanti i lavoratori che scendono dai loro uffici vicini (Palazzo della Regione, compreso) e che, se di passaggio, trovano pure una certa facilità di parcheggio.

L'osteria "Da Pozzo" chiude la domenica. Durante la settimana osserva l'orario di apertura continuato, dalle 10.00 alle 22.00. Per info e prenotazioni: 0432 1746350.

Adriano Del Fabro

BIRRIFICIO DEL MESE

DIMONT E LA SUPER IMBOTTIGLIATRICE



Aria di crescita in casa Dimont, birrificio artigianale di Cedarchis di Arta Terme (Udine): dopo aver aumentato la capacità dei fermentatori portandola agli attuali 2000 hl, con potenzialità di espansione fino a 4000 hl, è arrivata pochi giorni fa una nuova imbottigliatrice

automatica Gai in grado di produrre 8000 bottiglie al giorno. «Già alla fine dello scorso anno la capacità produttiva si era rivelata insufficiente a rispondere alle richieste crescenti – spiega **Piero Totis**, uno dei soci fondatori e responsabile marketing di Dimont – e quindi abbiamo fatto questi passi importanti. L'imbottigliatrice in particolare, con la quale continueremo a lavorare in isobarico come in passato, ci consentirà di espandere la distribuzione in altre regioni italiane: già abbiamo ricevuto un'ottima accettazione sia per la qualità che per il fatto di essere l'unico birrificio artigianale italiano a lavorare esclusivamente senza glutine, e intendiamo quindi valorizzare questa nostra specificità sul mercato nazionale».

Una valorizzazione che – spiega ancora Totis – porta con sé un ambizioso obiettivo di più che raddoppio della produzione, passando dai 700 hl del 2022 ai 1500 previsti per l'anno in corso. La produzione di Dimont conta su cinque birre fisse (Bionda, Pils, Ambrata, Ipa e Weizen), tutte senza glutine e imbottigliate in isobarico, più alcune stagionali a rotazione: per l'autunno-inverno era stata presentata la Porter Gjulit, pensata come birra natalizia. «A breve annunceremo anche la prossima stagionale – assicura Totis –: per ora non voglio anticipare altro, ma semplicemente invitare a seguire il nostro sito e i nostri canali social per rimanere aggiornati». Informazioni sono disponibili su www.birradimont.com, e sugli account Facebook e Instagram del birrificio.

Chiara Andreola

L'ESPOSIZIONE A CASA CAVAZZINI FINO AL 16 LUGLIO

LA MOSTRA INSIEME PRESENTATA A VIENNA

LA CONFERENZA STAMPA INTERNAZIONALE È STATA ORGANIZZATA DALLA CAMERA DI COMMERCIO PN-UD NELLA SEDE DELL'AMBASCIATA ITALIANA DELLA CAPITALE AUSTRIACA

Dopo la conferenza stampa nazionale a Milano, è stata la volta di quella internazionale a Vienna. La mostra "Insieme", il grande evento espositivo che impreziosisce fino al 16 luglio Casa Cavazzini a Udine, è stata presentata lunedì 20 marzo, con l'organizzazione della Camera di Commercio Pordenone-Udine, in una sede d'eccezione quale è l'ambasciata italiana della capitale austriaca. A illustrare la mostra e il progetto alla stampa, ai rappresentanti del mondo dell'economia locale e ai referenti del Fogolâr Furlan, con il presidente camerale **Giovanni Da Pozzo**, anche **Lara Iob**, presidente del Comitato San Floriano, l'assessore alla cultura del Comune di Udine, **Fabrizio Cigolot** e ovviamente il curatore della mostra, **don Alessio Geretti**, accolti dall'ambasciatore **Stefano Beltrame**, che ha confermato il piacere di ospitare la conferenza in una sede, ha detto, «che è la vostra casa». «Qui ci sentiamo davvero a casa, in un luogo che ci accoglie - ha confermato il presidente Da Pozzo - a Vienna ci sono tanti imprenditori friulani e c'è uno stretto legame culturale. Udine è la capitale economica del Fvg, regione con fortissima vocazione internazionale che si conferma anche con questa grande mostra». «È importante - gli ha fatto eco l'assessore Cigolot - il lavoro di squadra, pubblico - a partire dalla Regione - e privato, che si è messo in moto con questa esposizione: un evento che ci rende davvero orgogliosi e ha contribuito ad aiutarci a rilanciare Udine dal punto di vista culturale». Lara Iob ha ribadito l'invito a visitare Udine e la mostra, ma anche Illegio, dove la storia è cominciata, diventando "un miracolo". «La mostra - ha approfondito don Geretti - non è accostamento di opere scelte per ricostruire la genesi di uno stile, perché le mostre che pensiamo e facciamo vogliono essere dei viaggi nell'anima,



