

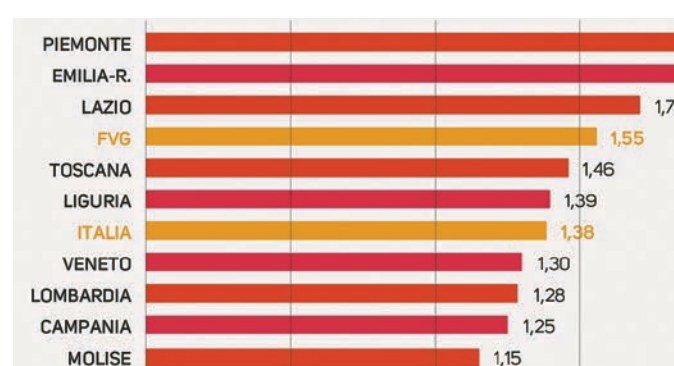


DALLA VIGNA ALLA BOTTIGLIA

IL NUOVO LIBRO, LE STORIE DELLE AZIENDE, IL FUTURO DI UNO
DEI SETTORI PIÙ IN EVOLUZIONE ALLE PAGINE 2,3,4

OBIETTIVO EUROPA 2020 FVG IN CHIAROSCURO

Pag. 5



VERSO IL NUOVO ANNO NELL'INCERTEZZA

Pag. 6



SIMPLY AQUILEIA TURISMO IN RETE

Pag. 15



LA COLLANA È DIVISA IN QUATTRO VOLUMI

UN NUOVO MODO DI RACCONTARE IL VINO



PRESENTATO IL PRIMO VOLUME DEL PROGETTO EDITORIALE “QUADERNI DI AGRICOLTURA”. WALTER FILIPUTTI METTE IN LUCE LE IMPRESE IL CUI SUCCESSO È UN ESEMPIO PER ALTRE

È dedicato al vino del Friuli VG il primo “Quaderno di agricoltura” voluto dalla Camera di Commercio Pordenone-Udine ed editato da Gustosi di Canale (Cuneo). L'autore è il noto giornalista **Walter Filiputti** (e presidente del Consorzio Friuli Venezia Giulia Via dei Sapori) che ritorna “sul luogo del delitto” (sono, infatti, già numerosi i libri che ha dedicato al mondo di Bacco) per occuparsi, con rigore, passione e competenza, della viticoltura regionale.

Ci racconta il perché di questo ritorno?

Il vino è un tema e un settore ricco di fascino. È sempre in mutazione e ciò lo rende molto attraente. Io ho partecipato al “Rinascimento” regionale del vino e volevo fare o, rifare, il punto; capire dove eravamo arrivati. Certo, nella nostra regione si continua a produrre ottimi vini, ma il comparto non è proprio in ottima forma, è un po' fermo, e volevo capire meglio ciò che sta succedendo. Siamo a un punto critico, dove i cambiamenti sono rapidi e noi non siamo più nelle posizioni leader. Serviva gettare un sasso nello stagno e, con questo lavoro, ho provato a lanciarlo.

Dunque, nel suo bell'approfondimento, che situazione ha fotografato e descritto?

Il vino regionale sta vivendo una situazione simile a quella che io chiamo la “sindrome del manzanese”. Le bottiglie non possono costare sempre meno e non è possibile gestire un “nuovo

Rinascimento”, praticando la lotta al ribasso tra produttori. Quello che si registra, a esempio, è una diminuzione generalizzata del

“IL COMPARTO È A UN PUNTO CRITICO. L'ABBINAMENTO VINCENTE È QUELLO DI RACCONTARLO CON IL CIBO E LA CULTURA”

prezzo dei terreni vitati e ciò significa che non c'è redditività nel comparto. Molto spesso i protagonisti si dedicano a discussioni accese, ma su quelli che io considero aspetti marginali i quali, tra l'altro, molto spesso non vengono compresi dai consumatori. Per rientrare nell'Olimpo enologico, dobbiamo confrontarci per parlare ed elaborare alcune scelte strategiche che valgano per tutti e concentrarci su quelle.

A suo modo di vedere, allora, quali sarebbero i primi passi da fare per tornare a giocare in “Champions League”?

Il primo imperativo è quello di fare squadra, fare sistema. Dove il comparto funziona o ha svoltato rispetto alle situazioni di crisi, è

successo questo: tutti gli attori della filiera si sono seduti attorno a un tavolo, si sono parlati (anche animatamente) e hanno deciso di fare ognuno un passo indietro per far fare al settore due passi avanti. Bisogna liberarsi delle scuse che, a volte ci siamo inventati in questi anni; guardarsi allo specchio con umiltà, sincerità e mettere a fuoco le azioni necessarie per dare una prospettiva di qualità e valore a tutto il settore. Inoltre, dobbiamo cambiare il nostro modo di raccontare il vino. Superare la fase della descrizione delle tecniche enologiche di trasformazione, a esempio, e puntare convintamente sul nostro terroir che presenta caratteristiche uniche e inimitabili. L'abbinamento vincente, poi, è quello di raccontarlo unitamente al cibo tipico e ai tanti aspetti culturali della nostra regione.

Che sviluppo avrà questa nuova collana di “manuali” camerati?

Sono previste quattro uscite. Dopo questo dedicato al “futuro della viticoltura e del mercato enologico in Friuli Venezia Giulia”, è previsto un secondo “volume” dedicato ai seminativi, formaggi, pesci e boschi; un terzo dedicato all'ortofrutta (olio compreso) e con il quarto, proveremo a proporre degli esempi di aziende virtuose per ogni comparto. Imprese che sono riuscite a crescere sul loro business e il cui successo può essere non solo di stimolo per le altre, ma possono diventare pure un loro patrimonio se si mettono in campo delle reti di vera condivisione e dialogo. [Adriano Del Fabro](#)



ATTIVITÀ VITIVINICOLE: LOCALIZZAZIONI ATTIVE IN FRIULI VENEZIA GIULIA

(al 30 settembre 2019)

	Coltivazione dell'uva e produzione di vini (*)	Commercio ingrosso e dettaglio di bevande alcoliche
Friuli Venezia Giulia	2.338	280
Gorizia	539	41
Pordenone	904	59
Trieste	183	51
Udine	712	129

Fonte: elaborazioni del Centro Studi della CCIAA di Pordenone-Udine su dati InfoCamere

ESPORTAZIONI DI VINI DI UVE PER REGIONE

Regione	in migliaia di euro	% su export totale	Var. % su 2016
Veneto	2.219.870	35,8%	+3,6%
Piemonte	1.022.285	16,5%	+3,5%
Toscana	978.196	15,8%	+4,4%
Trentino-Alto Adige	532.399	8,6%	+0,1%
Emilia Romagna	321.948	5,2%	+0,2%
Lombardia	270.802	4,4%	-0,1%
Abruzzo	181.619	2,9%	+6,3%
Puglia	159.022	2,6%	+6,7%
Sicilia	138.348	2,2%	+8,7%
Friuli-Venezia Giulia	117.735	1,9%	+4,3%

Fonte: elaborazioni del Centro Studi della CCIAA di Pordenone-Udine su dati Istat

UN ESERCITO DI OLTRE DUEMILA IMPRESE

L'EXPORT PUÒ ESSERE LA MARCIA IN PIÙ

USA E CINA SONO I MERCATI CHE REGISTRANO LA CRESCITA PIÙ INTERESSANTE IL 42% DELLE AZIENDE VANTA OLTRE VENTI ANNI DI ATTIVITÀ

Rimane uno dei settori trainanti per il tessuto economico della regione, soprattutto guardando all'export. Con 2.238 aziende di coltivazione dell'uva e produzione di vini, il mondo vitivinicolo riconferma il suo ruolo di attore principale nel comparto agroalimentare del Friuli Venezia Giulia. Con 904 realtà attive la provincia di Pordenone guida questo comparto, con una concentrazione elevata a San Giorgio alla Richinvelda, seguita da quella di Udine con 712 attività. 539, poi, le localizzazioni nel goriziano, soprattutto a Cormons nella zona del Collio e 183 nell'area triestina. Nello specifico, le aziende che, da attività principale, sono classificate come “coltivazione della vite” sono 2.295 in Friuli Venezia Giulia; le imprese vere e proprie sono 2.094, le altre sono unità locali secondarie. E si tratta di realtà in aumento negli ultimi anni. A partire dal 2010 e fino al 2014 il numero di queste aziende aveva registrato un calo, anno dopo anno, contestualmente a un periodo di crisi economica che non aveva risparmiato alcun settore. A partire dal 2015 si è assistito a un lento ma costante incremento fino a questo 2019. Una tradizione, quella della produzione di vino in regione, che regge agli urti dei mercati, si evolve e si innova. La tradizione è dimostrata dal fatto che il 42% di queste aziende vanta oltre 20 anni di attività; l'evoluzione, dati alla mano, la fa anche l'elevato numero

LA CURIOSITÀ: ELEVATO IL NUMERO DI REALTÀ FEMMINILI, È IL 21% DEL TOTALE

di imprese del vino al femminile, il 21% del totale. Quasi tutte realtà individuali, il 72%, forti oggi dei Consorzi che si presentano sui mercati, soprattutto esteri, con una marcia in più. Se si guarda ai consumi, infatti, il mercato americano si conferma il più importante del mondo e l'unico con una crescita interessante insieme alla Cina: negli States si consumano 33 milioni di ettolitri di vino all'anno, il 13,4% sul totale mondiale. In seconda posizione la Francia, terza l'Italia con 22/23 milioni di ettolitri, segno che il mercato interno conta quanto quello estero e, a livello nazionale, il Fvg si piazza in settima posizione. Anche Germania e Regno Unito sono Paesi dove l'export del vino made in Fvg trova spazio, pur con le difficoltà e le incognite rappresentate oggi dalla Brexit. Ma si può spingere ancora perché ad oggi il Fvg occupa la decima posizione dell'export italiano con l'1,9%, ma con un tasso di crescita superiore, negli ultimi anni, rispetto alle regioni “grandi esportatrici” come Veneto e Piemonte. [Lisa Zancaner](#)



LE AZIENDE/1

RUSSIZ SUPERIORE 700 ANNI DI STORIA

Dove un tempo c'era il mare oggi ci sono i filari. Quelli di Russiz Superiore, a Capriva del Friuli, in una delle zone più vocate alla viticoltura: il Collio. Qui, l'azienda guidata da **Roberto Felluga** racconta una storia lunga oltre 700 anni. L'aquila asburgica dei Thurn-Taxis, emblema aziendale, rivela l'importanza che l'Impero Austro-Ungarico diede alla zona, classificata come uno dei migliori Cru già nel 1787. I diversi vitigni trovano sulle morbide colline di Russiz Superiore un ambiente con caratteristiche uniche: il terreno, formatosi durante l'Eocene, presenta un'alternanza di limi e argille calcaree e sabbie cementate in un ambiente con un clima mediterraneo. I vini che ne risultano hanno frutto, eleganza, complessità, sapidità e longevità e il Collio



Col Disòre Russiz Superiore ne è un esempio: il 2016 ha ottenuto le 4 VITI dalla Guida Vitae 2020, il massimo riconoscimento attribuito dall'Associazione Italiana Sommelier. A caratterizzare quest'azienda sono soprattutto qualità, ricerca e innovazione. "Fare ricerca - dice Felluga - significa rispettare l'ambiente, il territorio, la storia e conservare un'eredità che si tramanda da generazioni". E il risultato di tutto questo sono dei vini bianchi che si prestano a essere bevuti relativamente giovani, ma possono essere lasciati ad affinare alcuni anni per ritrovare delle complessità minerali e di frutta matura molto interessanti. Elevata è la qualità dei vini rossi, sia autoctoni che internazionali; di grande struttura, si prestano a un lungo invecchiamento. [Lisa Zancaner](#)

LE AZIENDE/2

VISTORTA E IL MERLOT CONOSCIUTO NEL MONDO

Vistorta è un piccolo borgo nel Friuli occidentale ed una proprietà agricola della famiglia Brandolini dal 1780. Dal 1985 **Brandino Brandolini d'Adda** gestisce l'azienda e dopo un'esperienza vitivinicola nel Medoc, Bordeaux, matura il sogno di rimodellare Vistorta sullo stile degli châteaux francesi creando un'azienda produttrice di un unico grande vino rosso: il Merlot Vistorta, da anni riconosciuto come uno dei grandi vini rossi del nord Italia, che segue un percorso di invecchiamento molto attento ed è disponibile dall'annata 1996 alla 2012. Alla fine degli anni '80 viene avviato il progetto di impiantare nuovi vitigni che si integrano ai vecchi impianti con la concezione di produrre uve di grande qualità. Le vigne aziendali di merlot vengono create con l'introduzione di nuovi



cloni francesi e la risSelectedione di cloni autoctoni e dal 2005 Vistorta ha iniziato la conversione all'agricoltura biologica; l'intera azienda agricola, di 200 ettari, è certificata dal 2008. I suoi vini viaggiano in Italia e nel mondo, "il mercato italiano è per noi il mercato principale ed è sempre in crescita anche grazie alla collaborazione con il Gruppo Meregalli di Monza, che distribuisce i nostri prodotti sul territorio nazionale ad esclusione di Veneto e Friuli Venezia Giulia - afferma Brandino Brandolini - Sui mercati esteri c'è una grande competizione ma da tanti anni lavoriamo in modo soddisfacente sia con partner storici che nuovi contatti". Ma non solo vino. L'attaccamento per la campagna e per il borgo si traduce anche nella coltivazione di grani storici di Vistorta. [\(L.z.\)](#)

LE AZIENDE/3

VIE DI ROMANS E I VINI LEGATI AL TERRITORIO

Produrre vini legati al territorio non è uno slogan, è un percorso difficile. Lo sa bene **Gianfranco Gallo** che nell'azienda Vie di Romans si affida a una profonda conoscenza delle caratteristiche del territorio per creare vini davvero identitari. Forte di oltre 100 anni di storia, Vie di Romans è un'azienda familiare che dal 1978, in pieno "rinascimento enologico", è condotta da Gianfranco. Attraverso scelte viticole rigorose e al contempo audaci, unite a un'attenta interpretazione enologica, Gallo ha affermato uno stile qualitativo di grande personalità, che ha contraddistinto l'azienda nell'ultimo ventennio. La grande capacità si svela in un prodotto di tradizione ma in grado di intercettare i gusti del consumatore, un'impresa non facile. "Non esiste un consumatore, ma



un'eterogeneità di consumatori, in diversi mercati con diverse culture - spiega Gianfranco - Tuttavia il mercato ha sempre avuto mode e tendenze, ma ci sono vini di servizio e vini che esprimono la caratterizzazione identitaria di un territorio. Da non confondere". Con 64 ettari vitati e 300mila bottiglie all'anno - per lo più di vino bianco - Vie di Romans ben rappresenta il territorio, in Italia e all'estero, rispettivamente con il 60% e 40% di mercato e fuori dai confini dello Stivale esporta in 45 Paesi. I vini escono dalla cantina a due anni dalla vendemmia, alcuni addirittura dopo 10 anni, con l'obiettivo di allargare il mercato estero, "ma - precisa Gallo - bisogna lavorare come territorio allargato, come sistema Friuli". [\(L.z.\)](#)

LE AZIENDE/4

NERO MAGIS, PROGETTO "UNICO E UNIVERSALE"

Chi non crede che il vino sia una forma d'arte non conosce Nero Magis, più che un vino, un progetto che nasce per applicare la visione della famiglia Perazza del "to be unique and universal" al vino. Magis è un'azienda leader a livello internazionale del settore design, fondata da **Eugenio Perazza** nel 1976 e oggi guidata anche dal figlio Alberto. 7 anni fa nasce l'idea di fare il vino con la stessa filosofia con cui si realizzano gli oggetti di design, "un vino che potesse rappresentare Magis - spiega Alberto Perazza - e siamo arrivati a questa sintesi con la prima vendemmia del 2014". Dalle uve di Pignolo e Merlot nei terreni dei Colli Orientali del Friuli hanno preso vita Nero Magis e Nero Magis Riserva. Vini che trascorrono anni in



cantina, il Riserva 2015 sarà disponibile a partire dal prossimo anno, "il Pignolo ha tempi lunghi" precisa Perazza. Il progetto Nero Magis da allora è stato portato avanti con entusiasmo, "ci piace anche legare l'immagine del design a quella del vino che è un vino artigianale, quindi ci sono similitudini di progettualità". La produzione è di nicchia, 9.500 bottiglie e "è un vino che piace. Lo vendiamo con successo anche in Germania e in Svizzera" e non c'è un evento di Magis dove manchi Nero Magis che trova spazio anche nel mercato interno, ma ha una distribuzione selettiva. Come tutti i progetti, Magis è in continua evoluzione: dalla vendemmia del 2019 nascerà Bianco Magis, una piccola produzione di 4.000 bottiglie, disponibile dal 2021. [\(L.z.\)](#)

LA RETE DI PROMOZIONE ALL'ESTERO CON I BANDI OCM VINO

FRIULI FUTURE WINES 32 IMPRESE NEL 2020

È uno dei progetti di maggior notorietà e successo per il comparto vitivinicolo regionale. Permette alle pmi di settore di concorrere ai bandi per l'Ocm Vino, mettendosi in rete, con il coordinamento della Camera di Commercio, in un'Associazione temporanea di imprese (Ati), che ha come obiettivo un'intensa attività di promozione delle aziende vitivinicole sui principali mercati extraeuropei, definiti di edizione in edizione. È stata siglata di recente la nuova Ati Friuli Future Wines, con 32 imprese accreditate per l'edizione 2020, ma è fin dal 2010 che la Cciaa è capofila del progetto, che si è rinnovato di anno in anno con sempre nuove edizioni e ha visto ben 444 partecipazioni aziendali. I finanziamenti attratti dal progetto sono stati in tutte le annualità oltre 9 milioni 230 mila euro, di cui metà finanziati dalle imprese partecipanti. La restante metà è formata da contributi comunitari, che vengono erogati tramite il Ministero delle risorse agricole e la Regione Fvg. «Questo è uno dei punti di forza del progetto, ma lo sono soprattutto la grande flessibilità delle azioni e la potenza del lavoro di rete - conferma il presidente della Camera di Commercio di Pordenone-Udine **Giovanni Da Pozzo** -. Le aziende possono infatti scegliere a quali iniziative promozionali partecipare e su quali mercati concentrarsi, ciascuna in base



Degustazione di Friuli Future Wines
a Hong Kong

promozionali sul mercato degli Stati Uniti, che si conferma infatti primo Paese di destinazione dell'export dei vini friulani. Gli altri Paesi coinvolti nel corso degli anni sono stati Russia, Cina, Giappone, Canada e Area Sud Est Asiatica (dove figurano Singapore, Vietnam, Taiwan, Malesia, Thailandia). Sono migliaia gli eventi all'estero a cui le aziende hanno potuto partecipare, una ricca serie di attività tra fiere, workshop, incontri b2b, degustazioni guidate, wine dinner, promozioni negli store e supermercati. Sono inoltre centinaia anche gli operatori accolti in regione in modalità "incoming".

