



BANCA D'ITALIA O BANCAROTTA PALAZZO KOCH FINALMENTE SOTTO I RIFLETTORI

I veri nodi: il conflitto di interessi, l'insufficiente vigilanza e un governatore a vita

ANTONIO PARAVIA

Direttore Costozero magazine antonio.paravia@assindustria.sa.it

Alessandro Profumo nel suo recente libro "plus valori", scritto a quattro mani con Giovanni Moro, afferma che le banche in Italia sono state sempre considerate non come un'azienda, ma come una componente dello stato sociale. Aggiunge che la selezione della classe dirigente bancaria avveniva secondo criteri di merito non professionali. Inoltre, dichiara che operando le banche in un mercato sostanzialmente protetto, non competitivo, il problema della qualità del servizio al cliente si poneva, se non in fondo, certamente non in testa alla scala delle priorità. Infine, conclude «...Questo è il nostro retroterra che arriva fino quasi ai nostri giorni.... Certo è che oggi nel sistema sta cambiando quasi tutto, stanno entrando di prepotenza la concorrenza, la managerialità, l'attenzione verso il cliente...». Mentre condividiamo pienamente la diagnosi iniziale, riteniamo irrealistica l'affermazione finale sul recente cambiamento di tale sistema. Su questo discutibile mondo avrebbe dovuto vigilare la Banca d'Italia. Da molti anni affermiamo che essa è portatrice di un enorme conflitto di interesse essendo, nello stesso tempo, organo di vigilanza e di indirizzo. Solo adesso tutti discutono di questa assurda contraddizione e si accorgono che in un Paese civile non vi può essere un governatore a vita, soprattutto se si tratta di Fazio. Lo riteniamo il meno qualificato in un albo fatto per lo più di uomini illustri. Ma è sulle funzioni di vigilanza della banca di stato che intendiamo svolgere alcune riflessioni. Siamo fortemente convinti che in tale attività è stato applicato lo stesso criterio seguito dagli istituti di credito nei confronti delle imprese: deboli con i forti e forti con i deboli. Molti ispettori, infatti, hanno riservato grande attenzione alle banche piccole e a quelle di credito cooperativo, producendo verbalizzazioni, in qualche caso, a dir poco particolari. Poco tempo dopo il completamento delle procedure sanzionatorie, abbiamo stranamente registrato in alcuni istituti la presenza a diverso titolo di familiari di dipendenti della Banca d'Italia di riferimento territoriale o addirittura di ex funzionari o dirigenti della stessa. Diverso atteggiamento nei confronti delle banche di livello nazionale. Qui, forse, i controlli sono stati pilotati secondo gli indi-

rizzi che il governatore si prefiggeva. Un solo esempio per tutti. L'ispezione alla Banca 121 (ex del Salento) eseguita prima del suo acquisto da parte del Monte dei Paschi di Siena, così come era nei desideri di Fazio. Un collega ci ha riferito che questa ha avuto la stessa funzione della commissione parlamentare d'inchiesta per le indagini sulle attività del post-terremoto del 1980, presieduta dall'on. Oscar Luigi Scalfaro: un buon coperchio per una pentola in ebollizione. Ispettori competenti avrebbero dovuto fare emergere i punti critici, per esempio, i prodotti For You e My Way e, in particolare, l'organizzazione preposta alla gestione dei patrimoni a essa affidati. Sembra, infatti, che attraverso forzature dei software applicativi, siano state retrodatate operazioni finanziarie, al fine di consentire vantaggi per l'istituto e rilevanti perdite per i risparmiatori, senza considerare inoltre gli obblighi imposti dai mandati fiduciari e il costo indeterminato delle commissioni. Quali capacità professionali in campo informatico vi sono in Banca d'Italia per verificare, realmente e compiutamente, i comportamenti degli istituti di credito nei confronti della clientela? La telematica e il Testo Unico bancario consentono di compiere un'infinità di soprusi che, in alcuni casi, potrebbero essere definiti truffe a danno dei correntisti. Al riguardo consigliamo la consultazione dei siti delle associazioni dei consumatori che, da poco, trattano in modo approfondito tali questioni. Siamo meno fiduciosi, invece, del recente rapporto tra queste organizzazioni e l'Associazione Bancaria Italiana per il famoso e inutile progetto "Patti Chiari". Riteniamo che il Parlamento debba modificare alcuni articoli del Testo Unico bancario senza farsi influenzare dalla Banca d'Italia e dalla confraternita dell'ABI. Troppe sono le concessioni e i rinvii alla contrattualistica bancaria. Quest'ultima è intrisa di clausole vessatorie, che scaricano sulla clientela tutte le insufficienze gestionali e i costi eccessivi di un sistema poco trasparente e legato ai poteri forti, anziché alle logiche di mercato. Il Parlamento potrà legiferare opportunamente e, pur rispettando l'Istituzione, non dovrà consentire a un modesto governatore, sia pure molto religioso, di essere Papa. ■

LAVORO E ISTRUZIONE L'OFFERTA RISPONDE ALLA DOMANDA?

La competitività si costruisce azzerando la distanza tra i due mondi

di Raffaella Venerando

In una realtà in continua evoluzione trovare la strada giusta per realizzare il proprio percorso di vita è quanto mai complicato. La condizione giovanile e i problemi legati all'inserimento nel mondo del lavoro sono stati il leit-motiv del nostro incontro con Matteo Colaninno Vicepresidente Gruppo Giovani Imprenditori di Confindustria.

L'ingresso dei giovani nel mercato del lavoro si realizza in modo troppo lento. Quali a suo avviso le strategie operative per superare quest'impasse?

Il problema da affrontare resta la necessità di comprendere e dominare le dinamiche del mercato. La soluzione per venir fuori da questa situazione critica, paradossalmente, può apparire molto banale. Si tratta, infatti, di riuscire a far sì che i due attori direttamente coinvolti, sistema imprenditoriale e mondo dell'istruzione, si impegnino a fondo per trovare il punto di equilibrio tra domanda e offerta. La Riforma Moratti mi sembra seguire e incentivare le possibilità di questo incontro. Da una parte la Scuola e l'Università, avvalendosi delle inestimabili risorse che possono derivare dalla ricerca, devono essere più vicine e sensibili alle esigenze delle aziende, dall'altra gli imprenditori hanno bisogno di divenire maggiormente consapevoli che l'offerta di "cervelli" disponibile oggi in Italia non solo è di grande pregio e qualità, ma anche perfettamente in grado di competere con le valenze che arrivano dai grandi campus universitari americani.

Senza un rapporto di confronto concreto e reale tra sistema della formazione e domanda di lavoro, non sarà mai possibile recuperare il deficit di competitività che sconta da anni il nostro Paese.



MATTEO COLANINNO

Vicepresidente Gruppo G.I.
Confindustria

matteo.colaninno@omniaholding.it

La formazione è un tema dominante per Confindustria. Quali sono attualmente i progetti promossi in questo campo?

Il tema dell'education è ormai da dieci anni al centro dell'attenzione di Viale dell'Astronomia. L'impegno in questo settore si registra sia a livello nazionale, sia regionale che territoriale, da parte dei Giovani Imprenditori di Confindustria. L'elemento cruciale su cui continuare a puntare è la compartecipazione tra impresa, associazioni industriali e scuola. Se questi tre soggetti riescono a dare vita a un dialogo costruttivo, credo che i riscontri di segno positivo non tarderanno ad arrivare. Deve crescere una nuova visione del lavoro che non è più solamente costituita da "prestatori d'opera", ma anche da persone che offrono le proprie capacità innovative, portando così con sé un alto valore aggiunto. Questa la chiave di lettura giusta del processo che Confindustria ha cominciato con iniziative significative quali Orientagiovani e 30 Ore, con l'obiettivo di produrre risultati concreti sia per l'imprenditoria che per il mondo della scuola. Continuare a percorrere insieme un tratto di strada rappresenta un vero e proprio fattore critico di successo per le parti coinvolte. Infatti, la sensibilità che emerge, da appuntamenti come Orientagiovani, verso il mondo della formazione è di certo utile e non riveste solo un significato di natura economica ma anche forte valenza civile e sociale.



BANCA CARIME

GRUPPO BPU >< banca

Alla domanda crescente del mondo imprenditoriale di profili professionali qualificati, come risponde l'Università?

La mia conoscenza diretta degli Atenei è limitata solo ad alcuni di questi. Tuttavia, ritengo che il mondo accademico, per offrire persone che rispondano agli skills che l'impresa oggi richiede, debba necessariamente andare incontro alle necessità e al modo di vedere dell'azienda stessa.

Di fondamentale importanza è il delegare una specifica professionalità ai rapporti con le aziende. Molte Università, infatti, si sono organizzate in tale direzione. Offrire lo studente giusto alla impresa giusta è la meta cui tendere e, insieme, il percorso da intraprendere. L'azienda è in ascolto e la scuola deve farsi sentire. Vitale è l'importanza di dare valenza formativa al periodo che, attraverso stage e tirocini, il giovane deve trascorrere in azienda, avvicinando i tempi di conoscenza tra mondi troppo a lungo distanti.

Notevoli disagi però vengono ancora palesati per quanto concerne i fondi da destinare alla ricerca.

È una questione che va affrontata e risolta. Non è possibile, infatti, pensare di innescare leve e processi senza avere i fondi necessari a disposizione, per cui è evidente che la rappresentanza dell'Università, come pure quella dell'impresa, deve ottenere sensibili miglioramenti nel reperimento delle risorse indispensabili per crescere e offrire

percorsi formativi più competitivi. **La sua storia di "impresa vissuta" è senz'altro un modello vincente. Ritiene che per un giovane, in particolare al Sud, sarebbe possibile oggi ambire agli stessi risultati?**

Io ho avuto la fortuna di partecipare in prima persona, attivamente e concretamente, al successo dell'azienda di famiglia, in quanto le trasformazioni imprenditoriali più rilevanti sono avvenute in un passato che definirei piuttosto recente. Il 1996 è stato l'anno in cui ho cominciato la mia esperienza professionale, ma è stato anche l'inizio del periodo in cui è partita la fase di cambiamento più importante delle nostre attività imprenditoriali. Credo che anche oggi sia possibile, per i giovani, costruirsi un proprio successo. Mi spinge a ritenerlo possibile l'esperienza diretta di mio padre che, pur non essendo figlio d'arte, grazie alla progettualità delle sue idee imprenditoriali ha potuto realizzarle e realizzarsi. È indubbio che per riuscire in una qualsivoglia iniziativa occorra un cocktail di elementi difficilmente riscontrabili. È un fatto quasi straordinario la combinazione di situazioni che si allineano tra loro come dei pianeti, creando le cosiddette congiunture favorevoli. Il primo e imprescindibile ingrediente, in ogni caso, deve essere la passione, la stessa che mi ha fatto seguire le orme paterne. Un giovane che non sente pulsioni forti per fare l'imprenditore non deve avventurarsi in questa professione che non è né

semplice, né sempre ricca di soddisfazioni. Tanti sono i momenti critici e le rinunce cui far fronte. L'equazione imprenditore uguale ricchezza e benessere lascia il tempo che trova. Talvolta si vive in un contesto collaterale agiato, ma è una professione che consiglieri solo a chi scopre di avere per essa una reale vocazione, al punto tale di farne il proprio futuro.

Sono convinto che nel Meridione possano svilupparsi numerose opportunità imprenditoriali. Il Sud, infatti, può approfittare della strategia dell'ultimo arrivato, nel senso che soprattutto nelle infrastrutture immateriali esistono poli di eccellenza da poter esportare. Il Mezzogiorno può diventare locomotiva rispetto al Nord nelle nuove tecnologie. Napoli, Catania, Lecce sono esempi straordinari di come il Sud non debba più essere considerato come la parte del Paese che consuma le risorse generate altrove. Non è solo una questione morale o etica. Ribilanciare il Nord rispetto al Sud è un'opportunità economica, che si concretizza se questi distretti sulle nuove tecnologie da eccellenze diventano esempi diffusi su di un tessuto territoriale più ampio. Potrebbe rivelarsi un'occasione di crescita imprenditoriale la possibilità di attrarre i cervelli oggi in fuga dall'Italia per assottigliare il divario ancora esistente tra una parte e l'altra del Paese. È su questo che i giovani possono e devono contare.



Consulenze Direzionali
 Organizzazione della Produzione
 Controllo di Gestione e Piani di riduzione costi
 Sistemi Qualità ISO 9000 ed ISO/TS 16949
 Sistemi di Gestione Ambientale ISO 14001 ed EMAS
 Formazione operativa in azienda

Via E. Castelluccio, 24 - 84135 Salerno
 Tel. 089 799707 - Fax 089 2750544
 4con@4con.it www.4con.it



I NODI DELL'ECONOMIA SALERNITANA IMPEGNO SINERGICO PER LO SVILUPPO

L'andamento registrato nel 2003 e le scelte programmatiche

AUGUSTO STRIANESE

Presidente C.C.I.A.A. di Salerno

Vicepresidente Unioncamere delegato all'internazionalizzazione segreteria.presidenza@sa.camcom.it

Una prima analisi dell'andamento economico della provincia di Salerno nell'anno appena finito fornisce, ancora una volta, dati contraddittori, tipici delle economie di transizione, come la nostra, che sta tardivamente scoprendo la sua naturale vocazione turistica e agroalimentare. Si chiude un altro consuntivo annuale registrando l'antico deficit di infrastrutture e la situazione di grande disagio di aziende investite da crisi settoriali, come quella dell'automobile, nate e cresciute altrove. Permangono i problemi legati al calo dei consumi, avvertiti in primo luogo dalle imprese commerciali. Si presentano egualmente inalterate le difficoltà connesse al finanziamento delle imprese, a causa anche del trasferimento dei centri decisionali dei principali istituti di credito e del conseguente cambio della dirigenza, che ha lette-

ralmente travolto un sistema collaudato di relazioni e di conoscenza del tessuto produttivo locale. Ci lasciamo definitivamente alle spalle un 2003 in cui una sorta di congiunzione astrale ha fatto registrare una insolita sinergia fra le istituzioni, ritrovatesi ad affrontare insieme le prospettive aperte dalle nuove politiche di utilizzazione dei fondi strutturali comunitari, ma anche problemi antichi (come l'aeroporto) su cui si erano impantanate le procedure del passato. La volontà di superare uno storico ritardo di sviluppo ha dato vita a documenti condivisi, a una partecipazione comune a progetti e iniziative di largo respiro, a partenariati ampi e di alto livello istituzionale e a occasioni di confronto con le categorie economiche, anche oltre le rappresentanze istituzionali nella Camera di Commercio, investita da una

Nella classifica della ricchezza prodotta dalle province italiane, diffusa recentemente, la provincia di Salerno guadagna due posizioni rispetto al 2001, ma è ancora all'82° posto. Per consolarsi, allora, occorre guardare all'incremento (+5,2%) superiore sia alla media regionale (+3,2%), sia a quella nazionale (+2,6%). La buona performance è da attribuire in gran parte al settore dei servizi, che contribuisce per il 75% alla produzione della ricchezza provinciale e che nel 2002 (gli ultimi dati ufficiali relativi al Prodotto Interno Lordo si riferiscono proprio a tale anno) ha segnato il più alto incremento del reddito prodotto nell'ultimo quinquennio, pari al 6,4%. Oltre alla crescita del PIL, si registra quella del numero delle imprese: le aziende attive a fine settembre sono diventate oltre 93.000, con una variazione di +1,7% rispetto all'anno precedente (crescono di più alberghi e ristoranti, servizi finanziari, assicurativi, alle imprese). Anche l'export del settore portante della nostra economia, l'agroalimentare, ha fatto registrare nello stesso lasso di tempo un +2,4% che, assieme ai prodotti del legno e ad altri di tipo manifatturiero, ha contribuito a contenere, dopo un primo semestre brillante, il calo complessivo (attestatosi sul 2%, contro il 14% regionale). Cala la cassa integrazione guadagni (-15%) e il numero totale di ore autorizzate (-26,3%); mantiene l'occupazione (+0,6%); aumenta, malgrado la congiuntura internazionale, il movimento turistico (arrivi +0,8% e presenze +1,3%); buono l'andamento dell'industria delle costruzioni.

Unità mobile
Rilevamenti ambientali

84123 salerno - via riccitanna, 11 - tel. 0976261549

forte voglia di cambiamento, innescata dalla legge di riforma. Nel mondo produttivo è cresciuta la domanda di servizi (il sistema locale di erogazione di servizi reali alle imprese, riconducibile al sistema camerale, è entrato nella logica della integrazione e del coordinamento, anche se molta strada resta ancora da fare per adeguarlo alle attese delle imprese e del tessuto produttivo) e sono diventati elementi strategici ricerca, innovazione, formazione e internazionalizzazione. Anche operando in una logica di sistema, però, è risultato difficilissimo fronteggiare i vincoli di sempre che vanno dalla lontananza dei mercati all'accesso al credito. Da questo scenario hanno origine le scelte programmatiche dell'ente camerale e la connessa previsione di attività per il 2004, un anno di transizione, che potrebbe essere quello della significativa svolta. È possibile, infatti, in un contesto libero da "rematori contro", che i nodi infrastrutturali cronici possano essere affrontati e avviati a soluzione a partire dal lavoro finora portato avanti dalle istituzioni. Per l'aeroporto, proprio il forte e convinto impegno istituzionale ha sbloccato un immobilismo annoso portando la situazione sulla dirittura di arrivo. Analogo impegno è necessario per l'interporto, il cui progetto è stato avviato ai tempi in cui il sottoscritto presiedeva l'Associazione degli Industriali della Provincia di Salerno, e che ancora oggi è fermo al palo. Una portualità turistica degna della città e della magnifica costa da Positano a Sapri, assieme a una decente viabilità e ai servizi entroterra, sono le altre condizioni infrastrutturali che bisogna affrontare con determinazione. Un'azione che deve impegnare tutti ancora di più, come - ne sono certo - verrà ribadito anche in occasione degli Stati Generali dell'economia salernitana, opportunamente convocati dal Presidente di Assindustria Andrea Prete. La Camera di Commercio, ormai del tutto in linea con lo spirito della legge di riforma, ha adottato una linea di indirizzo strategico rivolta a far crescere una forte soggettività politico-istituzionale al

servizio del sistema delle imprese, in collaborazione con le associazioni delle categorie produttive e di rappresentanza degli interessi economici, che sono i referenti naturali dell'azione camerale con le imprese. La collaborazione investe direttamente gli altri soggetti del sistema, attraverso la promozione e la realizzazione della rete con i vari organismi camerali, sia a livello provinciale, sia sul piano regionale, nazionale e internazionale. In armonia con tale linea strategica portante, anche il programma di attività per il 2004, persegue una politica di sviluppo di sistema e quindi trasversale ai singoli settori economici. Non vi è dubbio che l'opzione unanime voluta dalle rappresentanze delle categorie tenda a promuovere la crescita dei settori trainanti del "Sistema Salerno". In questo quadro, la specificità dimensionale delle imprese deve rappresentare un riferimento costante al fine di generare una sempre più diffusa convinzione che le produzioni di qualità, proprie delle piccole imprese, sono, del resto, quelle che hanno maggiori possibilità di successo nel mercato globale. La individuazione dei principali filoni dell'intervento camerale, contenuta nel programma pluriennale giunto al terzo anno, corrisponde alle conclusioni di un'analisi di base, con le conferme scaturite dal continuo monitoraggio dello scenario e vede in primo piano i capitoli della finanza alle imprese, dell'informazione economica, delle infrastrutture, dell'internazionalizzazione, dell'occupazione, della regolazione e dello sviluppo del mercato e tutela del consumatore. L'agroalimentare, l'artigianato, il commercio, le piccole e medie imprese sono i referenti dell'azione camerale, attraverso il rinnovato ruolo delle rispettive associazioni. Senza tralasciare forze sociali e, più in generale, i consumatori/utenti, il cui coinvolgimento allarga la competenza operativa della Camera di Commercio, giustificando e rendendo imprescindibile la sinergia istituzionale che ci auguriamo possa caratterizzare anche il prossimo anno. ■

BCP è qui. Vicina a voi.

Entrate in una delle nostre 51 filiali, **abbiamo molte cose da offrirvi.**

**BANCA
DI CREDITO
POPOLARE**
Vicina alle imprese, vicina alle famiglie

a cura del Centro Studi Parlamentari NOMOS



FECONDAZIONE ASSISTITA IL TESTO DELLA DISCORDIA

Per la prima volta le regole e i divieti in materia stabiliti per legge

CAMILLA CASTAGNOLI

Junior Consultant - NOMOS Centro Studi Parlamentari
camilla.castagnoli@nomoscp.it

Il Parlamento si appresta ad approvare definitivamente il disegno di legge sulla procreazione medicalmente assistita, definito da più parti il testo della discordia, sicuramente il più tormentato delle ultime legislature. La legge per la prima volta detterà regole e divieti nel campo della fecondazione, fino a questo momento non disciplinata nel nostro Paese.

Si tratta di regolare una materia dove da una parte c'è il legittimo desiderio di diventare genitori, dall'altra il diritto alla vita del soggetto più debole, il concepito.

Anche nella scorsa legislatura avevamo assistito al tentativo di far luce in un ambito, quello della fecondazione, in cui vigeva un totale "Far West" normativo, ma i contrasti tra i parlamentari erano così forti che il provvedimento non ha mai concluso l'iter parlamentare.

Certo non sono mancati scontri anche nell'attuale legislatura, non solo tra opposizione e maggioranza e all'interno di quest'ultima, ma soprattutto tra il blocco laico e quello cattolico, contrasti che hanno allungato notevolmente i tempi dell'approvazione.

Infatti, la Camera dei deputati aveva licenziato il testo, molto restrittivo, il 18 giugno 2002 e solo dopo ben diciassette mesi di contrasti e di battute d'arresto, ultima quella dovuta all'arrivo della Finanziaria, lo stesso articolato è stato approvato dal Senato esattamente l'11 dicembre scorso con tempi contingentati.

L'iter, però, non è ancora concluso. Il provvedimento, infatti, è tornato alla Camera, dove, nel

momento in cui scriviamo, è in corso d'esame in Assemblea, solo per alcune modifiche tecniche che riguardano la copertura finanziaria e più precisamente sono volte a prevedere uno spostamento di capitoli di spesa dal 2002 al 2004 e a identificare come triennio di riferimento il 2004-2006 e non più il 2002-2004.

Per il resto, l'impianto e il contenuto del provvedimento sono rimasti invariati. Le possibilità di modificare ulteriormente la legge sono nulle, poiché la Camera dei deputati potrà intervenire solo e soltanto sulle modifiche apportate dall'altro ramo del Parlamento e dunque solo in materia di copertura finanziaria.

Ecco i punti principali che sembrano destinati a cambiare il quadro della fecondazione assistita nel nostro Paese:

- l'accesso alle tecniche di procreazione assistita sarà consentito per risolvere problemi di sterilità o infertilità, documentate e certificate dal medico, e solo qualora non esistano altri metodi terapeutici efficaci. Potranno ricorrervi soltanto le coppie formate da persone maggiorenne di sesso diverso, sposate o conviventi in età potenzialmente fertile ed entrambe viventi. No a single, gay, alle "mamme-nonne" e alla fecondazione post mortem;

- il testo vieta tassativamente il ricorso alla fecondazione eterologa cioè con seme di persona estranea alla coppia. La conseguenza inevitabile sarà anche la chiusura dei centri, le "banche del seme", che custodiscono i gameti congelati, una conseguenza davvero rilevante se si pensa che



NOLEGGIO A LUNGO TERMINE
I servizi
 manutenzione ordinaria e straordinaria - assistenza stradale - preassegnazione e veicoli sostitutivi - servizi assicurativi personalizzati e sinistri attivi e passivi

I vantaggi
 semplificazione assoluta della gestione della flotta - eliminazione completa degli immobilizzi di capitale per l'acquisto con forte riduzione delle risorse finanziarie impiegate - eliminazione totale degli oneri gestionali ed amministrativi - costi certi per l'intera durata del noleggio

Leasing
 automobilistico - veicoli commerciali - targato pesante - strumentale - aereo - navale - immobiliare

Massimo Pellegrino
 cell. 335.8416616

A&P Leasing S.r.l. Sede Ut: via Parmense, 262/A - 84131 Salerno www.aapleasing.com aapleasing@virgilio.it info@sepleasing.com

800-700650 800-875677

circa il 20% delle coppie con problemi seri di fertilità ricorre all'eterologa;

- il progetto di legge assicura il diritto a nascere del concepito che sarà figlio legittimo della coppia o acquisirà lo status di figlio riconosciuto della madre o della coppia stessa;

- la coppia dovrà essere accuratamente e costantemente informata sulle tecniche e sulle varie fasi della loro applicazione, in modo da consentire una scelta consapevole. Una volta fecondato l'ovulo dovrà essere impiantato entro sette giorni e non è possibile alcun ripensamento da parte della coppia, salvo per ragioni di ordine medico-sanitario accertate dal medico che dovrà presentare per iscritto la motivazione;

- sono vietate le sperimentazioni sugli embrioni, la clonazione umana e qualsiasi tecnica che possa predeterminare o alterare il patrimonio genetico dell'embrione. La ricerca clinica e la sperimentazione sull'embrione sono ammesse solo se finalizzate alla tutela della sua salute e del suo sviluppo. Il testo prevede la produzione di non più di tre embrioni per volta ovvero il numero necessario ad un unico e contemporaneo impianto. Inoltre viene stabilito l'obbligo di procedere in tutti i casi all'impianto, a prescindere da ogni verifica delle condizioni dell'embrione. Proprio sul tema degli embrioni malati lo scontro in Parlamento è stato molto acceso, poiché in base a tali disposizioni le donne vengono obbligate ad accettare un feto malato o malformato, ed eventualmente in un secondo momento possono decidere di abortirlo, cosa che appare agli occhi di molti come una vera e gratuita atrocità. Proprio da questo punto nasce la contestazione dell'Onorevole Alessandra Mussolini, fortemente sostenuta dal vicepremier Fini, che a lungo si è battuta per far sì che in Senato si correggesse almeno questa parte del provvedimento, senza ottenere però alcun risultato;

- la crioconservazione è consentita solo quando il trasferimento degli embrioni nell'utero, non risulti possibile per gravi, documentati e impre-

vedibili problemi di salute della donna. Questi potranno rimanere congelati fino alla data del trasferimento, da realizzare non appena possibile. È prevista l'adottabilità degli embrioni congelati di cui non si conoscono i genitori biologici o dei quali non sia stato richiesto l'impianto da almeno tre anni;

- gli interventi di procreazione potranno essere eseguiti solo in strutture pubbliche o private autorizzate dalle regioni e iscritte in un apposito registro che verrà istituito presso l'Istituto Superiore di Sanità; i centri dovranno rispondere a requisiti che saranno determinati con un apposito DPR;

- infine, il provvedimento prevede una serie di sanzioni amministrative, civili e penali per i trasgressori, che saranno rapportate alla gravità delle violazioni delle disposizioni della legge: si parte da una semplice multa che va da 300.000 a 600.000 euro per chi utilizza gameti estranei alla coppia, fino ad arrivare alla reclusione da 10 a 20 anni e a una sanzione molto più salata per i tentativi di clonazione.

Dunque si tratta di "Una legge contro la vita" come è stata definita dalla minoranza, oppure "Regole che riordinano il Far West" come viene, invece, salutata dalla maggioranza?

Di fatto, la decisione di non modificare in senso più liberale questa legge ha sollevato numerose proteste, soprattutto da parte di coloro che vedono diminuire drasticamente le possibilità di avere un figlio con l'aiuto della medicina, proprio a causa delle disposizioni decisamente restrittive contenute in questo provvedimento.

Lo scenario prospettato vedrà il passaggio da una situazione di Far West della provetta selvaggia alla migrazione per poter procreare.