nel vissuto dell'essere umano. Darci ragione di meraviglia, di conoscenza e darci da pensare, essere per noi come uno specchio in cui di sala in sala abbiamo la possibilità di capire chi siamo, a cosa siamo destinati, quali nodi dobbiamo sciogliere, quali sfide vincere e quali strade seguire». Per un terzo costituita da opere italiane e per due terzi da dipinti provenienti dall'estero e in genere mai esposti in Italia, la mostra coinvolge musei e collezionisti di otto paesi d'Europa (Austria, Croazia, Francia, Italia, Polonia, Spagna, UK e Ungheria), grazie alla collaborazione, fra gli altri, del Belvedere di Vienna, del Petit Palais e del Musée Carnavalet di Parigi, ma anche di Palazzo Pitti a Firenze e del MART di Rovereto, della Royal Academy of Arts di Londra e del Teatre Museu Dalí di Figueres.

CA' TAPAS

DAL CORSO IN CCIAA AL NUOVO LOCALE ITALO-SPAGNOLO

Con il termine "tapas" si intende la ricca varietà di specialità tipiche della cucina spagnola, servite in porzioni singole o in "raciones", delle mini-porzioni, sia fredde che calde, da mangiare sia con le dita che con le posate. E un'ampia varietà di tapas si potranno ora assaggiare anche a Udine, in via Aquileia, 86, nel nuovo locale "Ca' Tapas". Il locale, inaugurato all'inizio di marzo, rappresenta la realizzazione del grande sogno di **Anna Zerilli** e **Pau Gabarrò**.

La coppia ventottenne, lei friulana, lui spagnolo, ha deciso di coronare il proprio progetto imprenditoriale, con un locale di ispirazione spagnola, dove lo chef catalano cucina le specialità della sua terra. «Per me - ha spiegato Anna Zerilli - è stato molto utile il corso 'La tua idea diventa business', che ho frequentato tra novembre e dicembre 2022».

Il corso, organizzato dalla Camera di Commercio di Pordenone Udine, mirava a fornire strumenti e conoscenze per verificare le proprie attitudini imprenditoriali, analizzare l'idea imprenditoriale, identificare l'ambiente competitivo, valutare la forma giuridica e la fattibilità economica e finanziaria. Durante il corso sono stati sviluppati diversi contenuti legati all'imprenditorialità come aspetti giuridici, titoli abilitativi, l'iter burocratico, il business plan, gli aspetti economici e finanziari e l'accesso al credito.

Anna ha poi seguito anche la parte di approfondimento personalizzato, relativo al business plan e al piano finanziario.

«Ero molto motivata - ha raccontato la giovane imprenditrice - ho avuto la possibilità di imparare gli adempimenti necessari per avviare e gestire una start up. E sono felice di essere riuscita ad aprire l'attività con Pau. Saremo aperti a pranzo e cena, specializzandoci nelle tapas, le mini-porzioni per tutti i gusti». Per turno di riposo sarà chiuso solo il lunedì e martedì pranzo. Il locale, che un tempo portava il nome di "Antica osteria al Collio" è stato rinnovato anche nell'arredamento.