IL 23 GENNAIO

A LONDRA LA BORSA VINI

Ice-Agenzia rinnova l'organizzazione della "Borsa Vini" in Regno Unito, che si terrà il 23 gennaio a Londra nella sede del Chelsea Football Club. All'evento sono invitati operatori specializzati del settore quali importatori, distributori, ristoratori, giornalisti, wine lovers, tutti selezionati dall'ufficio Ice di Londra. E la Camera di Commercio di Pn-Ud, con il suo ufficio Promos Italia di Udine, promuove la partecipazione delle aziende friulane all'evento, che si annuncia davvero imperdibile. La Borsa Vini rappresenta un efficace e sperimentato strumento di promozione, che consente ai produttori di stabilire nuove opportunità commerciali e di consolidare i propri contatti. L'industria del vino britannica è tra le principali a livello mondiale. Secondo i dati 2018, il Regno Unito rappresenta per le esportazioni italiane del vino il secondo mercato europeo con 810 milioni di euro e il terzo in assoluto a livello mondiale, dopo quello tedesco e quello statunitense. Già a calendario Promos a Udine, per il vino, ci sono poi altri eventi: sempre a Londra "Real Food & Wine" a luglio, ma anche le borse vini in ottobre in Canada, Russia, Giappone, cui seguiranno le iniziative specifiche nel Sud Est Asiatico (Singapore e Taiwan, Vietnam).

IL VIGNETO DEL FVG UNISCE LE FORZE

L'OCCASIONE PROPIZIA È IL CONVEGNO MONDIALE IWINETC A TRIESTE
L'ASSESSORE REGIONALE ZANNIER: "UNITI SI È PIÙ FORTI SUL MERCATO"

Il vigneto Friuli Venezia Giulia si è ampliato molto negli ultimi anni e ora «non può andare oltre», avendo raggiunto i 27mila ettari, con i filari di pianura che ormai sono in numero maggiore rispetto a quelli in collina. L'assessore regionale alle Risorse agroalimentari, **Stefano Zannier**, parte dai numeri del comparto vitivinicolo, per mettere in evidenza alcune scommesse che attendono il settore, sebbene sia, tra i tanti dell'agricoltura regionale, quello in cui la redditività c'è, così come le prospettive. Un vigneto regionale non espandibile oltre l'attuale, secondo l'assessore, perché «un conto è produrre uva per produrre vino in proprio, un conto è produrre uva per venderla». E poiché la seconda opzione di business

caratterizza una porzione significativa degli ettari vitati, occorre porre attenzione. «Vendendo l'uva si è legati alle fluttuazioni del mercato - spiega - e dunque la vulnerabilità del comparto cresce». Conseguente alla crescita del vigneto in pianura, poi, una delle questioni più significative sul tappeto: «Sono mondi molto diversi per dinamiche e mercati di riferimento». In sé non un problema, se non che per avere una forza sempre maggiore sulle piazze internazionali «occorre concordare sul fatto che una regione piccola come la nostra trova vantaggio se si si presenta in modo unitario». Insomma, nella regione che il 24 e il 25 marzo 2020 ospiterà a Trieste, con l'appoggio di PromoTurismo Fvg, la 12ª edizione di Iwinetc, l'International Wine Tourism Conference, uno dei convegni annuali sull'enoturismo più importanti su scala mondiale, le produzioni vitivinicole dovrebbero considerarsi «complementari e non antagoniste» e unire le forze. A rappresentare però il nodo più intricato nell'agricoltura del Friuli Venezia Giulia è il presente e il futuro «della infinità» di ettari a seminativo, ben 110mila, che oggi hanno una redditività pari quasi a zero. Il mais, per fare un esempio, è pagato a 9,50 al quintale. Il punto è che, spiega l'assessore, «gli ettari da riconvertire sono tanti e non è semplice costruire filiere adeguate in questo settore». La «filiera» è, però, la chiave per la redditività in agricoltura. «In generale, tutte le filiere devono chiudersi in Friuli Venezia Giulia - ragiona l'assessore -, altrimenti il valore aggiunto lo lasciamo agli altri». Ancorché non semplice, la strada per

UN ESEMPIO CHE DEVE ESSERE
DA SPUNTO ANCHE PER GLI ALTRI
SETTORI DELL'AGRICOLTURA E
DELL'ALLEVAMENTO.
IL CASO DELLA NEO FILIERA DELLA
PEZZATA ROSSA

creare futuro anche a questa realtà sta nel «diversificare» e nell'auspicare che «i produttori cerchino forme di unione». Un concetto, quest'ultimo, che sta facendosi strada, come dimostrano due realtà cerealicole che hanno deciso di fondersi, dedicando i rispettivi stabilimenti allo stoccaggio di prodotti diversi. Una via che, evidenzia Zannier, hanno ben compreso nel settore lattiero-caseario, oggi sotto pressione per il cambio dei consumi, più orientati ai formaggi freschi che a quelli stagionati. «Produttori, trasformatori e aziende commerciali hanno lavorato sulla creazione di reti comuni, per affrontare meglio il mercato». Un ulteriore esempio di azioni convergenti è data dalla neo filiera della Pezzata Rossa: «Di per sé un'iniziativa che non salva il comparto zootecnico, ma che dà la possibilità di distinguersi sul mercato e avere una remunerazione significativa». Se l'ortofrutta sconta «la devastazione» causata dalla cimice asiatica, che in alcune aree ha reso impossibile l'attività, registra al contempo significativi interventi in nuove aree, come lo Spilimberghese e il Maniaghese. Non da ultimo, sulla costa l'acquacoltura «ha ampi margini di miglioramento». Il mondo agricolo Fvg è dunque una realtà diversificata e complessa che, sottolinea Zannier pensando al 2020, «non deve preoccuparsi della qualità: siamo magnifici produttori, ma mediocri comunicatori e pessimi venditori. È su queste criticità che occorre incidere, convinti che le sfide dobbiamo vincerle perché le potenzialità ci sono». In campo ci sono le istituzioni - Zannier ricorda i 100milioni regionali al fondo di rotazione, oltre ai 3,5 milioni per il caseario e i 30 milioni di fondi comunitari per il Psr -, ma «i privati» conclude l'assessore - devono essere i primi a crederci». **Antonella Lanfrit**

LE CATEGORIE ECONOMICHE
LA SPERANZA
ARRIVA
DAL CONSORZIO
DOC FRIULI

Un comparto strategico per la regione, che nonostante qualche criticità potrà continuare a essere un riferimento futuro. È il mondo del vino, chiamato a guardare avanti oltre le difficoltà. «Ci sono due componenti - premette **Michele Pace Perusini**, responsabile vino di Confagricoltura Fvg -: da una parte i produttori di uva, che scontano i problemi di un mercato inflazionato, dall'altra i produttori strutturati, chiamati fare i conti con una forte sovrapproduzione 2018 stimabile in 44 milioni di ettolitri. Una cifra preoccupante». Buoni riscontri arrivano in primis dall'America, visto che i dazi sulle importazioni non riguardano i vini italiani; bene anche Inghilterra e Germania. «La defiscalizzazione in alcuni Paesi, come Giappone e Vietnam, può aprire nuovi spiragli - aggiunge Pace Perusini -. Ma è necessario far conoscere di più i nostri prodotti e spezzare il monopolio della Francia». Quali i punti di forza dei vini targati Fvg? «L'ottimo rapporto qualità/prezzo - conclude - e il poter disporre di realtà eccezionali, per esempio nel Pordenonese, con un alto livello di internazionalizzazione. Bisogna far conoscere di più la nostra immagine e creare sinergia tra le varie aree vitivinicole, senza perdere specificità». «Stiamo vivendo un momento particolare - è l'analisi di **Michele Pavan**, presidente di Coldiretti Fvg -: i dazi imposti da Trump, la Brexit e il rallentamento della Germania sono scenari che non ci fanno stare tranquilli. Non siamo in emergenza, ma c'è apprensione. Non mancano, però, Paesi in crescita ai quali guardare, come Giappone e Cina». Ciò senza tralasciare il mercato domestico: « Auspico che con il neo costituito Consorzio per la tutela dei vini della Doc Friuli si faccia sistema per far crescere una produzione d'eccellenza».

Franco Clementin, referente per il settore vitivinicolo della Cia Fvg, offre un'altra prospettiva: «Oggi non si deve parlare soltanto di vendita di vino, ma legare il prodotto ad altri fattori come l'agriturismo o le visite in cantina». Anche per lui, la Cina è mercato meritevole di attenzione, così come Austria e Germania. «Non dimentichiamo l'Italia, legando il prodotto locale con il turismo, ma un occhio di riguardo va anche a Sud-est asiatico ed est Europa. Per fare tutto ciò, però, occorrono strategie di promozione coordinate e forti». Su quali prodotti puntare? «La Ribolla Gialla, ferma o spumantizzata, è un nostro cavallo di battaglia» conclude Clementin -. Abbiamo anche la fortuna di avere molte zone da esaltare con le loro specificità e tipicità. Infine, meriterebbero una "spinta" autoctoni quali Refosco o Friulano».

Luciano Patat

IL CONVEGNO

LA CULTURA DIGITALE NELL'AGRICOLTURA

Approda al 4.0 non solo l'Industria ma anche l'Agricoltura: la maturazione e proliferazione delle tecnologie digitali - Internet of Things, Big Data, droni solo per fare qualche esempio -, infatti, sta consentendo anche al settore primario di evolversi grazie a strumenti che possono diventare leva di un rinnovamento dei modelli di business e dei processi innovativi di coltivazione. Se n'è parlato nel convegno organizzato da CCIAA di Pordenone - Udine, a partire dalle 16, nell'auditorium del Consorzio di Sviluppo Economico - Locale del Ponte Rosso - Tagliamento durante il quale sono state approfondite le tematiche concernenti le sfide tecnologiche con due aziende locali produttrici di tecnologia 4.0 e le opportunità di incentivi a livello nazionale e regionale per questo settore. **Marco De Munari**, componente la giunta camerale, ha ringraziato e sottolineato il ruolo delle istituzioni - con l'intervento di **Karen Miniutti** e dei rappresentanti di Ersu - «segno, ha detto, di una forte vicinanza alle imprese. L'interesse della Camera di Commercio, ha aggiunto, è diffondere la cultura del digitale, le nuove tecnologie sono e devono essere strumento di semplificazione ed aiuto in impresa».