Il segretario nazionale del Tribunale del malato, Stefano Inglese, ha dichiarato che il nostro Paese sarà l'unico in Europa a vietare la fecondazione eterologa e, pertanto, i cittadini italiani saranno costretti a recarsi all'estero, a proprie spese, in centri che già si stanno attrezzando per soddisfare la domanda proveniente dall'Italia. ■



agenzia fotografica
massimo pica

consulenza fotografica
fotografia digitale
fotografia industriale
redazionali
sala prova

Larga Dogana Regia - Salerno www.fotopica.com
089.220585 328.4791704 347.6716098



UE E PROGRAMMI DI SOSTEGNO ALLE PMI UNO SCHEMA GENERALE DI RIFERIMENTO

La DG Imprese pubblica una rassegna dei principali Finanziamenti per il 2004

SALVATORE VIGLIAR

Docente di Diritto dell'Informazione e della Comunicazione - Università della Basilicata
Esperto di Politiche Comunitarie Associazione Tecla svig@tin.it

Negli ultimi mesi del 2003 la DG Imprese ha pubblicato il nuovo Programma dell'UE a sostegno delle PMI, rappresentante una rassegna delle principali opportunità di finanziamento comunitario per le piccole e medie imprese europee e per quelle dei paesi candidati all'adesione. Il documento suddivide i programmi di sostegno in quattro categorie:

1) Possibilità di finanziamento aperte alle PMI. Si tratta di finanziamenti per i quali le imprese possono presentare direttamente domanda, a condizione di proporre progetti sostenibili, transnazionali e che apportino un valore aggiunto significativo. Il sostegno dell'Unione Europea consiste in sovvenzioni che generalmente coprono il 50% dei costi previsti.

2) Fondi strutturali. I fondi europei di sviluppo regionale si articolano in differenti programmi tematici e iniziative comunitarie decentralizzate. I beneficiari ricevono un contributo diretto. La gestione dei programmi e la selezione dei progetti avvengono a livello decentrato (nazionale e/o regionale).

3) Strumenti finanziari. La maggior parte di questi sono disponibili solo indirettamente, tramite gli intermediari finanziari nazionali. Per mezzo del programma pluriennale 2001-2005 la Commissione rende disponibili più di 320 milioni di euro. Gli strumenti finanziari sono gestiti dal Fondo europeo per gli investimenti.

4) Altri tipi di sostegno. Consistono generalmente in iniziative d'assistenza non finanziaria, principalmente nel campo dell'internazionalizzazione.

Per rendere possibile il reperimento di maggiori dettagli e informazioni, sono stati inseriti gli indirizzi dei siti Web di riferimento.

Ambiente ed energia.

LIFE III è uno dei mezzi principali della politica ambientale dell'Unione europea:

- l'obiettivo specifico di LIFE-Ambiente consiste nel contribuire allo sviluppo di tecniche e di metodi innovativi e integrati, oltre che al futuro sviluppo della politica comunitaria in materia ambientale;
- le proposte di progetto possono essere presentate da tutti i soggetti giuridici stabiliti negli Stati membri e la partecipazione delle Piccole e Medie Imprese è particolarmente incoraggiata;

<http://europa.eu.int/comm/life/home.htm>

Inoltre, Energia intelligente per l'Europa (2003-2006) è il nuovo programma pluriennale che:

- fornisce un sostegno finanziario ad iniziative a livello locale, regionale e nazionale nel campo delle fonti rinnovabili d'energia, dell'efficienza energetica e degli aspetti energetici dei trasporti;
- rafforza quanto fatto in materia di fonti rinnovabili di energia (ALTENER) e dell'uso efficiente dell'energia (SAVE); aggiorna le attività internazionali esistenti (COOPENER) e introduce il settore dell'energia nel campo dei trasporti (STEER).

http://europa.eu.int/comm/energy/intelligent/ind_ex_en.html

Innovazione e attività di ricerca.

Del 6° programma quadro di R&S tecnologico (2002/2006) si è già avuto modo di parlare in alcuni numeri precedenti di questo magazine. In estrema sintesi, per quanto interessa alle PMI:



SANPAOLO BANCO DI NAPOLI, LA PIÙ GRANDE BANCA DEL MEZZOGIORNO, NASCE CON LA FORZA DI UNA ANTICA TRADIZIONE SUL TERRITORIO E CON TUTTI I VANTAGGI DI FAR PARTE DI UN GRANDE GRUPPO EUROPEO.

Entra anche tu in una delle 750 Filiali Sanpaolo Banco di Napoli, e parla con uno dei 6.000 professionisti che da sempre conoscono la tua realtà territoriale, economica e sociale. Ti illustrerà tutte le nuove opportunità che nascono dall'innovazione con il Sanpaolo: nuovi prodotti finanziari per le famiglie e le imprese, nuove formule di investimento, una più ampia gamma di servizi nell'area del credito personale, dei mutui, della previdenza. Scoprirai che la tua banca non ti è mai stata così vicina.



- il nuovo programma quadro mira ad assegnare più del 15% dei fondi complessivamente disponibili ad iniziative per sostenere le attività di ricerca e innovazione nelle PMI (2,2 miliardi di euro);

- nell'ambito del sesto programma quadro le PMI potranno partecipare alle sette nuove priorità tematiche (mediante le "reti d'eccellenza" e i "progetti integrati") e beneficeranno altresì di una serie di provvedimenti speciali miranti a promuovere la loro partecipazione (iniziative speciali di formazione, valutazione su misura, inviti a presentare proposte indirizzati specialmente alle PMI).

Help-Desk per le PMI della Direzione generale Ricerca: research-sme@cec.eu.int

http://europa.eu.int/comm/research/fp6/index_en.html

EUREKA è una rete paneuropea per organizzazioni industriali che svolgono attività di R&S orientate al mercato. Grazie alla collaborazione internazionale, tale iniziativa sostiene la competitività delle imprese creando collegamenti e reti d'innovazione in 34 paesi.

<http://www.eureka.be>

E-Content (2002-2005) è un programma pluriennale per lo sviluppo dei contenuti digitali europei nelle reti globali. Promuove la diversità linguistica nella società dell'informazione; in particolare sostiene i progetti innovativi e sostenibili sotto il profilo economico e finanziario che comportino collaborazioni multinazionali e intersettoriali.

Cento milioni di euro sono disponibili nell'ambito di 3 linee d'intervento (valorizzazione delle informazioni del settore pubblico, incremento della produzione di contenuti, sviluppo del mercato/contenuti digitali). Il programma di lavoro prevede un invito a presentare proposte e una procedura continua, aperta sino a metà 2004.

<http://www.cordis.lu/econtent/>

Si segnalano in modo particolare:

- il Financing Innovation: il sito sulle possibilità di finanziamento nell'ambito del programma della

Commissione europea a favore dell'innovazione e delle piccole e medie imprese.

<http://www.cordis.lu/finance/src/schemes.htm>

- SME Tech Web: per le PMI ad indirizzo tecnologico, in particolare per quelle che desiderano innovare e internazionalizzarsi.

<http://sme.cordis.lu/home/index.cfm>

Istruzione e formazione.

Socrates è il programma d'azione della Comunità europea nel campo dell'istruzione (2000-2006) che contempla la possibilità per le PMI di partecipare ad alcune iniziative nell'ambito della cooperazione europea nel campo delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione (TIC) nonché dell'apprendimento aperto e a distanza nel settore dell'istruzione.

<http://europa.eu.int/comm/education/socrates.html>

Leonardo Da Vinci è il programma che mira a consolidare uno spazio europeo di cooperazione per la formazione:

- sostiene iniziative innovative transnazionali volte a stimolare le conoscenze, le capacità e le abilità necessarie ad una integrazione completa nella vita lavorativa e al pieno esercizio della cittadinanza;

- le proposte possono essere presentate da privati o da imprese pubbliche, in particolare da PMI e aziende artigianali, oltre che da aziende della formazione professionale:

http://europa.eu.int/comm/education/leonardo_en.html

La pagina "Programmi di finanziamento" sul sito Web della Direzione Generale Istruzione e Cultura fornisce una panoramica di tutti gli attuali inviti a presentare proposte:

http://europa.eu.int/comm/education/programmes_en.html

Salute e sicurezza.

L'Agenzia europea per la sicurezza e la salute sul lavoro sostiene iniziative volte ad aiutare le PMI a migliorare i livelli di salute e sicurezza sul lavoro: <http://agency.osha.eu.int/>

 TRACI PREFABBRICATI IN CEMENTO TRACI S.p.A. Sede Legale : Via Spineta, 22 Stabilimenti : Via Spineta, 22 Via Drodolini-Zona Ind. 84091 BATTIPAGLIA (SA)	CAPANNONI ZOOTECNIA DEPURAZIONE MONOBOX ARREDO URBANO	www.traci.it info@traci.it
		Tel 0828 671293-4 Fax 0828 671129-673099



BANCA E IMPRESA: L'ALLEANZA POSSIBILE PER L'ITALIA UN SISTEMA DI SCOUTING D'AFFARI

L'internazionalizzazione strutturale come elemento vitale di sopravvivenza

VINCENZO BOCCIA

Presidente Assafrica & Mediterraneo presidenza@assafrica.it

L'Irlanda, alla quale è affidata la Presidenza di turno della UE per il 1° semestre 2004, è, come l'Italia, un Paese da cui partivano gli emigranti verso luoghi in cui c'erano imprese e lavoro. Oggi, invece, grazie ad una accorta politica di Sistema Paese, è divenuta essa stessa luogo di attrazione e di investimenti per aziende europee ed extraeuropee.

Appare perciò coerente e condivisibile, vista la sempre più delicata posizione dell'Europa all'interno del Sistema Mondo in fase di accelerata competizione globale, che le priorità della Presidenza irlandese in campo economico siano il rilancio di competitività e lavoro, sull'onda degli impegni di Lisbona e in vista del 2010, con una pianificazione di obiettivi che riguarda, all'esterno della UE, Balcani occidentali, Bulgaria, Romania, Turchia e che sottolinea l'importanza di una politica con i nuovi vicini di un'Europa allargata e dei rapporti con Africa e Paesi sudmediterranei, secondo una logica già manifestatasi durante la Presidenza italiana, ultima tra quelle mediterranee dell'Europa a 15. Dal Vertice di Napoli dei Ministri degli Esteri dell'Unione Europea del 3 dicembre scorso era già arrivato un segnale incoraggiante per le imprese, e cioè quello di una maggiore focalizzazione del ruolo del FEMIP, il Fondo Euromediterraneo di Investimento e Partenariato della BEI.

Lo scopo è ampliarne l'operatività, per affrontare operazioni con un più elevato profilo di rischio, proprie dei progetti mirati al settore privato, affiancandole così ai grandi progetti destinati al

settore pubblico e allo sviluppo delle infrastrutture, in modo da rafforzare l'incisività dell'azione del Fondo anche sul piano finanziario.

A fronte della maggiore consapevolezza della BEI rispetto al supporto necessario per lo sviluppo del settore privato nel Mediterraneo è però da registrare il perdurante immobilismo del nostro sistema bancario nei confronti delle esigenze delle PMI, mentre i nostri competitors possono contare su banche più reattive alle loro istanze, spesso ramificate in modo sensibile anche sul territorio dei Paesi sudmediterranei. Eppure il nostro Sistema Paese è in difficoltà, attaccato come altri partners europei nella competitività, in termini principalmente di innovazione e ricerca dagli Stati Uniti da un lato, e particolarmente anche sul fronte dei costi dai paesi asiatici dall'altro, in un Mercato Unico europeo che mostra evidenti segni di scarsa dinamicità.

Così, mentre cresce l'attrattività di Paesi come l'Irlanda e le multinazionali ci abbandonano perché siamo situati all'interno di un modello continentale fortemente sovra-regolamentato, ci sfugge che gli Stati Uniti o il Giappone (ma anche Corea e Cina) stanno guadagnando terreno nei Paesi sudmediterranei, in quello che dovrebbe essere per noi il più vicino mercato di sbocco dei prodotti e soprattutto la naturale testa di ponte da cui partire per aumentare la competitività delle nostre imprese su mercati sempre più ampi e di vaste possibilità, solo se sapessimo valutarne le potenzialità. Oggi, il rischio concreto è, quindi, quello di perdere sul Mediterraneo anche la

Progettazione, produzione e vendita di costruzioni prefabbricate metalliche per cantieristica, edilizia industriale, sociale e scolastica, shelters per apparecchiature elettriche, di telecomunicazioni, industriali.



AMES S.p.A.
S.P. 323 - Pagliarone S. Vito - Km. 1,00
84090 - Montecorvino Pugliano (SA)
Tel : 0828.359111 - Fax: 0828.350116

URL: www.ames.it
e-mail: ames@ames.it



nostra quota di mercato e, cosa assai più pericolosa, di indebolire la nostra posizione competitiva all'interno della globalizzazione, che si gioca su una scacchiera sempre più aperta in cui non esistono rendite di posizione.

Per competere non bastano efficienza aziendale, qualità dei prodotti, innovazione e costi contenuti. Occorre una rete di alleanze all'interno del Sistema Paese affinché, come più volte ho affermato, in una logica di complementarità e non di alternativa, insieme all'apertura verso i Balcani si consideri il rafforzamento verso il Mediterraneo in una prospettiva di sviluppo possibile, in nome delle necessità primarie per le imprese - specie le PMI - in primo luogo competitività e mercati.

Nei decenni scorsi sono state proprio le PMI a rivoluzionare l'intero tessuto imprenditoriale italiano, ridefinendo ruolo e rapporti nei confronti delle grandi imprese, e divenendo un modello che le predispone ad essere il naturale coprotagonista dello sviluppo congiunto Nord/Sud Mediterraneo. È perciò necessario rivitalizzare i nostri punti di forza, lo spirito imprenditoriale e la capacità di innovazione, che hanno contrassegnato l'espansione delle imprese italiane in tali periodi. È appunto da questi che nasce da Assafrica & Mediterraneo, in funzione della consapevolezza delle necessità delle PMI a essa associate ma anche traendo frutto dalla esperienza delle grandi aziende che ne fanno parte, il primo esempio italiano di Sistema Banca e Impresa per le attività di scouting d'affari, firmato con UBAE-Arab Italian Bank. Primo progetto italiano di sviluppo congiunto Banca/Impresa a supporto delle aziende italiane all'estero, la Convenzione tra Assafrica & Mediterraneo - componente del Sistema Confindustria - e l'UBAE, l'esempio più rilevante di joint venture bancaria esistente in Italia a capitale misto italo-arabo, si pone il duplice obiettivo di fornire alle imprese italiane non solo assistenza finanziaria ma anche consistenti opportunità di affari nei principali Paesi arabi. Lanciato a Rieti il 19 dicembre scor-

so in occasione del Convegno Regionale dei G.I. di Confindustria del Lazio, l'Accordo vuole essere non solo uno strumento di agevolazione del credito e minimizzazione del rischio, specie per le PMI, ma anche, e soprattutto, contribuire concretamente al recupero della centralità del Sistema Italia nell'area Euromediterranea.

Ciò attraverso l'individuazione prima, e l'effettiva realizzazione poi, di un format di cooperazione tra due soggetti, la banca e l'impresa, da sempre inquadrati in una logica di parziale contrapposizione che non ha giovato certo allo sviluppo del nostro sistema industriale.

Una Convenzione che si colloca dunque nella logica di fare sistema prima, per essere sistema successivamente, superando i mille laccioli costituiti dalle molte difficoltà imposte alle imprese dal meccanismo di copertura del rischio e dall'immobilismo frequente del nostro sistema bancario per il supporto all'estero delle aziende.

Un Accordo quindi che, pur diretto in primo luogo a dare supporto e opportunità d'affari alle imprese di Assafrica & Mediterraneo, si inserisce nell'unica logica possibile per lo sviluppo complessivo del Sistema Italia, quella delle azioni integrate e non della sommatoria di interessi diversi sia pur convergenti, per potenziare il mix di brand, management e servizi che costituisce quell'insieme di "valori intangibili" che hanno posizionato l'Italia tra i primi Paesi industrializzati del mondo, contraddistinguendoci dagli altri. Posizione che è ora però fortemente intaccata da una debole capacità di rispondere alle nuove regole imposte dalla competizione globale, da debolezze strutturali e dallo scarso supporto offerto dal Sistema Paese alle imprese. Il rischio da evitare è di finire in una posizione periferica, rispetto al sistema economico a cerchi concentrici che si sta creando nella globalizzazione, in cui l'internazionalizzazione strutturale delle imprese è elemento vitale di sopravvivenza e sviluppo nei prossimi anni.

Antonio Amato.
La Pasta della
Nazionale
Italiana di Calcio.

internazionalizzazione



VERSO UN MONDO "GLOCALE" UN'ETEROTOPIA PER IL FUTURO DELLE PMI

Intertrade per la valorizzazione del territorio negli scambi internazionali

DEMETRIO CUZZOLA

Presidente di Intertrade - Azienda Speciale della C.C.I.A.A. di Salerno cuzzola@intertrade.camcom.it

Cambiare per non perdere competitività. Oggi la sfida alla mondializzazione si gioca all'attacco: solo chi attrae riesce a trattenere. Il processo di innovazione, infatti, non è stimolato da un atteggiamento protezionistico, difensivo. La chiusura si ripercuote, fisiologicamente, sulla capacità di vendersi. Un aspetto decisivo diventa, quindi, l'innovazione in ognuna delle sue forme: dal prodotto al processo, dall'organizzazione alla strategia. In questa fase di cambiamento, il successo dipende dalla capacità di essere "glocali". Il filosofo francese Michel Foucault usava il termine eterotopia come contrappunto all'utopia (intesa come luogo immaginario della speranza), per indicare uno spazio reale in cui luoghi diversi, anche fra loro incompatibili, riescono a convivere. In questo senso, il glocal sarebbe "un prodotto artificiale" di una nuova capacità di progettazione culturale che in sé ha l'appartenenza al concetto di mondializzazione e allo spazio della comunità locale. Le Pmi oggi vivono e subiscono la globalità. Gli shock, sia positivi che negativi, da cui dipendono diverse variabili aziendali, provengono da lontano, la tragedia delle Torri Gemelle o la guerra in Iraq, e comportano un ampliamento spaziale dell'attenzione. Da essi derivano non solo l'evoluzione delle variabili finanziarie (borse, tasse, tassi di interesse, cambi), ma anche l'andamento della domanda dei prodotti aziendali, oltre che dei costi di materie prime e degli altri fattori produttivi. Contestualmente le Pmi legano il loro successo ad un "capitale" circoscritto geograficamente, notoriamente locale. Problema che la grande impresa, presente su più mercati può

mediare, sfruttando le condizioni tipiche dei diversi territori nei quali opera. La localizzazione dell'attività è un fenomeno (purtroppo) ancora troppo diffuso tra le Pmi, con una percentuale altissima nelle realtà meridionali. Ciò comporta una staticità rispetto alle occasioni di cambiamento e alle opportunità offerte dall'innovazione. La rivoluzione effettuata dalla "Information Technology" nel campo dei sistemi di informazione, infatti, rappresenta oggi uno dei principali fattori critici dello sviluppo, che ha la capacità di agire favorevolmente nel processo di espansione globale dei mercati. La conseguenza è data da una forte concorrenza in ambito internazionale. Certamente se tale globalizzazione dell'economia fosse ostacolata da atteggiamenti di passività o di retroguardia, i paesi a sviluppo tecnologico avanzato che non sostenessero attivamente gli operatori commerciali in questa sfida subirebbero una rapida recessione del loro sviluppo. Infatti l'automazione della produzione, priva di un mercato in espansione, andrebbe facilmente in regime di sovrapproduzione e la conseguente ampia disoccupazione muterebbe in tracollo il benessere acquisito dai paesi ad alto tasso di industrializzazione. La sfida è quindi aperta e, data la complessità del cambiamento, è necessario capire come affrontarla e con quali possibilità di successo. Certamente i fattori di crescita oggi sono diversi da quelli che caratterizzavano i periodi precedenti e addirittura alcuni settori o territori che erano sinonimo di successo oggi vivono un periodo di stasi o perfino di declino. L'individuazione delle potenzialità di un mercato deve essere rela-

*La prima banca dedicata
alle imprese e agli imprenditori.*

www.unicreditimpresa.it

 **UniCredit
Banca d'Impresa**
Al servizio delle tue idee.

zionata alle dinamiche macro economiche. Proprio da queste ultime nascono dei problemi. Nella disputa aperta sul commercio estero della Cina sono emersi i limiti strutturali delle norme e dei comportamenti che sono a capo delle dinamiche di mercato. Se a livello nazionale il sistema degli scambi è regolamentato dal Parlamento, nello scenario internazionale chi ne controlla il funzionamento è l'Organizzazione mondiale del Commercio (WTO) sulla base di una negoziazione internazionale chiamata GATT (Accordo generale sulle tariffe e il commercio). Lo scopo è abbattere le barriere tariffarie e vigilare sul rispetto degli accordi di libero scambio sottoscritti dai Paesi membri. A seguito dell'Accordo sulle Barriere Tecniche al Commercio (TBT - Technical Barriers to Trade) del WTO, gli stati membri firmatari si sono impegnati a cooperare allo sviluppo e all'uso di norme internazionali, anche se il concetto di ciò che rappresenti "norma internazionale" è interpretato diversamente dai vari stati membri e dalle organizzazioni.

Allo stato attuale delle cose vi sono tre aspetti che vanno valutati:

- la concorrenza mossa ai paesi sviluppati da quelli a minor costo del lavoro;
- gli aggiramenti delle regole del libero scambio e le contraffazioni;
- la diversa incidenza degli oneri fiscali e sociali nel pianeta.

La crisi istituzionale del WTO è, di per sé, un riflesso dell'idea di un'integrazione accelerata della produzione e dei mercati. La crisi finanziaria asiatica del 1997 prima, e il crollo dei mercati azionari del marzo 2000 poi, hanno spinto le élite dell'economia europea e americana a perdere sempre più di vista il progetto di un'economia globale integrata, per spostarsi verso politiche mirate a tutelare gli interessi del capitalismo nazionale o regionale. Attualmente gli scambi non si svolgono in un clima ideale e di correttezza, ma certamente si sta andando verso un miglioramento grazie proprio all'opera del WTO col sostegno dei paesi leader. L'adesione della Cina, il cui aumento delle espor-

tazioni è termometro del successo che negli ultimi anni sta conseguendo il Paese orientale, è una conferma della tendenza al miglioramento delle condizioni del commercio internazionale. «La Cina è una grande opportunità» che va colta attraverso un «maggior rispetto delle regole e meno dazi». È il viceministro alle Attività Produttive Adolfo Urso a sottolineare che la Cina rappresenta una grande chance per le imprese italiane. Tuttavia le accuse rivolte alla Cina sono proprio quelle che il WTO cerca di combattere: comportamenti differenziati tra importazioni ed esportazioni, a danno delle prime, e contraffazione dei marchi di fabbrica e di qualità dei prodotti stranieri. Alle problematiche collegate al "caso cinese" si affianca l'attenzione sugli scambi ai quali partecipano i paesi che non hanno una rete adeguata di protezione sociale e che, in termini tecnici, operano in "social dumping" ossia in un regime, sia pure peculiare, di vendita "sotto costo" dei prodotti. Per evitare che i Paesi aderenti al WTO si facciano giustizia da soli, applicando dazi o misure protettive, il problema va affidato alle organizzazioni internazionali, le quali dovrebbero prefiggersi il compito di non diffondere solo le condizioni di benessere materiale, ma di cooperare per innalzare il livello di civiltà del pianeta. L'operatore economico che intende misurarsi con i mercati internazionali ha, quindi, l'esigenza di dotarsi di adeguati strumenti conoscitivi, per superare con successo le sfide che lo attendono. In questi casi, avere informazioni attendibili si rivela una strategia efficace, al fine di ridurre i rischi di incertezza legati alle operazioni economiche con l'estero. Conoscere il quadro normativo di riferimento in un determinato Paese, la disciplina di settori specifici, i contratti internazionali in uso, i mezzi di tutela giudiziaria, può agevolare il perseguimento degli obiettivi individuati. Proprio a tali esigenze l'Area Legalità Internazionale di Intertrade intende offrire soluzioni concrete, attraverso un servizio di assistenza tecnica sulle principali questioni legali connesse ai rapporti d'affari in un determinato paese estero. ■





LA VICENDA PARMALAT OSSERVAZIONI IN AGRODOLCE

Passato, presente e futuro del nostro Paese in gioco nella Enron parmigiana

GENNARO STELLATO

Avvocato civilista studiosstellato@tiscalinet.it

Devo, in via preliminare, fare una confessione aperta e sincera. Mi apprestavo, come sempre, a redigere per questo numero della rivista un articolo tradizionalmente volto ad approfondire una delle tematiche che coinvolgono e interessano il mondo dell'imprenditoria.

Di fronte, però, all'incalzare delle vicende del caso Parmalat, tutto quello che pensavo di scrivere e su cui pensavo di far riflettere mi è apparso, all'improvviso, come un vuoto esercizio di retorica, un'inutile analisi di situazioni che, in questo momento, anche nell'immaginario collettivo, appaiono lontane anni luce da una realtà che, è bene ricordarlo, direttamente o indirettamente, ci riguarda tutti.

E questo non tanto per la rilevanza certamente gravissima in termini economici della vicenda, quanto per il fatto che dalle pieghe di questa tragica situazione risultano distrutti, in maniera inequivocabile se non addirittura irreversibile, due fondamenti della nostra vita sociale ed economica: la certezza e la fiducia. Questa triste storia, molto "italiana" ha creato una frattura difficilmente sanabile, soprattutto in un breve arco di tempo. Tutte le osservazioni che è impossibile non sviluppare in questa sede non afferiscono però ai grandi temi dell'economia e del mercato ma molto più semplicemente alle conseguenze più o meno importanti e negative che da tale situazione deriveranno, soprattutto nell'ambito della piccole aziende e nella vita di tutti noi.

Va da sé che il primo caduto sul campo è la certezza. In sostanza oggi chiunque, utente, rispar-

miatore, fornitore non può non chiedersi: «Se in una delle più importanti aziende italiane, quotata in Borsa e con ramificazioni in tutto il mondo è successo quel che è successo con aspetti macchiettistici da Totò truffa, chi può assicurare che le aziende, grandi o piccole che siano, non facciano la stessa cosa?».

Chi in definitiva può oggi garantire la certezza dei rapporti giuridici ed economici, la congruità dei valori iscritti a bilancio, la veridicità delle poste, dei pagamenti e dei ricavi? Chi può essere certo di quel che percepisce o presume di vedere? Per esemplificare il concetto, dopo lo scandalo, e, quindi in questi giorni, procedendo alle prime verifiche molti componenti di Collegi Sindacali si sono trovati nell'assurda situazione di dover, in un certo senso, "dubitare" della documentazione esibita a supporto di operazioni della società sottoposta a controllo. In sostanza, partendo dal presupposto che in casa Parmalat erano stati capaci di falsificare, anzi creare documenti attestanti la sussistenza di un conto corrente dell'importo che conosciamo o forme di garanzia totalmente false, chi mai potrà più garantire che un qualsiasi modello F24 possa essere egualmente finto partendo proprio dalla facilità con la quale si potrebbe fare una simile operazione? I dubbi, come scrisse un celebre scrittore, generano più danni delle certezze. E oggi l'unica cosa sicura è che il mondo imprenditoriale, in tutte le sue componenti, è assillato dai dubbi. Se, poi, si tiene conto del fatto che tutta questa vicenda è venuta ad innestarsi in un

arti grafiche boccia

delicato momento di transizione che vede il nuovo diritto societario fare i primi passi, non può non sottolinearsi la pericolosità, soprattutto sotto il profilo emotivo, della situazione. Non è un caso, poi, che proprio in questi giorni si stia parlando di modifiche ulteriori al sistema dei controlli così come previsti dalla riforma: alla luce degli ultimi avvenimenti tutto appare forse insufficiente a dare quelle garanzie che un'economia moderna esige. L'aspetto, però, forse più grave riguarda il sistema bancario.