Per tutti gli aspiranti imprenditori, segnaliamo che la CCIAA intende riproporre nel 2023 percorsi di imprenditorialità.

Mara Bon



Pau Gabarrò e Anna Zerilli

ALTRO APPUNTAMENTO A VIENNA

IL 3 E 4 MAGGIO C'È LA GREEN TOURISM CONFERENCE

A Vienna, il 3 e 4 maggio prossimi, ci sarà la Green Tourism Conference, Conferenza Finale del progetto ETGG2030 - European Tourism Going Green, di cui proprio oggi si tiene il terzo workshop a Matera. La conferenza finale di Vienna suggella 30 mesi di attività progettuali e sarà ospitata

dal partner di progetto Öhv, l'Associazione Alberghiera Austriaca. L'evento internazionale sarà occasione per discutere della sostenibilità delle imprese del turismo e della relativa certificazione, conoscere i risultati raggiunti dalle pmi coinvolte nel progetto provenienti dai

sei Paesi, e scambiare esperienze e best practice da mettere in atto nella propria azienda per migliorare la posizione sui mercati internazionali.

I 200 partecipanti, tra cui anche la Cciao Pn-Ud, partner di progetto, avranno l'opportunità di intervenire attivamente ai panel di discussione. Per info <https://www.oehv.at/green-tourism-conference/>. Per gli operatori è possibile scoprire di più sulla pagina LinkedIn di Etgg2030 nonché sul sito Cciao www.pnud.camcom.it alla sezione Etgg.

FORMAZIONE INVESTIRE IN PROFESSIONALITÀ

PORDENONE-UDINE
www.pnud.camcom.it
PEC: cciaa@pec.pnud.camcom.it

Ci trovi a PORDENONE
Azienda Speciale ConCentro
tel. 0434 381602
formazione.pn@pnud.camcom.it

UDINE
I.TER Società consortile a r.l.
tel. 0432 273245
ricercaformazione@pnud.camcom.it
facebook: @cciaaudformazione

ISCRIVITI ALLE NOSTRE NEWSLETTER!

CORSI FINANZIATI PIAZZA GOL in presenza

Programmi **GOL** (Garanzia di Occupabilità dei Lavoratori) e **PiAZZA** (Piano di Azione Zonale per l'Apprendimento)



TECNICHE BASE DI DIGITAL MARKETING

Data: 03 aprile Durata: 250 ore

CORSI COMMERCIALI in presenza

CONTRATTI INTERNAZIONALI E OPERAZIONI COMMERCIALI CON L'ESTERO

Data: aprile 2023 Durata: 6 ore

OPERAZIONI DOGANALI

Data: fine aprile 2023 Durata: 6 ore

excelsiorienta

Un nuovo spazio digitale per mettere in connessione il mondo della scuola e quello del lavoro

LIVE SHOW

Progetto per l'alfabetizzazione finanziaria (studenti degli ultimi tre anni della scuola secondaria di 2° grado)

io penso positivo
#EDUCAREALLAFINANZA

GLI STRUMENTI FINANZIARI ED I TEND PER IL RISPARMIO
mercoledì 05 aprile (11:00-12:30)

FINANZA PERSONALE: COME RISPARMIARE SIN DA GIOVANE E INVESTIRE SU SE STESSI E SUI PROPRI RISPARMI
venerdì 14 aprile (11:00-12:30)

RESPONSABILE NEI CONSUMI E SOSTENIBILE NEGLI INVESTIMENTI
martedì 18 aprile (11:00-12:30)

LE PAROLE DELLA FINANZA: PERCHÉ È IMPORTANTE EDUCARSI ALLA FINANZA
giovedì 20 aprile (11:00-12:30)

ALLA SCOPERTA DEGLI STRUMENTI FINANZIARI: CARTE, CONTI E NUOVI METODI DI PAGAMENTO DIGITALI
giovedì 04 maggio (11:00-12:30)