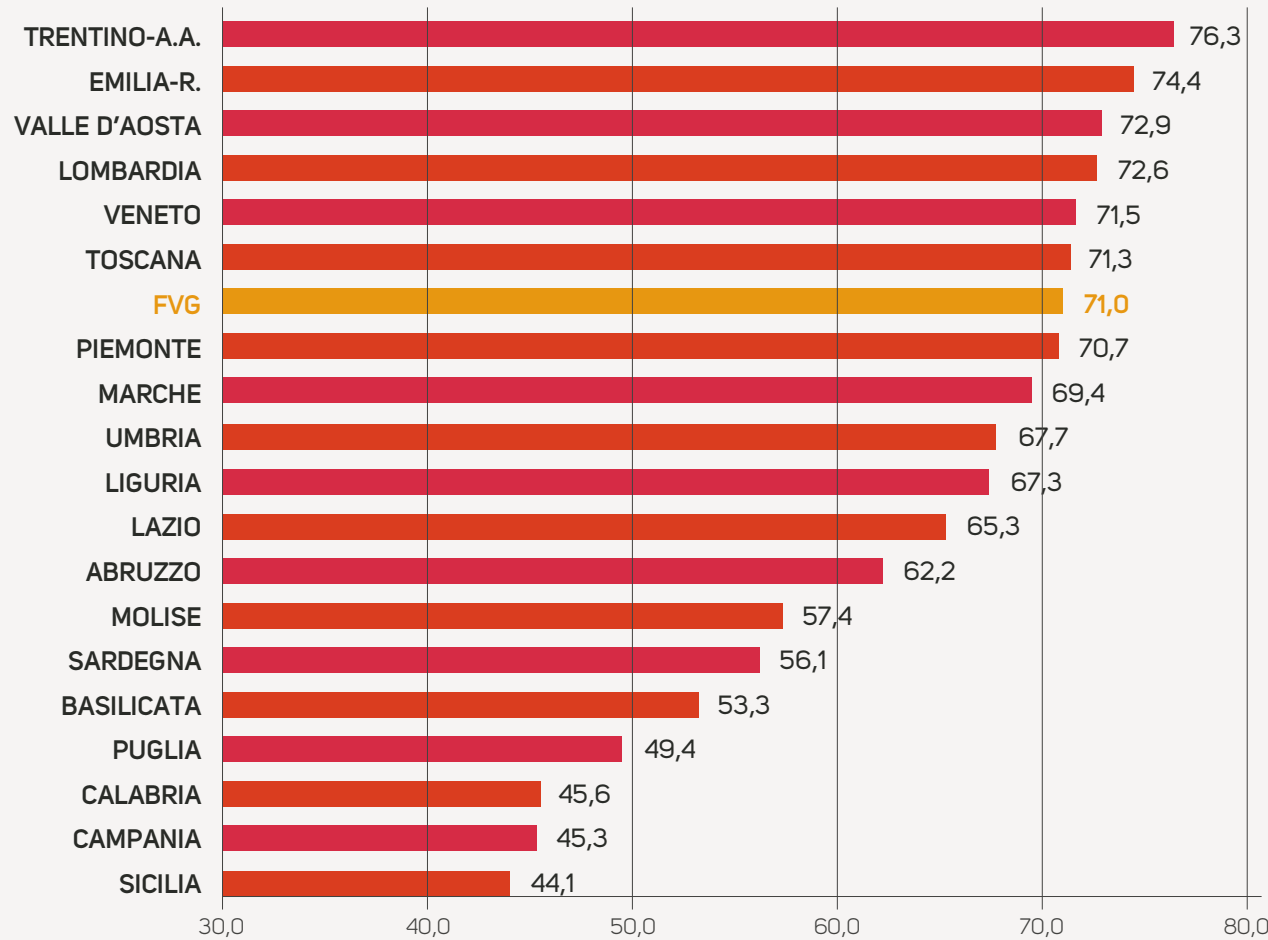
MODELLI DI SVILUPPO

OBIETTIVO EUROPA 2020 FVG IN CHIAROSCURO

I TARGET RICHIESTI DALLA COMMISSIONE UE
PER USCIRE DALLA CRISI ANALIZZATI DALL'IRES

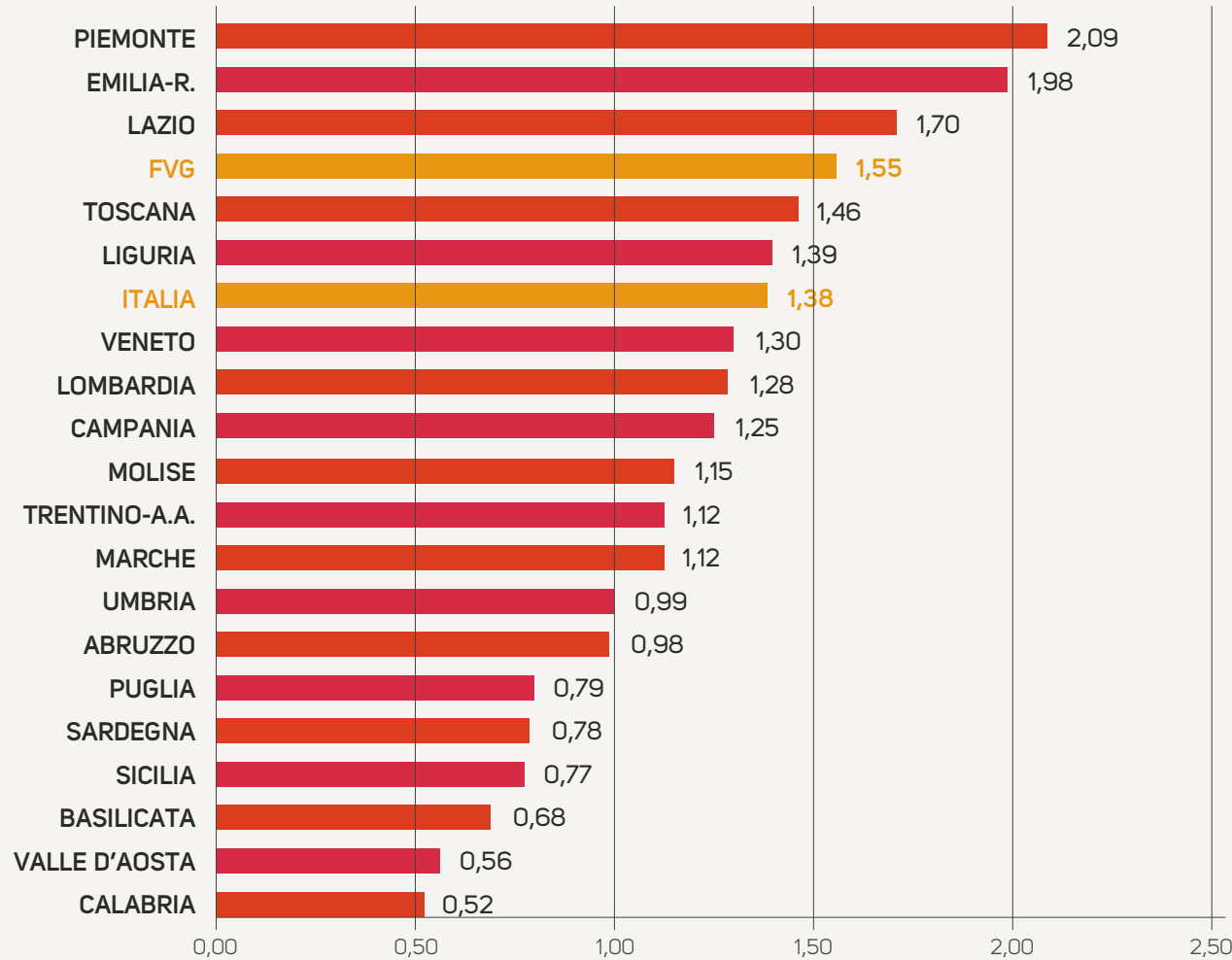


TASSO DI OCCUPAZIONE 20-64 ANNI (2018)



Fonte: elaborazioni IRES FVG su dati Istat

INCIDENZA % DELLA SPESA TOTALE PER R&S SUL PIL (2017)



Fonte: elaborazioni IRES FVG su dati Istat

La strategia Europa 2020

Nel 2010 la Commissione Europea ha presentato la nuova strategia Europa 2020, con lo scopo di favorire l'uscita dalla crisi economica e delineare un modello di sviluppo per rispondere alle sfide del decennio successivo. A tal fine ha proposto 5 obiettivi principali, da raggiungere entro il 2020.

Il mercato del lavoro

Per quanto concerne l'occupazione, la Commissione ha proposto che il 75% delle persone di età compresa tra 20 e 64 anni debba avere un lavoro entro il 2020. In Italia tale obiettivo è stato superato solo dal Trentino Alto Adige (76,3% nel 2018). Nonostante i progressi degli ultimi anni il Fvg si attesta al 71%, 4 punti al di sotto del target europeo; si tratta comunque del valore più alto mai raggiunto dal 1993, superiore anche ai livelli pre-crisi. La popolazione in età attiva è infatti decisamente diminuita nell'ultimo decennio e tale dinamica ha consentito di superare i risultati ottenuti nel passato anche con un numero di occupati inferiore. In particolare il tasso di occupazione femminile sfiora il

LA NOSTRA REGIONE COGLIE RISULTATI LUSINGHIERI A LIVELLO NAZIONALE, MA C'È ANCORA MOLTO DA FARE SOTTO IL PROFILO DELL'OCCUPAZIONE E DELLA RICERCA E SVILUPPO

64%, oltre 22 punti in più rispetto ai primi anni Novanta. Il tasso di occupazione regionale è inoltre molto vicino alla media Ue (73,2% nel 2018), mentre l'Italia è al penultimo posto (63%) seguita solo dalla Grecia (59,5%). I dati parziali relativi al 2019 prefigurano una sostanziale stabilità del tasso di occupazione e quindi non è realistico ipotizzare il conseguimento dell'obiettivo per il 2020.

La ricerca e sviluppo

Il secondo obiettivo prevedeva che il 3% del Pil dell'Ue dovesse essere investito in attività di ricerca scientifica e sviluppo tecnologico, che costituiscono uno dei più importanti motori della competitività. Anche sotto questo aspetto la nostra regione evidenzia dei risultati lusinghieri su scala nazionale, tenendo però presente il ritardo dell'Italia rispetto ai leader europei. Nel 2017 (ultimo anno disponibile) il Fvg presenta un livello di spesa in R&S pari al 1,55% del Pil, la metà della soglia prefissata. La regione è comunque quarta in Italia dopo Piemonte (2,09%), Emilia Romagna (1,98%) e Lazio (1,7%). Se si considera solo l'incidenza della spesa pubblica per R&S siamo secondi dopo il Lazio. In Ue solo quattro Paesi superano il 3% (Svezia, Austria, Germania e Danimarca); l'Italia, con un valore del 1,4%, nel 2018 era quattordicesima su 28 Paesi.

Gli altri obiettivi

Gli ultimi 3 obiettivi sono: i traguardi "20/20/20" in materia di clima/energia devono essere raggiunti; il tasso di abbandono scolastico deve essere inferiore al 10% e almeno il 40% dei giovani deve essere laureato; 20 milioni di persone in meno devono essere a rischio di povertà. Relativamente al clima e al contrasto alla povertà si tratta di fenomeni che hanno una portata che trascende la dimensione locale e quindi possono essere affrontati più efficacemente a livello nazionale e globale. In materia di abbandono scolastico si può ricordare che nel 2018 i giovani di 18-24 anni con la sola licenza media e non inseriti in un percorso di istruzione o formazione erano pari all'8,9% in regione, uno dei valori più bassi in Italia. In merito al tasso di laureati il divario è invece ancora molto ampio rispetto ai principali Paesi Ue.

Alessandro Russo, ricercatore Ires Fvg

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/Fotoliti:

Creactiva / Udine

Stampa:

Finegil Editoriale Spa Divisione Nord-Est

Fotoservizi:

Petrussi Foto Press

Archivio:

C.C.I.A.A. - Anteprema, Petrussi Foto Press

e Tassotto&Max



UN 2020 ALL'INSEGNA DELL'INCERTEZZA

“UN PIANO PER DARE PROSPETTIVA AL PAESE”

È L'APPELLO DELLE CATEGORIE ECONOMICHE CHE CHIEDONO PROVVEDIMENTI A MEDIO E LUNGO TERMINE. IL SOLO DATO POSITIVO È LA DOMANDA ESTERA

Un 2020 all'insegna dell'incertezza. È questa la sensazione generalizzata manifestata dai vertici delle associazioni di categoria. «Purtroppo - evidenzia la presidente di Confindustria Udine **Anna Mareschi Danieli** -, anche l'ultima legge di Bilancio non indica una prospettiva di crescita: è una manovra per sopravvivere, siamo molto lontani da una politica industriale di ampio profilo. All'Italia servirebbe un piano di medio termine in grado di dare una prospettiva e fiducia al Paese. Ma non ne vediamo traccia. L'unica cosa che vediamo sono provvedimenti che riflettono un clima anti impresa che penalizza chi già investe e scoraggia chi potrebbe farlo. Ce n'è abbastanza per essere seriamente preoccupati, oltre che arrabbiati». «Il 2019 - afferma **Massimo Panicia**, presidente Confapi Fvg - si chiude con una stagnazione economica e tante criticità, tali da fare intravedere anche un processo di deindustrializzazione del Paese e della nostra regione. Crescono, infatti, le cessazioni di attività e ormai buona parte delle migliori imprese finisce con l'essere acquisita da soggetti esterni. Il solo dato positivo è la domanda estera, dove si scorgono alcuni importanti mutamenti: le nostre imprese sono state capaci di riorientare le proprie esportazioni sui mercati extracomunitari, soprattutto asiatici, stante la diminuita competitività in quelli europei. L'elemento di fondo più

negativo resta un sistema paese gravato oltremisura dal debito pubblico, dalla burocrazia, da un'imposizione fiscale sproporzionata e da un clima di diffidenza verso le imprese e le iniziative private». Anche per **Giovanni Da Pozzo**, presidente di Confcommercio, «il nuovo anno presenta aspetti di incertezza che non possono non preoccupare la categoria del commercio al dettaglio, alle prese con una crisi che si trascina da anni.

IL NODO RIMANGONO PRESSIONE FISCALE E BUROCRAZIA, ZAVORRE PESANTI PER AZIENDE CHE CONTINUANO A SVOLGERE UN RUOLO ANCHE SOCIALE NEL NOSTRO TERRITORIO

Il nodo rimangono pressione fiscale e burocrazia, zavorre pesanti per aziende che continuano a svolgere, tra l'altro, un ruolo anche sociale nel

nostro territorio, penso soprattutto alla montagna. Situazione sicuramente più confortante per il turismo che mostra segnali positivi». Secondo il presidente regionale di Confartigianato **Graziano Tilatti**, «l'incertezza politica, il continuo incremento delle incombenze per le imprese rendono sempre più difficili eventuali investimenti. Manca la programmazione su temi importanti. Non siamo alla ricerca di un colpevole, ma vorremmo tutti assieme poter decidere ciò che ciascuno di noi può fare nell'interesse di tutti». Anche per il direttore regionale di Cna **Roberto Fabris** «è necessario che il sistema delle istituzioni a partire dal nostro Governo consenta alle nostre imprese di lavorare senza ostacoli. Per lanciare un segnale alle nostre piccole imprese basterebbe che fossero lasciate lavorare». **Paolo Tonassi** direttore provinciale di Concooperative sottolinea che «la manovra del Governo non è una manovra di sviluppo pertanto il 2020 sarà un altro anno di incertezze. Sono anni che si parla di sburocratizzazione e invece ad agosto 2020, con l'entrata in vigore del nuovo Codice crisi dell'impresa le aziende avranno un nuovo fardello. L'auspicio è che si possa trovare stabilità politica affinché vengano compiute delle scelte magari sofferte ma coraggiose».

Anna Casasola

IL CONVEGNO ORGANIZZATO A UNINDUSTRIA PORDENONE

LA CHIAVE DEL SUCCESSO È FORMARE IL CAPITALE UMANO



CONOSCENZA TECNICA E CAPACITÀ DI COMUNICAZIONE SONO ALLA BASE DEL MERCATO DEL LAVORO CHE CAMBIA

Presente, ma soprattutto futuro della gestione delle risorse umane: se n'è parlato in Unindustria a Pordenone in un convegno organizzato in collaborazione con HR&O Consulting. Secondo il vicepresidente di Unindustria, **Paolo Candotti**, attuale AD di Marine Interiors (Fincantieri) forse un concetto meglio di altri, cattura il grande cambiamento nella società e nel mercato del lavoro: average is over, ovvero la media non conta più. «Un tempo un lavoratore con delle conoscenze medie, che svolgeva un lavoro medio, poteva garantirsi uno stile di vita medio. Oggi questa media non esiste più in conseguenza di tre grandi fenomeni che toccano trasversalmente tutto il mondo sviluppato: la crescente produttività delle macchine intelligenti, la globalizzazione dell'economia e la polarizzazione all'interno delle economie avanzate tra settori del tutto stagnanti e settori molto dinamici. La velocità e la portata del cambiamento - ha aggiunto ancora - impongono a policy maker e amministratori di essere altrettanto veloci ed efficaci nell'adozione politiche capaci di gestire al meglio la transizione, orientando,

formando e riqualificando il capitale umano. Per il quale la chiave del successo sembra riguardare un mix appropriato di conoscenza tecnica, di soluzione dei problemi concreti e di capacità di comunicazione».

Del presente immediato ha parlato anche **Maurizio Castro** (già direttore generale di Inail e delle HR di Electrolux in Italia) secondo il quale «recenti riforme normative hanno sancito la definitiva prevalenza, sulla tradizionale concezione proprietaria dell'impresa, della concezione istituzionale, fondata sulla sua responsabilità sociale e sulla sua vocazione etica. Si tratta di un poderoso "cambio di paradigma" - ha aggiunto - che costringe le imprese italiane, e soprattutto quelle nordestine a trazione familiare e monocratica, a un ripensamento radicale di molte delle loro più diffuse prassi organizzative». Per il Segretario generale della Fim Cisl **Marco Bentivogli** «oggi nessuno si occupa del ciclo di vita delle competenze del capitale umano, senza le quali non c'è futuro per l'industria. Per questo ritengo sia sempre più necessario che accanto al bilancio



I relatori della tavola rotonda organizzata a Unindustria Pordenone

economico/finanziario un'azienda debba avere uno skill monitor, cioè un bilancio della professionalità come risultato di una stima delle competenze di ciascun lavoratore all'interno dell'azienda. Partendo dalle fabbriche bisognerebbe allargare la raccolta di dati e competenze alla filiera e poi ai territori per realizzare uno skill monitor territoriale. Solo avendo chiara la partita che la formazione gioca e giocherà dentro la rivoluzione digitale - ha detto ancora - potremmo cogliere tutte le opportunità che essa può offrire, senza lasciare dietro nessuno. Per questo nella nuova piattaforma del contratto dei metalmeccanici, dopo aver voluto nel precedente rinnovo il diritto soggettivo alla formazione, oltre a rafforzarlo, chiediamo il bilancio delle competenze del lavoratore».

L'ANNIVERSARIO

INFOSTAR, 20 ANNI DA LEADER NELL'ICT

Infostar di Tarcento ha festeggiato al Castello di Susans, i suoi primi vent'anni di attività con **Giovanni Tavaglione**, imprenditore&coach, che ha moderato la serata assieme ai titolari dell'azienda **Cristian Feregotto** e **Luca Noacco**. Centocinquanta le persone presenti tra aziende clienti, partner e ospiti. Tra questi ultimi l'europarlamentare **Elena Lizzi**, il vice-presidente di Confindustria Udine **Fabrizio Cattelan**, l'imprenditore **Giovanni Geretti** della GTN S.p.A. ex titolare di **Cristian Feregotto**, l'Università di Udine con la dottoressa **Cristina Colautti** che ha sostituito il professor **Antonio Abramo**, relatore della tesi di laurea dell'ingegner **Luca Noacco**. Per quanto riguarda i partner tecnologici hanno partecipato: **Marcello Novelli** (Category Manager di Hewlett Packard Enterprise), **Luca Manidi** (Channel Account Manager di WatchGuard), **Pavel Soloviev** (Territory Manager North East di Veeam Software). Infostar, tra i leader del Nordest nel comparto IT, pur se ben strutturata nel mercato di riferimento, non pare assolutamente intenzionata ad arrestare la sua voglia di crescere. "La mia passione per l'informatica - afferma il presidente Cristian Feregotto - è nata alla fine degli anni ottanta, dalle lunghe sessioni con il Commodore 16 collegato alla TV di famiglia. Dopo gli studi, la passione è diventata un lavoro a tutti gli effetti nel 1994, all'allora Terminal System S.r.l., oggi trasformata in GTN S.p.A". Infostar è nata nel 1999: il business era inizialmente costituito dall'assemblaggio di personal computer, poi venduti in un punto vendita nel Centro Commerciale Alpe Adria. "All'epoca, a gestire l'azienda eravamo io, che allora avevo 28 anni, e mio fratello Thomas, ventunenne. Il target cui ci rivolgevamo era quello dell'home & small office. Nel 2003 l'azienda, aumentando il suo giro di affari, si è spostata nell'attuale sede di Collalto di Tarcento, che stiamo costantemente adeguando alle necessità contingenti. Il core business si è spostato progressivamente verso le infrastrutture e i servizi ICT per le imprese. Dal 2006 ci siamo poi aperti a un terzo socio, l'ingegner **Luca Noacco**. Cammin facendo, il nostro staff è salito a 13 unità, con un fatturato 2018 di un milione 350 mila euro, in crescita nell'anno in corso". Tra i fiori all'occhiello dell'azienda ci sono le certificazioni ottenute dalle grandi aziende internazionali: Hewlett Packard Enterprise, Watchguard, Veeam, Cisco e Microsoft. Dall'altra, i servizi di assistenza e manutenzione, attraverso tre formule: il Service Program, che è una formula a pacchetto ore a scalare; l'Assistant Service, per i servizi a progetto, e l'Argo Supervisor, un sistema di supervisione proattiva, che consente di erogare servizi nelle varianti basic, competitive e full.