Chi di noi può oggi affermare di avere fiducia in quest'ultimo che collocava furiosamente sul mercato prodotti finanziari di società nei cui confronti vantava crediti pazzeschi alle soglie della sofferenza? Credo che non ci sia una sola persona che oggi non sottolinei, anche a titolo personale, l'enorme difficoltà incontrata nei rapporti con Istituti bancari a fronte di richieste di finanziamenti o affidamenti. Tutti evidenziano le problematiche, le richieste di garanzie reali anche a fronte di cifre non rilevanti, la ricerca spasmodica della capacità reddituale per far fronte alle future obbligazioni, l'impossibilità di non indebitarsi anche per più generazioni, al fine di acquisire la liquidità o il credito necessario per un'iniziativa imprenditoriale o, al limite, per l'acquisto di una autovettura. In questi giorni nei cosiddetti bar sport della penisola e non nei circoli finanziari, si citano episodi, nomi, fatti e situazioni che probabilmente sarebbero rimasti nel limbo dell'ordinario, se questa vicenda non avesse spazzato, speriamo non in maniera definitiva, quelle sia pure piccole certezze che tutti pensavamo di avere. E tale animus va ad aggiungersi ad una serie di prossimi appuntamenti che ora vengono guardati addirittura con terrore. Non passa giorno, infatti, senza che autorevoli commentatori evidenzino il rischio enorme gravante sulle piccole imprese dall'impatto di Basilea 2 e dall'applicazione prossima degli IAS. Di fronte a ciò tutti si chiedono inebetiti: se le regole della governance e dei controlli nel nostro Paese sono quel-

li emersi dalla vicenda parmigiana, come potranno essere superate le enormi difficoltà che, tenendo anche conto della situazione non positiva dell'economia, si profilano all'orizzonte? Oggi l'esercizio preferito è quello dello scaricabarile, del tutti contro tutti per evitare responsabilità singole. Il sistema ha, però, bisogno di certezze e fiducia senza le quali tutto può crollare. Sembra necessario che la finanza si ridimensioni o trovi una collocazione più consona alla realtà nel rapporto con le problematiche concrete e spicciole della nostra economia. Società di rating, investitori professionali e chiunque abbia percorso certe strade sono costretti obbligatoriamente a ridimensionarsi per mettersi al servizio dell'attività produttiva che deve tornare al centro del sistema economico.

Il Mercato ha mostrato, in questa triste vicenda, limiti non facilmente superabili soprattutto in considerazione del fatto che dalla provincia emiliana questa vicenda, come si è detto, ha colpito anche i falegnami esquimesi che, molto probabilmente, non sanno neppure in quale parte del globo sia Parma. L'accertata e irreversibile globalità del mercato che finisce per parificare il grande Fondo statunitense al piccolo risparmiatore della provincia italiana obbliga tutti a una riflessione profonda che prescindere da preclusioni ideologiche, politiche o economiche. La credibilità del sistema deve portare a una riforma in senso catartico dove vanno privilegiate in primis la certezza, la serietà e la correttezza. Senza tali presupposti il rischio che si corre è enorme: trovarsi di fronte a una voragine di tipo argentino cui tutti guardano con terrore ma che molti paventano. Occorre ritornare alla semplicità dei ruoli dove chi produce produce, chi finanzia finanzia e chi controlla controlla.

Le confusioni e le commistioni devono finire, nell'interesse di quanti ogni giorno spendono il lavoro, l'immagine e la propria vita in quello che cercano di realizzare.

COSTRUTTORI
DI CERTEZZE

RAS

RAS

Agenzia
Assinvest 2001 Srl
Corso Garibaldi, 130
Salerno

Tel. 089 23 16 59 - Fax 089 23 32 64
assinvest2001@virgilio.it



LAVORO E PREVIDENZA NELLA FINANZIARIA 2004 NUOVE MISURE

Si avvia la partecipazione dei lavoratori alla gestione delle imprese

LORENZO IOELE

Docente Diritto Sicurezza Sociale - Università degli Studi di Salerno avvocato.ioelelorenzo@tin.it

Anche la Finanziaria 2004 (L. 350/2003) detta numerose disposizioni in tema di lavoro e previdenza nel contesto di una serie di norme riguardanti una pluralità di materie. Occorre segnalare che quest'anno è stata seguita un'insolita procedura poiché, prima dell'approvazione della L.350/03, è stato approvato il d.l. 269/03, convertito in L.326/03, che già conteneva interventi di notevole importanza e, tra questi, anche alcuni in materia previdenziale (ad esempio, l'obbligo assicurativo per gli associati in partecipazione, l'aumento delle aliquote contributive per i collaboratori coordinati e continuativi, l'obbligo contributivo per i soggetti esercenti attività di lavoro autonomo occasionale). È di tutta evidenza che, per ragioni di spazio, è possibile una semplice informativa sugli aspetti più rilevanti per le imprese, salvo uno specifico sul quale intendo soffermarmi maggiormente. Fra gli interventi previsti dalla legge 350/2003 va segnalata la soppressione dei contributi per CIGS e mobilità a carico delle imprese commerciali da 51 a 200 dipendenti, delle agenzie di viaggio e turismo con più di 50 lavoratori e delle imprese di vigilanza con più di 15 dipendenti salvo il potere di ripristino riconosciuto al Ministero del Lavoro a seguito della proroga dei trattamenti di CIGS e mobilità. Ancora il legislatore ha ampliato la possibilità, prevista a favore della lavoratrice madre o del padre lavoratore, di ottenere il congedo straordinario per un massimo di due anni (coperto da indennità e contribuzione figurativa) per l'assistenza del figlio portatore di handicap grave, in quanto non è più richiesto il

requisito della situazione di gravità da almeno 5 anni. È stata prorogata sino al 31/12/2004 la possibilità di iscrizione nelle liste di mobilità anche per i lavoratori licenziati da imprese che occupano meno di 15 dipendenti e che siano stati licenziati per giustificato motivo oggettivo connesso a riduzione, trasformazione dell'attività o del lavoro. Sempre fino a tale data sarà possibile anche per le imprese che non rientrano nel campo di applicazione della CIGS la stipula di contratti di solidarietà difensivi al fine di evitare o ridurre le eccedenze di personale. Nell'anno 2004 continuerà l'intervento previsto dall'articolo 15 del d.l. n.299/1994, volto a promuovere l'inserimento professionale dei giovani di età compresa tra i 19 e 32 anni (35 per i disoccupati di lunga durata) nelle aree di cui agli obiettivi 1 e 2 dei regolamenti CE 2052/88 e 328/88 e in quelle che presentano un rilevante squilibrio locale tra domanda e offerta di lavoro nel limite delle risorse preordinate allo scopo e non utilizzate. Sempre per l'anno 2004 il Ministero del Lavoro ha la facoltà di disporre proroghe di trattamenti di cassa integrazione guadagni straordinaria mobilità e trattamenti speciali di disoccupazione derogando alla normativa vigente in materia laddove i trattamenti siano stati definiti attraverso accordi specifici in sede governativa, intervenuti entro il 30/6/2004. Per incrementare l'attività ispettiva - e chissà quali saranno gli effetti e le distorsioni - è prevista l'utilizzazione del 10% dell'importo proveniente dalla riscossione delle sanzioni amministrative comminate dalla Direzione Provinciale del lavoro per l'in-



Certificazione di qualità
DIN EN ISO 9002:
1994 certificato n° 121003177
Monaco 20-02-2001

autodue



**CONCESSIONARIO SPECIALIZZATO SEGMENTO LUXURY
E VEICOLI COMMERCIALI**

Buon viaggio per il successo!

Via S. Leonardo 78-120 - Tel.089 332558-330444

www.autodue.it

info@autodue.it

centivazione del personale per l'anno 2004. Al di là di tali provvedimenti temporanei, a mio avviso, un intervento particolarmente significativo, almeno sotto il profilo della rilevanza politica, è l'istituzione del fondo speciale per l'incentivazione della partecipazione dei lavoratori nelle imprese. Giova rammentare che già l'art.2349 c.c. regola le azioni a favore dei prestatori di lavoro e l'art. 46 Cost. sancisce il diritto dei lavoratori a collaborare, nei modi e nei limiti stabiliti dalle leggi, alla gestione delle Aziende. Solo negli ultimi anni, però, la partecipazione dei lavoratori nelle imprese ha cominciato a riscuotere un interesse sempre crescente, a dimostrazione di un mutamento culturale anche sul piano delle relazioni sindacali. Recenti leggi, infatti, hanno stabilito un regime fiscale favorevole e vi sono stati anche accordi collettivi sull'azionariato dei dipendenti. La tematica è indubbiamente importante e forse stimolante; non può essere dimenticato, però, che per una sua effettiva attuazione i nodi problematici da sciogliere sono molteplici. Innanzitutto la scelta tra "azionariato individuale" e "azionariato collettivo": nel primo caso si ha soltanto una partecipazione dei singoli lavoratori alla proprietà e agli utili in forma azionaria; nel secondo si ha un coinvolgimento del sindacato o di altro organismo collettivo di rappresentanza nella gestione del risparmio dei lavoratori e nell'assetto proprietario, con la necessità di individuazione degli organi che parteciperanno alla gestione. Altro problema è la disciplina delle azioni a favore dei prestatori di lavoro, e in particolare la forma, le modalità di trasferimento, i diritti spettanti a tali azionisti, il che implica anche la scelta in ordine al livello di coinvolgimento della gestione dell'impresa. È innegabile che l'azionariato, soprattutto quello nella forma individuale, comporta l'acquisizione da parte del lavoratore di una vera e propria "cittadinanza aziendale" con una conseguente fidelizzazione del personale. Tuttavia occorrerà interrogarsi anche sulla compatibilità dell'azionariato individuale con le nuove frontiere del diritto del lavoro e soprat-

tutto sulla coesistenza tra azionariato e flessibilità, che talvolta può anche implicare una precarietà del posto di lavoro. La legge finanziaria istituisce un fondo con una dotazione iniziale di 30 milioni di euro, per il «sostegno di programmi predisposti per l'attuazione di accordi sindacali o statuti societari finalizzati a valorizzare la partecipazione dei lavoratori ai risultati o alle scelte gestionali delle imprese medesime» e demanda a successivi decreti ministeriali la determinazione dei criteri fondamentali di gestione del fondo e delle modalità di gestione, queste ultime da determinare «sulla base del recepimento di eventuali accordi interconfederali o di avvisi comuni tra le parti sociali anche in attuazione degli indirizzi dell'UE». La norma deve essere letta considerando, altresì, la proposta di legge n.2023/03 all'esame del Parlamento, a dimostrazione di una volontà politica di attuare e regolamentare il diritto sancito dall'art.46 della nostra Costituzione. La proposta di legge ha ad oggetto una delega al Governo e si limita ad individuare i requisiti minimi per l'adozione da parte delle imprese di uno "statuto partecipativo" presupposto per accedere ai benefici che dovranno successivamente essere determinati dal Governo attraverso appositi decreti legislativi. La proposta di legge prevede sia la possibilità dell'azionariato individuale sia l'accesso collettivo al capitale dell'impresa attraverso la costituzione di associazioni di lavoratori che abbiano tra i propri scopi un utilizzo non speculativo delle azioni. Sotto il profilo degli interventi gestionali e/o di controllo viene invece privilegiato il livello collettivo con previsione alternativa di diversi organismi (congiunti, costituiti da rappresentanti dell'impresa e dei lavoratori, sindacali, associazioni di lavoratori nel caso di accesso collettivo al capitale sociale) con diverse competenze e poteri. Si tratta di un discorso ancora aperto e suscettibile di vari sviluppi, sicché la costituzione del fondo da parte della finanziaria non è altro che un primo segnale, anche se di una qualche concretezza. ■





SOCIETÀ DI TRASFORMAZIONE URBANA UNO STRUMENTO SOTTOUTILIZZATO?

Forse non si è ancora percepita la loro forte carica innovativa

LUIGI D'ANGIOLELLA

Avvocato Amministrativista studiodangiolella@tin.it

Le società di trasformazione urbana sono state introdotte dall'art.17, comma 59, della Legge 15 maggio 1997 n.127 (poi trasfuso nel Testo Unico Enti Locali, D.Lgs. 18 agosto 2000 n.261, all'art.120), che ha riconosciuto per la prima volta ai Comuni e alle città metropolitane la possibilità di utilizzare tale nuovo strumento di intervento sul territorio.

Si tratta di un profondo ripensamento della disciplina urbanistica e di una nuova filosofia di governo del territorio più incisiva e, peraltro, capace di attrarre finanziamenti privati, sulla scia, in questo senso, di analoghe e riuscite esperienze come quelle del project financing. Infatti, le STU - quali modello societario speciale, a partecipazione pubblico-privata, finalizzato alla progettazione, realizzazione e commercializzazione di interventi di trasformazione del contesto cittadino in conformità con gli strumenti urbanistici - possono fungere da collettore di risorse finanziarie e professionali private, ponendo così rimedio alla cronica mancanza di fondi per l'attuazione pubblica delle previsioni urbanistiche, consentendo, al contempo, di intervenire ove la sola prescrizione in materia non è sufficiente ad attrarre interessi.

Tali società, aperte alla partecipazione di privati da scegliere tramite procedure ad evidenza pubblica, provvedono alla progettazione degli interventi, all'acquisizione delle aree, nonché alla trasformazione e alla commercializzazione delle stesse. La costituzione avviene con delibera del consiglio comunale che individua il piano econo-

mico finanziario, il cronoprogramma delle opere e l'ambito dell'intervento di trasformazione: il che equivale a dichiarazione di pubblica utilità, anche per le aree non interessate da opere pubbliche, per cui è possibile procedere pure con espropri. Le aree di proprietà degli enti interessati dall'intervento possono essere attribuite alla STU a titolo di concessione.

Quanto ai rapporti tra gli enti costitutori e la società di trasformazione urbana, la loro regolamentazione è affidata ad una convenzione contenente, a pena di nullità, gli obblighi e i diritti delle parti. La disciplina sin qui riportata è stata da ultimo modificata dall'articolo 44 della Legge 1 agosto 2002, n.166 (Collegato infrastrutture) il quale è intervenuto sul testo dell'articolo 120 citato, sostituendo il termine "aree" oggetto di intervento con quello di "immobili", ampliando così ulteriormente le prospettive di utilizzazione delle STU. Il ricorso a queste ultime, quindi, è ora ipotizzabile sia per aree "urbane consolidate" che «chiedono interventi di ristrutturazione urbanistica nettamente prevalenti su quelli di edilizia e di restauro» o che sono «caratterizzate da una particolare discontinuità qualitativa», sia per quelle "libere" e cioè di espansione edilizia, nonché, a rigore, per più semplici interventi di riqualificazione immobiliare (singoli immobili o complessi di edifici).

Come ha indicato il Ministero delle Infrastrutture con la circolare n.622 del'11/12/2000, è possibile concepire una STU in diverse ipotesi che, solo per comodità, e scontando la schematizza-



zione, vengono così riportate: le aree comprese tra il centro storico comunemente inteso e l'espansione cosiddetta post bellica; gli ambiti di edilizia del dopoguerra, i quartieri di edilizia residenziale pubblica; gli insediamenti di edilizia abusiva ove non sono sufficienti le dotazioni delle infrastrutture.

Si tratta di zone, come s'intuisce, ove l'esigenza della riqualificazione è particolarmente avvertita. La STU diventa così una maniera per arrivare ad un partenariato pubblico-privato che privilegi il territorio, riqualifichi intere aree urbane e permetta la realizzazione di profitti per il privato, con il vantaggio di non poco conto di avere come partner l'amministrazione comunale che, in questo modo, ha interesse a non creare ostacoli alla concreta attuazione dell'intervento. Eppure questo importante strumento non ha trovato, sino ad ora, una forte capacità di attrattiva, causa un difetto di comunicazione alle imprese. Se istituti come gli "accordi di programma" e il "project financing" hanno avuto un discreto successo, lo si deve, probabilmente, anche al fatto di essere stati proposti al mercato in maniera più efficace conferendo loro maggiore appeal. In termini di realizzabilità di scelte imprenditoriali, le STU rappresentano, infatti, una validissima alternativa. La regolazione dei processi di riqualificazione urbana e territoriale va attuata, infatti, nella consapevolezza che le grandi operazioni di pianificazione urbanistica non possono più prescindere dalla propensione degli investitori, dei risparmiatori e degli utilizzatori finali. Questo è, dunque, il terreno di incontro delle amministrazioni locali più propositive e degli imprenditori più lungimiranti, perché, è bene ribadirlo, non c'è "emergenza urbanistica" a cui le STU non possano porre rimedio: con queste società sono stati realizzati o programmati interventi di recupero di ex miniere e quartieri popolari (Comune di Carbonia), sono state edificate grandi cubature destinate a terziario, uffici pubblici, tribunali e auditorium (Comune di Livorno), sono state

riqualificate zone costiere (Comune di Venezia), riconvertite fabbriche e realizzati comprensori residenziali (Comune di Valmontone), è stata attuata la riqualificazione di un'ampia area ferroviaria (Comune di Bolzano), soprattutto si è provveduto al recupero di ampie zone industriali dismesse, con il riutilizzo in cubature terziarie, servizi, edifici pubblici, alberghi (nei Comuni di Sesto San Giovanni, Milano, Rovigo, Pisa, Piacenza). Il caso di Bagnoli - anche qui il recupero di un'area industriale dismessa - è di enorme importanza per la grande rilevanza economica e ambientale che avrà sull'intera città di Napoli. Le potenzialità dello strumento sono insomma infinite. Credo, però, che la maggiore opportunità nasca dal numero dei "contenitori edilizi dimessi" all'interno delle città (tra l'altro in crescita esponenziale), con la consapevolezza che i progetti aventi ad oggetto rapide riqualificazioni urbanistiche trovano percorsi più impervi nell'ambito dell'urbanistica ordinaria "per piani".

Le società di trasformazione urbana, oltre ad intervenire dove vi è bisogno, possono diventare uno stimolo di sviluppo del "marketing urbano" per promuovere l'immagine di una città anche a livello internazionale, conferendo prestigio alle amministrazioni e agli stessi imprenditori, facendo sì che il recupero e la riqualificazione diventino essi stessi attrattori, come capita spesso in Europa. Città come Barcellona, Bilbao, ma soprattutto Parigi e Berlino, si rinnovano continuamente e solo per questo sono visitatissime. In tale processo, la partecipazione del privato è fondamentale, poiché consente un sistema di relazioni per il raggiungimento di reciproci vantaggi e convenienze, con la possibilità di incentivare lo sviluppo di un'urbanistica capace di stimolare l'investimento immobiliare. Si tratta, insomma, di una nuova prospettiva, ove il territorio è visto quasi come un laboratorio virtuale che è finalmente in grado di rendere, però, riqualificando e migliorando l'ambiente che ci circonda. ■



REPARTI: Medicina e Cardiologia; Chirurgia generale; Chirurgia vascolare; Ortopedia; Oculistica; Otorinolaringoiatria.

SERVIZI: Lab. Analisi; Med. Nucleare; Radiologia - TAC Spine; MOC; Mammografia; Ecografia Interventiva; Ecodoppler; Ecocardi con prova di sforzo; Holter cardiaco a portatile; Endoscopia Digestiva; Elettrocardiografia; Centro di Senologia; Ambulatori per tutte le specialità mediche e chirurgiche; Laser ed eccimeri per chirurgia refrattiva.

SALUS
Casa di Cura
Day Hospital
Centro Polidagnostico
Accreditata con il S.S.N.

Via F. Carbonieri, 4 - Tel. 0628.394111 - Fax 0628.394217
e-mail: info@salus-italia.it - 84001 Bellioppa (Sa)



LA CRISI DELL'AZIENDA CALCIO SALARY CAP E NORMATIVA UEFA

Proposte per contenere i costi

ANTONIO SANGES

Consigliere Segretario Ordine Dottori Commercialisti di Salerno a.sanges@commercialistisalerno.it

In Italia, alla data del 30 settembre 2003, l'azienda calcio poteva essere rappresentata come segue: 132 società professionistiche (18 in serie A; 24 in B; 36 in C1 e 54 in C2); ricavi pari a 1,3 miliardi di euro; costi per 1,6 miliardi di euro; stipendi ad allenatori, calciatori e staff tecnico pari al 118% degli utili realizzati. Tale "quadro" evidenzia che, allo stato, le società di calcio risultano essere strutturalmente in perdita e con elevati livelli di indebitamento. I conti delle società di serie A, nel corso della stagione 2001-2002, sono andati decisamente a picco: i ricavi sono aumentati del 3-4%, i salari, contestualmente, sono cresciuti ad un ritmo a doppia cifra. In questo modo il MOL (Margine Operativo Lordo), uno dei parametri di base per giudicare la validità economica dell'impresa, risulta essere addirittura del 50% rispetto al già allarmante andamento della stagione precedente. La situazione, da un punto di vista finanziario è ancora più preoccupante. L'indebitamento totale, infatti, è schizzato a poco meno di 2.549 milioni di euro, contro i 1.806 della precedente stagione. A fronte di tali dati si rileva un attivo circolante di 1.370 milioni di euro contro i 1.031 del precedente esercizio. Il rapporto debit/equity è ulteriormente peggiorato a causa dell'eccessiva sottocapitalizzazione delle società di calcio, passando da 4,42 al 30 giugno 2001 a 5,66 al 30 giugno 2002. La tendenza verso l'illiquidità e l'insolvenza è ormai cronica. Il problema principale è rappresentato dalle esorbitanti retribuzioni di calciatori e tecnici. Alla data del 30 giugno

2003, le società di calcio di serie A e B, per arginare le perdite di esercizio, hanno avuto la possibilità di "spalmare" in dieci anni le svalutazioni del parco calciatori, grazie al decreto "spalmaperdite". Da un'indagine effettuata dalla società "Stage-up", si evince che solo Juventus, Modena, Reggina e Sampdoria non si sono avvalse di tale "procedura contabile", mentre, al contrario, tutte le altre società di serie A vi hanno fatto ricorso. Nonostante il "salvagente" del decreto "spalmaperdite", dalle prime anticipazioni riportate dai quotidiani economici, si rileva che i dati di bilancio al 30 giugno 2003 non sono certo rassicuranti. Analizzando dieci dei maggiori club di serie A, si osserva che l'azienda calcio continua ad avere i propri conti in rosso. Dalla scheda riassuntiva, riportata di seguito, si evidenzia che solo la Juventus e l'Empoli hanno determinato, alla data del 30 giugno 2003, un utile di esercizio, mentre Milan, Lazio, Roma, Torino, Como, Modena, Parma e Inter hanno chiuso i propri bilanci in perdita.

CLUB	Risultato d'esercizio in milioni di euro
JUVE	2.150
EMPOLI	108
COMO	-29
MODENA	-1875
INTER	-17.500
MILAN	-29.500
PARMA	-35.000
TORINO	-41.335
ROMA	-115.450
LAZIO	-121.860



Alla luce di tale situazione, la Lega, per delimitare la crisi del calcio, sta studiando nuove regole che possano disciplinare il trattamento economico per atleti e allenatori dei club di serie A e B. Su questa problematica la normativa prevista introdurrà una sorta di tetto massimo salariale denominato "salary cap". Se tale regolamentazione andrà in vigore, le società di calcio di serie A e B non potranno stipulare, con allenatori e tecnici, contratti che abbiano un valore totale pari al 60% dei ricavi societari. Per attivare questa proposta si è pensato, altresì, ad una "regolamentazione speciale" anche in caso di pagamento ad allenatori e atleti dei premi scudetto, salvezza e promozioni di serie A e B. La Lega Calcio sta elaborando anche una strategia transitoria per arginare la crisi finanziaria che attanaglia in questo periodo sia i club di massima serie che quelli di serie B. Sul problema dell'alto costo di allenatori e atleti, già l'anno scorso, le più blasonate società calcistiche europee si sono riunite a Glasgow per coordinare un piano di emergenza e cercare di risolvere la crisi del settore.

Parola d'ordine: applicazione della tattica del "salary cap", vale a dire abbassamento del tetto salariale. La principale tematica, trattata nella sede dei Rangers, riguardava il contenimento dei costi fissi di gestione dei club di calcio. L'accordo di massima veniva finalizzato su tre direttrici: riduzione della rosa dei calciatori, patto di non belligeranza per l'acquisto degli stessi, certificazione dei bilanci societari. Dalla lettura di una speciale classifica stilata da France Football si rileva che i calciatori italiani guadagnano il 25% in più dei colleghi europei. Nella classifica in questione l'Italia è seguita a distanza dalla Spagna, Inghilterra e Francia. Il fenomeno dell'aumento degli stipendi dei calciatori si è sviluppato a macchia d'olio successivamente in Olanda, Danimarca e Germania.

L'Uefa, dal canto suo, per fronteggiare tale situazione critica, ha elaborato i criteri che le società

di calcio dovranno rispettare per partecipare alle prossime competizioni internazionali. Nello specifico:

- l'assoggettamento dell'ultimo bilancio d'esercizio, a revisione contabile da parte di una società di iscritta all'albo speciale Consob;
- la predisposizione di una situazione economico-patrimoniale per il periodo dal 1 luglio al 31 dicembre dell'esercizio in corso al momento della richiesta di concessione della Licenza UEFA;
- la prova dell'assenza di debiti scaduti derivanti dal trasferimento di calciatori e/o verso tutte le categorie di dipendenti.

Per partecipare alle prossime competizioni europee targate UEFA, le società calcistiche dovranno rispettare le seguenti scadenze, dopo aver presentato le domande:

- 28 febbraio 2004 - Presentazione documentazione economico-finanziaria;
- 10 aprile 2004 - Concessione della licenza;
- 30 aprile 2004 - Notifica alle società del rifiuto motivato della Commissione di secondo grado;
- 29 maggio 2004 - Eventuale ricorso in Camera di Conciliazione e Arbitrato del Coni;
- 31 maggio 2004 - Invio all'UEFA della lista di società che hanno ottenuto la licenza.

Da quanto evidenziato, sicuramente le competizioni UEFA della stagione 2005/2006 saranno un lusso riservato a pochi club. Concludendo, si rileva che, per equilibrare gli alti costi di gestione, i club dovranno: applicare il "salary cap", progettare nuove aree di mercato, incrementare gli introiti per gare calcistiche, aumentare i ricavi per incassi da sponsor ufficiale, sponsor tecnico, pubblicità, merchandising. La scommessa ora è indirizzata a comprendere come la proposta della Lega Calcio sarà armonizzata con la normativa UEFA. Come reagiranno, però, allenatori e tecnici alla proposta "salary cap"? Sicuramente giocheranno in difesa per non perdere i diritti acquisiti! ■

CONSULTEQ
 Consulenti per la qualità, l'ambiente e l'organizzazione

CONSULTEQ - Magliulo & Associati - di R. Magliulo & C. s.a.s. - Direzione e Uffici principali: Salerno - 84129
 Via Madonna di Fatima, 182 - Tel. 089 750 750 - Fax 089 722 848 - e-mail info@consulteq.it web www.consulteq.it



FINANZIARIA E INFRASTRUTTURE L'AMMISSIBILITÀ DELLE OPERE PUBBLICHE

Ora l'analisi tecnica dovrà prevalere sulla discrezionalità politica

AMEDEO SACRESTANO

Progetto Arcadia S.r.l. info@progettoarcadia.com

La Finanziaria per il 2004 - approvata definitivamente con la legge 24 dicembre 2003, n. 350 - ha apportato un altro rilevante elemento di innovazione nell'approccio alla progettazione, realizzazione e gestione delle infrastrutture materiali di pubblica utilità. Nello specifico, l'intervento è circoscritto alle opere individuate nella cosiddetta "legge obiettivo" (n. 443/01) ma assume un significato di indirizzo preciso per l'intera azione delle pubbliche amministrazioni. È nei commi da 134 a 142 dell'art. 4 che è contenuta la disciplina che qui interessa. In essi è stabilito che - nell'ambito dei processi di selezione di un'opera di rilevante interesse pubblico - la necessità di una valutazione preventiva dei risultati conseguibili dalla gestione della stessa abbia un ruolo prevalente. L'analisi deve essere condotta sia con riferimento agli aspetti economici che a quelli finanziari. Essi devono, in ogni caso, coniugarsi con le utilità sociali intrinseche che l'intervento deve presentare. Si consolida, anche in questo modo, la cultura del project financing applicata alla realizzazione delle infrastrutture pubbliche. L'incontro delle esigenze collettive con l'impegno imprenditoriale avviene attraverso l'affidamento della gestione dell'intervento ad un soggetto privato. Le spese per l'investimento - anche nella disciplina delle grandi opere - vengono ripartite tra i due partecipanti all'iniziativa attraverso la stima preventiva di quanto necessario all'ottenimento dell'equilibrio economico e finanziario della gestione. In buona sostanza, l'impegno di risorse pubbliche nelle infrastrutture di cui si discute non deve essere né

più alto né più basso di quello che consente al soggetto privato di perseguire dall'operazione un "giusto profitto". Il discorso - a questo punto - si complica, rischiando di sconfinare nella teoria economica o nella filosofia politica. Basti, pertanto, ricordare che - nella logica della finanza di progetto - qualsiasi investimento pubblico va analizzato non solo ed esclusivamente come "centro di costo" ma anche con riferimento alla sua capacità di produzione di utilità destinate all'accrescimento del valore aggiunto per il sistema ove si inserisce. Diventa, pertanto, fondamentale stabilire, al riguardo, ruoli e metodi per una valutazione imparziale e reale dei costi benefici delle opere nell'ambito dei possibili scenari di sviluppo prospettati. Il comma 134 dell'articolo 4 della Finanziaria trova applicazione solo agli interventi che, nell'ambito della legge n. 443/01, presentano un potenziale ritorno economico derivante dalla loro gestione. Per tali opere - consistenti in infrastrutture pubbliche e private, nonché in insediamenti produttivi considerati strategici e di interesse nazionale (secondo le definizioni contenute nella legge n. 443/01) - la richiesta ordinaria di assegnazione di risorse al CIPE dovrà essere accompagnata necessariamente da due ulteriori documenti:

- un'analisi costi-benefici;
- un piano economico finanziario che indichi le risorse utilizzabili per la realizzazione e i proventi derivanti dall'opera.