VERSO LE NUOVE FRONTIERE: FINTECH, METAVERSO, CRYPTO ED INTELLIGENZA ARTIFICIALE
martedì 09 maggio (11:00-12:30)

PER CHI NON ADEMPIE È PREVISTA LA SANZIONE E L'ASSEGNAZIONE DI UNA PEC

DOMICILIO DIGITALE: ECCO COME FARE

C'È L'OBBLIGO DELLE AZIENDE DI DOTARSI DELLO STRUMENTO DA ISCRIVERE NEL REGISTRO IMPRESE

Prosegue l'azione del sistema camerale nel processo di digitalizzazione delle imprese e della Pubblica Amministrazione. Il 27 febbraio e il 2 marzo scorsi la Camera di Commercio ha incontrato i rappresentanti delle associazioni di categoria e degli ordini professionali per ricordare l'obbligo delle imprese di dotarsi del "domicilio digitale" da iscrivere nel Registro delle Imprese. Per legge, infatti, il possesso del domicilio digitale è requisito essenziale per l'iscrizione al Registro. Tutte le imprese già iscritte che non l'hanno ancora comunicato devono regolarizzare la propria posizione con la relativa comunicazione.

Che cos'è il domicilio digitale.

È l'indirizzo di posta elettronica certificato, la Pec, che corrisponde all'indirizzo digitale della sede dell'impresa. Le comunicazioni trasmesse alla Pec, come le raccomandate con ricevuta di ritorno, si intendono notificate appena consegnate, a prescindere dall'avvenuta lettura da parte del destinatario.

Chi deve averlo. Tutte le imprese, sia le società che le ditte individuali. La comunicazione della Pec deve essere effettuata tramite una pratica di Comunicazione Unica, totalmente gratuita.

Cosa succede a chi non adempie.

Per chi non adempie, la norma prevede, oltre al pagamento di una sanzione amministrativa, l'assegnazione d'ufficio di una Pec che sarà resa disponibile tramite il Cassetto digitale dell'imprenditore <https://impresa.italia.it/cadi/app/login>. Il Domicilio Digitale assegnato sarà automaticamente inserito nelle visure e nei certificati e sarà presente in Ini Pec. Sarà attivo solo in ricezione, pertanto l'impresa potrà consultare le comunicazioni ricevute, ma non rispondere, né inviarne di nuove.

Al via le operazioni per l'assegnazione d'ufficio.

In questi giorni l'ufficio ha avviato le operazioni per predisporre e pubblicare gli elenchi delle imprese prive di domicilio digitale destinatarie dell'assegnazione d'ufficio e dell'applicazione delle relative sanzioni. La comunicazione massiva di avvio del procedimento e la diffida ad adempiere sarà effettuata con pubblicazione sul sito www.pnud.camcom.it nella sezione dell'Albo camerale online e nella sezione dedicata al registro imprese. La comunicazione, unica e cumulativa, conterrà l'elenco delle imprese-società interessate e resterà pubblicata per 45 giorni.



Nel frattempo le imprese possono ancora comunicare la Pec al Registro delle Imprese e chiedere l'iscrizione, evitando assegnazioni d'ufficio e sanzioni.

Per maggiori info: <https://domiciliodigitale.unioncamere.gov.it/home>.

COMITATO GIOVANI IMPRENDITORI CCIAA

INCONTRO SULLA CONTINUITÀ D'IMPRESA

La continuità di impresa è un tema su cui si dibatte con sempre maggiore intensità e che risulta particolarmente sentito in Friuli Venezia Giulia, dove la tradizione di aziende a conduzione familiare, soprattutto Pmi, è estremamente radicata. Di questo, con differenti sfumature, si è discusso ampiamente a palazzo Montereale Mantica, sede di rappresentanza pordenonese della CCIAA di Pordenone - Udine durante l'incontro dal titolo "Famiglie imprenditoriali alla prova del passaggio generazionale", una iniziativa organizzata col supporto del Comitato **Giovani Imprenditori** camerale presieduto da **Luca Rossi**, omologo in Confapi FVG.