Foto di gruppo
I festeggiamenti si sono tenuti al Castello di Susans



MASTERCAR HA DUE SEDI A TAVAGNACCO E A CERVIGNANO

AL "VOLANTE" DEL SUCCESSO

DUE GIOVANI IMPRENDITORI HANNO TRASFORMATO LA PASSIONE PER I MOTORI IN UN'AZIENDA LEADER IN FVG NELLA VENDITA DI AUTO USATE

È iniziata quasi per gioco l'avventura imprenditoriale di **Luca Ciani** (39 anni) e **Francesco Mogavero** (38 anni) che 16 anni fa, poco più che ventenni, uniti dalla passione per i motori hanno fondato Mastercar srl, azienda divenuta leader in Friuli Venezia Giulia nella vendita di auto usate multimarca con un con un fatturato che nel 2019 supera i 13 milioni di euro e un utile che sfiora il milione. «Siamo partiti pensando di vendere 5/6 auto al mese, invece fin da subito, il trend di vendita è stato decisamente incoraggiante e i nostri obiettivi sono diventati sempre più ambiziosi. La crescita è stata costante nel tempo ed è esplosa - sottolinea Luca Ciani - in particolare negli ultimi quattro anni: abbiamo raddoppiato il numero di auto vendute passando da 780 nel 2016 a 906 nel 2017, 1272 nel 2018 e oltre 1500 nel 2019. Un risultato straordinario frutto di scelte che hanno sempre messo al centro la qualità e l'attenzione verso il cliente». Attualmente l'azienda, operante non solo nella vendita a privati ma anche nel commercio all'ingrosso, ha due sedi a Tavagnacco e Cervignano del Friuli, conta su una decina tra dipendenti e consulenti, su un parco macchine che oscilla tra i 250 e le 300 veicoli e copre una gamma che va dall'autocarro all'autovettura di lusso. «La nostra offerta - aggiunge Francesco Mogavero, - si distingue per l'eccellente rapporto qualità/prezzo, abbiamo i prezzi più competitivi sul mercato e riusciamo a garantirli grazie a un costante monitoraggio del mercato e alla lunga esperienza acquisita sul campo che ci



Francesco Mogavero e Luca Ciani



un'interlocutrice d'eccellenza, non solo per i privati ma anche per le imprese e le loro esigenze di mobilità. I soci si occupano entrambi - Ciani dalla sede di Cervignano e Mogavero da Tavagnacco - di gestione, supervisione e pianificazione delle attività, coordinamento dello staff e di acquisto auto attraverso un continuo confronto quotidiano. «Ci distinguiamo - precisano - per velocità di consegna, rigorosa certificazione dei chilometri percorsi e un attento controllo di qualità. Guidiamo e consigliamo i nostri clienti in tutte le fasi di acquisto, offrendo anche un servizio di consegna a domicilio del veicolo. Siamo presenti con le nostre proposte commerciali su tutti i siti web di settore e quasi sempre al primo posto per convenienza dell'offerta. Il prossimo passo - annunciano - l'apertura del più grande outlet dell'auto in Friuli Venezia Giulia».

NEGLI ULTIMI QUATTRO ANNI È RADDOPPIATO IL NUMERO DI AUTO VENDUTE PASSANDO DA 780 NEL 2016 ALLE OLTRE 1500 NEL 2019. IL PROSSIMO PASSO È L'OUTLET DELL'AUTO

permette di individuare l'offerta migliore da proporre ai nostri clienti». La squadra è formata solo da professionisti del settore che, in questi anni, hanno contribuito a rendere Mastercar una struttura solida, riconosciuta per la propria competenza che ha saputo divenire

SONO STATI 70 GLI STUDENTI COINVOLTI

PERDUTI NELLE MERAVIGLIE DEL LEGNO

FABBRO ARREDI PROTAGONISTA DI UN CONTEST CON
L'ACCADEMIA DI BRERA E LA FACOLTÀ DI ARCHITETTURA DI LUBIANA

"Wunder Wood - Perduti nelle meraviglie del legno". È questo il nome scelto per il "progetto di collaborazione Università - Impresa" organizzato da Fabbro Arredi, con l'Accademia di Brera e la facoltà di Architettura di Lubiana: ispirandosi alle famose Wunderkammer, i 70 studenti coinvolti hanno creato un oggetto, esclusivamente in legno, che sapesse offrire a chi lo osserva quella stessa meraviglia che i collezionisti provavano entrando nelle loro stanze delle meraviglie. «Attraverso Wunder Wood - ha spiegato **Sandro Fabbro**, titolare dell'azienda - abbiamo voluto connettere gli studenti delle Università coinvolte alla realtà produttiva. Si è trattato di un'esperienza formativa in cui hanno avuto la possibilità di sviluppare competenze e abilità integrative. Il progetto vincitore, infatti, è stato prodotto, ne sarà promossa la vendita e verrà esposto in occasione di alcune mostre, in Italia e all'estero. Sarà uno strumento di divulgazione dell'iniziativa e di promozione del settore arredo e del design». Nei giorni scorsi il laboratorio Fabbro Arredi si è trasformato, per una sera, quella della premiazione, in una Wunderkammer. A salire sul podio **Theresa Zellner**, 25 anni, e **Florian Nagl**, 27 anni. Hanno partecipato e vinto con Alice, un sideboard formato da un parallelepipedo rivestito in noce canaletto, sostenuto da quattro gambe coniche in legno massiccio. L'interno è



pieno di segreti, 16 cassetti nascosti sui 4 lati contengono gli oggetti delle meraviglie. Il mobile è stato realizzato da Fabbro Arredi e presentata, in anteprima assoluta, proprio la sera della premiazione. Un appuntamento al quale ha partecipato anche la giuria al gran completo: **Alfred de Locatelli**, coordinatore per l'Accademia di Belle Arti di Brera; **Alessio Princic**, coordinatore per l'Università di Architettura di Lubiana; **Patrizia Moroso**, art director di Moroso; **Enzo Santese**, critico d'arte, scrittore e poeta; **Maria Christina Hamel**, designer; e ovviamente **Sandro Fabbro** per l'azienda.

RISPARMIO DI TEMPI E DI COSTI

PROCEDURE DIGITALI PER APRIRE START UP



TURISMODIGITALE FVG E BEST BET ITALIA SI SONO AVVALSE DEL SERVIZIO OFFERTO DALL'UFFICIO ASSISTENZA QUALIFICATA IMPRESE DELLA CCCIA

Anche tramite la Camera di Commercio di Pordenone-Udine gli aspiranti imprenditori che vogliono costituire una start up innovativa possono utilizzare una procedura semplificata utilizzando il modello ministeriale "standard tipizzato", avvalendosi del servizio offerto dall'ufficio Assistenza Qualificata Imprese (AQI). Questa realtà offre supporto in varie fasi, verificando la correttezza della compilazione del modello standard di costituzione e delle "ulteriori informazioni" indicate nella piattaforma ministeriale, procedendo all'autenticazione delle sottoscrizioni digitali apposte dai contraenti e intervenendo durante altre operazioni indispensabili dal punto di vista burocratico e informatico. Il contratto standard tipizzato può essere stipulato online.

Nell'udinese una delle aziende che ha usufruito recentemente di questo servizio della Camera di commercio è Turismodigitale Fvg Srl di Tavagnacco. L'impresa in questione ha redatto un atto digitale tipizzato, con autentica del conservatore, lo scorso 30 ottobre. Si tratta di uno studio di progettazione e realizzazione di gestionali turistici innovativi. **Gilberto**

del Pizzo, consigliere dell'azienda friulana, in merito all'ufficio Aqi di Pordenone e Udine riporta : "Ci siamo trovati molto bene, con persone molto disponibili e competenti che ci hanno aiutato a correggere dei nostri piccoli errori e ad effettuare delle scelte. Così abbiamo aperto con facilità la nostra start up innovativa".

Un'altra impresa del territorio che ha appena utilizzato il servizio è la Best bet Italia Srl di Fontanafredda (Pn). Questa realtà offre servizi di consulenza in ambito scolastico e produce software. In questo caso è una start up innovativa a vocazione sociale che si pone l'obiettivo di combattere la piaga della ludopatia attraverso lo sviluppo e la successiva pubblicazione di un portale web di nuova concezione.

Il procedimento relativo agli uffici Aqi va avanti già da alcuni anni a livello nazionale. A Udine nel 2018 si è costituita la Netcertus, la prima startup innovativa in regione costituita interamente in Cciaa con la nuova procedura digitale che evita il notaio, con accertamento e autentica da parte del conservatore del registro imprese e assistenza pre e post iscrizione



da parte del personale camerale. Il risparmio è quindi di tempi e di costi, ovvero degli elementi fondamentali per l'impresa. [Emanuela Masseria](#)

IL VALORE DELLA CONSULENZA FINANZIARIA

PERCHÉ PIANIFICARE I PROPRI INVESTIMENTI

MARIO FUMEI VANTA UNA GRANDE ESPERIENZA NEL SETTORE FINANZIARIO. ECCO IL SUO PUNTO DI VISTA



La complessità e la dinamicità dei mercati difficilmente permette al risparmiatore di approcciare un investimento finanziario come poteva fare anni fa comprando titoli di stato con una certa denaro in conto corrente con ovvio depauperamento del valore dei loro asset a causa dell'inflazione. "Possiamo dire - dice Fumei- che gli italiani sono ottimi risparmiatori, ma cattivi investitori, anche perché il "fai da te " ormai è molto difficile, se non molte volte distruttivo di valore". Inizia così la risposta alle nostre domande

Mario Fumei, quarant'anni di esperienza nel settore della gestione del risparmio, gli ultimi vent'anni come Private Banker in Finco Bank. Una passione per questa professione e solide competenze finanziarie fanno di Fumei un vero professionista del settore.

"Mi occupo di tutela del patrimonio e degli investimenti a 360 gradi. Il mio lavoro consiste nel fornire una consulenza completa al cliente sia nella costruzione di portafogli di investimento efficienti, sia nell'individuare le migliori formulazioni possibili per tutelare il patrimonio familiare.

L'investimento ottimale è la conseguenza di un'attenta analisi delle esigenze reali del cliente in funzione del suo orizzonte temporale e

della tolleranza al rischio. Oltre alla pianificazione finanziaria l'attività di Fumei si concentra anche sulla consulenza alla preparazione del passaggio generazionale. In particolare gli imprenditori identificano questo momento come una storica criticità per l'impresa (che in Italia ha una forte componente familiare) e una fase di elevato rischio di perdita del valore realizzato in lunghi anni di lavoro. "Affiancare gli imprenditori insieme ad altri professionisti (avvocati, notai, commercialisti) è molto soddisfacente dal punto di vista professionale perché amplia la mia sfera di competenza e permette al cliente di focalizzare l'attenzione anche sugli aspetti fiscali e normativi che riguardano la sfera del passaggio di generazione, con aspetti specifici relativi alla donazione, successione e strumenti collegati.

Stiamo attraversando - continua Fumei - un momento storico molto complicato per le imprese: soprattutto in Italia dove tantissime aziende di piccole dimensioni si trovano a dover competere in un contesto socio economico difficile e complicato. Proprio per questo, alla fine del 2017, assieme all'ing. **Daniele Cescuti**, consulente direzionale, abbiamo deciso di costituire C&F partners che unisce sia competenze industriali che competenze finanziarie. L'obiettivo di

C&F Partners è di fornire consulenza dal punto di vista industriale e gestionale dell'impresa, ma anche (ed è la parte che mi compete) aiutare l'imprenditore e la sua famiglia a trovare gli strumenti più adatti per rendere meno impattante possibile eventuali passaggi di generazione, conservando e proteggendo il patrimonio familiare."



L'IMPRENDITRICE HA REALIZZATO IL SUO SOGNO

LUISA ZANATTA, LA SARTA AL PASSO CON I TEMPI

LA TRADIZIONE DELLE NONNE NON SI È PERSA

MA&LÙ IN VIA PRACCHIURO OFFRE RIPARAZIONI MA ANCHE CREAZIONI

Rammendare, fissare un bottone, rifare l'orlo e sostituire una cerniera. Lavori sui quali fino a non molto tempo fa si faceva affidamento sulle nonne che, con le loro abilità e i loro trucchi, in poco tempo erano sempre in grado di trovare la soluzione giusta. Oggi che ci sono sempre meno nonne e mamme capaci di prendere in mano ago e filo, anche per il meno tempo, in città spuntano attività che offrono questo tipo di riparazioni. È la storia di **Luisa Zanatta**, che un anno fa ha deciso di investire in un negozio, Ma&lu' in via Pracchiuro, che offre riparazioni, servizio di sartoria - non su misura - e pezzi unici creati direttamente da lei. Una nuova avventura per l'imprenditrice che, dopo anni di esperienza nel commercio e in particolare nel settore dei tessuti e delle stoffe come dipendente, si è rimessa in gioco realizzando il sogno di una vita: avere un negozio tutto suo. Negozio che, in città, fa concorrenza ai cinesi, gli unici rimasti sulla

piazza a offrire questo tipo di servizi. «Riparazioni, orli, sostituzioni di cerniere e tanti altri piccoli lavoretti sui tessuti che oggi non fa più nessuno, solo i cinesi - spiega la titolare del negozio -: volevo ritagliarmi il mio spazio in un settore che è la mia passione, tanto quanto il contatto con i clienti». Non è stato facile mettere in piedi da zero un'attività, ma Luisa si è rimboccata le maniche e a un anno dall'inaugurazione le soddisfazioni sono arrivate. «Quello che di diverso offre il mio negozio è il rapporto con il cliente, il sorriso e il consiglio che regalo sempre - osserva -, ma anche la possibilità di dare nuova vita ai capi più vintage, svecchiandoli e rendendoli, con qualche accorgimento, al passo con i tempi. Mi diverte molto e le clienti si fidano, realizziamo sempre cose carine». Il borgo, tra abitanti ed esercenti, ha accolto molto bene l'arrivo del negozio: «È una via dove il passaggio non manca, certo, non è il centro di Udine



- aggiunge -, ma non mi posso lamentare perché i clienti arrivano anche da zone limitrofe». E anche se non vuole definirsi una sarta - «non lo sono e non garantisco servizio su misura», tiene a precisare - in negozio non mancano originali creazioni, con corpetti e gonne, pezzi unici introvabili nei negozi delle grandi o piccole marche.

[Giulia Zanello](#)

LA COOP SOCIALE È IN VIA CORMOR ALTO A UDINE

AL BENZACHI ESPERIENZA UNICA

UN RISTORANTE SPECIALE: AI FORNELLI RAGAZZI AFFETTI DA SINDROME DI DOWN CHE HANNO REALIZZATO IL SOGNO DI DIVENTARE CUOCHI

Dalla taverna di casa fino ad arrivare in via Cormôr Alto. Ne ha fatta di strada **Federico Martucci**, il giovane affetto dalla sindrome di Down che è riuscito a far diventare la sua passione per la cucina un lavoro vero e proprio. La trattoria “Al BenZaChi”, ormai, è aperta dal 2014 e dopo un primo periodo a Zugliano, oggi è operativa in via Cormôr Alto. Un luogo speciale non solo per le pietanze servite (la cucina è un mix tra tradizione pugliese e friulana: un esempio su tutti sono le orecchiette servite in un cesto di frico), ma anche perché dietro ai fornelli, così come in sala, si trovano ragazzi “speciali”. A coordinare l’attività del locale è **Benedetto Martucci**, papà di Federico, che per far funzionare “Al BenZaChi” ha dato vita a una cooperativa sociale insieme al figlio e ai soci **Marco Budai** e **Riccardo Tronkar**. «Tutto è nato per dare a Federico e ad altri ragazzi la possibilità di avere un luogo in cui lavorare al termine del percorso di studi - racconta Martucci -. Le cose vanno bene, anche se non mancano gli intoppi della burocrazia, con la cooperativa che si trova a dover sottostare a una serie di controlli e accertamenti (e di spese) che vanno oltre a quelle dei ristoranti “tradizionali”». Insieme ai Martucci (padre e figlio), in cucina c’è anche un ragazzo del Niger, a

cui si aggiungono i due camerieri-soci **Budai** e **Tronkar**. «Diamo anche la possibilità a qualche ragazzo dell’istituto Stringher - aggiunge - di fare stage o esperienze lavorative da noi». Il riscontro della clientela è positivo, anche perché il lavoro e la creatività dei «campioni speciali» (così li chiama Benedetto) è sempre apprezzato. A dimostrarlo ci sono le recensioni positive presenti on line. «Questo ci dà il coraggio di andare avanti», ammette Martucci, che da ormai vent’anni è l’anima anche di un’altra associazione, la Compagnia dei genitori scatenati, con la quale è riuscito a portare sul palco di molti teatri i ragazzi con la sindrome di Down. «Abbiamo anche un progetto di autonomia domiciliare, grazie al quale chi lavora nel locale condivide anche gli spazi di vita nel resto della giornata».