La misura dell'intervento CIPE sarà determinata - in maniera vincolante - proprio nell'ambito del

CIRTE S.p.A.

Lavoriamo per il futuro delle Telecomunicazioni

System Integration, Sistemi Automatizzati,
Smart Card, Riconoscimento Vocale

via dei Greci, snc

84135 Salerno

info@cirte.it

Tel. +39 - 089617111

Fax. +39 - 089272093

piano economico-finanziario, approvato contestualmente al progetto preliminare. Il compito assegnato a chi dovrà redigere il forecast di gestione sarà, dunque, di fondamentale importanza, in quanto è sulla base del fabbisogno da esso risultante che verranno assegnate le risorse (integrative dei finanziamenti pubblici, comunitari e privati) destinate annualmente dalla finanziaria alla progettazione, alla istruttoria e alla realizzazione delle infrastrutture inserite nello specifico programma predisposto dal Ministero delle Infrastrutture e inserito nel DPEF.

La rilevanza e la relativa novità degli argomenti, anche per il mondo delle libere professioni, hanno spinto il legislatore a demandare allo stesso CIPE il compito di elaborare e fornire, entro 60 giorni dall'entrata in vigore della legge finanziaria, uno schema tipo di piano economico finanziario. Il Comitato interministeriale interverrà anche per individuare i soggetti finanziari che, all'atto dell'attribuzione dei fondi, saranno autorizzati a contrarre i mutui o altra forma tecnica di finanziamento, al fine della realizzazione dell'opera. Infrastrutture S.p.A., Cassa Depositi e Prestiti, BEI o tutti gli altri soggetti autorizzati all'esercizio del credito ai sensi del Testo Unico delle leggi in materia bancaria e creditizia devono rilasciare, al riguardo, una formale manifestazione della disponibilità di massima a procedere al sostegno finanziario dell'infrastruttura proposta. L'intervento del capitale pubblico si unisce, in questo modo e con nuove regole, alla partecipazione di soggetti finanziatori che operano seguendo le regole di diritto privato. A favore dei terzi creditori che impiegano propri capitali nel progetto, la legge finanziaria dispone, poi, tutta una serie di garanzie, tra cui la previsione della destinazione prioritaria al rimborso del prestito dei proventi derivanti dalla gestione dell'opera. Non prive di rilevanza sono le disposizioni (commi 140-142) relative alla determinazione delle tariffe da applicare alle prestazioni di servizi rivenienti dalla gestione delle opere. Per assicurare una sorta di omogeneità nelle stime delle entra-

te future, l'adeguamento tariffario, nel corso degli anni, dovrà avvenire in base al metodo del price cap, definito come il limite massimo della variazione di prezzo unitario vincolata per un periodo ultrannuale. In questo modo, le tariffe non potranno aumentare oltre un certo spread, a garanzia anche dell'utenza di evitare un eccessivo innalzamento dei prezzi relativi ai servizi di interesse collettivo. In particolare, gli elementi fondamentali da considerare per la determinazione dei rientri tariffari sono rappresentati:

- dal tasso di variazione medio annuo, riferito ai dodici mesi precedenti, dei prezzi al consumo per le famiglie di operai e impiegati rilevato dall'ISTAT;
- dall'obiettivo di variazione del tasso annuale di produttività, prefissato per un quinquennio.

In ogni caso, è attribuita al Cipe la facoltà di provvedere, con propria delibera approvata dalla Corte dei Conti, a un adeguamento delle tariffe, al fine di conseguire obiettivi prefissati.

Lo stesso comitato sarà, invece, delegato alla determinazione delle tariffe quando non di competenza di un'autorità indipendente.

In realtà, anche se i nuovi principi emersi dall'analisi delle norme della legge finanziaria appaiono fortemente condivisibili, sul piano concettuale, nelle ordinarie attività di programmazione degli interventi di infrastrutturazione dei territori esse sembrano ancora di difficile applicazione.

Del resto l'argomento è di estrema complessità anche in ambiti di più consolidato confronto culturale e scientifico come, in generale, quello del governo dell'impresa.

In campo pubblico, poi, siamo appena agli albori rispetto alla condivisione dei principi, prima ancora che dell'efficienza, dell'efficacia nell'azione amministrativa. Ecco perché il dibattito, che dovrà scaturire dall'applicazione concreta di tali nuovi criteri in materia di programmazione e gestione delle opere pubbliche, sarà particolarmente rilevante per raccogliere la sfida della modernizzazione e della competitività del Paese.

Pausa pranzo: scegli la libertà

Il Buono Pasto Day è la soluzione semplice e personalizzata alla gestione della pausa pranzo, che permette di risparmiare sugli oneri fiscali e previdenziali.

Il Buono Pasto Day è semplicità di gestione, il carico amministrativo

si riduce ed il costo del servizio viene determinato in modo trasparente.

Il Buono Pasto Day è economico: infatti è esente da oneri fiscali e previdenziali fino ad un tetto di 5,79 €.

Il Buono Pasto Day è praticità delle modalità

d'ordine; è possibile effettuare l'ordine tramite fax, e-mail o internet al nostro sito www.day.it

Il Buono Pasto Day è libertà di scelta; potete pranzare tranquillamente in più di 70.000 locali fra trattorie, pizzerie, snack bar, tavole calde e freddi, self service, gastronomie e ristoranti, distribuiti su tutto il territorio nazionale.



800-834009

www.day.it info@day.it

a cura dell'Ufficio Relazioni con il Pubblico - ISPESL



I LAVORI IN QUOTA SISTEMI DI ARRESTO CADUTA

L'uso di dispositivi di protezione individuale frena gli incidenti

LUIGI CORTIS

Ricercatore ISPESL - Dipartimento Tecnologie di Sicurezza ispesl.labtecno@fin.it

Il miglioramento della sicurezza, dell'igiene e della salute sul luogo di lavoro è un obiettivo essenziale, per il cui conseguimento le direttive europee devono costituire il mezzo più appropriato assieme alle disposizioni nazionali vigenti. Prima con il D.P.R. 7 gennaio 1956, n. 164, "Norme per la prevenzione degli infortuni sul lavoro nelle costruzioni", poi con il D.Lgs. 14 agosto 1996, n. 494, attuazione della direttiva 92/57/CEE concernente le "Prescrizioni minime di sicurezza e di salute nei cantieri temporanei o mobili", si sono poste le basi per migliorare le condizioni di lavoro nel settore delle costruzioni. Indagini e studi hanno dimostrato come la maggior parte degli incidenti che si verificano nei cantieri edili non siano dovuti a motivi strutturali (tecnico-ingegneristici), come avveniva in passato, ma ad errori in fase progettuale ed organizzativa della sicurezza. I D.Lgs. 626/94 e 494/96 con le loro modifiche ed integrazioni (D.Lgs. 242/96 e 528/99) sono stati concepiti anche per colmare queste lacune e costituiscono, nell'insieme, un sistema di gestione della salute e sicurezza sul lavoro nel settore dei cantieri temporanei o mobili. La direttiva 2001/45/CE del Parlamento europeo e del Consiglio del 27 giugno 2001, che modifica la direttiva 89/655/CEE del Consiglio relativa ai requisiti minimi di sicurezza e di salute per l'uso delle attrezzature di lavoro da parte dei lavoratori durante lo svolgimento delle mansioni.

Nei suoi "considerando" sottolinea che i lavori in quota possono esporre i lavoratori a rischi parti-

colarmente elevati per la loro salute e sicurezza, in particolare a rischi di caduta dall'alto, che rappresentano una percentuale elevata del numero di infortuni, soprattutto per quanto riguarda quelli mortali. I dati INAIL relativi all'anno 2002, evidenziano che in Italia il maggior numero degli infortuni si verificano nel settore dell'edilizia e, che circa un quarto degli incidenti mortali avvengono nelle costruzioni. Gli stessi dati riportano al primo posto, come causa di incidenti mortali, quello della caduta dall'alto.

Viene altresì rilevato che è preponderante la correlazione tra le violazioni delle norme antinfortunistiche e tali infortuni, rispetto alle altre cause per cui in Italia muoiono ogni anno circa 160 lavoratori, di cui un centinaio nelle costruzioni. I sopraccitati strumenti normativi in materia di prevenzione degli infortuni ed igiene del lavoro e in materia di dispositivi di protezione individuale, sia dal punto di vista dell'uso che del prodotto, presentano attualmente una frammentazione di disposizioni che creano una qualche difficoltà nella loro applicazione.

Per quanto concerne la prevenzione degli infortuni derivanti da caduta dall'alto, si è quindi voluto predisporre una linea guida riguardante i criteri per "l'individuazione e l'uso di dispositivi di protezione individuale contro le cadute dall'alto e i sistemi di arresto caduta", che vuole essere un contributo concreto al miglioramento della sicurezza sul lavoro e alla sua gestione, fornendo al datore di lavoro e agli operatori della sicurezza, indicazioni relative ai contenuti minimi del docu-

CONSUL FACTOR S.R.L.*

CONSULENZA AZIENDALE E ASSISTENZA FINANZIARIA ALLE IMPRESE

Factoring per soluto e pro solvendo
Sensibilizzazione crediti fino a 240 gg.
Anticipo fatture e contratti
Factoring import export fino a 90 mesi



Leasing immobiliare - strumentale e internazionalizzazione
Finanziamenti a medio e lungo termine
Finanza strutturata - cartolarizzazione
Advisor in acquisizioni e cessioni di aziende

C.so Vittorio Emanuele, 57 - 84123 Salerno - Tel. 089.25.83.246 - Fax 089.25.81.698

Uffici di corrispondenza: Treviso - Torino - Roma - Brescia - Napoli

e-mail: consulfactor@libero.it

mento di valutazione dei rischi specifici. La linea guida, a carattere non vincolante, ha lo scopo di fornire un indirizzo per l'individuazione e l'uso dei dispositivi di protezione individuale contro le cadute dall'alto denominati "sistemi di arresto caduta", che generalmente sono costituiti da un dispositivo di presa per il corpo e da un sistema di collegamento raccordabile ad un punto di ancoraggio sicuro.

Le caratteristiche necessarie per il punto di ancoraggio sicuro, nonché il "tirante d'aria" minimo necessario al disotto dell'utilizzatore, il modo adeguato di indossare il dispositivo di presa per il corpo e di raccordare il sistema di collegamento al punto di ancoraggio sicuro, sono fornite dal fabbricante del sistema di arresto caduta, nella sua nota informativa.

La linea guida, ribadendo la priorità delle protezioni collettive rispetto a quelle individuali, prende in considerazione le seguenti aree di intervento: valutazione dei rischi di caduta dall'alto, descrizione dei sistemi di arresto caduta, selezione, uso, ispezione, manutenzione, deposito e trasporto degli stessi. Tuttavia il suo contenuto non esime dalla necessità di porre a confronto le indicazioni date con le reali condizioni e le esigenze di protezione di ogni specifico ambiente di lavoro. Obiettivo generalizzato della linea guida è quello di fornire una metodologia per la valutazione dei rischi nel lavoro in quota, quando con DPI contro la caduta dall'alto si faccia uso di sistemi di arresto della caduta.

Per la individuazione di un idoneo mezzo di protezione personale è indispensabile la determinazione preliminare della natura e dell'entità dei rischi residui ineliminabili sul luogo di lavoro, con particolare riguardo ai seguenti elementi: durata e probabilità del rischio, tipologia dei possibili pericoli per i lavoratori, condizioni lavorative. Infatti nei lavori in quota si è esposti a rischi, sia di caduta dall'alto o strettamente connessi ad essa, sia di natura diversa in relazione alla attività specifica da svolgere e che procura-

no morte o lesioni al corpo o danni alla salute. Infatti nei lavori in quota si è esposti a rischi, sia di caduta dall'alto o strettamente connessi ad essa, sia di natura diversa in relazione alla attività specifica da svolgere e che procurano morte o lesioni al corpo o danni alla salute.

In particolare, si sottolinea l'importanza di non sottovalutare il rischio di sospensione inerte in condizioni di incoscienza, in quanto possibile causa di complicazioni che possono compromettere le funzioni vitali: in tali condizioni, tempi di sospensione anche inferiori a trenta minuti, possono portare a gravi malesseri a causa dell'azione dell'imbracatura.

Il documento di valutazione del rischio e il piano operativo devono pertanto prevedere, oltre il rischio di caduta dall'alto, anche il rischio di sospensione inerte e adottare misure o interventi di emergenza che riducano il tempo di sospensione inerte a pochi minuti.

Deve essere predisposta, nell'ambito della valutazione dei rischi, una procedura che preveda l'intervento di emergenza in aiuto dell'operatore, rimasto sospeso al sistema di arresto caduta, che necessiti di assistenza o aiuto da parte di altri lavoratori. Quindi, nel caso in cui nei lavori in quota si renda necessario l'uso di un sistema di arresto caduta, all'interno della unità di lavoro deve essere prevista la presenza di lavoratori che posseggano la capacità di operativa di garantire autonomamente l'intervento di emergenza in aiuto dell'operatore che si trova in posizione di sospensione inerte.

Nel caso che, a seguito di analisi del rischio e della conformità dei luoghi di lavoro, si ritenga che non sia possibile operare l'intervento di emergenza in maniera autonoma, deve essere determinata un'apposita procedura del soccorso pubblico. La linea guida non si applica ai sistemi per il posizionamento sul lavoro e ai dispositivi di discesa.



Forti come ciò che produciamo



COSA MANGIAMO? IL SETTORE ALIMENTI ALL'OPERA SUI PRODOTTI

Controlli e analisi in laboratorio su quanto immesso sui mercati

ROBERTO NAPOLI

Direttore Dipartimento Provinciale Salerno - Arpac arpac-salerno@libero.it

Da qualche tempo si assiste sempre di più alla crescita dell'interesse per ciò che si mangia, alla composizione degli alimenti, ai conservanti aggiunti, alle modalità di coltivazione di ortaggi e frutta. L'attenzione verso tale settore è probabilmente il risultato di una maggiore cognizione sul nostro benessere, ossia che la nostra salute sia direttamente connessa a quanto e, soprattutto, a cosa mangiamo. Pertanto, si è reso necessario un controllo capillare di quanto viene immesso sul mercato. Difatti, l'Arpac, dipartimento di Salerno, ha attivato, ormai da tempo, il "Settore Alimenti", i cui tecnici si occupano di verificare la composizione dei prodotti che vengono venduti sul territorio provinciale. Controlli a campione vengono effettuati anche sulle merci che sono importate dai paesi stranieri, come ad esempio la frutta esotica e altri generi. Vediamo di cosa si occupa, nello specifico, il Settore Alimenti dell'Arpac di Salerno.

Le Attività del Settore Alimenti del Dipartimento Tecnico dell'Arpac di Salerno, coordinate dal dottore Diego Celotto, possono essere ricondotte a due filoni principali: quello della ricerca di eventuali "sostituzioni" alimentari, e quello dell'osservanza di parametri in linea con le norme di legge che regolano la produzione, lo stoccaggio, la vendita e la somministrazione di prodotti alimentari in Italia. Le matrici, su cui opera uno staff altamente qualificato, sono, a differenza di altri settori della chimica di analisi, molteplici e variegata e, per circa il 90%, di natura vegetale (ricordiamo che le analisi su matrici animali, fra cui: carni fresche e insaccate, pesce fresco e inscatolato, uova e derivati, sono, per ordi-

nanza ministeriale, di pertinenza degli Istituti Zooprofilattici e/o connessi). Questi alimenti "vegetali" possono essere divisi in 2 macro classi:

- i mono-componenti che, dopo alcune fasi di lavorazione, possono essere consumati o sottoposti a cottura o in aggiunta ad altri prodotti (farine, olio, pomodori, frutta);
- i pluri-componenti che, dopo alcune step di lavorazione, si presentano composti da più mono-componenti (pane, biscotti, prodotti da forno).

Le determinazioni chimico-fisiche e organolettiche sugli alimenti suddetti (prelevati in pubblici esercizi da ispettori d'igiene, carabinieri, NAS, polizia investigativa, su Piani Sanitari di Vigilanza e Controllo o su mandati della Magistratura) vengono svolte in accordo alle metodologie ufficiali e ai valori parametrici confrontati con le normative specifiche per ogni alimento. Accanto alle analisi "di legge", il Settore Alimenti "investiga" anche sulle sofisticazioni degli alimenti (volontarie e involontarie). Si parla di "sofisticazione volontaria" quando il produttore è cosciente dell'azione che sta commettendo (per esempio: aggiungere dell'olio d'oliva a un extravergine, oppure usare una farina 0 al posto di una 00, o anche impiegare degli additivi chimici non permessi e così via), mentre una "sofisticazione involontaria" si ha quando il produttore non è "direttamente" consapevole del dolo che ha provocato (per esempio: un barattolo di conserve che rilascia metalli) in quanto "incautamente" non ha effettuato il controllo di qualità della filiera produttiva. In tutti i casi in cui, comunque, c'è trasgressione legale, essa sarà giudicata dagli Organismi di Legge competen-



PRODOTTO	RESIDUO SOLIDO (min)	PROTEINE (min)		GRASSI (min)	
		del latte	comuni	del latte	comuni
Gelato	30%	2%	NO		5%
Gelato al latte	25%	2%	NO	2,5%	NO
Gelato al latte magro	25%	2%	NO	1,5 max	
Gelato alla crema di latte	32%	2,5%	NO	8%	NO
Gelato semifreddo	45%				10%
Gelato alla frutta	25%				
Sorbetto di frutta	25%				
Ghiacciolo	15%				
Ghiacciolo alla frutta	15%				
Granita	15%				
Granita alla frutta	15%				

ti per materia. Fra le attività di supporto sottolineiamo le analisi richieste al Settore Alimenti dalla Sanità Marittima sulle merci in scalo o transito del Porto di Salerno, provenienti da paesi extraeuropei (principalmente da Asia e Africa): pesticidi su frutta fresca e verdure; aflatossine su frutta secca e semi; metalli su contenitori alimentari (in vetro, ceramica, plastica, e così via); additivi chimici, coadiuvanti tecnologici e coloranti. Ricordiamo, inoltre, le analisi commissionate da soggetti privati (aziende, società) che hanno esigenze di un controllo qualificato e certificato su merci acquistate o che vogliono commercializzare (soprattutto per l'esportazione).

Con il termine attività di ricerca indichiamo le analisi su alimenti "non ortodossi" (cioè, non standardizzati da leggi o decreti), quali possono essere, ad esempio, i temibili "surrogati alimentari". Questi definiti anche succedanei sono imitazioni perfette del prodotto alimentare genuino, con la differenza che, non presentando le stesse caratteristiche chimico-fisiche e organolettiche, devono riportare sulla confezione il termine "surrogato": ricordiamo, al proposito, quante volte, degustando un cioccolato, leggiamo sulla confezione il termine "surrogato di cioccolato". Spesso i surrogati vengono prodotti per aggirare le normative di legge in quanto, non essendo soggetti a particolari dettami, sono "alimenti di recupero" in cui vengono letteralmente

sversati tutti gli scarti produttivi alimentari. Un caso limite, rientrando nella categoria di alimenti senza regolamentazione, è quello dei Gelati. Anche essendo un "voluttuario", il mercato italiano del Gelato si aggira sui 4mila milioni di Euro per anno, abbastanza "forte" per essere considerato un alimento "accessorio". Questo alimento, da un punto di vista chimico-fisico, non ha una legge specifica che ne regolamenti attualmente la vendita (o, almeno, giace da qualche anno in preparazione al Parlamento Europeo). Leggere sulla confezione di una coppetta che quello contenuto è un Gelato, o un Gelato al Latte o un Gelato alla Crema di Latte, per un consumatore, è la stessa cosa: ma di cosa si parla? A questo il Settore Alimenti dell'Arpac di Salerno, molto probabilmente unico in Italia fra i Laboratori Pubblici, ha ovviato applicando, senza termini vessatori ma solo a scopi informativi, il Codice di Autodisciplina delle Aziende Produttrici di Gelato schematizzato in tabella. Sono stati affrontati i punti essenziali delle attività del Settore Alimenti del Dipartimento Tecnico dell'Arpac di Salerno. Le determinazioni più sofisticate, accanto a quelle routinarie, condotte da tecnici di valore capaci di utilizzarle in modo ottimale mettendole al servizio di una creatività in continua evoluzione, permettono oggi di assicurare un controllo totale sugli alimenti di Salerno e provincia. ■



E. M. I. EPISCOPO INDUSTRIE MOLITORIE S.r.l.

Produzione di Semola di Grano Duro

Sede sociale
Polla (Sa) - 84035, via Nazionale, 67
Tel. 0975 390811

Sede amministrativa e stabilimento
Polla (Sa) - 84035, Zona Industriale
Tel. 0975 37512

industriecpiscopo@tiscali.it

OBR CAMPANIA E FORMAZIONE CONTINUA IL RUOLO DEGLI ORGANISMI BILATERALI

Forum con i rappresentanti del rilevante Ente paritetico

di Vito Salerno

La Campania ha bisogno di competenze. Ecco perché deve crescere l'impegno che le aziende riservano alla formazione dei dipendenti. Nel corso del 2003 si è conclusa la fase transitoria di avvio dei Fondi paritetici interprofessionali, i nuovi organismi nati con l'obiettivo di promuovere la formazione continua di operai, impiegati, dirigenti per una larga parte di aziende italiane. Nel 2004 una quota rilevante delle risorse derivanti dal contributo dello 0,30% sarà trasferita periodicamente dall'Inps ai Fondi interprofessionali. Queste si andranno ad aggiungere ai centonovanta milioni di euro già stanziati nella fase transitoria attraverso due decreti del Ministero del Welfare. Fondimpresa è il fondo paritetico interprofessionale per la formazione continua dei lavoratori costituito da Confindustria in uno alle Organizzazioni Sindacali. L'Obr, organismo bilaterale per la formazione in Campania, diventerà la struttura regionale di Fondimpresa. I nuovi vertici dell'organismo sono il Presidente

Alfredo Loso, delegato di Confindustria Campania, e il Vicepresidente Pasquale Iorio, designato dai sindacati confederali Cgil, Cisl e Uil, che succedono rispettivamente a Fulvio Bartolo e Costantino Formica. Con tutti e quattro abbiamo realizzato un forum sul tema della formazione nella nostra regione, che vi presentiamo in questo numero.

Cosa sono e quando sono nati gli Obr?

Alfredo Loso: L'obiettivo principale dell'Obr è promuovere in Campania il miglioramento dei sistemi di formazione, orientamento e riqualificazione professionale. Il valore aggiunto del nostro organismo è costituito dalla condivisione di interessi e dalla capacità di guardare insieme, nel rispetto delle parti, a obiettivi comuni.

Costantino Formica: L'impulso alla loro creazione avvenne a livello nazionale. Nel 1993, le politiche di concertazione molto sentite allora dalle parti sociali portarono alla definizione del primo straordinario accordo sulla politica dei redditi, resosi necessario per con-

trastare l'inflazione crescente. Accanto ai problemi del reddito vi era la questione della qualificazione e della competitività delle risorse e venne stipulato un accordo che però ha stentato a consolidarsi. È, infatti, solo dal 1996 che si afferma il concetto di pariteticità, presupposto indispensabile per la costituzione degli organismi bilaterali. Questi dovevano occuparsi delle questioni legate alla crisi del mercato del lavoro determinata dall'incapacità di far incontrare la domanda con l'offerta.

La formazione era considerata uno strumento importante per orientare sia la domanda che l'offerta e per favorirne l'incontro, ma anche per migliorare la competitività sia delle imprese sia dei lavoratori, attraverso la garanzia dell'aggiornamento continuo delle competenze.

Venne in definitiva affermato che la crescita dell'impresa non può fondarsi soltanto su di un'accorta politica di mercato e finanziaria, ma si basa soprattutto sulla valenza delle risorse umane interne.

Qual è il ruolo e il valore della formazione professionale, e in particolare del concetto di for-



**Primula
Paghe**
Software



Esse G Esse
SOFTWARE
Procedura in Windows
Completa
Flessibile
Affidabile



Progettazione
Produzione
Vendita e
Assistenza Software

Distribuita su tutto il territorio nazionale

26, S. Leonardo Trav. Migliaro 84131 Salerno, Italia

Tel. +39 089 522222 Fax +39 089 522052

esse@esse.it esse@esse.it www.esse.it

AGENZIA CERTIFICATA
ISO 9001:2000





Alfredo Loso e Fulvio Bartolo

mazione continua, per le aziende e i sindacati?

Costantino Formica: La formazione è legata in primo luogo all'aggiornamento delle risorse e delle competenze, al fine di sostenere le innovazioni di processo e di prodotto che le imprese devono realizzare per essere competitive nel mercato globale. Altro aspetto è l'addestramento iniziale o in ingresso dei lavoratori, per consentire loro di attuare nel migliore dei modi le mansioni attribuite. Tuttavia l'adeguatezza nello svolgimento della prestazione lavorativa è legata ai rapidi cambiamenti tecnologici che impongono un analogo processo costante di formazione delle risorse umane.

Cosa sono i fondi interprofessionali per la formazione continua dei lavoratori?

Alfredo Loso: Essi sono la logica prosecuzione della strategia bilaterale, fondata sul valore aggiunto della condivisione delle competenze delle associazioni datoriali e del sindacato, per impostare e dare vita a un progetto comune di crescita del territorio, nel senso di miglioramento sia della competitività delle aziende che del benessere dei lavoratori. Dal 1978 le imprese versano all'Inps lo 0,30% del monte salari dei lavoratori. Questa quota ha rappresentato per anni una cifra considerevole alla quale il Ministero del Lavoro ha attinto per sostenere degli interventi solo in parte collegati all'obiettivo della formazione. Il problema è, invece, dare risposta ai bisogni rilevati

sul territorio. È su questo che ci confrontiamo per realizzare lo sviluppo, poichè è sul territorio che sono presenti le imprese e i lavoratori, intesi come risorse capaci di soddisfare le richieste dell'azienda con competenze adeguate. L'istituzione dei fondi interprofessionali intende dare risposta a questa esigenza e apre un processo di vera e propria evoluzione culturale degli apparati locali e formativi. La formazione è infatti una leva importante per la crescita complessiva del sistema territoriale. È necessario fornire assistenza alle aziende nel momento in cui queste devono interpretare i propri bisogni organizzativi, nei quali rientrano le esigenze di formazione.

Essere in grado, cioè, di analizzare i processi interni delle imprese, le situazioni critiche, definendo le risposte risolutive da affidare alle agenzie formative e agli Enti specializzati. Il progetto, il percorso formativo, dovrà essere poi valutato e supportato da Fondimpresa che ne diagnosticherà la legittimità.



Costantino Formica e Pasquale Iorio

Quali le opportunità e le sfide legate al processo di delega dalla legge nazionale 236/92 per la formazione continua al decentramento regionale (in Campania con la gestione della misura 3.9)?