Per Rossi «le imprese familiari restano il

caposaldo e il modello, nonostante le tante opinioni avverse, del nostro sistema economico e della sua base fondamentale che è la piccola

e media impresa; assicurarne la continuità - ha proseguito - è non solo un impegno in seno a una famiglia ma anche un interesse da parte di tutta una comunità e delle sue istituzioni».

Secondo Rossi è positiva e va percorsa l'idea del Patto di famiglia «che, in deroga alle norme successorie, riconosce la possibilità all'imprenditore ancora in vita di definire i futuri assetti proprietari dell'impresa; lo strumento - ha concluso - è ancora poco noto e poco utilizzato ma è sicuramente da considerare con attenzione per il passaggio generazionale».



Il presidente del Comitato Giovani Imprenditori Cciaa, Luca Rossi

GIOVANI IMPRENDITORI CONFCOMERCIO

A COLLOQUIO... CON L'INTELLIGENZA ARTIFICIALE

L'intelligenza artificiale, con tutte le sue innumerevoli applicazioni, può cambiare il modo di lavorare in uffici e aziende.

ChatGPT, il software progettato per simulare una conversazione con un essere umano per la generazione di testo ha fatto capire quanto questa tecnologia trasformerà le vite di tutti.

Se ne è parlato a «Intelligenza artificiale: presente e futuro», organizzato dai Giovani Imprenditori di Confcommercio Udine, in collaborazione con

il Comitato per l'Imprenditoria Giovanile Cciaa Pn-Ud. «L'evoluzione è così rapida - spiega il presidente dei Giovani di Confcommercio **Stefano Ritella** - che abbiamo voluto fare un punto della situazione su che cosa si sa di intelligenza artificiale e su dove stiamo andando». A vivacizzare il dibattito, **Massimiliano Anziutti** (beanTech), **Giuseppe Serra** (UniUd), il fotografo **Giacomo Urban** e il digital strategist **Federico Vitiello**.

INTERNAZIONALIZZAZIONE

PORDENONE-UDINE

WWW.PNUD.CAMCOM.IT

Tutte le iniziative sempre aggiornate sul sito camerale. Le imprese continueranno a rivolgersi agli uffici camerale della sede territorialmente competente.

PORDENONE - CONCENTRO

internazionalizzazione.pn@pnud.camcom.it

UDINE - PROMOS ITALIA

udine@promositalia.camcom.it

Partecipa alle attività della "Rete Enterprise Europe Network", cofinanziata dall'Unione Europea: molteplici occasioni per fare business e svilupparlo! **Concentro**, **I.TER** e **Promos Italia** sono i tuoi riferimenti sul territorio

ConCentro sovrintende il "Centro Regionale della Subfornitura del Friuli Venezia Giulia" e il progetto "Pordenone With Love"

Promos Italia ha sede ad Udine ed è la struttura nazionale del sistema camerale a supporto dell'internazionalizzazione, con diverse proposte anche declinate sul digit export

SEGUICI SUI SOCIAL E ISCRIVITI ALLE NOSTRE NEWSLETTER!