Un’ultima curiosità sul nome della trattoria, “Al BenZaChi”: “Ben” sta per Benedetto, “Za” è il diminutivo di Gianpiero, un amico di famiglia, “Chi” sta per Chicco, diminutivo di Federico. Prima di salutarci Martucci ci affida un’ultima considerazione: «Ci piacerebbe vedere più vicinanza da parte delle istituzioni, per dare supporto a una realtà che rappresenta un’esperienza unica in città». [Alessandro Cesare](#)



ATTENZIONE ANCHE SUI NUOVI MERCATI EMERGENTI

MODULMEC INGRANAGGI 40 ANNI IN MOVIMENTO

DA PICCOLA OFFICINA, L’AZIENDA È DIVENTATA UNA REALTÀ INDUSTRIALE MANTENENDO LA PRODUZIONE FOCALIZZATA NELLA MECCANICA DI PRECISIONE

“In movimento dal 1979” è lo slogan che ha ispirato l’evento organizzato da Modulmec per celebrare i suoi primi 40 anni. Da piccola officina, l’azienda è diventata una realtà industriale mantenendo la produzione focalizzata nella meccanica di precisione: l’ingranaggio che si trova ovunque, dagli oggetti e macchinari che usiamo o vediamo ogni giorno, fino ad edifici avveniristici che si trovano in tutto il mondo; l’ingranaggio che la Modulmec ha saputo esportare con fierezza nel mondo offrendo la propria esperienza ed acquisendo ogni giorno di più competenze a livello qualitativo.

L’azienda ha clienti in tutta Europa e recentemente focalizza l’attenzione commerciale anche sui nuovi mercati emergenti, che sempre di più richiedono una collaborazione con il nostro Paese. Da anni investe in competenze e tecnologie avanzate. Una tendenza che continua, considerando che entro l’estate 2020 amplieranno lo stabilimento di ben 700 mq per dare più spazio alle macchine presenti e per fare posto a nuovi macchinari, ancora più avanzati.

La Modulmec Ingranaggi srl è nata nel 1979 dall’idea dei due soci fondatori come azienda costruttrice di particolari meccanici relativi alla trasmissione del moto. Oggi l’azienda conta circa 20 dipendenti



Armando e Daniele Gaspardo
insieme all’assessore regionale
Sergio Bini

altamente specializzati ed è gestita da **Armando Gaspardo** e dal figlio Daniele, che dopo la laurea in ingegneria meccanica, nel 2012 è subentrato come socio al secondo fondatore di Modulmec, **Onorio Brunettin**.

All’evento dei festeggiamenti del 40° anniversario presenti le autorità territoriali: l’assessore regionale alle Attività produttive **Sergio Emidio Bini**, il vicepresidente della Camera di Commercio **Giovanni Pavan** e il sindaco di San Quirino **Gianni Giugovaz**, hanno fatto plauso della capacità di Modulmec di esportare il nostro “saper fare” in Italia e nel

ENTRO L’ESTATE 2020 VERRÀ
AMPLIATO LO STABILIMENTO
DI BEN 700 METRI QUADRI PER
DARE PIÙ SPAZIO ALLE MACCHINE
PRESENTI E PER FARE POSTO A
NUOVI MACCHINARI

mondo, distinguendosi dai concorrenti, sapendo investire e continuando a farlo senza mai fermarsi.

Un’azienda la Modulmec che diffonde passione e impegno in ciò che fa, grazie alla sinergia tra maestranze e collaboratori; un’azienda composta da giovani entusiasti, energici e dinamici che ogni giorno offrono molto, legando la propria vivacità alla lunga esperienza sul campo ed al know-how che Modulmec offre loro.

LA PIÙ GRANDE COOP DI MELICOLTORI

FRIULFRUCT CHIUDE UN ANNO POSITIVO

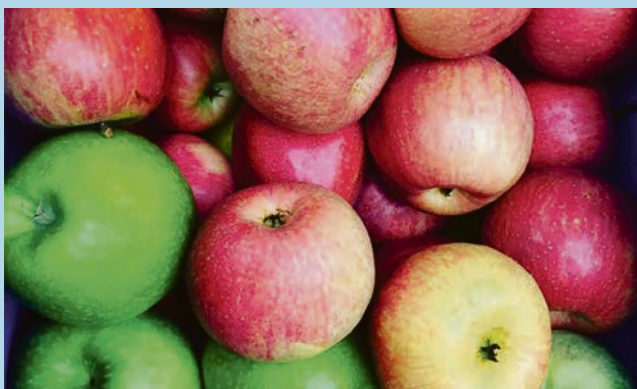


Qualità della produzione in aumento, numeri positivi e sguardo al futuro con nuovi investimenti per Friulfruct, la più grande cooperativa di melicoltori del Friuli Venezia Giulia (e aderente a Confcooperative Pordenone) i cui soci, riuniti in assemblea nella sede che si trova nella zona industriale di Spilimbergo, hanno approvato all’unanimità il bilancio dell’anno chiuso a luglio 2019. E, tra le buone notizie, anche una prima “ritirata” delle cimici asiatiche. Presente alla riunione l’assessore regionale alle risorse agroalimentari, forestali e ittiche **Stefano Zannier**, il quale ha confermato la vicinanza della Regione Autonoma Friuli Venezia Giulia al comparto attraverso la legge 80, il Piano di sviluppo rurale e altri strumenti finanziari in corso di definizione, nonché **Luigi Piccoli**, presidente di Confcooperative Pordenone e **Marco Bagnariol** direttore della stessa e l’assessore comunale alle politiche agricole di Spilimbergo **Armando Spagnolo**. Sono intervenuti pure il presidente dei sindaci revisori Bidoli e il revisore dei conti Tosolini. “Abbiamo chiuso l’anno - ha commentato il presidente di Friulfruct **Livio Salvador** - con un bilancio positivo di 80 mila 553 euro, che saranno reinvestiti nella cooperativa. Un risultato frutto anche di un fatturato di 7 milioni di euro che ci ha visto vendere le nostre mele di qualità non solo in Italia, per esempio nella rete di Coop Italia, ma anche all’Estero, dove sono molto apprezzate in Europa e nei Paesi arabi”.

L’occasione è stata utile per tracciare un bilancio della raccolta 2019, che si sta concludendo in questi giorni di fine novembre con una previsione di tenuta rispetto allo scorso anno. “Un risultato da sottolineare - ha aggiunto il direttore di Friulfruct **Armando Paoli** - visto che causa l’andamento climatico della primavera-estate le altre principali aree di produzione europee hanno registrato anche cali del 20-30%, mentre noi con 118 mila quintali siamo in linea con lo scorso anno se non pure di più, visto che stanno diventando più fruttiferi i nuovi meli messi a dimora, soprattutto della sempre più richiesta varietà Gala, piante che garantiscono alta qualità del prodotto. Basti pensare che 3 anni fa eravamo a soli 200 ettari di meleti e ora siamo a 300, puntando entro il 2021 ad arrivare a 360 “. Produzione che necessiterà di un potenziamento della sede centrale: già con i prossimi mesi si vuole partire con un primo lotto di investimenti per 4 milioni e mezzo di euro che puntano a raddoppiare l’area di lavorazione con un nuovo capannone. Una crescita di cui beneficerà anche il territorio dello Spilimberghese con una settantina di nuovi posti di lavoro.



Da sinistra il direttore Paoli, l’assessore regionale Zannier e
il presidente Salvador





I PRODOTTI PERMETTONO DI CORREGGERE LA POSTURA DELL'ADDETTO

CABINE DI COMANDO "A MISURA D'UOMO"



BRIEDA CABINS È UNA DELLE DUE AZIENDE AL MONDO CHE PRODUCE CABINE
ERGONOMICHE PER GRU, CARRIPONTE E SOLLEVAMENTI IN GENERE

«Non stento a credere che sia la prima volta che scrive di un'azienda come la nostra: siamo in due al mondo!». Basta questa frase per intuire che l'attività della Brieda Cabins è fuori dal comune. Nata a Porcia nel 1978, la Brieda produce cabine ergonomiche per gru, carriponte e sollevamenti in genere; destinati per il 97% a porti, piattaforme petrolifere, acciaierie e interporti di 60 Paesi esteri. L'azienda, 25 dipendenti, ha un fatturato di

L'AZIENDA È NATA FACENDO
MACCHINE AGRICOLE, MA NON
C'ERANO PROSPETTIVE DI
CRESCITA. COSÌ NEGLI ANNI SI
È SPECIALIZZATA NEL SETTORE
PORTUALE DI ALTO LIVELLO

8 milioni di euro cresciuto del 15% nell'ultimo anno e raddoppiato degli ultimi 10.

Brieda, come siete arrivati ad un settore che conta solo due produttori al mondo?

Siamo nati facendo macchine agricole, ma non vedevamo prospettive di crescita. Così negli anni ci siamo specializzati nel settore portuale di alto livello, una nicchia peculiare: specie in tempi di automazione, in cui le "vecchie" cabine di comando vengono affiancate a sistemi di controllo a distanza. La sfida è quindi creare prodotti per il futuro.

Quali in particolare?

La Brieda Dynamic Control Station, e la Brieda Dymanic Control Desk. La prima è l'unica cabina ergonomica certificata al mondo, nata da un lavoro di ricerca condotto con la Ergocert di Udine. Abbiamo studiato la postura degli addetti alle cabine, evidenziando quali fossero le criticità che ponevano non solo problemi fisici, ma anche di sicurezza: se lavoro in una posizione scomoda, facilmente sbaglio. Abbiamo quindi elaborato

una cabina in cui poltrona e comandi siano "a misura d'uomo", evitando posizioni innaturali. Questo è stato il prodotto che, per quanto all'inizio non venisse capito dal mercato, ha trainato la crescita del fatturato nell'ultimo decennio. Lo stesso approccio è alla base del Control Desk, un banco di comando da remoto, progettato non solo secondo principi di ergonomia ma anche di design. Tutto Made in Italy, con fornitori nel raggio di 25 km.

Avete ottenuto un finanziamento Por-Fesr per un progetto di innovazione tecnologica: in che cosa consiste?

Potremmo definirlo l'evoluzione inedita di un gestionale, che consente di tenere sotto controllo tutta la nostra filiera - dall'inizio del progetto al post vendita. Visivamente è un planisfero in cui, cliccando su ciascun luogo in cui lavoriamo, è possibile ottenere tutte le informazioni e gestire il progetto. Rimane comunque essenziale andare sul luogo, avere la "sensibilità vera" per capire il mercato: per questo lo definirei l'integrazione tra l'informatica e l'insostituibile lavoro umano».

Chiara Andreola

LOUDLAB - IL LABORATORIO RUMOROSO

IL LABORATORIO DI GRAFICA A 3D

Si chiama LoudLab - Laboratorio Rumoroso - ed è il primo laboratorio di fabbricazione digitale in provincia di Pordenone. Nasce nella primavera del 2016 grazie ad un giovane team di esperti in applicazioni digitali per l'architettura e il design; LoudLab sviluppa e realizza progetti di ogni genere e per ogni settore, dal settore artistico a quello produttivo, dall'architettura al design e alle arti visive. Lo sviluppo è interamente accompagnato da un processo digitale che permette un puntuale controllo in fase progettuale e consente una realizzazione finale del prodotto con standard elevatissimi. Il laboratorio propone svariati servizi tra cui: scansioni 3D, modellazione 3D, rendering, progettazione e realizzazione configuratore 3D per siti e App. È dotato, inoltre, di una macchina a taglio laser CO2 che utilizza un raggio laser per incidere e tagliare i materiali, per poter creare oggetti



Ruben Camponogara e
Mattia Gottardo

unici e personalizzati. Il macchinario consente di lavorare oggetti in legno, effettuare incisioni su targhe in alluminio, pietra, vetro e molti altri materiali.

Ruben Camponogara e Mattia Gottardo, co-founder di Loudlab, hanno ricevuto durante la Premiazione dell'economia e dello sviluppo del territorio realizzata dalla Camera di Commercio di Pordenone-Udine il riconoscimento speciale come "Laboratorio all'avanguardia, altamente specializzato nella realizzazione di progetti di grafica tridimensionale".

«Questo premio significa che, con la volontà, uno spazio nel mondo del lavoro lo possiamo anche trovare noi under 30 - afferma Mattia Gottardo -. Io e il mio socio Ruben proveniamo da due diverse università di architettura e siamo uniti dalla passione per la tecnologia, la velocità e la musica estrema».

Giada Marangone

CIPOLAT COSTRUZIONI METALLICHE

LA CARPENTERIA SU MISURA

La carpenteria Cipolat Costruzioni Metalliche lavora lamiere in acciaio inox, ferro, alluminio, leghe inox, leghe ferro e leghe alluminio, ottone e rame, sia per conto terzi che per il cliente finale. Attiva nel settore business to business e business to consumer, l'azienda - ubicata nella Zona Industriale di Aviano sin dal 1965 - serve privati e aziende con prodotti finiti e semilavorati, pezzi unici o anche lotti di piccole e medie dimensioni, con una specializzazione nella prototipazione. La carpenteria leggera prevede lavorazioni su lamiere, tubi e profili; ci si affida a partner esterni specializzati per le operazioni di finitura superficiale quali zincatura, verniciatura, cromatura.

Le lavorazioni di costruzione comprendono progettazione e sviluppo, taglio laser dei tubi e dei profili e taglio fibra delle lamiere, tornitura e fresatura, piegatura e calandratura, saldatura. Tra i prodotti finiti per aziende e privati:

cancelli, recinzioni, ringhiere, inferriate, pensiline, scale, tettoie, telai.



Numerosi, dunque, i settori coperti dall'azienda: tessile, movimento terra, sanitario, fotografia, ristorazione, edilizia, cartellonistica, arredamento di interni ed esterni, edilizia, impiantistica. L'ufficio tecnico pone attenzione allo sviluppo del progetto (realizzato su disegno del cliente, oppure internamente) e supporta il cliente sin dall'inizio, in stretta collaborazione con gli operai specializzati

della produzione. Grazie a uno staff capace di realizzare i disegni tecnici e di gestire la prototipazione, a un reparto produttivo attrezzato e tecnologicamente avanzato, e all'esperienza e flessibilità delle maestranze, la squadra della Cipolat Costruzioni Metalliche offre un servizio ad hoc, ottimizzando costi e tempi.

Rosalba Tello



GIOVANE IMPRENDITORE / UD

PIVOTTI, UNA GARANZIA PER LE MACCHINE AGRICOLE

Solida, flessibile, punto di riferimento del territorio. Con queste parole, **Elisa Pivotti** definisce l'azienda di famiglia, la Pivotti srl, impresa specializzata, da oltre 50 anni, nel settore della vendita e riparazione di macchine agricole, forestali e per il giardinaggio (www.pivotti.it). Con l'entrata in azienda di Elisa e della sorella Valentina, l'attività della famiglia Pivotti è

ormai giunta alla quinta generazione, e oggi come allora, continua ad essere una garanzia ed un riferimento per il territorio montano. A fine Ottocento, ricordiamo trisnonno Liberale, che trasportava legname e merci come carrettiere, poi bisnonno Enrico costruttore di carri

agricoli per cavalli e quindi nonno Ennio specializzato nel settore della meccanica, prima come apprendista e poi con un'attività propria, aiutato dalla moglie Ines. Elisa, giovane imprenditrice trentatreenne, ha vissuto l'impresa familiare fin da piccola, aiutando il papà Enrico. Poi dopo cinque anni di liceo linguistico ha intrapreso il corso di laurea in economia e amministrazione delle imprese all'Università di Udine. E ancora prima di finire gli studi è entrata

in azienda come dipendente e poi come socia. Dopo la laurea, ha fatto il suo ingresso a pieno ritmo, affiancando il papà.

"Viviamo in un quadro di incertezza - spiega Elisa - soprattutto per i giovani non è facile portare avanti attività nel territorio nella montagna. Le difficoltà ci sono e ci saranno, ma occorre tener duro. Noi siamo decisi a portare avanti l'attività,

continuando ad essere un punto di riferimento per il territorio in un mondo che cambia molto rapidamente".

L'azienda è al servizio di operatori, pubblici e privati, imprese ed amministrazioni pubbliche nella fornitura di prodotti e servizi per l'attività agricola, forestale e di

manutenzione del territorio. Nel corso degli anni, il lavoro è cambiato, e l'area di attività della Pivotti srl di Villa Santina si è estesa anche al di fuori dell'ambito regionale, soprattutto per il settore della meccanizzazione forestale, nel quale sono state introdotte soluzioni tecnologiche all'avanguardia. Si sono ampliati anche i servizi: dalla consulenza specializzata all'assistenza post vendita con un ampio magazzino ricambi. [Mara Bon](#)



Elisa Pivotti con il papà Enrico

GIOVANE IMPRENDITORE / PN

ASSINAONIS, L'IMPORTANZA DI ASSICURARE I CLIENTI

Cambiamenti in vista per il settore assicurativo. Siamo un popolo sotto assicurato, il business attuale e dei prossimi anni ruota attorno al Welfare Aziendale, strumento sempre più

conosciuto e necessario per sopperire al progressivo arretramento del Welfare Statale. Parola di **Federico Ingargiola** che ha mosso i primi passi nel comparto già nel 2005. All'epoca ricopriva il ruolo di consulente per le Assicurazioni Generali all'interno della rete commerciale, successivamente divenne cotitolare di Assinaonis snc, Agenzia Generale di Pordenone di Generali Italia Spa. Da subito è scattato il colpo di fulmine per questo

lavoro: "Mi sono appassionato per la grande varietà di ambiti che si possono affrontare e per l'importanza che lo stesso ricopre nella tutela della vita delle persone e delle aziende, spesso non si è consci dei rischi che corriamo ogni giorno".