Fulvio Bartolo: Con la legge 236 si è determinato l'avvio del finanziamento attraverso bandi regionali per la formazione continua in tutte le imprese. La prima fase applicativa della legge è stata caratteriz-

fos
Fibre Ottiche Sud s.p.a.
Fibre Ottiche per Telecomunicazioni

Certificata ISO 9001:2000, ISO 14001
Strada Provinciale 135, km 4.5 - 84091 Battipaglia (SA), tel. 0828675111

zata a livello regionale da una forma di finanziamento a pioggia di progetti mai conclusi. Circa 10 milioni di euro non sono stati spesi e stiamo, quindi, operando un recupero di questi fondi residui degli ultimi anni. Nella seconda fase, in seguito a un lungo periodo di concertazione tra le parti sociali, si è costruita una ipotesi di procedura di finanziamento in cui sono stati favoriti i raggruppamenti di imprese, i progetti inter-settoriali, territoriali o di filiera. Questa scelta tiene conto delle ridottissime dimensioni, in termini di forza lavoro impiegata, delle aziende campane. La polverizzazione delle attività formative determina, infatti, notevoli costi e al fine di realizzare economie di scala è opportuno che le imprese condividano la formazione per alcuni processi comuni. I progetti sono poi stati monitorati e valutati dall'Obr. Fondimpresa continuerà a lavorare su questa strada evitando di sostenere una miriade di progetti sparsi sul territorio, mirando all'accorpamento degli stessi. L'aspetto negativo della 236 cui Fondimpresa deve porre

rimedio è la lunga tempistica, inaccettabile per le aziende che devono costantemente aggiornare le competenze delle risorse umane per rimanere competitive su un mercato in continua evoluzione. La legge 236 ha viaggiato con un anno di ritardo, perché solo dopo dodici mesi dalla presentazione dei progetti è stata determinata la graduatoria delle attività ammesse e finanziabili, delle ammesse e per ora non finanziabili e dei progetti respinti. Fondimpresa però non potrà assolutamente funzionare così ma dovrà, da una parte, rispettare il tempo predefinito di quarantacinque giorni per far conoscere l'esito dei progetti presentati e, dall'altra, realizzare un'operazione di accorpamento dei progetti.

Costantino Formica: Una delle sfide per noi fondamentali, infatti, sarà quella della qualità. L'imprenditore pretende un valore aggiunto rispetto al servizio da sempre offerto dalla Regione. Innanzitutto snellire i tempi di risposta rispetto al passato ma anche sapere come sono gestite queste risorse e quali i costi gene-

rali. Non si può essere spreconi; bisogna gestire al meglio e in modo trasparente le risorse. **Quali sono gli obiettivi generali e specifici che Fondimpresa intende conseguire in termini quantitativi e qualitativi?**

Alfredo Loso: Fondimpresa avrà realizzato un traguardo importante nel momento in cui l'azienda sentirà il bisogno di accedere alla formazione in modo continuo al di là del fatto che questa venga finanziata. Questo atteggiamento non è proprio della cultura del nostro attuale sistema imprenditoriale. Gli obiettivi politici di fondo sui quali si misurerà la sfida dei fondi interprofessionali gestiti dalle parti sociali sono: costruire un sistema di formazione continua in Italia all'altezza delle aspettative che, nonostante i miglioramenti degli ultimi anni, risulta ancora assestata al penultimo posto in Europa per il numero di imprese che realizzano attività formative; uscire dalle vecchie logiche di finanziamento dei progetti, promuovendo una pratica contrattuale capace di costruire piani formativi, aziendali, settoriali, ter-

82035 SAN SALVATORE TELESINO (BN)
Zona Industriale Case Nuove
telefono +39 0824 948 600 · telefax +39 0824 948 499
e-mail: ctm@ctm-termocamini.com
www.ctm-termocamini.com

Leader mondiale dei termocamini

ritoriali e individuali per rafforzare le competenze dei lavoratori occupati, utilizzando gradualmente lo 0,30% del monte salari che le imprese versano all'INPS, in base alla legge 845/78. Le responsabilità dell'Obr sono l'informazione e la pubblicità per la promozione delle opportunità offerte dai Fondi, l'assistenza tecnica ai soggetti responsabili dei progetti formativi, l'analisi della domanda e dei fabbisogni, la valutazione e selezione dei progetti. All'interno di Fondimpresa nazionale vi sono due livelli di intervento, rappresentati dai comitati tecnici scientifici sulla formazione professionale e la sicurezza. I due comitati di indirizzo creano le linee guida d'azione sulle quali impostare dei macro ragionamenti. La sicurezza, invece, è un argomento estremamente dinamico e delicato per le imprese e i lavoratori da presidiare con grande attenzione.

Fulvio Bartolo: Essa rappresenterà una delle tematiche all'interno dei piani formativi nella quale ci sarà una modularità. Diverse sezioni da sviluppare attraverso, ad esempio, la formazione a distanza. Altre materie a contenuto trasversale da affrontare con il medesimo sistema saranno quelle legate alle procedure di qualità, alle lingue straniere, all'utilizzo delle strumentazioni informatiche.

Quali sono le risorse finanziarie a disposizione?

Fulvio Bartolo: Le risorse sono direttamente collegate alle impre-

se e al numero di lavoratori iscritti. Inoltre, c'è un livello di solidarietà che ammonta a circa il 7% del finanziamento nazionale.

Costantino Formica: Questo è un meccanismo di perequazione, una sorta di federalismo solidale di Fondimpresa. Visto che l'ambiente imprenditoriale del Mezzogiorno è più debole in quanto a intensità produttiva di quello del Nord, il Sud rischierebbe di ottenere meno risorse proprio perchè i fondi sono legati al numero di lavoratori. Il 7% è una quota importante e consistente per ridurre questo divario tra Nord e Sud.

Pasquale Iorio: I dati aggiornati a livello nazionale consentono di dare un'idea dell'entità del processo, che le parti sociali si troveranno a gestire per quanto riguarda i fondi paritetici. A dicembre 2003 è emerso questo dato complessivo: registriamo l'adesione di 3.855.650 lavoratori coinvolti, rispetto ai 400.000 dell'ultima legge 236. Hanno aderito ai diversi fondi 284.000 imprese. In particolare per Fondimpresa, 1.780.000 lavoratori per 35.000 aziende. In generale il 40% dei lavoratori di tutti i settori produttivi e il 21% delle aziende saranno interessati dagli interventi di fondi paritetici. Tutto ciò rappresenta un indubbio positivo risultato ottenuto con una campagna di informazione che non ha avuto un forte impatto all'esterno anche nelle articolazioni territoriali regionali.

Questi importanti risultati sono

stati ottenuti senza un grande sforzo comunicativo. D'ora in poi, però, che ruolo avrà la comunicazione per la promozione delle diverse attività dell'Obr Campania?

Pasquale Iorio: Innanzitutto adatteremo gli strumenti di comunicazione partendo dal rilancio del sito www.obrcampania.it. Esso rappresenterà la banca dati di riferimento e di documentazione sui fondi paritetici e un luogo di confronto e dialogo. È indispensabile svolgere una comunicazione mirata, documentata, facendo in modo che il sito diventi uno strumento di servizio. Verrà, inoltre, programmata e avviata una campagna di informazione e di comunicazione per favorire il confronto con le istituzioni regionali e provinciali, con le strutture associative sia datoriali che del sindacato, con la Conferenza dei Rettori, la Direzione scolastica regionale e con il mondo delle agenzie formative. Sul terreno dell'informazione e della comunicazione, il coinvolgimento delle aziende e dei lavoratori determina un salto di qualità anche rispetto alla partecipazione alle attività formative. Ciò è necessario tenendo conto dell'enorme mole di investimenti da realizzare che presuppongono una solida capacità di relazione e di confronto con il sistema istituzionale, con il mondo scolastico, le Università, le agenzie formative. Inoltre, attraverso la collaborazione con la rivista Costozero, intendiamo

SDOA Scuola di Direzione e Organizzazione Aziendale
della FONDAZIONE ANTONIO GENOVESI SALERNO

Novembre 2001: la SDOA ottiene la certificazione del Sistema Qualità ISO 9001: 2000 (Versione 2000) riconfermandosi ancora una volta l' scuola di cultura d'impresa certificata nel centro-sud.



Al 2003, grazie alla SDOA, 1.800 giovani lavorano in primarie aziende nazionali e multinazionali.



SDOA - Scuole di Direzione e Organizzazione Aziendale: Via G. Pellegrino, 19 04019 Vietri sul Mare (SA)
Tel. 089 781166 fax: 089 210002 - sito: www.edoa.it - e-mail: edoa@edoa.it

rivolgerci in maniera continua agli imprenditori campani. Ancora, solleciteremo i media per offrire documentazioni approfondite e contenuti di qualità.

Fulvio Bartolo: L'Obr Campania ha ricevuto apprezzamenti a livello nazionale per la capacità progettuale dimostrata. La bilateralità è un valore aggiunto se si riesce a pervenire alla definizione di obiettivi comuni partendo da posizione e interessi diversi. E la risorsa umana è l'obiettivo principale sia delle imprese che dei rappresentanti dei lavoratori. Risultati eccezionali sono stati raggiunti con una debole campagna pubblicitaria ma solo attraverso la comunicazione interpersonale e il passaparola. È arrivato però il momento di diffondere i dati positivi alla totalità delle imprese interessate dal fenomeno affinché il 30 giugno, data in cui queste dovranno rinnovare ogni anno l'adesione ai fondi, si possano registrare sempre aumenti nel numero di soggetti coinvolti.

Quali saranno i criteri e le modalità per la gestione delle risorse finanziarie, oltre che le

procedure per la presentazione, valutazione e finanziamento dei piani formativi?

Costantino Formica: Fino a oggi la Regione ha applicato criteri concorsuali, più o meno discutibili, ma che tutto sommato hanno retto per diverso tempo. Con Fondimpresa, la difficoltà è garantire invece il meccanismo oggettivo dell'automaticità nella valutazione. Inoltre, dovremo assicurare la effettiva realizzazione dei progetti presentati. Una parte importante delle risorse è destinata a progetti territoriali innovativi soprattutto miranti all'integrazione intersettoriale per favorire in definitiva un'affermazione di cultura di distretto. Uno dei problemi della piccola impresa meridionale è proprio quello del suo isolamento. Il nostro compito sarà di stimolare una progettualità adeguata alle reali esigenze del territorio.

Pasquale Iorio: Il primo requisito di ammissibilità di ogni piano formativo è la contrattazione aziendale. L'imprenditore, in base ai fabbisogni formativi, avanza cioè una proposta alla rappresentanza

sindacale. All'interno dell'Obr, poi, è presente una tecnostruttura di competenze per una prima valutazione di ammissibilità.

Stando alle ultime analisi dei fabbisogni formativi, quali sono i profili professionali che hanno maggiore incidenza sulla vita aziendale, quelli più richiesti e le figure per le quali si incontrano difficoltà di reperimento?

Fulvio Bartolo: L'analisi consiste in un'indagine telematica realizzata presso le aziende del campione individuato. Le domande si riferivano sia alla possibilità che le singole figure venissero in futuro ancora richieste, sia alla difficoltà di reperimento sul mercato del lavoro delle professionalità, sia all'incidenza della risorsa nell'attività dell'impresa. L'attenzione dell'Obr si concentra logicamente su quelle figure professionali di cui si prevede una domanda crescente e che contemporaneamente sono di difficile reperimento sul mercato. È su questa categoria di professionalità dunque che si dovranno costruire i progetti formativi.

Alfredo Loso: L'analisi dei fabbisog-



gni rappresenta insomma uno strumento professionale molto importante che consente a chi fa programmazione sul territorio come la Regione e la Provincia di disporre dello scenario di riferimento. È indispensabile individuare i bisogni del territorio. In altre parole non si può partire dall'offerta ma dalla domanda.

Costantino Formica: Una sfida difficile è stata la certificazione delle competenze.

Stiamo completando la nostra indagine dei fabbisogni mettendo a punto una metodologia per la certificazione delle competenze attraverso la definizione di standard formativi che consentano di confrontare le qualifiche tra un territorio e l'altro. Bisogna far sì che due enti formativi, attraverso il rispetto degli standard indicati, costruiscano competenze professionali tra loro interscambiabili e spendibili sul mercato del lavoro a livello nazionale ed europeo. La certificazione delle competenze acquisite dai lavoratori deve essere compito delle parti sociali sulla base della formulazione di progetti concordati, approvati, gestiti, monitorati dagli enti bilaterali.

Qualche esempio sui differenti livelli di incidenza, fabbisogno e difficoltà di reperimento di alcuni profili professionali.

Fulvio Bartolo: In Campania le aziende dell'informatica hanno forte difficoltà a reperire progettisti di architetture di sistemi informativi; l'85% delle aziende pre-

vede che crescerà la presenza di queste figure al loro interno: abbiamo così rilevato una tensione del mercato del lavoro e la necessità di rispondere con interventi formativi a un fabbisogno di professionalità. Il fabbisogno di figure amministrative e commerciali risulta in questo settore, invece, stazionario.

In che modo razionalizzare e regolamentare l'utilizzo di uno strumento sempre più diffuso come lo stage?

Fulvio Bartolo: Perché lo stage non diventi una visita guidata all'interno dell'azienda è necessario definire il numero massimo di stagisti in relazione alla struttura dell'impresa interessata. Poiché il numero medio di dipendenti delle aziende della Campania, secondo i dati delle Camere di Commercio della nostra regione, è di 9,8 persone, siamo convinti che il rapporto possa essere di uno stagista per ogni dieci dipendenti, perché l'esperienza possa essere realmente formativa.

Che tipo di rapporto si è instaurato ad oggi con la Regione Campania?

Pasquale Iorio: Alla Regione Campania, da anni, stiamo ponendo il problema di realizzare un sistema nel quale il criterio di certificazione e di valutazione delle competenze e degli standard diventi il punto di riferimento per l'elaborazione dell'offerta formativa, della sua efficacia e della sua effettiva produttività. Dal confronto istituzionale, carat-

terizzato anche da momenti piuttosto critici, adesso bisogna pervenire a definire le necessarie integrazioni per evitare sovrapposizioni inutili, puntando invece a una logica di rete tra i livelli istituzionali.

Fulvio Bartolo: Per un lungo periodo iniziale abbiamo registrato un fermo rifiuto dell'assessorato della Buffardi a riconoscere il ruolo e il concetto della bilateralità. A questo mancato riconoscimento della funzione e del ruolo dell'Obr è seguita un'apertura di credito con alcuni segnali di intenzione di confronto. L'unica funzione attribuita dalla Regione è stata quella di osservatorio sull'apprendistato. È assolutamente necessario invece un tavolo tecnico per il coordinamento delle complesse e molteplici attività.

Alfredo Loso: Questi segnali che riceviamo dal dialogo con la Regione Campania rafforzano le prospettive di una migliore interazione tra istituzioni ed enti bilaterali. Questi ultimi sono portatori delle istanze e dei fabbisogni professionali dei rispettivi settori, agiscono sullo stesso ambito della formazione e sul medesimo territorio regionale, hanno interlocutori comuni. Tutto questo mi porta sostenere che ciascuno debba impegnarsi a trovare forme di collaborazione e coordinamento adeguate alle sfide dello sviluppo regionale per affermare di più e meglio la pratica della bilateralità.

"su misura"
cravatte, camicie
ed abiti sartoriali
rifiniti a mano.

*Ermenegildo Zegna, Cerruti 1881,
Ing. Loropiana, Carlo Barbera.*

Picciotti 1913
alta sartoria

via Madonna di Fatima, 15
Salerno

www.picciotti.it

SU MISURA





TANTI FRENI AL LAVORO DELLE DONNE LA CRESCITA È SOLO QUANTITATIVA

I posti di comando sono ancora saldamente in mano agli uomini

LUIGI CRUCITO

Presidente Vicario del Comitato Consultivo Regionale Inail salerno-cocopro1@inail.it

Il nostro Paese presenta non solo un tasso di occupazione femminile tra i più bassi d'Europa ma anche una forte differenza qualitativa tra lavoro femminile e lavoro maschile. Ancora oggi, più del 50% delle donne lavora in pochi settori di attività: servizi sociali e salute, pulizia, educazione, pubblica amministrazione e distribuzione. Le donne altamente secolarizzate hanno una parità d'accesso quasi completa alle professioni più specializzate e qualificate. Per le qualifiche che richiedono una scolarità medio bassa, e nei settori in cui il ricambio generazionale ha avuto un'incidenza minore, l'occupazione femminile risulta fortemente penalizzata. Alcuni dei settori citati sono a bassa retribuzione e vengono altresì considerati a bassa qualifica a causa di meri pregiudizi, indipendentemente da ragioni di produttività. Di conseguenza le donne guadagnano meno degli uomini. Il vero scandalo riguarda poi gli incarichi manageriali: sono il doppio, rispetto alle donne, gli uomini che ricoprono tali posizioni e la forbice si allarga se si considerano le posizioni di senior manager dove la presenza delle donne scende a un terzo.

Qualcosa comincia a muoversi, almeno sotto il profilo quantitativo: secondo i dati elaborati dal notiziario trimestrale del CNEL, l'occupazione femminile cresce più di quella maschile: negli ultimi tre anni ha fatto registrare un incremento dell'8,7% contro il 3,1%. Così, nel lavoro dipendente le donne sono oltre 8,5 milioni. Una tendenza, questa, comune da qualche anno a tutti i Paesi sviluppati. In particolare, in Italia, dall'otto-

bre 1999 al gennaio scorso le occupate sono aumentate di 624 mila unità passando da 7,627 milioni a 8,251 milioni mentre gli occupati sono cresciuti di 339 mila unità (da 13.234 milioni a 13.573). Di conseguenza il tasso di disoccupazione femminile si attesta sull'11,9% mentre quello maschile si ferma al 3,7%. Rimane ampia la differenza tra Nord e Sud: sempre a tutto gennaio 2003, nel Mezzogiorno il tasso di occupazione femminile è del 26,3% mentre nelle regioni del centro Nord arriva al 51,3%; parallelamente il tasso di disoccupazione è del 6,8% al centro Nord ma arriva addirittura al 25,9% al Sud. Quali le cause? Innanzitutto bisogna ancora una volta sottolineare come il dato di fondo sia piuttosto diffuso tra i paesi europei, anche se l'Italia è affetta da alcune specificità che non fanno certo onore: innanzitutto l'idea della donna come angelo del focolare, e poi la piaga del lavoro nero. Molte lavoratrici, infatti, non entrano nelle statistiche ufficiali. Secondo uno studio del Censis sugli irregolari, oltre il 40,5% è costituito da donne e la relativa articolazione non rispecchia la differenza Nord-Sud. Infatti se la Puglia è la regione con il più alto tasso di lavoro sommerso (50%), a seguirla da presso c'è una regione del Nord-Est: il Veneto. Le percentuali più elevate di sommerso si trovano nei lavori domestici e nell'aiuto alle persone, settore in cui tradizionalmente assai forte è la presenza delle donne.

Due sono gli ostacoli determinanti: una rigidità di schemi legata a vecchie concezioni fordiste, e l'impegno domestico. In Italia sono proseguite nel



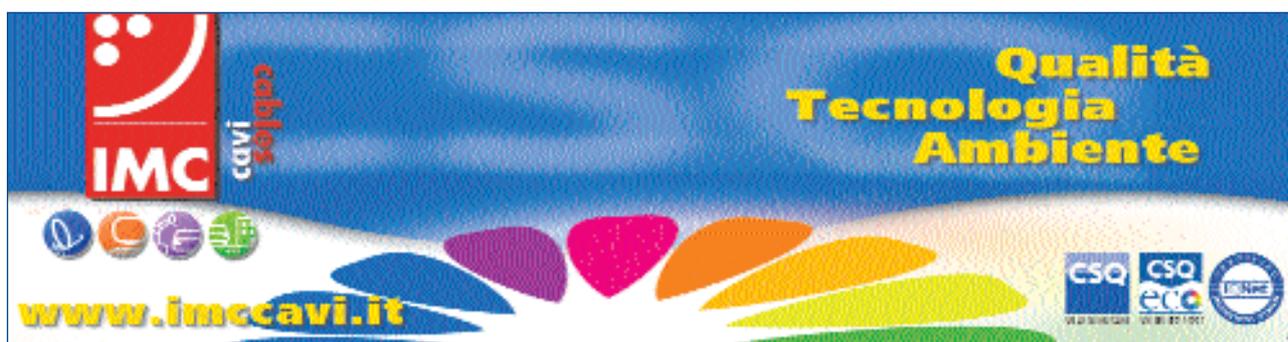
tempo alcune linee di tendenza difficili da invertire: nessun mutamento nella distribuzione dei compiti familiari, pochi e scarsi mutamenti nell'organizzazione del lavoro, l'indebolirsi di reti di sostegno familiari. Il mondo dell'occupazione presenta orari molto rigidi, scarso part-time (uno dei livelli più bassi tra i paesi europei), e una insufficiente rete di nidi e scuole materne. La possibilità di carriera è spesso minata dall'essere donna e madre. L'assenza dal posto di lavoro per il periodo di maternità rende spesso obsolete e quasi inutilizzabili le capacità professionali dell'impiegata, che al suo ritorno, dovrà quasi ricominciare daccapo. Parimenti, è difficile per una donna accedere ai corsi di formazione propedeutici ad avanzamenti di carriera. Questi si svolgono, sovente, al di fuori dei normali orari di lavoro, quando le donne sono impegnate con la propria famiglia. Eppure, come dimostra una ricerca della CGIL, le giovani lavoratrici risultano assai interessate a corsi di formazione per cui sarebbero anche disposte a rinunciare a parte del loro stipendio.

Bisogna sottolineare, inoltre, l'urgenza del problema. Secondo uno studio effettuato dal Ministero del Lavoro e dall'Unione Europea sono sempre più numerose le donne che, stanche, gettano la spugna. Il 20% delle donne comprese tra 21 e 31 anni abbandona il lavoro dopo la nascita del primo figlio, mentre assai numerose sono anche quelle che lasciano tra i 40 e 50 anni. La motivazione è quasi sempre la stessa: le soddisfazioni che può dare il lavoro non ripagano degli sforzi e dei sacrifici compiuti. Come uscire da questa impasse? Sia in Europa che in Italia si sta cercando di attuare un mix di misure che riescano a coniugare flessibilità, sia interna che esterna alle imprese; nuovi modelli di gestione ed organizzazione dell'impresa e del territorio; importanti strategie territoriali di integrazione tra politiche formative, occupazionali e di conciliazione tra la vita lavorativa e familiare; innovativi sistemi di incontro tra domanda e offerta di lavoro tramite servizi

per l'impiego pubblico e privato; strumenti per l'emersione del lavoro dipendente ed autonomo. In questa logica si muovono, almeno in parte, alcuni recenti provvedimenti di legge. È il caso dei decreti legislativi n.66 e n.115. Il D.lgs. n.66 dell'8 aprile 2003 recepisce la direttiva n.93/104/Ce in materia di orario di lavoro così come modificata dalla direttiva n.200/34/Ce. La misura, purtroppo, sembra non poter incidere decisamente sul lavoro femminile. Il provvedimento, in merito all'articolazione dell'orario di lavoro, fa riferimento non più alla giornata lavorativa ma alla settimana lavorativa che viene confermata in 40 ore; i contratti collettivi possono, però, introdurre ulteriori elementi di flessibilità, fermo restando che il riposo giornaliero non potrà essere inferiore a 11 ore consecutive nell'arco delle 24. Altro limite invalicabile: il periodo di ferie non può essere inferiore a quattro settimane.

Dal canto suo il decreto legislativo 115 del 23 aprile 2003 reca modifiche al Testo Unico delle disposizioni legislative in materia di tutela e sostegno della maternità e della paternità approvato con D.Lgs. 151/2001.

In particolare il nuovo provvedimento specifica come la flessibilità del congedo di maternità si applichi anche al periodo dopo - parto; in altri termini la lavoratrice, utilizzando tale flessibilità, ha la facoltà (ex art.20 D.lgs. 151/2001) di astenersi dal lavoro oltre i tre mesi previsti, fino a quattro mesi. Inoltre per i lavoratori autonomi (coltivatrici dirette, mezzadre e colone, artigiane e commercianti, imprenditrici agricole a titolo principale) la tutela del congedo parentale, per tre mesi durante il primo anno di vita del nascituro, è ampliata con la copertura figurativa dei contributi previdenziali. Pochi elementi, dunque, ma che indicano un significativo orientamento. Se a tutto ciò si saprà aggiungere interventi adatti per la famiglia, si può davvero sperare che in tempi relativamente brevi si arrivi a concepire nuove politiche occupazionali per le donne. ■





GLI IMPRENDITORI FANNO SQUADRA DUE I TESTIMONIAL: MARKOVSKI E MARINO

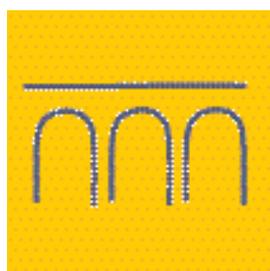
Il progetto formativo "Combinazione d'Impresa" e le attività in programma

SILVIO SARNO

Consigliere incaricato Centro Studi Unione Industriali Avellino silviosarno@irpiniacalcestruzzi.it

La "Combinazione d'Impresa" è una modalità di crescita imprenditoriale che ha come base la creazione e lo sviluppo di legami esterni, cioè di collaborazione con altri soggetti economici e imprenditoriali. L'aggregazione fra industriali rappresenta una modalità di "sinergica competizione" che crea sistema per l'impresa e conferisce alle economie del territorio un vantaggio competitivo specifico. Il tema della "combinazione d'impresa" è emerso durante le periodiche riunioni di un gruppo di lavoro dell'Unione degli Industriali costituito da imprenditori giovani, di seconda generazione con diretta responsabilità aziendale, del quale io ho il piacere di essere il coordinatore. Noi imprenditori del gruppo coscienti del nostro ruolo di attori e propulsori dello sviluppo della Provincia, sensibili al tema della collaborazione come tecnica di crescita personale e del territorio, abbiamo dato impulso progettuale alla struttura dell'Unione degli Industriali e in particolare al team di Ricerche & Studi (società di servizi dell'Unione), per la definizione di un progetto che rispondesse al nostro fabbisogno di conoscenza e di analisi. Il Progetto elaborato nella sua interezza dall'Unione Industriali è finalizzato a sostenere la cultura imprenditoriale e ad aprire prospettive in termini di strategie di crescita delle imprese. Si struttura in 4 diverse azioni: formativa, informativa, check-up, analisi e piani di fattibilità. Per il momento è stato attivato solo il primo dei 4 step, quello relativo all'attività formativa che seguirà un percorso di costruzione culturale del concetto e delle potenzialità della

"Combinazione d'Impresa". L'agire di ogni singola azienda risponde ad esigenze interne, ma la sua crescita dipende sempre più dai contesti territoriali e dalle interazioni dei soggetti economici. È proprio su quest'ultimo concetto che si è sviluppato il primo seminario dal titolo "La Combinazione d'Impresa e il gioco di squadra: come si forma una squadra, come gioca una squadra", tenutosi presso la sede dell'Unione nel Dicembre scorso. Nel programmare il primo seminario il project manager di Ricerche & Studi ha immaginato di assimilare il team di imprenditori partecipanti ad una squadra di sport collettivo: un gruppo di soggetti che agisce insieme per raggiungere un obiettivo comune, sia esso fare goal o impresa. Trovo che anche la scelta dei "formatori" sia stata particolarmente indovinata; la nostra squadra di imprenditori è stata organizzata da Pier Paolo Marino (Direttore Generale dell'Udinese calcio), e allenata da Zare Markovski (Tecnico dell'Air pallacanestro), con l'intervento da moderatore di Generoso Picone, giornalista professionista, capo dell'ufficio politico de "Il Mattino" di Napoli che ha dato stimolo alla discussione fra imprenditori e tecnici sportivi, agendo da trait d'union tra la tecnica d'impresa e quella dello sport. L'incontro dello scorso Dicembre è stato solo il primo di un modulo di 5 incontri seminariali già definiti, che si svolgeranno a Febbraio e Marzo e toccheranno i vari aspetti del tema, dalla Combinazione d'Impresa come linea strategica, all'aspetto macroeconomico della stessa, per poi approfondire la tematica



**IntesaBci
Mediocredito**

nell'ambito della riforma del diritto societario e finire con la trattazione degli aspetti psicologici relativi alla gestione del gruppo. È un progetto ambizioso e ne siamo orgogliosi, sia perché sta dando la possibilità agli imprenditori coinvolti di conoscersi meglio dal punto di vista di soggetti economici, sia perché sono convinto che nel medio lungo termine avrà risvolti positivi per il contesto economico sociale del territorio. Mi viene naturale far riferimento al concetto del "glocalismo" teorizzato da Philip Kotler già un decennio fa: "Think global, act local". Pur non scadendo nella banalità di frasi come "l'unione fa la forza", non si può non considerare che l'asse della competizione si è spostato su scala globale coinvolgendo non più soggetti singoli ma territori. Oggi un'impresa è vincente se tale è il contesto ambientale, economico e sociale entro il quale opera. La globalizzazione dell'economia genera una sempre maggiore competizione tra territori, la capacità di governare ed entrare in questa è responsabilità centrale, non solo della classe politica che ci amministra ma anche e soprattutto di noi imprenditori. Siamo coscienti, infatti, che per continuare a crescere e svilupparci nei mercati globali in continua evoluzione bisogna che crescano nel territorio le necessarie competenze, che ci diano la capacità di gestire la turbolenza dei mercati e fanno della nostra eterogeneità un fattore di eccellenza. Insomma, il coordinamento, la collaborazione e la programmazione comune non possono che favorire la generale crescita economico-sociale del territorio. Non sono da sottovalutare, poi, le economie di scala esterne che si generano dalle varie forme di collaborazione aziendale. Il nostro tessuto è costituito essenzialmente da piccole e medie imprese che attraverso la combinazione acquisiscono un maggiore spessore, riuscendo a superare i vincoli dimensionali, pur mantenendo le qualità tipiche di questo sistema produttivo: specializzazione, flessibilità e capacità di adattamento ai mercati. La piccola impresa, in pratica,

attraverso l'integrazione operativa di molti processi può agire come la grande impresa, condividendo le attività di Ricerca & Sviluppo, di marketing, i costi per infrastrutture, senza perdere in flessibilità e magari approcciando più facilmente i mercati internazionali. Le attività previste dal progetto, sempre nell'ottica dello sviluppo del territorio, favorendo la diffusione della cultura d'impresa ed in particolare della cultura della combinazione potrebbero generare nella fase finale di "studio di fattibilità di nuove iniziative", fenomeni di spin-off proattivo di carattere strategico ovvero attività di crescita esterna di produzioni e/o di servizi in diretta relazione con l'impresa d'origine. È evidente che non si tratta di un gruppo chiuso ma solo di una fase sperimentale che coinvolgerà in futuro una base molto più ampia. Il progetto è sicuramente sperimentale per il nostro territorio, ma ha un punto di forza non trascurabile: parte e si sviluppa in un contesto che, stimolato dall'azione associativa, ha lo scopo e la volontà di configurare nuovi modelli organizzativi per sistemi produttivi in crescita. I contenuti e le finalità del progetto, nonché i presupposti da cui nasce sono stati ritenuti meritevoli anche dalla locale Camera di Commercio che ne ha riconosciuto l'importanza per il territorio sostenendone la realizzazione. Mi preme sottolineare, infine, che i principi alla base dell'associazionismo trovano fortissima espressione in questo progetto frutto dell'attività sincrona fra struttura operativa e imprenditori, nell'Unione Industriali braccio operativo di idee nate dal suo nucleo fondante, e nella classe imprenditoriale che ha sposato l'idea della collaborazione e l'ha fatta propria. Sono sicuramente propositivo e positivo per il futuro, abbiamo costituito un gruppo che fa della crescita culturale e della responsabilità sociale delle proprie strutture dei punti cardine, e siamo ovviamente aperti alla collaborazione di quegli imprenditori che condividono i nostri principi, credono nella collaborazione e sono pronti a portare idee nuove per lo sviluppo locale. ■

Al servizio delle imprese.