OPPORTUNITÀ PER L'ESTERO

APRILE	(UD) DIGIT TEST E CONSULENZA GRATUITA COL DIGIT EXPERT aprile-dicembre Mondo Food&Wine, Arredo Design, Meccanica Elettronica, Energia Sostenibilità, Altro
	ISCRIVITI AL PORTALE E RICEVI IL PIANO EXPORT PER IL MERCATO PIÙ PROMETTENTE - PROGETTO SEI aprile-dicembre Mondo Food&Wine, Arredo Design, Meccanica Elettronica, Energia Sostenibilità, Altro
	(UD) INBUYER (FOOD&WINE) - b2b online 18-20 aprile Mondo Food&Wine
MAGGIO	(UD) INBUYER (ARREDO DESIGN) - b2b online 09-11 maggio Mondo Arredo Design
	STAY EXPORT - PROGETTO SEI - ATTIVITÀ DI MENTORING ALL'ESTERO 15 maggio-31 dicembre Mondo Food&Wine, Arredo Design, Meccanica Elettronica, Energia Sostenibilità, Altro
	(UD) ARABIA SAUDITA MISSIONE IMPRENDITORIALE CON B2B E VISITE COLLETTIVE 28-31 maggio Arabia Saudita Food&Wine, Arredo Design, Meccanica Elettronica, Energia Sostenibilità, Altro
GIUGNO	(UD) INBUYER (ENERGIA SOSTENIBILITÀ) - b2b online 14-15 giugno Mondo Energia Sostenibilità
	(UD) MISSIONE IMPRENDITORIALE A CHICAGO CON INCONTRI D'AFFARI 19-21 giugno Stati Uniti d'America Arredo Design
LUGLIO	(UD) MISSIONE IMPRENDITORIALE A MALTA CON ESPOSIZIONE, PRESENTAZIONE E DEGUSTAZIONI PRODOTTI 17-19 luglio Malta Food&Wine
SETTEMBRE	(UD) INBUYER (MECCANICA ELETTRONICA) - b2b online 27-28 settembre Mondo Meccanica Elettronica
OTTOBRE	(UD) INBUYER (FOOD&WINE) - b2b online 24-26 ottobre Mondo Food&Wine

EXPORT FLYING DESK

Vuoi un incontro personalizzato con esperti ICE? Rivolgiti allo sportello "Export Flying Desk" presso la tua sede di riferimento e prenota un appuntamento "in remoto" collegandoti a <https://www.ice.it/it/export-flying-desk>.

COORDINATO DAL NIP

IL PRIMO PROGETTO DI WELFARE TERRITORIALE

È stato presentato il progetto di **Welfare Territoriale** – primo in Italia – che, partendo dall'ascolto di imprese, dipendenti ed esercenti, punta ad incrementare il benessere in azienda e nel territorio con una piattaforma digitale territoriale scalabile.

welfare con cui essi potranno, tramite una App di facile utilizzo, compiere acquisti di beni o accedere a servizi e/o visite sanitarie private in negozi ed esercenti che aderiscono al progetto. L'obiettivo è generare un circolo virtuoso per l'intero Maniaghese con acquisti di

filiera corta che, inoltre, saranno utili per consumi maggiormente sostenibili a livello ambientale. Ma come funziona? Alle aziende del territorio viene offerta la possibilità di erogare crediti ai propri dipendenti da spendere

re nelle attività locali che vi aderiscono, per acquistare beni o servizi, in modo semplice, smart e conveniente. Facile il convenzionamento, con assenza di tagli minimi di spesa. I crediti welfare, infatti, possono essere utilizzati per le piccole spese quotidiane, dal pane alla spesa, ma anche per molti servizi e attività extra, come viaggi e palestre, medicina e visite private che migliorano il tempo libero e la qualità di vita. Ogni transazione con il fornitore avviene in modo digitale con una App intuitiva e facile da utilizzare, tramite il sistema Ollipay. I crediti welfare non sono tassati e possono essere utilizzati anche per piccoli importi. A gestire il tutto la piattaforma **WelfareFVG**, con una base replicabile su altri territori.



Il Nip, Consorzio per il Nucleo di Industrializzazione della Provincia di Pordenone

Senz'altro innovativo, il WT è sviluppato e coordinato dal **NIP** – Consorzio per il Nucleo di Industrializzazione della Provincia di Pordenone – in collaborazione con il **Comune di Maniago** e **FriulOvest Banca** con la partnership progettuale di **Confindustria Alto Adriatico** e **Confercommercio ASCOM Pordenone** – delegazione di Maniago, quella tecnica di **Well-Work & Ollipay** e il patrocinio della **Regione Friuli Venezia Giulia**. Il WT mette in relazione le persone e il loro sistema valoriale con il territorio dove lavorano, acquistano e spendono, generando ricadute positive per gli attori economici coinvolti. Le aziende aderenti, infatti, metteranno a disposizione dei propri dipendenti veri e propri **crediti**