Molti i mutamenti tecnologici, e non solo, intervenuti ad articolare questo ambito lavorativo. "La mutazione dei settori di business, nuovi servizi non solo vocati all'indennizzo ma anche

alla prevenzione, l'importanza dello strutturarsi con un team d'Agenzia fortemente specializzato, sono solo alcuni dei temi che affrontiamo quotidianamente", spiega Ingargiola che descrive così il suo team: "La nostra è una realtà strutturata, attualmente costituita da venti persone che agiscono nelle nostre tre sedi aziendali". Gli elementi decisivi per essere tagliati per questa attività sono: "Capacità di gestione del gruppo ed un'importante capacità organizzativa, determinazione, unite alle doti di diplomazia e negoziazione".

Dubbio amletico: imprenditori si diventa o si nasce? La visione dell'imprenditore è netta: "Dal punto di vista caratteriale sostengo che

si nasca imprenditore, non deve essere una seconda scelta, credere nel proprio progetto con determinazione, non lasciarsi intimidire dalle possibili difficoltà e saper accettare il rischio che ogni nuova attività comporta. È un'attività sfidante che non cambierei, ascoltare i miei clienti e tramite un'approfondita consulenza, strutturare per loro delle offerte tailor made, rappresenta nell'era della standardizzazione e dell'omologazione per me un valore fondamentale". [Irene Giurovich](#)



Federico Ingargiola

DA FEBBRAIO IL CORSO SVILUPPARE LE CAPACITÀ COMUNICATIVE

"L'arte di comunicare con il pubblico" fa 13! Tante sono le edizioni di uno dei percorsi formativi di maggior successo della Camera di Commercio: aiuta i partecipanti a sviluppare capacità comunicative, con un approccio didattico che fonde tecniche tipiche del teatro e della formazione. Il corso, rivolto a imprenditori, venditori, insegnanti, manager e tutti coloro che necessitano di sviluppare capacità di comunicare e relazionarsi con più efficacia, ha come docenti il collaudatissimo duo Fabiano Fantini, attore, regista e autore, e Massimo Trentin, formatore e consulente di marketing e comunicazione.

Il corso si tiene il 17, 19, 24, 26 febbraio e 2, 4 marzo 2020 (ore 18.30-21.30), nella sede di Udine della Cciaa. Per partecipare, inviare una mail a daniela.morgante@pnud.camcom.it con i propri dati e allegato curriculum vitae (per info anche 0432.273218).

LA MOSTRA PORDENONE EXPERIENCE



foto di Danilo Rommel

Un percorso multimediale ad alto impatto scenico ed emozionale, fatto di immagini ad altissima risoluzione, luci, suoni, video che raccontano le opere di **Giovanni Antonio de' Sacchis**, detto Il Pordenone: è Pordenone Experience, progetto voluto dal Comune cittadino di cui ConCentro è partner con un

finanziamento del progetto Tourism4All nell'ambito del Programma Interreg V A Italia-Croazia 2014-2020. I fattori chiave per l'ideazione del progetto sono, da un lato, la possibilità di apprezzare dettagli delle opere dell'artista rinascimentale mediante immagini e video ad altissima definizione; dall'altro l'esistenza di immagini digitalizzate in un ambiente inclusivo ed accessibile che apre a tutti la possibilità di visita e fruizione del patrimonio artistico e culturale. La mostra, che si tiene in Galleria Harry Bertoja a Pordenone, rimarrà aperta fino al 16 febbraio 2020.

I 40 ANNI DEL CONSORZIO CONFIDIMPRESE FVG ENTRA NELL'ERA DEI CONFIDI 4.0

Advisoring, credito diretto, specializzazione, senza mai dimenticare l'approccio mutualistico ed etico. Sono queste le carte da giocare nel futuro di Confidimprese Fvg che per



vigilato del Fvg.

IL PASSATO E IL PRESENTE - 1,3 miliardi di affidamenti, in favore delle imprese e degli artigiani del territorio che nel tempo - con passaggi graduali, inclusivi e lungimiranti - è evoluto fino ad arrivare all'ossatura attuale, fatta da 14 mila soci, una copertura regionale che va da Pordenone a Udine, da Trieste a Gorizia, 320 milioni di affidamenti garantiti nell'ultimo anno, volume attività per Bankit 225 milioni (minimo 150 milioni), Cet 1 e Total Capital ratio al 26%, ben al di sopra della soglia minima richiesta (pari al 6 %), fattore che permetterà di triplicare il volume degli affidamenti. Numeri e valori che valgono il ruolo di primo confidi vigilato del Friuli Venezia Giulia e tra i primi dieci confidi vigilati italiani. "Il nostro lusinghiero presente è frutto delle scelte e del lavoro passato e fundamenta per quello che saremo nel futuro" ha spiegato il presidente di Confidimprese Fvg **Roberto Vicentini**, davanti alla platea dell'Auditorium della Dacia Arena che ha ospitato la serata di celebrazioni, moderata dal direttore editoriale di MediaFriuli Alfonso Di Leva.

I PROSSIMI PASSI - Vicentini ha indicato anche la strada per il futuro: "Raggiungere e servire un sempre maggiore numero di imprese, mantenere una elevata mutualità con un solido Patrimonio, ampliare i servizi tra cui Artigiancassa Point, Service per le pratiche di agevolazione Sabatini regionale FVG, erogazione di fidejussioni dirette, erogazione di micro/piccolo credito, intensificare la consulenza finanziaria alle imprese".

ETICA&ECONOMIA

PROMUOVIAMO LA NOSTRA TERRA NEL MONDO

Ci lasciamo alle spalle un 2019 particolare. Pensavamo, dopo dieci anni di crisi socio-economica, di essere usciti dal tunnel. La luce era chiara anche se non ancora abbagliante. La Germania aveva iniziato a trainare nuovamente l'Europa, ma si è presto fermata e, si sa, quando la locomotiva "sbuffa" e rallenta i vagoni dietro a lei soffrono.

Per rendere il 2020 etico occorrerà puntare, quindi, decisamente sull'occupazione, ovvero sulla creazione di nuovi posti di lavoro a tutti i livelli. Un supporto a ciò deriva senz'altro dalla promozione del Nordest italiano nel mondo dalla Cina agli States, dalla Russia al mondo arabo sino ai Paesi europei superando steccati e visioni miopi. Occorre aprirsi in quanto le opportunità commerciali sono dietro l'angolo e riguardano l'industria l'artigianato e l'agro-alimentare. Dobbiamo promuovere il territorio come brand, favorire la formazione degli operatori, attuare una campagna promozionale a 360 gradi con particolare riguardo alle pagine on line delle travel agency. Ma non basta è necessario spingersi sui mercati più promettenti partecipando alle manifestazioni più rilevanti b2b e b2c.

L'accordo sulla Via della seta, al di là delle polemiche politiche, porterà indubbi vantaggi nelle relazioni con la Cina e in generale con l'area asiatica. L'import di vino da parte della Cina ha raggiunto nel 2018 quota 2,4 miliardi di euro con l'Italia al quarto posto mondiale. C'è spazio per crescere e salire sul podio più alto. A livello generale l'export verso la Cina ci vede attestarci al 3.3% dietro Germania e Gran Bretagna. L'incidenza delle regioni del Triveneto è più bassa della media nazionale: Veneto 2,7, Friuli Venezia Giulia 2,3 e Trentino Alto Adige 1,9.

In conclusione cosa fare per mantenere un atteggiamento, o meglio addirittura un comportamento all'insegna dell'etica nel 2020? Beh...: gli insegnamenti e le indicazioni che ci giungono da Papa Francesco sono validi non solo per i cattolici.

Nel dettaglio l'augurio etico per il nuovo anno è far sì che Natale e i buoni sentimenti passano durare e vivere concretamente tutto l'anno. La speranza è che il 2020 possa risultare un anno di decisa svolta verso l'uscita dalla crisi. Se avremo le antenne della testa e del cuore aperte nel rispetto delle regole come caposaldo della vita sociale certamente andremo spediti e la felicità è Natale, con tutta la sua carica di bontà e amore, durerà tutto l'anno. Auguri sinceri a tutti: buon 2020. [Daniele Damele](#)



DONNA IMPRENDITRICE / UD

AMARE IL CONTATTO CON LA NATURA

Amare il proprio territorio e il lavoro a contatto con la natura, rispettare la terra, i suoi ritmi lenti e la stagionalità delle coltivazioni tanto da decidere di mettersi in gioco come imprenditrice agricola a soli 23 anni.

È la storia di **Elena Sica**, classe 1993, di Tolmezzo che nel 2016 ha aperto la propria azienda agricola in Carnia, a Villa Santina, e che adesso è al terzo anno alla Facoltà di Agraria all'Università di Udine.

"Il mondo contadino fa parte della mia vita da sempre: i miei nonni allevavano bestiame, abbiamo dei cavalli, alcuni campi di famiglia per la fienagione e per l'orto. - racconta Elena -. Per La Sisile sono partita

da zero, è un progetto in cui ho messo tutta me stessa, tutto quello che ho imparato dai nonni e dai miei genitori, dopo delle esperienze



Elena Sica

patate, fagioli, piselli. La parte coltivata occupa un ettaro, mentre altri 8 ettari sono utilizzati per la fienagione dei cavalli di famiglia.

Alcuni prodotti vengono trasformati in sottolii, creme e confetture che Elena vende nei mercati domenicali in giro per la regione, mentre con la verdura fresca partecipa al mercato contadino del lunedì a Tolmezzo. "È possibile acquistare la verdura anche qui in azienda ma solo su prenotazione: non ho a disposizione dei frigoriferi per la conservazione e così vendo solo prodotti freschissimi raccolti in giornata. I miei clienti sono privati e famiglie, ma anche ristoranti della zona che evitano i prodotti della grande distribuzione."

Ed è proprio così, grazie al passaparola e alla soddisfazione dei clienti che sempre di più cercano prodotti biologici di qualità, che il lavoro di Elena è cresciuto nel tempo: "ho scelto il biologico per una questione di rispetto della natura e delle risorse ambientali, per non impattare su questo nostro meraviglioso territorio che si chiama Carnia. Non mi pesano il lavoro e la fatica, il fatto che non ci siano sabati e domeniche: l'amore per la terra fa da sempre parte del mio vissuto ed è diventata la mia professione."

I progetti che Elena ha nel cassetto sono già delineati: "nel 2020 o al massimo all'inizio del 2021 aprirò allevamento e macello di polli per la rivendita di carne fresca. Sarà un allevamento biologico a terra con pochi capi, circa 1.500 all'anno. È una scelta che deriva dalla sempre maggiore richiesta del mercato di questo tipo di carne oltre al fatto che in questa zona non esistono allevamenti di carne bianche. Per le coltivazioni invece realizzerò due serre per proteggere gli orti: ciò permette di prolungare la stagione e riparare la verdura da pioggia o ghiaccio". [Francesca Gatti](#)

ELENA A SOLI 23 ANNI HA APERTO LA PROPRIA AZIENDA AGRICOLA, "LA SISILE", IN CARNIA A VILLA SANTINA

professionali in altri settori che non facevano per me: non riesco a stare in un luogo chiuso per tutto il giorno. Volevo un nome in friulano che richiamasse il nostro territorio, ma allo stesso tempo volevo evitare una parola troppo difficile da pronunciare o da scrivere: un giorno ho visto una rondine in cielo e in quel momento ho deciso di chiamare la mia azienda così".

La Sisile (rondine, in friulano) è un'azienda biologica senza l'utilizzo di fitofarmaci di sintesi che coltiva ortaggi misti, tutti i tipi di verdure di stagione: zucchine, radicchi, insalate, zucche,

DONNA IMPRENDITRICE / PN

CANTINA DI RAMUSCELLO QUALITÀ NELLE BOTTIGLIE

Una storia ricca di traguardi caratterizzata dalla costante ricerca della qualità per offrire vini che restano nella memoria. Ecco il successo della Cantina Produttori di Ramuscello nata nel 1959 con 21 soci fondatori. Nel 1962 la prima vendemmia per passare poi, agli inizi degli anni '70, con oltre 150 Soci conferitori, con un considerevole incremento dei vigneti. Nel corso degli anni la capacità di stoccaggio del prodotto è aumentata tanto da arrivare a oltre 1300 metri quadri coperti, tuttora utilizzati. In occasione della 50ª vendemmia, nel 2012, la Cantina rinnova il proprio marchio sociale. Attualmente i soci conferitori sono 137, descrive così la genealogia della Cantina la vicepresidente

Laura Bertolin.

Alla Cantina Ramuscello è associata la maggior parte della produzione di vini bianchi, Pinot Grigio e Prosecco soprattutto, seguiti da Ribolla Gialla e dai vini rossi del territorio.



Laura Bertolin

della cooperativa consiste nel fatto che tutti i piccoli produttori di uva da vino possono vedere il loro prodotto trasformato in ottimo vino, attraverso l'opera di abili enologi e con la collaborazione di tutte le figure necessarie, sia in produzione sia in ufficio, anche per gestire la sempre maggiore tracciabilità e burocrazia".

L'articolazione del mercato con cui commercia la Cantina, sia per lo sfuso sia per l'imbottigliato, è italiano, anche se non mancano le richieste oltre confine, soprattutto per il Pinot Grigio. Nel corso del 2019 è stato inaugurato il nuovo punto vendita, dopo dieci anni di riqualificazione di impianti produttivi, uffici, spazi esterni, stoccaggio e approvvigionamento energetico. Il progetto a breve termine prevede di aumentare la vendita diretta delle nostre

bottiglie. Rimane costante la collaborazione con Futura Cooperativa Sociale Onlus di San Vito al Tagliamento, che lavora per e con disabili e persone svantaggiate. Serve non solo la qualità dei prodotti, ma anche la qualità manageriale di chi guida queste realtà. Non ha dubbi la vicepresidente: "Chi coordina una realtà come la nostra deve avere esperienze di imprenditoria in settori diversi, sapersi confrontare con il mondo produttivo e di servizi che circonda l'azienda, essere propositiva e portare un punto di vista femminile nella gestione dell'impresa. Sono orgogliosa di essere socia AIDDA (Associazione Imprenditrici e Donne Dirigenti d'Azienda) del Friuli Venezia Giulia: condividere con grandi imprenditrici di altri settori economici l'esperienza di condurre un'azienda è occasione di crescita umana e professionale. E un auspicio finale di stampo liberista suggera il pensiero della vicepresidente: "Mi auguro che il mercato mondiale del commercio del vino non risenta di limitazioni dovute a dazi o ritorsioni dettate dalla politica e che venga sempre di più cercata e premiata la qualità. Noi cerchiamo di fare del nostro meglio in campagna, curando e rinnovando il vigneto per poi produrre un ottimo vino pronto per viaggiare lontano farsi ricordare". [Irene Giurovich](#)

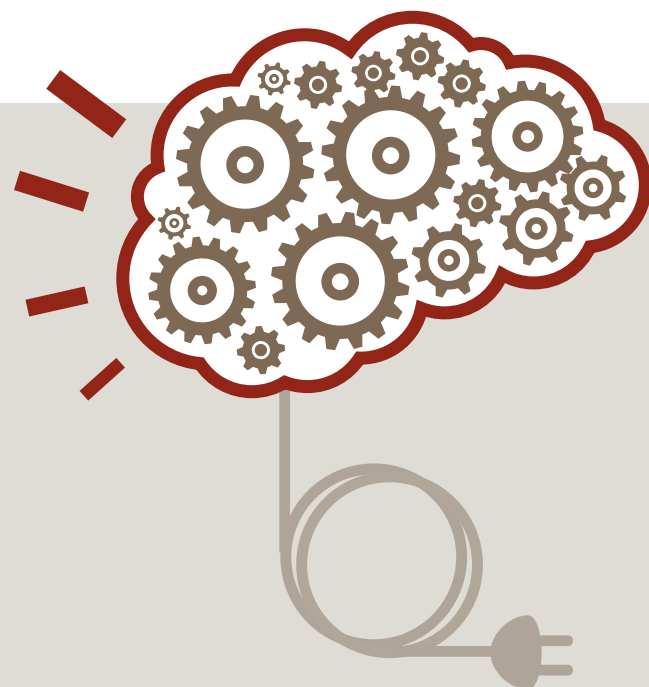
LA VICE PRESIDENTE BERTOLIN: "CHI COORDINA UNA REALTÀ COME LA NOSTRA DEVE SAPERSI CONFRONTARE CON IL MONDO PRODUTTIVO E DI SERVIZI"

Oltre allo sfuso, venduto a imbottiglieri di marchi prestigiosi, da alcuni anni è stata implementata la produzione di bottiglie a marchio, con un restyling delle etichette.

"Il nostro punto forte è la qualità, nella costante ricerca di una sostenibilità anche in campagna", afferma con orgoglio la vicepresidente che sottolinea: "Il nostro settore premia la qualità, la sostenibilità, la passione nel trasformare l'uva in ottimo vino. Il vantaggio

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*.