Con 74 filiali dislocate sull'intero territorio regionale, 800 dipendenti, 150.000 clienti, oltre 15.000 soci, più di 2,7 miliardi di Euro di raccolta complessiva, oltre 1 miliardo di Euro di crediti alla clientela.

Al servizio delle imprese con la volontà di sostenere lo sviluppo economico della Campania.



Banca della Campania

GRUPPO BANCA CAMPIANO e Banca popolare dell'Orto Sanità

www.bancacampania.it



COME COMPETERE SUL MERCATO GLOBALE PUNTARE SU INNOVAZIONE E RICERCA

La necessità di aprirsi all'esterno senza perdere la propria identità

SALVATORE AMITRANO

Presidente C.d.A. Pasell s.r.l. salvatore.amitrano@pasell.it

L'impresa familiare è il modello che ha accompagnato non solo lo sviluppo del nostro Paese ma soprattutto la mia vita, caratterizzando la mia crescita personale e professionale. Rappresenta per me una realtà ben più complessa di quanto normalmente non si ritenga: la famiglia, l'azienda e il patrimonio imprenditoriale, tre sistemi i cui confini non sono facilmente riconoscibili, perché le rispettive logiche di funzionamento e i valori sono spesso strettamente collegati. Bisogna evitare, tuttavia, che questo ancoraggio saldo delle nostre imprese diventi un limite al loro sviluppo, per cui è fondamentale che noi imprenditori potenziamo la capacità culturale di apertura. Dobbiamo aprirci a nuovi partner industriali e finanziari, magari rinunciando ad un controllo assoluto dell'azienda, percorrendo nuove strade per reperire sul mercato i capitali necessari allo sviluppo dell'impresa. Molti processi aggregativi di aziende mettono inevitabilmente in crisi l'identità attorno alla quale è stata costruita la loro storia e con la quale esse si erano imposte con una loro specificità non solo di tipo economico. La scelta che prospetta certe operazioni di accorpamento societario nasconde, spesso, le difficoltà che si possono incontrare laddove le variabili divengono più sfumate e impalpabili. Le nostre imprese devono puntare sull'innovazione e la ricerca, proiettandosi sui punti più alti di ogni filiera produttiva, sviluppare interazioni più forti con gli altri protagonisti dello sviluppo a livello territoriale, in particolare con università e centri di ricerca. Per competere sul mercato globale, sempre più mutevole, mantenendo la nostra "italiani-

tà", mi viene di pensare ad una combinazione d'impresa che generi un legame forte delle interrelazioni, un modello che ne favorisca la crescita e ne consolidi la presenza. La via che porta a collaborazioni e accordi costituisce una strategia di impresa, a volte caratterizzata da motivazioni difensive e di consolidamento, altre in chiave di espansione in nuovi mercati, altre ancora per diversificare e integrare. Al Sud, nonostante la politica delle alleanze sia uno dei principali fattori di dinamismo imprenditoriale, questo fenomeno registra un numero inferiore di eventi rispetto alla sola provincia di Milano. Ciò dipende dal forte individualismo imprenditoriale e dalla scarsa propensione ad una cultura d'impresa aperta alle alleanze. Nella nostra provincia stiamo lavorando in tal senso. Si è costituito così un gruppo di lavoro presso l'Unione degli Industriali della provincia di Avellino nel quale la combinazione di impresa è il tema centrale. Abbiamo affrontato la questione in un inedito seminario con due esponenti del mondo dello sport (Marino e Markovski) per trarre dalle dinamiche del sistema sportivo gli insegnamenti per unirci e vincere insieme. Del resto, nel mondo imprenditoriale come in quello sportivo, le modalità con cui la stessa collaborazione può realizzarsi assumono un'ampia possibilità a secondo del tipo di legame: nuove imprese, acquisizioni, partecipazioni. La verità è che il modello perfetto non esiste. Le situazioni, il contesto, l'uomo e le sue motivazioni si evolvono. L'unica cosa da fare è essere consapevoli di queste mutazioni e cercare sempre la nostra strada rispettando i valori etici. ■

le giuste ragioni
per un investimento
sicuro



CONSORZIO PER L'ASI
IN SVILUPPO INDUSTRIALE
INTEGRA PROTEZIONE DI AVELLINO

Edoardo Bubbico Faccompre - Via Caporali 45 - 83100 Avellino - Tel. 0825 36510 - Fax 0825 36558 - www.asiavellino.com - info@asiavellino.com



IL SUCCESSO È FRUTTO DEL LAVORO DI TANTI IL LUPO DI KIPLING: LA FORZA È NEL BRANCO

Il gioco di squadra per esaltare le capacità dei singoli

GENEROSO PICONE

Capo ufficio politico del quotidiano Il Mattino di Napoli gpicon@ilmattino.it

Pare che Phil Jackson, l'allenatore dei Chicago Bulls di Michael Jordan, Scottie Pippen e Denis Rodman, avesse l'abitudine di riunire i suoi in una stanza arredata con totem e altri oggetti indiani per leggere brani del "Libro della giungla" di Rudyard Kipling. In particolare, un passo: «La forza del lupo è il branco e la forza del branco è il lupo». Come andavano poi le cose sul campo di basket è sufficientemente noto per dar ragione a Jackson, alle sue manie sciamaniche e a Kipling. Quel testo deve essere molto amato da certi uomini di sport, se è vero che pure Julio Velasco, l'allenatore che ha legato il suo nome ai successi della squadra nazionale di volley che per altro e non a caso continuano anche senza di lui, lo considera tra i suoi preferiti, una specie di testo icona, il paradigma di un progetto complesso e difficile: il gioco di squadra. C'è un'incisione di Lorenzo Mattotti che ne porta il titolo e dove si vedono tre acrobati, evidentemente dalle splendide abilità individuali, concorrere alla realizzazione di una figura perfetta, inarrivabile nella sua armonia senza la reciproca collaborazione. È una immagine che rende l'idea e che si potrebbe tradurre in una azzardata formula: il gioco di squadra è quella cosa in base alla quale uno più uno non fa due ma almeno tre, se non quattro e - quando viene particolarmente bene - da cinque in poi. Insomma, una regola più chimica che matematica, di alchimia più che di algebra. Una faccenda che ha un evidente ma pur misterioso valore aggiunto: l'orchestra della prova felliniana che nonostante le polemiche, le divergenze, i problemi

contestuali riesce a trovare un punto di sintesi nell'esecuzione virtuosa; il meccanismo che funziona alla precisione nonostante sia composto da materiali da scarto; il collettivo che conquista la sua forza nella riuscita miscela delle scarse energie dei singoli che da soli sarebbe nulla. Certo, parlare di gioco di squadra mentre un po' tutti dovunque oggi teorizzano il primato dell'individualismo pure esasperato, si corre il rischio di apparire eccentrici e quantomeno eterodossi. Però è necessario, assolutamente indispensabile, perché sulla cultura mondiale - non soltanto scientifica - aleggia da sempre quella sorta di sindrome che si potrebbe dire dell'inventore solitario, il Leonardo da Vinci dal genio impareggiabile che arriva dove soltanto il suo estro creativo può e non altri. Dimenticando però che senza il lavoro dei tanti che in squadra hanno lavorato sulla sua intuizione, le macchine volanti sarebbero rimaste prove ingegneristiche suggestive e affascinanti, comunque inservibili e inutilizzabili per l'umanità a venire. Tutto ciò a dimostrazione del fatto che i risultati giungono solo se gli obiettivi vengono perseguiti sinergicamente. E gli elementi di una squadra, di uno staff operano bene se vengono messi in condizioni di farlo, se il coordinatore, il capo, l'allenatore riescono ad aggregarli in maniera giusta e adeguata. In sostanza, come la storia del lupo di Kipling: la sua forza è nel branco, senza diventa una preda. Una regola che vale in ogni campo. Si spiega, dunque, l'accostamento sport - impresa, al centro dell'iniziativa di formazione promossa dall'Unione degli Industriali di Avellino. ■

MANPOWER

ESPERTI IN RISORSE UMANE

www.manpower.it

PER VINCERE UNA "PARTITA" IMPORTANTE I SEGRETI DELLO SPORT IN AZIENDA

Markovski, coach di Air Pallacanestro, e le regole sinergiche di un team

di Filomena Labruna

Un'esperienza ventennale nel mondo dello sport, un curriculum di tutto rispetto. Zare Markovski, coach dell'Air Avellino, conosce tutti i segreti del basket. Ha raccontato le sue esperienze agli imprenditori irpini, soffermandosi sull'importanza del gioco di squadra. Ha trasmesso le sue emozioni, illustrando metodi e procedure e indicando le modalità da seguire per coordinare il lavoro di uomini con capacità, attitudini e potenzialità profondamente diverse.

Quanto è importante l'armonia all'interno di una squadra e quanto incide sui risultati? Tutto questo vale anche all'interno di un'azienda?

Certamente. Quando all'interno di un gruppo il clima è sereno e proficuo, si riescono a centrare gli obiettivi. Ho accettato con entusiasmo l'invito dell'Unione degli Industriali di Avellino e posso garantire che è stata un'esperienza interessante e stimolante. Sono particolarmente soddisfatto perché ho constatato la ferma volontà degli imprenditori di crescere e di contribuire allo sviluppo del territorio in cui opera. Una classe imprenditoriale che si interroga sul suo ruolo, che opera coniugando tradizione e modernità, che si impegna per costruire un sistema basato su regole nuove e sul potenziamento di legami esterni. Ciò conferisce al territorio un vantaggio competitivo notevole.

Quale il messaggio che rivolge al mondo imprenditoriale, con riferimento al settore in cui lei opera?

Auspico un maggiore interesse da parte degli imprenditori verso la Pallacanestro Avellino. Dicendo questo credo di interpretare i desideri e le speranze dei tifosi e della società. Spero che la squadra venga considerata



ZARE MARKOVSKI

Coach della Scandone Basket Avellino
scandone@katamail.com

un veicolo pubblicitario per tutta la provincia. Il nostro è, ovviamente, un invito ad investire nella Pallacanestro Avellino, ma vorrei far capire che si tratta di risorse spese bene, che costituiscono una voce attiva come ritorno pubblicitario e di immagine. I benefici e i vantaggi possono riguardare entrambe le parti.

Fare impresa è davvero come allestire una squadra di basket?

Sì, la tecnica è la stessa, aggregare gli elementi giusti. È il compito più delicato, difficile, impegnativo. Lo so bene perché è il lavoro che effettuo da circa vent'anni e che ho svolto ai massimi livelli nazionali, europei e internazionali. Ho lavorato in Jugoslavia, Turchia, Svizzera e in tanti altri paesi. Tutte le esperienze sono state importanti, fondamentali per la mia crescita professionale. Ho cercato di trasmettere tutto questo ai giovani imprenditori durante il seminario tenutosi presso la sede dell'associazione. Un'esperienza stimolante anche per me. Il mondo dello sport non conosce frontiere e facilita anche la creazione di collegamenti, collaborazioni, rapporti tra istituzioni, associazioni, comparti produttivi. Mi sento di dover ringraziare l'Unione degli Industriali di Avellino per l'iniziativa e sono fiero di aver dato il mio contributo. È degna di lode anche la volontà dei giovani imprenditori di conoscere da vicino il mondo dello sport per creare aggregazioni valide in grado di far funzionare un'azienda.

BASSO FEDELE E FIGLI Srl
Via Nocelleto, 31 - Z.L.
83020 S.Michele di Serino (Av)
Tel.: 0825 595781
Fax: 0825 595771
e-mail: basso@oliobasso.it
web: www.oliobasso.it



Basso[®]
Oli Alimentari



CALCIO E INDUSTRIA NUOVO BUSINESS PER LA CRESCITA DELL'IMPRENDITORIA

Il Direttore Generale dell'Udinese illustra le strategie per lo sviluppo del territorio

di Filomena Labruna

Business calcio - azienda: un accostamento del tutto naturale secondo Pier Paolo Marino, che ha preso parte al seminario promosso dall'Unione degli Industriali di Avellino, nell'ambito del progetto "Combinazione d'impresa".

Non trova che sia una similitudine alquanto originale quella tra il mondo dell'industria e quello dello sport?

Assolutamente no. È un'analogia che regge e che ha un senso preciso: non è l'individualità che conta, ma l'aggregazione delle risorse umane. Un'impresa può essere paragonata ad una squadra di calcio.

Quali sono le sue impressioni sulla classe imprenditoriale irpina? Le è sembrata cambiata rispetto agli anni in cui i suoi contatti erano più frequenti?

Ho constatato con soddisfazione che ad Avellino è cresciuta la capacità di fare impresa. Peraltro è una città che può contare su giovani imprenditori brillanti e con mentalità aperte, su famiglie che si tramandano da anni e di padre in figlio, lo spirito d'impresa. Presso la sede di via Palatucci ho rivisto facce note, imprenditori che sono parte della storia della provincia, ma anche tanti giovani intelligenti, pronti, validi,



PIERPAOLO MARINO

Direttore Generale dell'Udinese Calcio

labrunafilomena@interfree.it

con le idee chiare, determinati a proiettarsi su mercati sempre più ampi.

Un suo giudizio sull'attuale situazione imprenditoriale della provincia e sul ruolo della politica.

Credo che fondamentalmente il quadro non sia negativo. È certo che occorrono politiche di incentivazione, ma non ispirate a logiche di un'assistenza fine a se stessa. La politica ha svolto una funzione importante che non può essere disconosciuta. La nascita di un notevole impulso imprenditoriale è legata al periodo di maggiore forza dei politici irpini che non si sono mai dimenticati della loro terra di origine.

Cosa è necessario per contribuire allo sviluppo dell'apparato produttivo e occupazionale?

Sicuramente la diminuzione degli oneri fiscali. Non si può reggere la concorrenza di aziende che operano in Paesi dove il peso fiscale è irrilevante rispetto al nostro.

Lufthansa PartnerPlus fa volare la vostra impresa.

Il nuovo programma di fidelizzazione online dedicato alle piccole e medie imprese. Registrando la vostra azienda sul sito www.lufthansapartnerplus.it, ad ogni volo effettuato con Lufthansa* potrete accumulare preziosi punti sul conto aziendale PartnerPlus per riscattare utilissimi premi. Inoltre, se già siete soci Miles & More, riceverete contemporaneamente il consueto accredito di miglia sul vostro conto personale.

* Voli Lufthansa, Lufthansa CityLine, Eurowings.

There's no better way to fly. **Lufthansa**

A STAR ALLIANCE MEMBER

FORUM SULLE PROSPETTIVE PER IL 2004 SINERGIE TRA ISTITUZIONI E IMPRENDITORI

Comune, Provincia e Confindustria Benevento a confronto

di Francesca Zamparelli

Le precondizioni per lo sviluppo di un'area e l'insediamento di nuove imprese sono un sistema infrastrutturale adeguato e il supporto da parte delle Amministrazioni Locali. Con questo forum Confindustria Benevento intende aprire un confronto per registrare gli impegni del Comune e della Provincia e in che modo essi garantiranno un supporto tecnico e logistico al sistema delle imprese. Sono stati approfonditi, nel mese di dicembre, alcuni argomenti con l'Assessore comunale alle Attività Produttive Gianfranco Ucci, con l'Assessore provinciale alle Infrastrutture Pasquale Grimaldi*, con il Presidente provinciale della Piccola Industria, Roberto Salerno e con il Presidente Ance provinciale, Giuseppe Pellegrino.

Assessore Ucci, per l'adeguamento del sistema infrastrutturale provinciale quali sono le attività che il Comune sta realizzando?

Da tempo è partito, con la collaborazione di Confindustria e della Provincia di Benevento, il piano di riqualificazione urbana e sviluppo

sostenibile del territorio (Prusst). Partendo dalle esigenze degli imprenditori, è stato redatto un documento sul livello di infrastrutturazione delle aree PIP della provincia di Benevento, ricadenti nei comuni sottoscrittori del Prusst. Tale relazione fu inviata alla Regione Campania che ha recepito alcune delle richieste in essa contenute. Negli scorsi anni ogni comune ha proposto un PIP, provocando una dispersione di fondi e di energie. Oggi si è recuperata la politica della concentrazione industriale su poche aree dotate della giusta infrastrutturazione, pilotando e governando i processi di sviluppo sulle zone pronte a ospitare gli investimenti.

Assessore Grimaldi, c'è molta attesa sul Piano di Sviluppo Territoriale della provincia di Benevento. A che punto siamo?

Speriamo che nei primi mesi del 2004 il Piano possa essere varato. Esso si basa su una capacità di sviluppo della nostra provincia che deve partire da un miglioramento della situazione infrastrutturale. Bisogna puntare a una velocizzazione dei trasporti e a una riduzione dei costi degli stes-

si. La Provincia ha da sempre cercato il dialogo con il Comune capoluogo e questo tipo di approccio, in passato, ci ha condotto a numerosi accordi. Inoltre, stiamo realizzando una strada che parte dalla zona dell'ex macello e, costeggiando il Ponte Leproso, raggiunge la vecchia viabilità dismessa che confina con il parco Cellarulo. Questo collegamento garantirà un minor traffico nell'area, che potrebbe essere destinata a isola pedonale. Assieme al Comune di Benevento portiamo avanti un progetto per liberare la zona Madonna della Salute-contrada Montecalvo da un isolamento dovuto alla tangenziale ovest della città. Abbiamo previsto progetti di acquedotti rurali e abbiamo acquistato, assieme al Comune, Villa d'Agostino, all'interno della quale abbiamo collocato il sistema satellitare.

Emergono sintonie tra Comune e Provincia. Perché non costituire intese di medio periodo per realizzare una serie di progetti? Presidente Salerno è possibile, anche attraverso la Piccola Industria di Confindustria, instaurare modalità sburocratizzate e

CONSORZIO STG

al servizio delle imprese

Zona Industriale Costa Nuova
Benevento - Tel. 0874 948 6111
fax +39 0874 948 299
82035 San Salvatore Telesino (BN)

OPRO
LERMO SUD SpA



Gianfranco Ucci, Roberto Salerno, Giuseppe Pellegrino e Pasquale Grimaldi

realmente operative che trasformino la programmazione in realizzazione?

Chiunque venga delegato a svolgere una funzione politica e a rappresentare gli interessi del territorio ha certamente una visione chiara delle esigenze e delle difficoltà dell'intera provincia. Molte delle attività esposte rappresentano linee programmatiche, ma sul piano pratico le ricadute reali sono lontane. È su questo che bisogna ragionare per verificare se, attraverso i vari strumenti disponibili, si possono realizzare alcune attività prioritarie. Mi riferisco ai Contratti di Programma, alla Telese-Caianello e a moltissimi altri interventi. Dovremmo creare un tavolo di concertazione in cui Confindustria, con l'Amministrazione Provinciale e il Comune di Benevento, possa definire il piano territoriale di coordinamento e trovare una linea d'azione condivisa. Nella qualità di Presidente provinciale

della Piccola Industria, sollecito gli organismi presenti a questo dibattito per avviare quanto prima tavoli di discussione.

I tempi per la Telese-Caianello saranno molto lunghi a causa di una serie di vincoli. Lo stesso discorso potrebbe valere per la realizzazione dell'aviopista. Su questi interventi, si riuscirà a mettere in campo un'azione sinergica?

Assessore Gianfranco Ucci: Il raddoppio della Telese-Caianello rappresenta lo snodo nevralgico per collegare Benevento con il Lazio e la Puglia. Il Governo ha inserito tale priorità nelle politiche infrastrutturali a livello nazionale. Inoltre, devo dare atto all'Anas e al suo nuovo management, di aver avviato interventi concreti, soprattutto nel Fortore. Sui temi importanti la Provincia e il Comune hanno sempre mostrato una condivisione d'intenti. In riferimento all'aviopista, il Consiglio Comunale ha approvato all'unanimità una delibera; ora chiediamo

alla Regione di farsi parte attiva, ritenendo tale progetto centrale per una ripresa industriale e imprenditoriale sistemica del beneventano.

Assessore Pasquale Grimaldi: La Telese-Caianello rappresenta una delle direttrici di sviluppo dell'intera provincia. Ci terrei, però, a sottolineare che proprio sul discorso della viabilità siamo riusciti a portare a termine l'iter burocratico per realizzare il quarto e il quinto stralcio della fondovalle Isclero che rappresenta uno snodo viario fondamentale. Un altro intervento nel quale crediamo fortemente è l'asse autostradale Benevento-Caserta. Per l'aviopista, assunta la delibera del Consiglio Comunale di Benevento, abbiamo avviato il successivo iter presso la Regione. **Al Presidente dell'Ance provinciale Giuseppe Pellegrino, nonché delegato alle Infrastrutture, chiediamo: i costruttori cosa si attendono per il nuovo anno?**

Sul nostro territorio insistono imprese edili di piccola e media dimensione, pertanto la maggiore preoccupazione è rivolta all'appalto delle grandi opere. Le caratteristiche richieste alle aziende per partecipare alle gare tagliava fuori le nostre realtà da questi lavori. Agli Enti locali abbiamo chiesto di dimensionare gli appalti per consentire l'accesso anche alle imprese locali. L'imprenditoria è disponibile a investire su progetti strategici che avranno una ricaduta positiva sul territorio, attivando anche strumenti innovativi



Diamo forma a tutte le vostre idee e progetti da realizzare in C.L.S.

ORSI & PEDICINI Prefabbricati spa

84020 Oliveto Citra (SA) - Via Stagliani - Nucleo Industriale
 Telefono 0828 995 367 - 0828 995 368 - Telefax 0828 995 347



quali la finanza di progetto. **Confindustria Benevento, Provincia e Comune sono i promotori di due importanti Contratti di Programma (il tessile/calzaturiero e il metalmeccanico). Quale risposta può essere data agli operatori economici?**

Presidente Roberto Salerno: Uno dei maggiori problemi è la mancanza di finanziamenti.

Nonostante la particolare attitudine del nostro territorio ad accogliere attività industriali, in qualche modo gli investimenti vengono bloccati. La Regione Campania ha individuato i Contratti di Programma trascurando quelli di Benevento che coinvolgono circa 50 aziende e un numero di addetti elevatissimo. Confindustria è intervenuta ripetutamente presso la Regione, e io stesso presso l'assessore competente, per sbloccare i finanziamenti di questi Contratti: nonostante tali azioni, le imprese che hanno programmato il loro intervento attendono senza alcuna certezza.

Assessore Gianfranco Ucci: il Comune di Benevento si è attivato in merito alla programmazione

che coinvolge le filiere tessile/calzaturiero e metalmeccanica. La scelta di questi settori merceologici per gli Accordi di Programma è nata da uno studio delle esigenze del territorio che vedevano i due comparti in forte espansione. Alla Regione Campania rivolgo un appello per una maggiore partecipazione attraverso la presenza attiva sia negli organismi di vigilanza che nel CIPA.

Assessore Pasquale Grimaldi: Per realizzare delle progettualità che possano essere condivise da tutti i soggetti coinvolti bisogna avere l'umiltà di porsi in una posizione di confronto e non di protagonismo. Nella maggior parte dei casi la volontà c'è, tuttavia bisogna aggirare gli ostacoli e lavorare insieme per sbloccare l'intero sistema. Relativamente al tessile/calzaturiero e al metalmeccanico, ritengo necessari degli interventi sia in merito alla formazione che alla programmazione.

Presidente Salerno, quali gli obiettivi per il 2004?

Potremmo istituire dei tavoli di lavoro tematici per poi monitorare periodicamente le attività svolte.

Abbiamo immaginato e condiviso uno sviluppo che punti su infrastrutture e investimenti imprenditoriali: ora dobbiamo realizzarlo. Gli obiettivi sono talmente tanti che basterebbe realizzarne alcuni per avere ricadute territoriali: aviopista, Prusst, Stu, fiera delle attività produttive, Telese-Caianello, Contratto di programma, opere pubbliche e di edilizia scolastica con il contributo economico delle imprese, formazione.

Condividete questa nuova metodologia di lavoro?

Assessore Gianfranco Ucci: Certamente. Trovare una sinergia tra Comune, Provincia e Confindustria significa legare i progetti di sviluppo con le esigenze degli imprenditori.