INIZIATIVA DI CONCENTRO

TORNA AD APRILE PORDENONE WITH LOVE

Sarà riproposta ad aprile in corso Vittorio Emanuele a Pordenone, dopo il successo del 2022, la **Vetrina Pordenone With Love**, iniziativa di **ConCentro** – l'azienda speciale camerale – che rientra tra le attività finalizzate a stimolare e incentivare ogni attività tesa alla promozione e valorizzazione del territorio pordenonese, al fine di rafforzarne la capacità economica. Il bis era stato annunciato in chiusura della scorsa edizione da **Silvano Pascolo**, amministratore unico dell'azienda speciale. In questi giorni, chiuso il bando di partecipazione, la conferma definitiva. Proprio Pascolo ha spiegato che «al progetto hanno aderito diverse imprese locali operanti in settori eterogenei: trasformazione di prodotti alimentari, produzione di mobili in legno e arredamenti su misura, artigianato locale, industria di eccellenza e produzione artigianale di oggettistica, quadri mosaico, bomboniere e prodotti da forno». Pascolo ha confermato la formula dello scorso anno che prevede la realizzazione di una vetrina dei prodotti con una formula di esposizione temporanea e gratuita che possa proporre a rotazione le produzioni tematiche tipiche locali; uno spazio dove i visitatori potranno entrare in contatto con i prodotti ed eventualmente acquistarli. Inaugurerà l'edizione 2023 **Mobidea**, azienda di Fontanafredda specializzata nella produzione di arredamenti nel rispetto dell'ambiente grazie al solo utilizzo dei migliori materiali ecologici.

TV 12 CON BCC CREDIFRIULI

SUCCESSO DI ASCOLTI PER TAG IN COMUNE

Grande successo di ascolti per TAG IN COMUNE, la trasmissione prodotta da Tv 12 in collaborazione con la BCC CrediFriuli. Ogni mercoledì **Giorgia Bortolossi** e **Alessandro Pomarè** portano nelle case dei telespettatori uno spaccato di storia, tradizioni e vita quotidiana dei "campanili" della nostra terra. Dopo l'esordio con San Daniele del Friuli, il viaggio ha toccato anche Marano Lagunare, Terzo d'Aquileia, Ruda, Palmanova, Reana del Rojale e proseguirà per tutta la primavera. Il progetto di TV12 in collaborazione con BCC CrediFriuli andrà avanti nelle prossime settimane con l'impegno di far conoscere e valorizzare l'immenso patrimonio di cultura, tradizioni e vita friulana.

IL 15 E 16 APRILE

IL SALOTTO DELL'ASPARAGO

Torna il 15 e 16 aprile a Cordenons, in piazza della Vittoria, il **Salotto dell'Asparago**, iniziativa promossa da **ConCentro**, l'azienda speciale della Camera di Commercio di Pordenone – Udine, il Comune di Cordenons la Proloco e l'Associazione Sviluppo e Territorio. Una iniziativa che, ricordano gli organizzatori, è possibile perché proprio in questa porzione del Pordenonese si fondono due grandi ecosistemi, Magredi e Risorgive, dov'è possibile coltivare circa 750 quintali di asparago bianco l'anno. In Friuli Venezia Giulia, da oltre due secoli, i produttori lavorano per affinare le tecniche di coltivazione, ma nella terra dell'area di Cordenons, grazie alla fertilità del terreno, al microclima e alle condizioni di ventilazione peculiari, gli asparagi assumono caratteristiche uniche, di gusto, profumo ed estetica. L'asparago bianco è senza dubbio uno degli ortaggi maggiormente apprezzati e presenti sulle tavole degli italiani in primavera, ricco di vitamine e sali minerali, con poche calorie e proprietà diuretiche.