Camera di Commercio Pordenone - Udine



Contatta la Camera di Commercio Pordenone - Udine e prenota il tuo appuntamento.

Il servizio è gratuito.

• **Sede di Udine**
Ufficio Nuova impresa e innovazione
tel. 0432 273 560 / 539
brevetti@ud.camcom.it

• **Sede di Pordenone**
Ufficio Regolazione del Mercato
tel. 0434 381 247 / 258
regolazione.mercato@pn.camcom.it



IL RISTORANTE È IN VIA BORGO DI PONTE A CIVIDALE

ANTICO LEON D'ORO STORIA E PASSIONE

È UNO DEI POSTI PIÙ ANTICHI NEL CUORE DELLA CITTÀ DUCALE
IL LOCALE PROPONE PIATTI TIPICI DELLA CUCINA FRIULANA

» MARCO BALLICO

Una storia e una passione di famiglia. **Maria Elena Boccotti** la racconta mentre è indaffarata nel lavoro delle giornate di fine d'anno, quelle più intense per un locale, l'Antico Leon d'Oro di via Borgo di Ponte a Cividale, con un'ottantina di coperti all'interno e, nella stagione estiva, un bel giardino adibito all'accoglienza degli ospiti.

«Abbiamo voluto far rivivere uno dei posti di ristoro più antichi nel cuore di Cividale del Friuli», dice la titolare, cividalese doc, ricordando l'avvio di una nuova avventura, otto anni fa, a un passo da dove aveva imparato a vivere tra i fornelli e nelle sale di un'osteria, nel locale di famiglia, il ristorante Zorutti, proprio di fronte. Nel 2011 ecco però la decisione di continuare una tradizione che ha visto l'Antico Leon d'Oro punto di ritrovo per generazioni, locale storico con riconoscimento della targa d'oro.

«Uno spazio di calda ospitalità friulana - dice con convinzione

IL CLIENTE TIPO? FAMIGLIE,
AZIENDE, MA ANCHE MOLTI
TURISTI. LAVORA MOLTO IN
PARTICOLARE CON LA CLIENTELA
AUSTRIACA

Maria Elena -, che abbiamo ristrutturato lasciando intatta la struttura originaria. Alle spalle una passione che mi ha trasmesso papà Claudio e la volontà di continuare a proporre i piatti storici della cucina friulana».

La responsabile di sala dell'Antico Leon d'Oro è **Greta Macorig**. Gli chef sono tre: **Aldo Barnaba**, **Gian Carlo Camarda** e **Elisabetta Foradore**. La loro proposta spazia dal semplice al più elaborato, a partire dagli antipasti: la degustazione di sott'olio con verdure fritte, il tagliere del "Leon" con gli affettati di casa Alido, il crudo di D'Osvaldo, il frico in te scudiele, la tartara di manzo "alla slovena", lo sformatino alla zucca e le lumache.

Tra i primi, il minestrone di orzo e fagioli, le tagliatelle con il capriolo, i ravioli di zucca con il burro di malga e la ricotta affumicata carnica, lo spaghetti con ragù rustico. La carne domina tra i secondi: dal cinghiale con la mela alla grappa al guanciale di manzo al Refosco, dalla coscetta di faraona alla braciola di maiale dall'osso lungo, cavolo nero, porcini e prosciutto di Cormons.

I vini, nessuna sorpresa, sono etichette tipiche del territorio. Il cliente tipo? «Famiglie, aziende, ma anche molti turisti. Lavoriamo molto in particolare con la clientela austriaca». L'Antico Leon d'Oro apre negli orari del pranzo e della cena. Il turno di chiusura è il mercoledì.

L'OSTERIA DEL MESE

"AL FAGIANO"
NUOVA VITA DAL
GUSTO FRIULANO



Rappresentava una sfida impegnativa quella di prendere in gestione l'antica osteria "Al fagiano", di Udine, dopo l'addio dello storico gestore, **Giordano Floreancig**. Ma **Massimiliano Bernardi** e suoi soci (**Giorgio** e **Alessandra Masotti**), l'hanno accettata con passione convinzione. «Fin dall'anno 2000 mi muovo nel campo della mescita - spiega il trentenne Massimiliano -. In precedenza ho gestito vari locali nella città di Udine e, così, mi sono fatto le ossa. Quando ho saputo che Giordano lasciava "Al fagiano", con i miei soci abbiamo pensato che fosse una buona occasione per metterci di nuovo in gioco». Con l'arrivo di Massimiliano il locale è stato "rinfrescato", ma non stravolto. Molti arredi sono rimasti gli stessi, qualcosa è cambiato, soprattutto nell'organizzazione dello spazio esterno e nell'impianto delle luci. Alle pareti campeggiano sempre molti quadri, ma fanno parte di mostre personali di artisti locali che vengono rinnovate ogni due mesi. Per ora, dall'apertura del settembre scorso, i clienti paiono aver gradito e, anzi, sono cresciuti di numero.

Lo spazio conviviale del "Fagiano" è dedicato soprattutto alla classica abbinata friulana: taglio di vino e tartina. Ciò giustifica l'apertura mattutina tarda, alle 10.30 (fino alle 15.00 e, poi, dalle 18.00 alle 24.00) e l'altrettanto tarda chiusura. Il vino proposto dalla casa è di un'ottima azienda dei Colli Orientali e anche le bottiglie offerte in consumazione provengono, principalmente, dalle nostre zone viticole particolarmente vocate: Friuli Colli Orientali, Friuli Isonzo e Collio, abbinate ai salumi e formaggi nostrani. Dalla cucina, a ora di pranzo, possono uscire anche la pasta e fagioli, le polpette e qualche altra sorpresa giornaliera.

Il locale (in via A. Zanon 7), chiude la domenica pomeriggio.

Per informazioni: 345 2193449.

Adriano Del Fabro

IL BIRRIFICIO DEL MESE

BASEI DI LATISANA
APERTA LA SALA
DI DEGUSTAZIONE



Continua ad essere in pieno fermento il mondo birrario friulano: lo scorso 21 dicembre ha inaugurato la sala degustazione il birrificio Basei di Latisana, che mette così un ulteriore tassello allo stabilimento aperto a settembre 2018.

La tap room dispone di otto vie, di cui una dedicata a rotazione ad un birrifico ospite: «Per il primo

anno - spiega il birraio, **Giuseppe Ciutto** - la riserveremo ai birrifici friulani. Poi ci allargheremo ai birrifici italiani, cercando di portare a Latisana anche i birrai a presentare le proprie produzioni». Non mancheranno piatti di affettati locali, pane, focacce e panettone alle trebbie, e caciotta al luppolo.

Basei ha all'attivo sette birre: la portabandiera è la Kölsch, che prende infatti il nome di Basei - una rivisitazione del classico stile di Colonia, con un aroma più delicato; ma la più peculiare è forse la american wheat Aguiar, con un aroma floreale che sovrasta la componente di cereale - tanto che quasi non la si direbbe una birra di frumento -, e nota citrica data dall'utilizzo di bucce di limone.

Grazie all'ingresso di un socio statunitense, Basei è stato presente sin da pochi mesi dopo l'apertura sul mercato di New York, New Jersey e Miami; che assorbe il 32% dei 450 hl di produzione annua. Giuseppe e soci, però, pensano in grande: «Oltre a consolidare questi canali, ci stiamo preparando a sbarcare in California - racconta -; e puntiamo così a raddoppiare la percentuale di esportazioni. Per questo abbiamo avviato l'ampliamento della cantina, con due nuovi fermentatori da 30 hl: il nostro obiettivo per il 2020 è arrivare a produrre 700 hl, un aumento consistente che avrà bisogno di supporti adeguati».

Info: www.baseibrewery.it.

Chiara Andreola



PRIORITARIO IL CHECK UP IMMOBILIARE PRIMA DELL'ATTO DI COMPRAVENDITA

FORMAZIONE SULLA CASA

L'ESPERIENZA DI HALYNA PONOMAROVA CHE PARTECIPA
AI CORSI DI CONFORMITÀ URBANISTICHE E CATASTALI DELLA CCIAA

Vendere e acquistare casa sono operazioni che richiedono sempre più l'intervento di esperti, quali, ad esempio, i tecnici professionali in materia urbanistico-edilizia e catastale. **Halyna Ponomarova** dell'Agenzia immobiliare Sabbiadoro partecipa ai corsi di conformità del settore in collaborazione con la Camera di commercio di Pordenone-Udine. «Vendita o acquisto immobiliare richiedono attenzione e dovuta competenza: oggi non è più sufficiente portare avanti le trattative, giungere a un accordo fra le parti e formalizzarlo con rogito notarile - spiega l'imprenditrice -. La compravendita è un contratto e quindi è normata dalla disciplina contrattuale e non dalle leggi riguardanti le regolarità urbanistico-edilizie e catastali: spesso però c'è confusione e le persone credono che se l'atto di compravendita è regolarmente stipulato e trascritto dal notaio, vuol dire che tutto è regolare». In realtà la regolarità urbanistico-edilizia e catastale va garantita attraverso diverse dichiarazioni del venditore, fra le



Halyna Ponomarova

quali una obbligatoria dal 2010 relativa la conformità catastale e un'altra sulla corrispondenza dell'immobile ai titoli abilitativi rilasciati, dichiarazioni che spesso sono rese in maniera inconsapevole e senza le competenze necessarie, nonostante la regolarità urbanistico-edilizia e catastale dell'immobile influisca sull'individuazione del più probabile valore di mercato. I corsi organizzati dalla Camera di commercio offrono un'opportunità di continua formazione e aggiornamento delle competenze teoriche e pratiche: «Per un agente immobiliare moderno è limitativo mettere d'accordo le parti e riscuotere la provvigione come una "tassa", approccio superato che ora si deve integrare con un maggiore preparazione - rileva l'intermediaria -. I corsi sono indirizzati ai professionisti del settore tecnico, come ingegneri, architetti, geometri, periti, oltre ad agenti immobiliari ed altre figure professionali che operano nel settore real-estate, ma ho visto pochi colleghi e questo mi rattrista, perché penso la formazione sia indispensabile sempre e in tutti i settori». Il consiglio, quando ci si appresta a comprare casa, è dunque quello di una perizia da parte di un esperto. «Ritengo indispensabile il check-up immobiliare ancor prima dell'intervento notarile - spiega -, soprattutto a seguito della sottoscrizione a luglio di quest'anno del protocollo d'intesa per la relazione tecnica integrata di conformità edilizia». **Giulia Zanella**

RISPARMIO NEI COSTI E NEI TEMPI

DAL 2017 GESTITE 793 PROCEDURE DI MEDIAZIONE

Dal 1° gennaio 2017 al 30 settembre 2019, l'Organismo di Mediazione della Cciaa Pn-Ud (riconosciuto dal 2011) ha gestito 793 procedure di mediazione. Si sono tenuti circa 2500 incontri, che hanno coinvolto più di 3 mila persone. La durata media delle procedure è inferiore ai 90 giorni nel 57,6% dei casi, e i costi sono contenuti: bastano meno di 50 euro per l'avvio. Sono alcuni numeri che descrivono l'istituto della mediazione in Friuli, modalità di risoluzione alternativa delle controversie - strada



obbligatoria per una serie di materie -, e strumento molto utile per cittadini e imprese, comportando risparmi in termini di costi e di tempo, ma anche in termini di vantaggi fiscali. Il tema è stato al centro di un approfondimento che la Cciaa ha organizzato in Sala Valduga, in collaborazione con Ordini e Collegi professionali e Scuola superiore di Magistratura. Dopo l'introduzione della componente di giunta camerale Lucia Piu, di Ramona Zilli, presidente Ordine Avvocati Udine, e Lucio Barbiero, presidente Collegio Geometri e Geometri Laureati Udine, si sono alternati gli interventi del giudice Lorenzo Massarelli, del notaio Cosimo Cavallo, dell'avvocato e mediatore Federico Reggio, dell'avvocato Andrea Purinan e di Alberto-Maria Camilotti, Presidente dell'Ordine dei Dottori Commercialisti Esperti contabili di Udine, con la moderazione del giudice Andrea Zuliani.

UNINDUSTRIA PORDENONE WELCOME DAY PER OLTRE 150 ASSOCIATI

Vernissage per oltre 150 nuovi associati Unindustria Pordenone che nella sala convegni della Territoriale, secondo un'apprezzata ritualità, quella del Welcome Day, sono formalmente - e fisicamente - entrati nel sistema confindustriale. Governance di Unindustria al completo per l'occasione, con il Presidente, **Michelangelo Agrusti** e i Presidenti di Sezione merceologica che hanno consegnato ai neo-associati i simboli di appartenenza al sistema confindustriale. Proprio Agrusti, dopo aver fatto gli onori di casa e aver ribadito l'importanza di essere associati, ha sottolineato come le aziende sentano la necessità, ma anche spesso il piacere, di far parte di un sistema che garantisce loro «forte rappresentanza e supporto consulenziale alla gestione della propria attività nelle sue diverse articolazioni».

Non è mancato un cenno al Sistema più ampio cui si "accede" aderendo a Unindustria, quel che proprio la Territoriale ha costruito in questi anni assieme ad alcuni stakeholders della provincia e della regione nella necessità di dare risposte concrete a un'area pericolosamente straltonata dalla crisi iniziata nel 2008. «Il 2019 che va concludendosi - ha detto Agrusti - è un anno di svolta e insieme di compimento di una strategia costruita nel tempo. Un anno in cui si è reso più evidente il ruolo fondamentale di Unindustria nel contesto socioeconomico del territorio ed insieme uno strumento capace di generare un ecosistema in grado di assicurare al mondo delle imprese un contesto più favorevole alla crescita, all'innovazione, all'internazionalizzazione. È quello che abbiamo definito il Sistema Pordenone: un insieme di strumenti materiali e immateriali, capaci di assicurare un contesto all'interno del quale si sono create le condizioni di una potenziale fase di nuovo sviluppo e di una crescita di competitività».



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.camcom.it
www.pn.camcom.it

UDINE
I.TER Società consortile a r.l.
tel. 0432 273245
ricercaeformazione@ud.camcom.it
www.ud.camcom.it
facebook: @cciaaudformazione

ISCRIVITI ALLE NOSTRE NEWSLETTER!

CORSI FINANZIATI



CULTURA DIGITALE SECONDO IL MODELLO E4JOB

Data: gennaio 2020
Durata: 65 ore
Costo: gratuito
Requisiti: iscrizione al "Progetto PIPOL", diploma di laurea o titoli accademici rilasciati dal sistema universitario

PRENDERE DECISIONI MIGLIORI CON L'ECONOMIA COMPORTAMENTALE

Data: 20 gennaio 2020
Durata: 30 ore
Costo: gratuito

MULTI ED OMNI-CHANNEL RETAILING: STRATEGIA E OPERATIVITÀ PER INNOVARE LA VENDITA

Data: fine gennaio 2020
Durata: 72 ore
Costo: gratuito

IMPRESA 4.0: I NUOVI MODELLI DI BUSINESS (seconda edizione)

Data: febbraio 2020
Durata: 32 ore
Costo: gratuito

UDINE

CORSI PERSONALIZZATI



cofinanziati dalla Regione Autonoma Friuli Venezia Giulia
nell'ambito del POR del FONDO SOCIALE EUROPEO 2014/2020

Sei un'azienda alla ricerca di specifiche figure professionali da inserire nel tuo organico?