Assessore Pasquale Grimaldi: La programmazione va sempre bilanciata e modificata secondo le esigenze. Siamo favorevoli alla concretizzazione di tavoli di concertazione. Solo attraverso la collaborazione possiamo arrivare a traguardi ambiziosi.

**Al momento della stampa del magazine Pasquale Grimaldi non ricopre più la carica di Assessore.*

Camera di Commercio di Benevento

Organi consorziati

MOBILITÀ	20-111200	cooperazione
Roberto Costantini		
VEICOLI E TRAFICANTI		commercio
Giuseppe De Vita		
COMPONENTI GIURIA		
Pierluigi Di Biase		artigianato
Giuseppe De Gennaro		turismo
Antonio Di Stefano		agricoltura
Costantino Di Stefano		industria
Massimo Ferrarini		ing. lavoro
Antonio Galati		universitari e altri
COMPONENTI CONSIGLIO		
Mario Vincenzo Galati		agricoltura
Carosello Galati		ospitalità e spedizioni
Giuseppe Galati		commercio
Antonio Galati		artigianato
Antonio Galati		agricoltura
Antonio Galati		agricoltura
Antonio Galati		industria
Antonio Galati		commercio
Antonio Galati		industria
Antonio Galati		artigianato
Antonio Galati		commercio
Antonio Galati		agricoltura
Antonio Galati		serv. alle imprese

Tavolo istituzionale delle Attività Economiche

Studio Opera Progressio

- registro delle imprese
- risultati ed elenchi attività professionali
- statistiche e banche dati
- marche e brevetti
- mistologia legale
- comitato di conciliazione e regolazione del mercato
- servizi per l'ambiente
- promozione attività economiche
- assistenza all'internazionalizzazione delle imprese e del marketing territoriale
- registro informatico dei prodotti e servizi
- valorizzazione e promozione dei prodotti tipici ed artigianali
- diffusione della cultura d'impresa

per la valorizzazione dell'imprenditoria locale

Palazzo IV Novembre, 1
82100 Benevento
Tel. 0824.390111 Fax 390253
www.bn.com.it

Camera di Commercio
Industria Artigianato
e Agricoltura di Benevento



EQUIPARAZIONE PUBBLICO-PRIVATO L'APPELLO DELLA SEZIONE SANITÀ

Lettera aperta del Presidente della Sezione Sanità di Confindustria Benevento

ANTONIO DE VIZIA

Presidente Sezione Sanità di Confindustria Benevento info@gammacord.it

Nel settore della sanità da tempo si parla di equiparazione pubblico-privato. Tuttavia, nonostante le dichiarazioni di intenti degli addetti ai lavori non si è concretizzata, finora, alcuna formulazione in questa direzione. Un confronto importante sul tema si è tenuto, già da qualche tempo, presso l'hotel Excelsior di Napoli. Tutte le proposte e le buone intenzioni espresse in quel contesto dai relatori al convegno, sia pure con una nota di polemica, sono sostanzialmente in contrapposizione con quanto effettivamente prevedono le norme che, pur volendo regolare un percorso, a volte ne aumentano la complessità. Quasi tutti gli schieramenti politici sostengono il concetto di parità tra le Strutture Pubbliche e quelle Private Accreditate; tuttavia tale parità non viene applicata, perlomeno nella nostra regione. Questa amara considerazione nasce dal fatto che l'Istituzione Pubblica, da un lato, ha il ruolo del soggetto erogatore delle Strutture Accreditate e, dall'altro, ha la facoltà di poter acquistare dalle stesse solo un numero di prestazioni che ritiene opportuno contrattare, il tutto in netta difformità con il principio della libera scelta. È evidente che l'Istituto Pubblica, a nostro giudizio, configura un aspetto di conflitto d'interesse nello svolgimento di entrambe i ruoli che gli vengono riconosciuti. Non c'è quindi il diritto d'imparzialità né di garanzia di libertà di scelta del cittadino se le Strutture Accreditate vengono comprese nella propria capacità operativa che stranamente ed unilateralmente viene decisa dalla Struttura Pubblica la quale, nel contempo, rappresenta il

diretto concorrente. Ma qual è allora il fattore di tutela di tutti i principi esistenti, non ultimo il diritto alla salute del cittadino?

A nostro avviso il ruolo di garanzia dovrebbe essere affidato ad un soggetto terzo che possa tutelare la parità tra Strutture Pubbliche e Private Accreditate secondo specifici dettami o linee guida di appropriatezza.

Solo con questo sistema si potrebbe avviare un processo di parità pubblico-privato nel settore della sanità, garantendo in tal modo il rispetto dei diritti del cittadino.

La conferma di quanto abbiamo esposto, a nostro avviso, ci deriva anche dall'ultima Delibera Regionale che disciplina la parità pubblico/privato, ma ancora una volta in maniera dirigista e d'imposizione. Essa attribuisce, infatti, alle Aziende Sanitarie Locali la facoltà di acquisire dalle Strutture Private Accreditate i volumi delle prestazioni che ritengono opportune ed i relativi correlati economici.

La stessa Delibera, tra l'altro, non tiene minimamente conto dei processi storici standardizzati né di una programmazione per il miglior utilizzo sia delle Strutture Pubbliche che di quelle Private Accreditate presenti sul territorio. In buona sostanza se spetta anche alle Strutture Private giocare un nuovo ruolo per la definizione di un programma economico strutturale e non meramente di facciata, queste certamente non si esimeranno dall'operare in tal senso purché ci sia un contributo di tutti gli attori del comparto.



In Tavola
Fine Banqueting
Eboli



Info: +39 0833 31441 www.comparto.it



IMPEGNO E PASSIONE PER GLI STUDENTI GIOVANI, FORMAZIONE E LAVORO

La Facoltà di Scienze Matematiche, Fisiche e Naturali di Caserta

NICOLA MELONE

Preside Facoltà di Scienze Matematiche, Fisiche e Naturali
Seconda Università degli Studi di Napoli nicola.melone@unina2.it

Con l'inizio dell'anno accademico 2003/04 la Facoltà di Scienze Matematiche, Fisiche e Naturali della seconda Università degli Studi di Napoli compie 10 anni di attività. L'organico docente è composto oltre che da professori ordinari e professori associati, da 21 ricercatori. I docenti della Facoltà svolgono le attività scientifiche nei Dipartimenti di Matematica e di Scienze della Vita e partecipano alle attività dei Centri Regionali di Competenze Analisi e monitoraggio del rischio ambientale, Produzioni agro-alimentari, Sviluppo e Trasformazione dell'Innovazione applicata ai Beni Culturali, Tecnologie dell'Informazione e della Comunicazione. L'offerta formativa si articola in quattro Corsi di Laurea triennale (Matematica, Matematica e Informatica, Scienze Biologiche, Biotecnologie, in concorso con le Facoltà di Medicina e Chirurgia e Scienze Ambientali), tre Corsi di Laurea specialistica di prossima attivazione (Biologia, Matematica, Biotecnologie) e due indirizzi della Scuola di Specializzazione per l'Insegnamento (Fisico-Informatico-Matematico, Scienze Naturali). I docenti della Facoltà concorrono alle attività dei dottorati di ricerca in Biologia computazionale, Processi biologici e biomolecole, Risorse ed ambiente, Scienze matematiche, Scienze computazionali e informatiche. È al secondo anno di attivazione il Master di I livello "Chimica e tossicità dei composti biologicamente attivi". Le discipline, nell'ambito delle quali si svolgono le attività di ricerche e formazione, sono l'Anatomia comparata, la Biochimica, la Biologia molecolare, la Botanica, la Chimica, la Citologia e Istologia, l'Igiene, la Matematica, la Matematica Computazionale e Informatica, la Fisica, la Fisiologia generale e vegetale, la Genetica, la Microbiologia. È, quindi, impossibile descrivere in poche righe una tale ricchezza di conoscenze e competenze. Ritengo, invece, interessante per il lettore sottolineare due peculiari caratteristiche della Facoltà di Scienze M.F.N.: la centralità dello studente nelle attività formative e l'attenzione al difficile problema dell'inserimento dei laureati nel mondo del lavoro. La prima caratteristica

rende l'ambiente accogliente e i docenti presenti e disponibili, la seconda ha spinto la Facoltà, fin dalla sua istituzione, a cercare e instaurare rapporti con le Istituzioni, le Scuole, le Associazioni e le Aziende presenti sul territorio:

- con l'Amministrazione Comunale, Provinciale e Regionale mediante contratti e convenzioni, finanziamento di programmi di ricerca, borse di studio per laureati, partecipazione o gestione di corsi regionali ICT e di corsi di formazione (esperto nel monitoraggio di acque marine, coste e ambienti protetti; in analisi e monitoraggio del rischio ambientale; conduttore di impianti di reflui);

- con varie scuole del territorio Casertano mediante organizzazione e gestione scientifica di Corsi IFTS, partecipazione a progetti SET e organizzazione di corsi di aggiornamento per docenti;
- con aziende del territorio (Omnitel Pronto Italia Spa, Elasis, Centro Di Calcolo Parallelo del CNR di Napoli, Cirio ricerche, ANPA e Ordine Nazionale dei Biologi, Tecnogen di Piana di Monteverna, Istituto Zooprofilattico e Istituto Sperimentale di Frutticoltura di Caserta, Cira, Pierrel e DSM di Capua) mediante collaborazioni scientifiche, stage, tirocini e tesi di laurea sperimentali;

- con Istituzioni e Associazioni culturali (Associazione Palasciano, Centro Daniele, Erre80, Nuova Accademia Olimpia, Soprintendenza per i Beni Architettonici e per il Paesaggio, per il Patrimonio Storico Artistico e Demoetnoantropologico di Caserta e Benevento, Unitre, Rotary): mediante organizzazione di manifestazioni, premi di laurea, conferenze e seminari aventi per scopo la valorizzazione e divulgazione della cultura scientifica.

Tali attività sono possibili soltanto grazie alla professionalità, alla passione, alla sensibilità e all'impegno dei docenti della Facoltà che rendono sopportabile, se non gradevole, la fatica e meno incerto il navigare di una giovane Facoltà in un difficile periodo.

■

MONITORARE LE ESIGENZE DEI CLIENTI CREARE NUOVE SINERGIE E ALLEANZE

Tracciate le linee programmatiche per il rilancio del territorio

di Daniela de Sanctis

Quali sono le linee programmatiche che caratterizzeranno la Sua Presidenza?

Tra i nostri principali obiettivi senza dubbio vi è quello di incrementare la base associativa, per creare il maggior coinvolgimento possibile; lo sviluppo del turismo nella nostra provincia rappresenta, infatti, una grande potenzialità sia in campo economico che in ambito sociale, soprattutto quando esso mira alla valorizzazione delle risorse ambientali, umane e culturali.

Migliorare l'offerta turistica, dunque, per promuovere il territorio? In che modo?

Per attribuire la debita "importanza al fenomeno" è necessaria una svolta che indirizzi il cambiamento verso una considerazione dei luoghi come destinazioni, ovvero come dei veri e propri sistemi integrati in cui combinare assieme le risorse e le attrattive; è in questo ambito che nasce un concetto nuovo: quello di Destination Management. Come operatore del settore, ritengo che siano due le strategie da adottare. La prima operazione deve, per l'appunto, condurre ad una definizione del nostro territorio come Destinazione Turistica, avendo, però, piena consapevolezza della segmentazione che lo caratterizza. La seconda mossa, invece, deve concentrarsi sulla "programmazione relativa alla creazione, nonché sviluppo del prodotto Caserta", preparando così la presentazione del suo Territorio come Destinazione Turistica. Tali interventi, di non facile attuazione, comportano una serie di operazioni, fra le quali mi preme indicare non solo una attenta analisi delle risorse - al fine di valutarne le potenzialità per il lancio del prodotto turistico - ma anche un monitoraggio costante delle esi-



FRANCESCO MARZANO

Neo Presidente Sezione Turismo
dell'Unione Industriali di Caserta
f.marzano@ivylogic.it

genze del turista. Successivamente, auspicandoci una fase di maturità del "Prodotto Caserta", i Destination

Management dovranno cercare di tener presente, nonché viva, la centrale necessità di "reinventare costantemente la destinazione" e indirizzare, altresì, i diversi attori che operano in essa.

Obiettivi ambiziosi; pensa sia necessario un sistema di alleanze?

Per raggiungere questi traguardi è importante creare una nuova mentalità sia nelle Aziende che negli Enti Pubblici, favorendo relazioni sinergiche.

Credo fermamente che la promozione di una politica in tal senso possa solamente giovare al settore: un esempio, a tal proposito, è la creazione del Caserta Convention Bureau, - presieduto da Enrico Serpico - un consorzio di promozione turistica costituito dagli Imprenditori all'interno della Sezione Turismo dell'Unione Industriali di Caserta - al quale hanno già aderito 25 aziende, la Camera di Commercio, la Provincia ed il Comune di Caserta. Il Consorzio in questione è una valida testimonianza di come, superando gli egoismi corporativi, si riescano a produrre risultati maggiori. Per questo, ci tengo a sottolineare che il mio mandato perseguirà nel pieno rispetto del valore associativo, cercando di contribuire alla "diffusione dell'aggregazione" - come valore aggiunto alla professionalità di tutti.



**CENTRO PER LA FORMAZIONE DELLE
MAESTRANZE EDILI
DI CASERTA E PROVINCIA**

LA FORMAZIONE COME FATTORE DI SVILUPPO

Via Pisanella - 81047 Marotta Campora (CE)
Tel. 0823/99656 Fax 0823/99277



LA RIFORMA DEL MERCATO DEL LAVORO GLI SCENARI DOPO LA PUBBLICAZIONE DEL D.L.

Trasparenza ed efficienza gli obiettivi primari del nuovo provvedimento

LORENZO CHIELLO

Responsabile Area Relazioni Industriali Unione Industriali Caserta lchiello@unioneindustriali.caserta.it

Con la pubblicazione del Decreto Legislativo n. 276 del 10 ottobre 2003 si è concluso un percorso legislativo iniziato il 15 novembre 2001, con la presentazione in Parlamento del d.d.l. 848 (quale collegato alla Legge Finanziaria 2002). Il Consiglio dei Ministri del 31 luglio aveva infatti definitivamente varato la riforma del mercato del lavoro nel nostro Paese, dando così attuazione alle deleghe contenute negli artt. da 1 a 5 della legge 14 febbraio 2003, n. 30 (c.d. Legge Biagi).

Obiettivo primario del provvedimento è la realizzazione di un mercato del lavoro trasparente ed efficiente, in grado di correggere gli squilibri e le insufficienze del nostro Paese per quanto riguarda occupazione, disoccupazione e creazione di posti di lavoro. Il provvedimento è una sintesi articolata di provvedimenti finalizzati a sostenere la competitività delle imprese anche attraverso una nuova organizzazione del lavoro. Fondamentale e determinante risulta il ruolo della contrattazione collettiva nel decreto in quanto è previsto un ampio coinvolgimento delle parti sociali, chiamate a gestire concretamente la riforma del mercato del lavoro. La proposta di affidare ad un accordo interconfederale la gestione della riforma viene ritenuta sicuramente una soluzione giuridicamente interessante anche da parte di chi ha sollevato critiche sul complesso della riforma e presenta indubbi vantaggi per entrambe le parti chiamate a sottoscrivere l'accordo. Una cosa è certa ed è la constatazione che stiamo assistendo alla trasformazione del

mercato del lavoro attraverso l'introduzione di ulteriori strumenti di flessibilità al fine di determinarne uno nuovo più rispondente alle esigenze delle imprese.

Un aspetto da considerare ed evidenziare nel provvedimento in esame è la individuazione, tra i soggetti autorizzati allo svolgimento della attività di intermediazione, dei Comuni, delle Camere di Commercio, delle Università, degli Istituti scolastici e anche delle Associazioni dei datori di lavoro e dei lavoratori, a testimonianza della necessità ed opportunità che l'incontro tra domanda e offerta di lavoro deve necessariamente coinvolgere direttamente tutti i soggetti che esercitano ruoli e compiti fondamentali nella vita di tutti i giorni. Dalle sinergie esercitate dagli operatori pubblici e privati dovrebbe costruirsi un sistema aperto e trasparente di mercato del lavoro. In tale ottica va ad inquadrarsi la Borsa continua nazionale del lavoro dove confluiranno tutti i dati obbligatoriamente conferiti dai soggetti intermediari e che, attraverso una rete di nodi nazionali e regionali, sarà accessibile da parte di tutti i soggetti interessati (lavoratori e imprese) e consultabile da qualsiasi punto. Una menzione particolare meritano i neoistituiti contratti di inserimento destinati a raccogliere l'eredità dei notissimi contratti di formazione e lavoro che per circa un ventennio hanno dominato la scena del mercato del lavoro al Centro-Nord come nel Sud della Penisola. L'abolizione di questo istituto era stata già più volte annunciata dal legislatore e dagli operatori in quanto bersaglio delle censure

**CAMERA DI COMMERCIO
INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA
di CASERTA**



81100 Caserta - via Roma, 75 - centralino pbx 0823 249 111 fax 0823 249 299 - internet: www.ce.camcom.it

provenienti dalla Unione Europea. È ben nota a tutti infatti la vicenda che ha interessato l'Italia a seguito della condanna da parte dell'Unione per la mancata applicazione della decisione comunitaria sulla determinazione dei requisiti per la utilizzazione dei CFL con riferimento ai benefici contributivi previsti dalla normativa in materia.

Tra l'altro vicenda non ancora conclusa e per la quale si continua a lavorare per evitare un contenzioso dalle proporzioni gigantesche e con conseguenze a dir poco drammatiche in un contesto già di per sé complicato.

Il contratto di formazione e lavoro ha rappresentato un fortissimo volano non solo per il consolidamento e la crescita di realtà esistenti ma anche e soprattutto per la nascita e lo sviluppo di nuove realtà, che affacciandosi sui mercati di riferimento, potevano fruire di uno strumento che riusciva a coniugare la duplice necessità di formare il giovane alle prime esperienze aziendali con quella lavorativa e produttiva.

Mentre la disciplina in materia di CFL continua a trovare applicazione esclusivamente nei confronti della pubblica amministrazione, salvo quanto previsto dall'art. 59, comma 3, il contratto di inserimento, nel settore privato, non potrà essere applicato immediatamente in quanto entro il 24 marzo i Contratti Collettivi dovranno individuare i piani individuali di inserimento o, in mancanza, il Ministro del Welfare dovrà in via provvisoria individuare gli stessi entro i quattro mesi successivi e, nell'attesa della riforma degli incentivi all'occupazione, nulla viene indicato per quanto riguarda eventuali benefici che potrebbero essere riconosciuti per le future assunzioni con l'inserimento per i giovani di età compresa tra i 18 e i 29 anni. Per i progetti autorizzati entro il 23 ottobre è intervenuto l'A. I. del 13 novembre 2003 che prevede la possibilità di procedere all'assunzione dei lavoratori con le modalità sinora seguite, fatta salva la riserva relativa alla copertura finanziaria per la quale sono ancora in essere verifiche con gli organi competenti. Da tale evo-

luzione normativa esce sicuramente ancora più rivalutato l'istituto dell'apprendistato. Già con la legge Treu (l. 196/97), dopo più di trent'anni, questo contratto, sostanzialmente sotto utilizzato, aveva ricevuto una scossa, soprattutto per quanto attiene la formazione e percorsi agevolativi, allo scopo di favorirne l'utilizzo.

Con la individuazione di tre tipologie di contratto di apprendistato, di cui uno finalizzato all'espletamento del diritto-dovere di istruzione e formazione, un altro mirato all'acquisizione di una qualificazione e, quindi, professionalizzante, e un terzo per l'acquisizione di un diploma o per percorsi formativi, si è voluto da un lato cercare di coprire tutte le possibili esigenze e richieste rispetto ad una determinata fascia di giovani lavoratori e dall'altra saldare e rafforzare lo stretto legame tra scuola, formazione e impresa sul quale si reggono fundamentalmente molti programmi e molte delle scommesse tra Governo e Parti Sociali.

Sostanzialmente il Decreto Legislativo può costituire una svolta nella regolazione dei rapporti di lavoro e, più in generale, nelle logiche che governano il nostro sistema di relazioni industriali. Logiche che verranno sempre più attratte verso un modello collaborativo e cooperativo che, sulla base delle precedenti esperienze e comparazioni, appare sicuramente meglio attrezzato, rispetto a quello conflittuale, per rispondere alle sfide della new economy in un contesto normativo che non solo intende riconoscere ma anzi valorizzare come fattore di competitività le esigenze di tutela del lavoro e di promozione dell'occupazione. Molto lavoro resta ancora da fare sul piano culturale che, è opportuno ribadire, resta il vero fronte su cui si svolgerà la battaglia per avviare quel processo di riforma reale di cui necessita il Paese. In questa direzione sono chiamati alle proprie responsabilità le parti sociali e gli operatori pratici, quali protagonisti e motori del cambiamento.



Progetti & Formazione s.n.c.

Il partner della tua impresa

Formazione manageriale
Consulenza aziendale
Progetti di impresa

Via Adige 18 - 81100 Caserta
Tel. e fax 0823/457629
e-mail: proformsnc@virgilio.it



IL PROGRAMMA URBAN CITTÀ DI CASERTA UN SOGGETTO TERRITORIALE INNOVATIVO

La Dichiarazione di Milano e le richieste dei Sindaci

ALFREDO MESSORE

Dirigente e Coordinatore Area Tecnica del Comune di Caserta almessor@tin.it

Nelle premesse alla "Dichiarazione di Milano", un documento sottoscritto da circa 150 Sindaci e rappresentanti delle città e delle aree urbane europee, compreso il Sindaco di Caserta, in occasione del Summit europeo delle città 2^a Conferenza delle città Urban, tenutasi a Milano il 6 novembre scorso sul tema "Il ruolo delle città e delle aree urbane nella coesione europea dopo il 2006" si legge: «La coesione sociale, economica e territoriale in Europa è oggi anche e in modo sempre più evidente, una questione urbana. Le città infatti sono gli elementi fondamentali della competizione tra sistemi economici ma anche i luoghi di massima concentrazione dei fattori alla base dei processi di esclusione sociale. Le esperienze sin qui condotte in ambito europeo nella promozione di nuove politiche urbane, e segnatamente il programma Urban, hanno permesso di verificare l'efficacia di un approccio ai problemi delle città basato sull'integrazione delle politiche, sulla costruzione di forme di partenariato orizzontali e verticali, sull'attenzione alla domanda delle comunità locali e sulla gestione diretta da parte delle stesse autorità locali. Si è trattato, dunque, di una sperimentazione di successo limitata in termini finanziari e che ha preso in considerazione solo ambiti urbani circoscritti caratterizzati da condizioni di particolare svantaggio socio-economico ed ambientale». La prima Conferenza si era tenuta a Londra il 2 luglio 2002, e già allora, sulla base degli analoghi principi, questa volta, variegata e insolita rappresentanza aveva cercato di attirare l'attenzione della Commissione Europea sulla opportunità di mirare nel futuro a una politica urbana di sviluppo, da affiancare alla attuale politica regionale e alla quale attribuire un maggior peso, anche economico, ma soprattutto partecipativo da parte delle Città. Il P.I.C., Programma di Interesse Comunitario, denominato Urban, significa questo: la presa di coscienza dell'Ente territoriale più immediatamente a contatto con i bisogni della gente di un diverso modo di provvedere al loro soddisfacimento: il finanziamento che viene concesso ad ogni singola città, da Caserta a Londra, da Berlino a Catania, è

limitato negli importi (20 - 30 Milioni di euro) e nell'ambito di applicazione (20-30 mila abitanti), ma è molto ampio il tempo in cui va speso (8 anni). Esso naturalmente, non serve a risolvere tutti i problemi di quell'area della Città, ma serve a fornire un nuovo modo di operare a tutti i soggetti che vengono coinvolti; partecipazione e comunicazione, questi i due grandi obiettivi di fondo che contraddistinguono in modo significativo la mentalità Urban.

Ma sentiamo i Sindaci cosa chiedono ancora con la Dichiarazione di Milano: a) un incremento della dotazione finanziaria in grado di rendere significativa l'incidenza degli interventi sul territorio; ... c) una maggiore elasticità nella definizione della gamma di azioni possibili, in modo da tener conto delle questioni relative sia ai temi della competitività che a quelli della coesione sociale; d) una maggiore elasticità nella definizione della dimensione delle zone di intervento, in una prospettiva che affronti tutti i livelli, da quello municipale a quello metropolitano.

Dunque non solo "più soldi" ma anche una maggiore attenzione alla necessità di coniugare competitività e coesione sociale:

- concentrando le risorse su obiettivi strategici, in una programmazione in cui Poli di Sviluppo e Infrastrutture di Supporto siano un saldo sistema a rete in grado soprattutto di creare valore;
 - integrando gli interventi sia tra di loro, in senso orizzontale - in una ottica di coerenza di pianificazione territoriale - sia al loro interno, in senso verticale, affiancando ad interventi infrastrutturali anche quelli di sostegno alla economia ed alla persona.
- L'Amministrazione ha predisposto un ampio Piano Programmatico dello sviluppo della Città, particolarmente caratterizzato sotto diversi aspetti:
- temporale: copre un arco di tempo quindicennale (fasi a breve, medio e lungo termine);
 - metodologico: verifica ed aggiorna annualmente lo stato di attuazione e di previsione;
 - controllabile: assistito da indicatori di realizzazione, di risultato e di impatto;
 - tematico: Si articola, cioè, in diversi Poli

di Sviluppo e Infrastrutture di Supporto;

- concertativi: nasce sulla base di una forte concertazione istituzionale;
- coerente: concertazione è coerenza con la programmazione sopra comunale;
- intersettoriale: si abbina a interventi in campo economico e sociale;
- condiviso: è oggetto di frequente consultazione con il partenariato;
- territoriale: persegue obiettivi ricadenti su una area sovra comunale.

Nell'ambito di tale Piano, infatti, sono inseriti diversi Programmi di Riqualificazione Urbana (ad Urban si sono aggiunti altri quattro programmi similari). La loro funzione primaria è quella di riequilibrare standard quantitativi e qualitativi di rilevanti e importanti porzioni del territorio e di dare continuità ad un "tessuto connettivo", sul quale il "sistema a rete" di "Nodi dello Sviluppo" collegati da "Infrastrutture di Supporto" appare saldamente e coerentemente appoggiato, evitando che la concentrazione di risorse destinata alla maglia Nodi - Linee lasci irrisolti poi quei "vuoti" che così fortemente caratterizzano purtroppo il nostro territorio urbano. Dunque non solo "più soldi" ma anche una "ottica più vasta", anche di tipo metropolitano: e qui si innesta un ruolo della Città minori, come Caserta: sentirsi area metropolitana, cercare la propria identità in un ambito più vasto del territorio cittadino, superare i confini burocratici tra i singoli limitrofi, essere fino in fondo area metropolitana. In questa ottica la Città di Caserta e i Comuni limitrofi hanno già intuito di doversi muovere fin dall'agosto del 1999, allorché hanno dato vita al Programma di Riqualificazione Urbana per lo Sviluppo Sostenibile del Territorio, denominato Prusst della Conurbazione Casertana: al programma hanno partecipato 18 Comuni, poi divenuti 22, con capofila il Comune capoluogo di Caserta, la Provincia di Caserta, la Regione Campania, il Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti, 7 soggetti proponenti pubblici, 40 soggetti proponenti privati, per un valore base del programma di 665 Milioni di euro, di

cui solo 38 Milioni di euro per opere pubbliche. Bene, ecco allora il significato di Urban, Caserta ed il territorio circostante hanno infilato la sequenza giusta:

- un programma pilota - Urban -, nel quale la città funzione dei programmi di riqualificazione urbana viene esaltata al massimo nella attuazione dei criteri di buone pratiche (coniugare competitività e coesione sociale, concentrare le risorse, integrare gli interventi);
- un programma di Città, nel quale viene messo a punto ed attuato un saldo sistema a rete in grado di creare valore, attraverso una ampia pianificazione basata sulla coerenza territoriale;
- un programma di territorio, nel quale tutto quanto hanno pianificato i 22 Comuni della Conurbazione Casertana deve ora essere messo a sistema ed armonizzato sulla base della esperienza dei primi due passi.