Tanti gli appuntamenti in calendario: da segnalare, sabato, a partire dalle 16, un convegno a cura del Consorzio di bonifica Cellina-Meduna in collaborazione con Coldiretti Pordenone, Comune di Cordenons e la stessa ConCentro dal titolo "L'importanza dell'acqua in orticoltura: prepariamo il futuro". Poco più tardi l'inaugurazione della kermesse, con la partecipazione dei **Papu**. Domenica super-intensa con gite in bicicletta alla scoperta dell'asparago, tour gratuiti con pulmino nelle zone di produzione e raccolta dell'Asparago bianco di Cordenons, visite guidate alla scoperta del Noncello e/o dei Magredi e delle risorgive e laboratori di decoupage per i bambini. Il tutto allietato da stand enogastronomici top. Inoltre, ad aprile, si potrà assaporare il menù speciale a base di asparago e prodotti del territorio confezionato appositamente per voi dai ristoranti aderenti.



ORARI APERTURA AL PUBBLICO

Da lunedì a venerdì, 08:30-12:30

Carburanti:

mattina: da lunedì a venerdì 08:30-12:30

pomeriggio: lunedì, martedì, giovedì 14:30-16:30

Gli uffici ricevono **SOLO SU APPUNTAMENTO**, da prenotare online per i servizi per cui è prevista tale modalità, con mail agli uffici per gli altri

Sei in regola con il **DOMICILIO DIGITALE** della tua impresa?

VERIFICA ORA



Il domicilio digitale è l'indirizzo elettronico certificato, rappresentato da una PEC che corrisponde all'indirizzo digitale della sede dell'impresa ed è requisito essenziale per l'iscrizione al Registro Imprese. Anche le imprese già iscritte, prive di indirizzo PEC, devono regolarizzare la propria posizione con apposita pratica telematica. In assenza di un indirizzo PEC valido e attivo il RI assegnerà d'ufficio un domicilio digitale, valido solo per il ricevimento di comunicazioni/notifiche e contestualmente irrogherà una sanzione amministrativa. La Camera di commercio di Pordenone-Udine ha avviato il **procedimento d'ufficio di assegnazione dei domicili digitali**, con la pubblicazione all'albo degli elenchi delle imprese coinvolte. **Affrettati a comunicare il tuo domicilio digitale al RI!**

NEWS CCIAA

PORDENONE-UDINE

www.pnud.camcom.it

PEC: cciaa@pec.pnud.camcom.it

Ci trovi a

PORDENONE - Corso Vittorio Emanuele II, 47

Centralino 0434 3811

mail: urp@pnud.camcom.it

UDINE - Via Morpurgo, 4

Centralino 0432 273111

mail: urp@pnud.camcom.it

LE IMPRESE DEVONO RIVOLGERSI AGLI UFFICI CAMERALI DELLA SEDE TERRITORIALMENTE COMPETENTE

Vuoi ricevere notizie su eventi, nuove iniziative, adempimenti, contributi, progetti della Camera di commercio? **SEGUICI SU FACEBOOK, YOUTUBE E INSTAGRAM E ISCRIVITI ALLA NOSTRA NEWSLETTER!**



CONTRIBUTI PER ACQUISTO DI BICICLETTE ELETTRICHE O TRADIZIONALI

Termine presentazione domande: 20 aprile

PROROGA TERMINE REGOLARIZZAZIONE MECCATRONICA

Per i possessori dei requisiti tecnico professionali per la sola meccanica-motoristica o elettrauto: 05 gennaio 2024

DEBITI DEI CONTRIBUENTI PER RUOLI AFFIDATI ALL'AGENTE DELLA RISCOSSIONE DAL 1° GENNAIO 2000 AL 30 GIUGNO 2022

Termine presentazione domande adesione a definizione agevolata: 30 aprile

REGISTRO DELLE IMPRESE STORICHE ITALIANE

Termine presentazione domande: 31 maggio