I.TER ti aiuterà a individuarle e formarle, con il supporto di professionisti esperti, per mezzo di alcuni servizi gratuiti:

- organizzazione di un percorso formativo
- raccolta e selezione delle candidature in collaborazione con il Centro per l'impiego e la struttura Servizi alle Imprese. L'Azienda potrà partecipare alla docenza portando in aula la sua esperienza diretta e svolgere parte della formazione presso la propria sede. Potrà partecipare alla valutazione finale degli allievi al fine di eventuali inserimenti lavorativi nel suo organico (con contratto di assunzione oppure mediante l'attivazione di un tirocinio con il supporto di I.TER)
- promozione dell'offerta formativa-lavorativa sul sito della Regione FVG

NEL PACCHETTO PROPOSTE ALBERGHIERE, ENOGASTRONOMICHE E CULTURALI

SIMPLY AQUILEIA, TURISMO IN RETE

L'INIZIATIVA RIUNISCE UNA TRENTINA DI IMPRESE PER PROMUOVERE
L'ANTICA CITTÀ ROMANA CON PREZZI SU MISURA PER I BUYERS

Si chiama “Simply Aquileia” e riunisce una trentina di imprese per promuovere il turismo nell’antica città romana, ma anche tra le sue aziende e il territorio circostante. Si tratta di un’iniziativa partorita in tempi record a seguito di un ciclo di workshop organizzati tra ottobre e novembre nell’ambito del progetto “Mirabilia. European network of Unesco sites”, destinato a imprenditori e stakeholders. Il seminario era organizzato dalla Camera di Commercio di Pordenone-Udine, in collaborazione con la Fondazione Aquileia e il Comune di Aquileia. Come spiega il presidente del mandamento del Lagunare di Confcommercio Udine, **Pier Luigi Mattiussi**, “il progetto è appena stato presentato alla Borsa internazionale del turismo culturale di Matera, dove ha suscitato molto interesse. Con Mirabilia abbiamo cominciato a lavorare concretamente all’idea di promuovere un prodotto turistico attraverso una rete di imprese, con prezzi su misura per i buyers che abbiamo incontrato a Matera e anche per i turisti. Nel pacchetto ci sono proposte alberghiere, enogastronomiche e culturali, con visite alle fattorie, in laguna, da un produttore di cioccolato. A seguito di Mirabilia - prosegue Mattiussi - abbiamo avuto modo di includere la sostenibilità, affrontabile in modo migliore attraverso una rete di imprese, visti i costi che comporta. Abbiamo introdotto, inoltre, dei gruppi di acquisto e realizzato dei souvenir”. Il target del progetto rimane soprattutto il turista europeo, in particolare proveniente da Austria e Germania, ma l’iniziativa guarda anche ad altri Paesi come Francia, Germania, Russia e Stati Uniti. Contestualmente è stato realizzato un video che racconta la storia di



Aquileia e le esperienze che si possono fare oggi, attraverso le aziende e le risorse del territorio. Un progetto che, secondo il sindaco della cittadina, **Emanuele Zorino**, “è stato fortemente voluto dal Comune e dall’Associazione degli imprenditori locale non solo come idea ma come uno strumento capace di realizzare un prodotto turistico attraverso una rete di imprese. Uno dei nostri principali obiettivi è che

A IDEARLA È STATO IL REFERENTE DI CONFCOMMERCIO PER L'AREA LAGUNARE DI AQUILEIA, PIER LUIGI MATTIUSSI

il prodotto sia all’altezza della storia e della cultura di Aquileia”. L’assessore alle Attività produttive dello stesso Comune, **Roberto De Cubellis**, ha aggiunto che si tratta di “un lavoro che vede cooperare all’unisono aziende del turismo e del commercio, per andare oltre alle attrattive archeologiche e puntare sulla scoperta di un territorio, con quello che ha creato il paese fino ad ora nella ristorazione e nel vitivinicolo, nel campo dell’ accoglienza turistica e attraverso il canale Natissa che conduce nella laguna tra Grado e Marano”. Insomma un pacchetto completo, per permettere al turista di passare due-tre giornate piuttosto ricche ad un’Aquileia, tra tradizione e nuove prospettive. [Emanuela Masseria](#)



IL CONVEGNO

NAUTICA IL NODO DELLE CONCESSIONI

INDICATORI SULLE UNITÀ DA DIPORTO
NAUTICO ISCRITTE AL 31 DICEMBRE 2018

	FVG	Italia
Unità da diporto iscritte presso gli Uffici Marittimi e U.M.C. (*)	3.918	96.755
% unità iscritte sul totale nazionale	4,0	100,0
Posti barca totali offerti lungo i litorali	17.001	161.673
% posti barca sul totale nazionale	10,5	100,0
Numero di unità iscritte per ogni 100 posti barca offerti (indice di affollamento)	23,0	59,8
Km di litorale	94	7.688
Numero di posti barca per km di litorale	180,8	21,0

Fonte: Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti

Il Friuli Venezia Giulia rivendicherà l’autonomia nei confronti dello Stato sulla gestione del demanio marino. Lo ha detto l’assessore al patrimonio **Sebastiano Callari**, intervenuto a inizio dicembre, a San Giorgio di Nogaro, al convegno promosso dal Comitato Esecutivo di Assonautica Udine per ribadire l’urgenza di fare pressione a livello nazionale per la proroga delle concessioni di altri 15 anni per le categorie di marina, dei porti turistici e delle associazioni nautiche sportive, analogamente a quanto fatto per la categoria dei “balneari”. Questione fortemente sentita dagli operatori e particolarmente urgente, visto che a molti le concessioni scadono nel 2020. «La Regione non può concedere la proroga sulle concessioni demaniali marine, ma può essere la voce che griderà forte a livello nazionale le istanze di Assonautica», ha detto Callari. «Il problema è serio - gli ha fatto eco il presidente **Mario Ordiner** -. Come Assonautica di Udine vogliamo essere di supporto all’economia del mare, poiché rappresentiamo tutta la filiera di imprese. Abbiamo trovato la disponibilità dell’assessore Callari a portare avanti le nostre istanze e i nostri ragionamenti. Siamo disponibili a costituire un tavolo di lavoro con tutte le rappresentanze del mondo produttivo del settore, per operare su un problema emergenziale come questo, ma anche, poi, su altri temi del comparto nautico per un suo sviluppo». Il convegno, moderato dal giornalista **Massimo Bernardo**, è stato aperto dal sindaco di San Giorgio **Roberto Mattiussi** e, oltre a Callari e Ordiner, ha visto gli interventi di **Roberto Perocchio** (Presidente Assomarinas), **Stefano Zunarelli** (Ordinario di Diritto dei trasporti nell’università di Bologna) e **Francesco Forte** (Direttore Centrale patrimonio della regione).

OPPORTUNITÀ PER L'ESTERO

GENNAIO 2020	BORSA VINI REGNO UNITO - Londra (REGNO UNITO) 23 gennaio 2020 Food&wine (vitivinicolo)
	EU FASHIONMATCH 9.0@MODEFABRIEK IN AMSTERDAM - EEN - Amsterdam (PAESI BASSI) 26-27 gennaio 2020 Altro (moda)
FEBBRAIO	INTERNATIONAL HORECA B2B MEETING AT SIRHA EXPO - EEN - Budapest (UNGHERIA) 05 febbraio 2020 Arredo Design, Food&Wine, Meccanica Elettronica, Altro (turismo)
	INCOMING FIERA SAMUEXPO - Pordenone 06-07 febbraio 2020 Subfornitura industriale meccanica, elettromeccanica, elettronica, plastica
	INTERNATIONAL BROKERAGE EVENT MBM TOURISM PRAGUE 2020 - EEN - Praga (REPUBBLICA CECA) 14 febbraio 2020 Altro (turismo)
	PARTECIPAZIONE ALLA FIERA “ACITF-ADDIS CHAMBER INTERNATIONAL TRADE FAIR” - Addis Abeba (ETIOPIA) 20-26 febbraio 2020 Food&Wine, Arredo Design, Meccanica Elettronica, Energia Sostenibilità, Altro
MARZO	PARTNERING AT JECWORLD 2020 - INNOVATION IN COMPOSITES - EEN JOINT STAND - EEN - Parigi (FRANCIA) 03-04 marzo 2020 Energia Sostenibilità, Meccanica Elettronica
	FUTUREBUILD MATCHMAKING 2020 - EEN - Londra (REGNO UNITO) 04 marzo 2020 Energia Sostenibilità, Meccanica Elettronica, Altro (servizi)
APRILE	FIERA ENGINEERED PARTS & SOLUTIONS - HANNOVER MESSE - Hannover (GERMANIA) 20-24 aprile 2020 Subfornitura industriale meccanica, elettromeccanica, elettronica
OTTOBRE	FIERA SIAL - Parigi (FRANCIA) 18-22 ottobre 2020 Prodotti per l’industria alimentare, compresi vini e bevande

I calendari aggiornati su www.pn.camcom.it e www.ud.camcom.it

LE IMPRESE CONTINUERANNO A RIVOLGERSI AGLI UFFICI CAMERALI DELLA SEDE TERRITORIALMENTE COMPETENTE

INTERNAZIONALIZZAZIONE

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

Ci trovi a
PORDENONE - Corso Vittorio Emanuele II, 56
Tel. 0434 381250 381653 381609
mail: internazionalizzazione@pn.camcom.it

UDINE - Via Morpurgo, 4
Tel. 0432 273531 273532
mail: progetti.info@ud.camcom.it

L’azienda speciale **ConCentro** e la società consortile **I.TER** fanno parte della “Rete Enterprise Europe Network”, cofinanziata dall’Unione Europea

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

L’attività di **I.TER**, a supporto delle imprese impegnate verso l’estero, viene svolta dalla sede di Udine di **Promos Italia**, la nuova struttura nazionale del sistema camerale a supporto dell’internazionalizzazione

ISCRIVITI ALLE NOSTRE NEWSLETTER!



DAL 20 AL 26 FEBBRAIO

AZIENDE REGIONALI AD ADDIS ABEBA



L'ufficio di Udine di Promos Italia promuove la partecipazione delle aziende regionali ad Addis Abeba, dal 20 al 26 febbraio 2020, alla 24esima Addis Chamber International Trade Fair- ACITF, un appuntamento dedicato a tantissimi settori produttivi, dall'arredo-design alla meccanica ed elettronica, dall'energia e sostenibilità all'edilizia, dall'agroindustria ad agroalimentare e vini, nonché abbigliamento, prodotti per la casa e la persona. La partecipazione è promossa nell'ambito dell'organizzazione di Ice-Agenzia.

L'Etiopia, partner privilegiato dell'Italia, si è rivelata una delle economie a crescita più stabile tra i paesi africani. La Banca mondiale stima una crescita superiore al 6,5% nei prossimi anni. Il Governo prosegue nell'attuazione del Piano di sviluppo per il quinquennio 2015/2020, articolato fra sviluppo dell'industria leggera, delle produzioni agricole e dell'industria della trasformazione e industria chimica e farmaceutica. Stanziamenti cospicui saranno destinati allo sviluppo del settore energetico e reti di distribuzione.

All'ultime due edizioni della Fiera hanno partecipato in media circa 200 espositori, di cui 60 imprese straniere da 18 Paesi, e sono stati registrati oltre 20.000 visitatori. Lo stand istituzionale italiano nel 2019 ha ospitato oltre 30 aziende.

Oltre a questa iniziativa, la Camera di Commercio offre altre opportunità internazionali, sempre grazie a Promos Italia, la nuova struttura nazionale del sistema camerale a supporto dell'internazionalizzazione, cui la Cciaa Pn-Ud aderisce e ospita un ufficio operativo nella sede di Udine. In generale le attività seminari e business forum (22 quelli proposti nel 2019), incontri individuali con gli esperti Paese (check up) e servizi desk per i mercati strategici (20 eventi nel 2019), formazione, missioni diverse, tra visite studio, eventi promozionali abbinati a workshop, incontri B2B, partecipazione a fiere (58 gli eventi del 2019). Tutte le informazioni su www.ud.camcom.it alla sezione Internazionalizzazione.

enterprise
europe
network

SELL OR BUY
Dicembre 2019



L'Europa alla portata della vostra impresa.

Proposte di collaborazione pervenute al punto Enterprise Europe Network - Consorzio Friend Europe direttamente da aziende estere oppure attraverso le reti ufficiali create dalla Commissione Europea, dalla banca dati POD - Partnering Opportunity Database della DG Imprese e Industria. Per una completa consultazione si rimanda alla pagina del sito www.ud.camcom.it, sezione Enterprise Europe Network.

UNGHERIA: PMI ungherese, ben qualificata, operante nel settore metalmeccanico offre i propri servizi di lavorazione dei metalli nell'ambito di accordi di subappalto o di fabbricazione a controparti interessate a creare partnership affidabili. (Rif. BOHU20190522001 - Dic.19)

MACEDONIA: Importatore macedone di carne congelata e prodotti a base di carne (pollo, tacchino, carne di manzo e vitello, maiale e pesce di mare), è alla ricerca di nuovi partner europei tra produttori e grossisti del settore alimentare per agenzia commerciale e distribuzione. (Rif. BRMK20191203001 - Dic.19)

UNGHERIA: Mulino ricerca agenti di commercio per rappresentare e vendere i propri prodotti senza glutine a catene di supermercati e panetterie tramite accordi di agenzia commerciale e servizi di distribuzione. (Rif. BOHU20190709001 - Dic.19)

POLONIA: PMI della Bassa Slesia cerca produttori di dispositivi per la disidratazione delle acque reflue per ridurre al minimo i rifiuti. La società è interessata alla cooperazione nell'ambito di un accordo di fornitura di prodotti e soluzioni tecnologiche per aumentare le vendite nel mercato polacco. (Rif. BRPL20191128002 - Dic.19)

EEN.EC.EUROPA.EU



L'Europa alla portata della vostra impresa.



Non ci si assume alcuna responsabilità per le informazioni incomplete e/o inesatte contenute nel presente documento, né sull'affidabilità delle aziende inserzioniste. Ulteriori informazioni e opportunità complete:

Per le imprese della provincia di Pordenone: Azienda Speciale Concorso

tel.+39 0434 381250-653 - internazionalizzazione@pn.camcom.it

www.pn.camcom.it, sezione Enterprise Europe Network

Per le imprese della provincia di Udine: I.TER

tel. +39 0432 273531-537 - progetti.info@ud.camcom.it

www.ud.camcom.it, sezione Enterprise Europe Network.

FINTECH E INNEXTA

I SERVIZI DIGITALI DELLA CCCIA

Fintech: lo usiamo spesso. E ancor più spesso "a nostra insaputa". Eppure compiamo quasi quotidianamente operazioni di homebanking, paghiamo tramite smartphone e usiamo assicurazioni online, solo per fare alcuni esempi. Ci sono poi una serie di servizi tramite cui la tecnologia aiuta a finanziare l'attività d'impresa e su questo tema la Camera di Commercio di Pn-Ud, con Innexa - Consorzio camerale per il credito e la finanza, ha organizzato a inizio dicembre un approfondimento, mettendo gli esperti a disposizione delle aziende. Al seminario sono stati illustrati i servizi digitali che la Cciaa con Innexa rivolge alle imprese del territorio, quali "Fintech digital Index" e "Innexa score": basta collegarsi al sito camerale, nella sezione Pid - Punto impresa digitale. Il "Fintech digital Index" è un database digitale dinamico che raccoglie dati, informazioni e caratteristiche delle startup italiane specializzate nel fintech. Per ciascuna impresa fintech c'è una scheda analitica con dati, traguardi e obiettivi imprenditoriali, clienti e servizi. Con esse è possibile mettersi in contatto per usufruire di servizi specifici di finanza digitale. "Innexa score", sempre gratuito, è utile invece quando un'impresa vuole cominciare una collaborazione commerciale con un'altra realtà imprenditoriale, con fornitori o potenziali clienti. Tramite il database è possibile, grazie a un'analisi certificata, sapere qual è l'affidabilità finanziaria di tutte le imprese italiane.

STORIE DI ALTERNANZA / PN

IL PREMIO VA AL MUSEO TATTILE

Il progetto del "museo tattile" realizzato degli studenti dell'indirizzo Tecnico di Grafica e Comunicazione dell'ISIS Sacile e Brugnera, si è aggiudicato il premio da 1.200 euro erogato nell'ambito del concorso "Storie di Alternanza", una iniziativa promossa da Unioncamere e dalla Camera di Commercio di Pordenone - Udine per valorizzare l'esperienza dei ragazzi impegnati in percorsi di alternanza scuola- lavoro. All'idea, realizzata per agevolare la vista ai bambini con deficit visivo, hanno collaborato gli allievi del Liceo Leopardi Majorana, l'Unione cechi sezione di Pordenone e il Museo Civico di Storia Naturale di Pordenone. I ragazzi sono stati chiamati a raccontare la loro esperienza attraverso dei video racconti visionati e valutati prima a livello locale e poi segnalati a Unioncamere Roma.

SEDE DI UDINE

Chiude alle ore 12:30 martedì 31 dicembre 2019

ARBITRATO E CONCILIAZIONE

Chiude da venerdì 27 dicembre a lunedì 6 gennaio 2020

BORSA MERCI

Ultima contrattazione dei prezzi di cereali, sfarinati e avicunicoli: venerdì 20 dicembre.

Le contrattazioni riprendono venerdì 10 gennaio 2020

I.TER Società consortile a r.l. - PROMOZIONE E FORMAZIONE

Chiudono dalle ore 12:30 di martedì 24 dicembre a lunedì 6 gennaio 2020

PROMOS ITALIA - AGENZIA PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE

Chiude da martedì 24 dicembre a mercoledì 1° gennaio 2020

SEDE DI TOLMEZZO

REGISTRO IMPRESE E SERVIZI ALLE IMPRESE e CARBURANTI

Chiudono lunedì 30 dicembre 2019 e giovedì 2 gennaio 2020

NATALE
2019
Orari uffici camerali

INCENTIVI PER L'ATTUAZIONE DI PROGRAMMI DI PROMOZIONE ALL'ESTERO - BANDO 2019

Presentazione domande dal 19 dicembre 2019

REALIZZAZIONE DI PROGETTI DI AGGREGAZIONE IN RETE PER L'ANNUALITÀ 2020

Presentazione domande dal 2 gennaio 2020

PARTECIPAZIONE A MANIFESTAZIONI FIERISTICHE DI RILIEVO IN ITALIA E ALL'ESTERO

Presentazione domande dal 20 gennaio 2020

INDICI FOI SENZA TABACCHI

Diffusione il 17 gennaio (dopo le ore 13:00)

LE IMPRESE DEVONO RIVOLGERSI AGLI UFFICI CAMERALI DELLA SEDE TERRITORIALMENTE COMPETENTE

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@pn.camcom.it

UDINE - Via Morpurgo, 4

Centralino 0432 273111

mail: urp@ud.camcom.it

Vuoi ricevere notizie su eventi,
nuove iniziative, adempimenti,
contributi, progetti
della Camera di commercio?

ISCRIVITI ALLE NOSTRE NEWSLETTER!