Caserta ed il suo territorio hanno di fatto sottoscritto insieme quella Dichiarazione di Milano, perché hanno già per tempo adottato i suoi concetti ispiratori. Adesso va fatto il passo finale, forse il più difficile, ma certamente quello più importante: creare un soggetto istituzionale innovativo, nel quale tutti gli interlocutori, sia in campo istituzionale che privato, possano riconoscere quelle doti di efficacia ed efficienza, la cui cronica mancanza rappresenta ancora il più grave fattore di crisi per lo sviluppo sociale ed economico del nostro territorio. Ebbene i caratteri essenziali di questo nuovo soggetto, a mio giudizio, vanno così individuati: lo scenario territoriale ottimale è quello del Prusst della Conurbazione Casertana, la strategia di pianificazione è quella "a rete" contenuta nel Piano 1999/2013 della Città di Caserta, ma la metodologia gestionale ed i contenuti concettuali sono quelli del Programma Urban. Ad un soggetto così "attrezzato" la Dichiarazione di Milano chiede che la Comunità Europea presti la sua maggiore attenzione nella definizione della politica comunitaria della "Enlarged Europe", ormai una realtà, piuttosto che una prospettiva, con cui già dobbiamo necessariamente confrontarci. ■



CASSA EDILE

della Provincia di Caserta

Caserta - Via Don Bosco n.31
tel. 0823326538 - fax 0823363686
e-mail: info@cassaedile.it
http://www.cassaedile.it



APPROVATO DEFINITIVAMENTE IL NUOVO TUIR DISCIPLINATI ISTITUTI FINORA IGNORATI

La definizione di Stabile Organizzazione secondo la riforma fiscale

FRANCESCO GRAMMATICO

Dottore Commercialista LL. M International Taxation fgram@yahoo.com

La Legge n. 80 del 7 aprile 2003 ha dettato i principi direttivi ai quali il governo si è uniformato al fine di attuare la riforma del nostro sistema tributario. In questo contesto, si evidenzia come uno dei principi direttivi per la disciplina del reddito delle società contenuto all'art 4, della citata Legge n. 80/2003, prevede al comma 1, let. a): «la definizione di stabile organizzazione sulla base dei criteri desumibili dagli accordi internazionali contro le doppie imposizioni».

Recentemente, il Parlamento ha approvato in via definitiva il Nuovo Testo Unico delle Imposte sui redditi. Tale documento contiene importanti novità rispetto all'attuale versione, in vigore fino al 31 dicembre 2003. Dalla lettura del nuovo TUIR emerge come il legislatore ha inteso disciplinare alcuni istituti che, fino a poco tempo fa, non trovavano ancora una regolamentazione specifica o che, addirittura, non sono stati mai contemplati nel nostro ordinamento tributario. Ad esempio, si considerino le disposizioni che hanno per oggetto la tassazione per trasparenza, il consolidato nazionale e mondiale, la thin capitalization rule e la stabile organizzazione. Una delle principali novità del nuovo Testo normativo è, appunto, la definizione di stabile organizzazione contenuta nell'art 162. La previsione è di significativa importanza giacché la legislazione civile e quella tributaria, ad oggi, non avevano mai specificato i caratteri dell'istituto. Il concetto di stabile organizzazione è sempre stato ricavato attraverso l'interpretazione sistematica della disciplina interna da cui sono stati desunti i seguenti caratteri: a) natura indifferentemente materiale o personale dell'organizzazione; b) strumentalità a un'attività produttiva dei redditi d'impresa; c) stabilità, ovvero abitualità delle sue caratteristiche materiali, o, dei vincoli di carattere giuridico o economico con i soggetti che la compongono. È, invece, dominante in giurisprudenza il diverso orientamento che la stabile organizzazione non necessita di una autonomia gestionale o contabile. La stabile organizzazione è un centro d'imputazione di

situazioni giuridiche dell'impresa estera, poiché non è un soggetto di diritto autonomo rispetto alla casa madre. Tale concetto è, quindi, fondamentale per la definizione della territorialità dei redditi d'impresa ed interessa direttamente le cosiddette branch o diramazioni delle imprese multinazionali. In linea generale, ogni Stato ha la potestà di tassare un'impresa straniera che abbia una stabile organizzazione nel proprio territorio. Il concetto di stabile organizzazione riveste, quindi, una primaria importanza nell'ambito del diritto tributario internazionale, essendo uno dei principali criteri per definire se uno Stato abbia il potere di tassare i redditi di un'impresa non residente. Fino ad oggi, in mancanza di una norma interna che definisse il concetto di stabile organizzazione, anche il nostro Paese aveva aderito al concetto contenuto nell'art. 5 del modello di Convenzione dell'OCSE. Infatti, la maggior parte delle Convenzioni Internazionali stipulate dall'Italia prevede la nozione di stabile organizzazione in misura egualitaria a quella del citato Modello OCSE. La mancanza di una definizione specifica della stabile organizzazione e di un corpus normativo di riferimento ha creato spesso problemi interpretativi ed applicativi della norma tributaria, nonché ha generato contenzioso con le autorità fiscali competenti. La riforma fiscale cerca di comporre la problematica ed il nuovo TUIR introduce una nozione "domestica" di stabile organizzazione, che si modella sulla definizione OCSE. Da un esame delle singole disposizioni normative contenute nell'art. 162 del nuovo TUIR, è possibile delineare, anzitutto, che la formulazione del suddetto articolo sembra rispecchiare fedelmente i contenuti dell'art. 5 del Modello OCSE. Il citato art. 5, ai paragrafi 1 e 2, dispone: «affinché sussista il requisito di stabile organizzazione sul territorio nazionale, occorre che sia presente una sede fissa di affari, in cui l'impresa eserciti in tutto o in parte la sua attività». Ne consegue che la definizione utilizzata nel nostro Paese dovrà essere ricondotta prima facie ad una

sede fissa di affari, attraverso cui il soggetto non residente esercita un'attività in Italia. Sono poi espressamente contemplate, come è nel modello OCSE, delle situazioni positive e negative in presenza, o, in assenza delle quali si configura o meno una stabile organizzazione in Italia. Le situazioni positive, che danno luogo all'esistenza di una stabile organizzazione in Italia, sono identificate in: a) una sede di direzione; b) una succursale; c) un ufficio; d) un'officina; e) un laboratorio; f) una miniera; g) l'esistenza di un soggetto residente o non residente che conclude in nome del soggetto estero contratti diversi da quelli di acquisto dei beni. È, pure, formulata, come nel modello OCSE, una situazione specifica positiva - (cantiere di costruzione o di montaggio, o, esercizio di attività di supervisione correlate allo stesso) - che permette d'identificare una stabile organizzazione al comma 3, del Nuovo TUIR. Sul punto esiste, però, una differenza sostanziale fra la previsione temporale contenuta nel TUIR (tre mesi) e quella prevista dal modello OCSE (12 mesi). Tale diverso iter temporale consente d'identificare una stabile organizzazione se il cantiere è operativo per un periodo superiore a tre mesi. Sebbene vada detto che le attuali convenzioni contro le doppie imposizioni esistenti con gli altri Paesi prevedono un periodo temporale maggiore dei tre mesi e che, quindi, in caso di difformità fra norma interna e convenzionale, solo quest'ultima ha il sopravvento. Seppure non si devono nascondere le difficoltà che si potrebbero incontrare nell'ipotesi di nuova stesura di Convenzioni Internazionali perché gli altri Paesi esteri potrebbero, a ragione, chiedere un termine breve anche per i cantieri italiani operanti all'estero. In considerazione del fatto che l'attività edificatoria del nostro Paese si è spostata soprattutto nei Paesi in via di sviluppo, l'introduzione di un termine breve significherebbe un aggravamento della situazione per le società costruttrici italiane. In senso opposto, le situazioni negative dalle quali è possibile desumere l'inesistenza di una stabile organizza-

zione nel nostro Paese, sono: a) un uso di un'installazione ai soli fini di deposito, di esposizione, o, di consegna dei beni o merci appartenenti all'impresa; b) beni appartenenti all'impresa immagazzinati ai soli fini di deposito; di esposizione, di consegna; c) beni appartenenti all'impresa immagazzinati ai soli fini della trasformazione da parte di un'impresa; d) una sede fissa di affari utilizzata ai soli fini di acquistare beni o merci o di raccogliere informazioni per l'impresa; e) una sede fissa di affari utilizzata ai soli fini di svolgere per l'impresa, qualsiasi altra attività che abbia carattere preparatorio o ausiliario; f) una sede fissa di affari utilizzata ai soli fini dell'esercizio combinato delle attività ma con carattere preparatorio o ausiliario; g) la disponibilità a qualsiasi titolo di elaboratori elettronici e relativi impianti ausiliari che consentano la raccolta e la trasmissione di dati e di informazioni; h) un mediatore, un commissionario generale, ogni altro intermediario che svolge attività a favore di un'impresa non residente nell'ambito del proprio status d'indipendenza. In breve, sono replicate le liste indicative delle situazioni indicate anche nei paragrafi 4 e 5 del modello OCSE. La definizione introdotta nell'art. 162 del TUIR è valida ai fini delle imposte sui redditi e ai fini Irap, restando dibattuto la sua estensione anche in ambito IVA. Sul tema una parte della dottrina vorrebbe estendere in maniera automatica il testo dell'art. 162 del Testo Unico delle Imposte sui Redditi anche in ambito IVA. C'è chi, però, non ritiene valido questo atteggiamento, rinviando alle norme di diritto tributario internazionale che sono giunte a due diverse soluzioni ai fini IVA e ai fini delle imposte dirette, dato che mutando il tributo, mutano anche i criteri per l'individuazione della stessa stabile organizzazione. L'introduzione ex novo di una prima definizione di stabile organizzazione nel nostro ordinamento tributario è molto importante ed è prevedibile che consentirà di risolvere alcuni dubbi interpretativi ed applicativi che esistono attualmente. ■



R.E.T.E. S.N.C.
Finanza d'Impresa

Via Adige, 18
81100 Caserta
Tel./Fax 0823 457629
P.IVA 02483310617
retesnc@retesnc.it
www.retesnc.it



PROGETTO E ATTO DI FUSIONE OBBLIGHI ED EFFETTI

Società unite per sbaragliare la concorrenza e potenziare la attività

MICHELE IZZO

Segretario Confidi Caserta mizzo@unioneindustriali.caserta.it

Il progetto e l'atto di fusione, entrambi previsti dal vigente Codice Civile, cagionano vari effetti per le società partecipanti all'operazione straordinaria. La fusione è l'istituto mediante il quale si realizza la forma più completa di concentrazione fra due o più società commerciali, quindi è evidente che le ragioni per cui essa si verifica sono principalmente di natura economica: eliminazione della concorrenza; integrazione e completamento dell'attività esercitata; riduzione delle spese generali di amministrazione e/o di produzione; potenziamento dell'attività; superamento di squilibri e difficoltà. Essa può essere realizzata in due diversi modi:

- per incorporazione (o per assorbimento): una società già esistente, mantenendo il suo soggetto giuridico, aumenta le proprie dimensioni (e/o il capitale) incorporando una o più società che perdono la loro individualità;
- fusione propriamente detta (o unione): in tal caso, si sciolgono tutte le società che partecipano alla fusione e i loro patrimoni vengono apportati in una società di nuova costituzione.

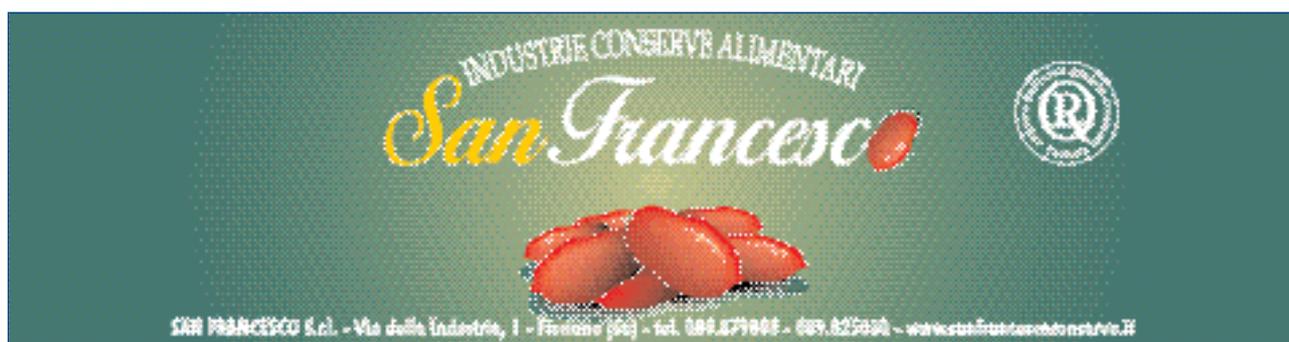
Si tratta, dunque, di un caso di cessazione aziendale relativa, poiché le società che vi partecipano vengono ad assumere il medesimo soggetto giuridico continuando le proprie attività in un nuovo e potenziato complesso industriale. Attualmente, le fusioni vengono disciplinate nel Libro V del Codice Civile dagli articoli 2501 al 2504 sexies. La procedura prevista è piuttosto laboriosa e richiede tempi di realizzazione abbastanza lunghi. Per questa ragione, la Riforma del diritto

societario ha previsto varie semplificazioni per tali operazioni. L'attuale normativa prevede sia il progetto che l'atto di fusione, quali documenti contenenti gli elementi essenziali di tutta l'operazione societaria, dai quali scaturiscono conseguenti e diversi aspetti giuridici e fiscali. Il progetto di fusione (art. 2501 bis Codice Civile) è il primo atto ufficiale previsto dalla norma per l'attivazione della procedura, ma nella realtà esso è il frutto finale delle trattative e delle decisioni economiche che necessariamente precedono ciascuna fusione. Gli amministratori delle società partecipanti devono redigere un progetto di fusione unico per tutte le società partecipanti, illustrante il contenuto, le modalità e le motivazioni dell'operazione.

In esso devono risultare:

- Il tipo, la denominazione sociale, la sede delle società partecipanti;
- l'atto costitutivo della nuova società o di quella incorporante, con le eventuali modifiche derivanti dalla fusione;
- il rapporto di cambio delle azioni e/o quote;
- la data a decorrere dalla quale le operazioni delle società partecipanti alla fusione sono imputate al bilancio della società che risulta dalla fusione.

Oltre al progetto di fusione, gli amministratori delle società partecipanti devono redigere una situazione patrimoniale (art. 2501 ter), nonché una relazione (art. 2501 quater), nella quale sia descritta e giustificata, sotto il profilo economico e giuridico, l'operazione straordinaria. Il progetto di fusione, unitamente alle situazioni patrimoniali, ai



bilanci degli ultimi tre esercizi e alle relazioni degli amministratori e, a quelle degli esperti se necessarie, deve rimanere depositato presso la sede delle società durante i 30 giorni che precedono le Assemblee deliberanti le fusioni. Ogni società partecipante, infatti, deve deliberare in assemblea straordinaria dei soci la fusione. Il verbale delle assemblee, unitamente ai documenti sopra indicati (art. 2501 sexies) deve essere depositato per essere iscritto nel registro delle imprese. La fusione, in base all'art. 2503, può essere attivata solo dopo che siano decorsi 2 mesi dall'iscrizione delle singole delibere nel registro delle imprese. In questo periodo, i creditori delle società partecipanti possono opporsi all'operazione per bloccarla. In caso di tacito consenso, i legali rappresentanti delle stesse redigono l'atto di fusione avviando, in tal modo, la chiusura del procedimento. La fusione deve avere sempre forma di atto pubblico che deve essere anch'esso depositato per l'iscrizione, a cura del notaio, entro 30 giorni, nel registro delle imprese. In base all'art. 2504 bis, la fusione ha efficacia nei confronti dei terzi solamente quando viene fatta l'iscrizione dell'atto di fusione nel registro delle imprese. A partire da tale data, le società fuse o incorporate si estinguono e i loro obblighi sono assunti dalla società risultante dalla fusione. Pertanto, quest'ultima è la data di decorrenza degli effetti giuridici della fusione. Tra questi sono da ricomprendersi anche quelli fiscali. È da tale giorno, infatti, che le società fuse o incorporate non hanno più una loro individualità e tutti gli obblighi, anche fiscali, vengono trasferiti in capo alla nuova società o all'incorporante. Per esempio, da tale data, è la società nata dalla fusione o l'incorporante che deve pagare i debiti tributari delle società fuse o incorporate, così come procedere all'adempimento degli obblighi dei sostituti d'imposta. Tuttavia, nel progetto di fusione, possono essere stabilite data diverse, anteriori o posteriori, per la decorrenza degli effetti giuridici. Si parla di postdatazione della fusione, quando nel progetto viene prevista

una decorrenza successiva a quella dell'ultima iscrizione nel registro delle imprese, valida per tutti gli effetti. Ciò può aversi solo nel caso di fusione per incorporazione, in quanto i negozi giuridici compiuti successivamente al deposito dell'atto di fusione fino alla data di effetto dell'operazione possono continuare a essere imputati alle singole società partecipanti; mentre ciò non sarebbe possibile nelle fusioni vere e proprie nelle quali le società si estinguono costituendo un nuovo organismo. Si parla, invece, di retrodatazione della fusione quando se ne anticipano gli effetti. Quest'ultima ipotesi è possibile solo ai fini contabili ed economici e non civilistici. Essa può valere sia nelle fusioni proprie che in quelle per incorporazione. È consentita anche ai fini fiscali, riportando gli effetti della fusione all'inizio del periodo d'imposta delle società partecipanti. In tal modo, il reddito realizzato nella fase compresa tra l'inizio del periodo d'imposta e la data di iscrizione dell'atto di fusione da ciascuna società non deve essere imputato in singoli conti economici, ma in un unico conto economico della società nata dalla fusione. Questo significa che, a livello contabile, tutte le società terranno autonome scritture contabili fino alla data di effetto della fusione, per poi essere unificate (con trasferimento dei saldi contabili) nella contabilità della società nuova o incorporante che determinerà, a fine esercizio, un unico reddito, comprensivo di tutte le operazioni della società. Come visto, le operazioni straordinarie di fusione sono molto complesse e impegnative per gli organi e gli uffici delle società interessate, anche alla luce dei molteplici effetti che esse generano. In sintesi, occorre ricordare che il progetto di fusione è il documento iniziale che contiene gli elementi essenziali di tutta l'operazione e nel quale trovano fondamento le delibere delle società interessate, mentre l'atto e la sua iscrizione al registro delle imprese è il suggello finale dell'operazione da cui decorrono i principali effetti giuridici. ■

**I.B.G. S.p.A.****INDUSTRIA BEVANDE GASSATE****Imbottigliatore Autorizzato PEPSICO INC., PURCHASE N.Y.****Stabilimento:** 84021 Buccino (Sa) - Area Industriale - Tel. 0828-957282 - Fax 0828-957288**Uffici:** 81100 Caserta - Via C. Santagata, 19 - Tel. 0823-464750 (pbx) - Fax 0823-460721



MERCATO LIBERO DELL'ENERGIA E PMI I VINCOLI STRUTTURALI ANCORA DA SCIogliere

L'accordo di collaborazione tra Energia spa e Assindustria Salerno

PAOLO TRACI

Presidente Piccola Industria - Assindustria Salerno paolo.traci@traci.it

Il 2003 ha segnato una tappa fondamentale nella liberalizzazione del mercato italiano dell'energia elettrica. Dopo i grossi consumatori industriali, dal 1° maggio 2003 possono acquistare elettricità da un fornitore diverso da Enel tutti coloro i cui consumi annui risultano superiori a 100.000 kWh (pari a una spesa di circa 13.000 Euro): artigiani, piccole aziende manifatturiere, a conduzione familiare o con solo qualche dipendente. Risponde a questi requisiti una consistente parte delle 600 aziende associate ad Assindustria Salerno, che possono quindi cogliere subito i vantaggi offerti dal mercato libero.

La liberalizzazione, però, continua.

La soglia minima di consumo è destinata ad abbassarsi ancora e il numero di aziende libere di scegliere il proprio fornitore ad aumentare. Nel corso del 2004 per decidere da chi acquistare la propria energia elettrica basterà una partita Iva; dal 2007 potrà farlo anche l'utente domestico. Sono queste le conseguenze pratiche del Decreto Bersani (16 marzo 1999), per effetto del quale l'elettricità può essere prodotta, importata, venduta e acquistata secondo i principi della libera concorrenza (il mercato libero resta comunque disciplinato da norme di tutela del consumatore finale, nel rispetto del principio di pubblica utilità dell'energia elettrica).

I vantaggi della liberalizzazione.

Dal punto di vista del consumatore, il benefit più immediato della liberalizzazione è la pos-

sibilità di trasformare l'elettricità da costo fisso in vero e proprio servizio, da scegliere in base al vantaggio economico e all'affidabilità offerti. Infatti, in un sistema libero non esiste più la tariffa: un importo fissato una volta per tutte che il consumatore deve limitarsi ad accettare. Esistono invece prezzi e tipologie di contratto differenziate, su misura per le diverse esigenze. L'elettricità diventa quindi l'elemento centrale di un "pacchetto di servizi energetici", fatto anche di consulenza, assistenza e strumenti di controllo.

La qualità dell'energia fornita resta, però, la stessa. Non occorre cambiare niente: né impianti, né allacciamenti, né contatori.

Tutto continua come prima, senza alcun costo aggiuntivo. Semplicemente con la garanzia di un servizio davvero migliore.

La ragione è evidente. In un sistema di concorrenza, obiettivo prioritario diventa la soddisfazione del cliente da ricercare con offerte vantaggiose e servizi di assistenza.

Poiché il Decreto Bersani, però, stabilisce che operatori nuovi possano anche produrre e importare energia elettrica, a trarne beneficio sarà l'intero sistema elettrico nazionale, dei cui problemi organizzativi il consumatore italiano è stato finora costretto a subire, in prima persona, le conseguenze.

La Borsa elettrica e le nuove opportunità da cogliere per le imprese.

Il 1° febbraio è partita la Borsa elettrica, una sorta di piazza affari del Kilovattora, la cui

VIPA - INTERCAR

Numero Verde
199-442211

 **TOYOTA**
CARRELLI ELEVATORI

NOCERA SUPERIORE (SA) - FISCIANO (SA) - MARCIANISE (CE) - BATTIPAGLIA (SA)

sede fisica è ubicata nel centro di controllo del gestore della rete. Essa consentirà a produttori e grandi consumatori di contrattare i prezzi elettrici abbandonando le vecchie bollette basate sulle tariffe fissate dall'Autorità per la energia elettrica e il gas. Come in gran parte dei Paesi europei, le grandi compagnie e i produttori minori andranno a caccia di nuovi clienti, mentre le imprese tenderanno di acquistare al miglior prezzo in borsa. Per i piccoli utenti al di sotto dei 100.000 Kwh sarà l'Acquirente unico a provvedere all'approvvigionamento, mentre le utenze superiori ai 100.000 Kwh potranno scegliere di sperimentare, e in tal senso va la convenzione fatta con ENERGIA, le opportunità del nuovo mercato. Le imprese potranno coprire i loro consumi di base con i vecchi contratti e comprare in borsa, a prezzi più vantaggiosi, l'energia necessaria a coprire i picchi.

I Consorzi di acquisto fra piccoli e grandi utenti potranno affidarsi ad un trader professionale e i gruppi più "rilevanti" giocare in proprio. È ragionevole, quindi, aspettarsi un miglioramento complessivo dell'efficienza del sistema.

I costi dell'energia e i vincoli strutturali ancora da sciogliere.

Ciò premesso, va tenuto presente che nel 2003 i consumi italiani di energia sono cresciuti del 3% con una dipendenza dall'estero complessiva dell'84%, con un costo medio più caro del 35% dei nostri colleghi europei.

Fra pochi anni, senza gli interventi significativi annunciati, l'import salirà al 90% della domanda. Il problema a monte resta dunque come fare per ridurre il divario italiano di competitività legato ai costi dell'energia e al deficit di produzione, superando l'enorme difficoltà di costruire nuovi impianti e posare linee, per contenziosi locali. Il rapporto ENEA 2003 su energia e ambiente individua in mini centrali condominiali o aziendali e in cospicui

investimenti in ricerca e sviluppo, soprattutto nelle energie rinnovabili, un possibile rimedio. A questo si aggiunge un programma di costruzione all'estero, già approvato dal MAP, di centrali ecologiche da cui importare energia a basso costo. Spunti interessanti sono poi contenuti nella recente presentazione del piano industriale dell'ENEL dove l'obiettivo, oltre agli investimenti cospicui nelle fonti rinnovabili utilizzando vento, sole e acqua, è quello di ridurre del 30% i costi di produzione.

Questo utilizzando tecnologie ad alto rendimento con centrali turbogas a ciclo combinato in sostituzione di quelle dipendenti dalle incertezze geopolitiche del prezzo del greggio. Altra strada sarà quella di riconvertire centrali ad olio con carbone a basso impatto ambientale. Tutti i grandi gruppi presenti in Italia hanno in programma la costruzione di nuovi impianti con questi elementi di innovazione tecnologica, ma il vero nodo da sciogliere resta, come già detto, quello dei tempi reali di attuazione, e con essi il consenso dei territori destinatari degli interventi. Ormai la cultura preventiva del no è un vero e proprio freno allo sviluppo del nostro Paese. Continuiamo ad avere come modelli di rispetto dell'ambiente le grandi nazioni nordeuropee, fatto salvo scoprire che utilizzano e continuano ad investire in centrali di vario tipo ubicate in prossimità anche di centri abitati, senza che questo causi contenziosi legali infiniti e rivolte popolari. L'approccio dei territori e degli Enti locali di riferimento all'assenso di nuovi impianti di produzione non può prescindere da una conoscenza delle norme e delle infinite misure di sicurezza che tali investimenti implicano.

Non si può più accettare che persino le eleganti "pale eoliche" siano additate come nemiche dell'ambiente. Ci limitiamo a riflettere sul solo ambito dell'energia, ma il ragionamento potrebbe estendersi a tutto ciò che occorre a

un paese per affrontare le sfide dei prossimi anni, riguardo a quello che implica una mutazione, sia essa dovuta a una centrale, un impianto di termovalorizzazione, una autostrada, una metropolitana o un nuovo insediamento in genere.

C'è necessità di concretezza e di una rinnovata e più consapevole cultura ambientalista.

Accordo di collaborazione fra Energia spa e l'Associazione degli Industriali della provincia di Salerno.

Nel panorama del nuovo mercato libero dell'energia, Assindustria Salerno ha siglato un accordo con Energia SpA per la fornitura di energia elettrica, gas naturale e servizi energetici alle aziende associate.

Energia SpA è uno dei protagonisti del nuovo mercato libero dell'elettricità e del gas naturale in Italia.

Nata nel 1999 (lo stesso anno dell'avvio della liberalizzazione del mercato energetico), fin dall'inizio ha servito molte fra le più importanti aziende italiane, realtà per le quali il risparmio energetico è sinonimo di vantaggio competitivo: 3M Italia, Agnesi, Gruppo Lepetit, Italcables, Kuwait Petroleum, Peroni e Sigma Tau - solo per ricordarne alcune.

Energia SpA è tra i pochi operatori privati dotati di proprie centrali di produzione ed è attualmente impegnata nella costruzione di nuovi impianti e nell'adeguamento delle strutture esistenti ai più elevati standard tecnologici,

con l'obiettivo di conciliare l'efficienza degli impianti e il rispetto dell'ambiente.

L'accordo che l'Associazione degli Industriali della provincia di Salerno ha concluso con Energia SpA si configura come un'autentica alleanza strategica, per offrire agli associati nuovi servizi e concrete opportunità di risparmio. Senza alcun costo aggiuntivo o modifica di impianti, sono offerti all'associato:

- risparmio su misura: non una semplice riduzione dei prezzi, ma contratti diversificati in base alle specifiche esigenze di consumo e di gestione delle spese;

- assistenza completa nel passaggio al libero mercato: l'associato di Assindustria Salerno potrà contare su tutto il supporto necessario allo svolgimento delle attività formali richieste. L'unica vera differenza sarà il risparmio nella fattura.

- formazione e consulenza: disponibilità di un consulente Energia SpA per una costante attività di formazione e aggiornamento, sia sugli aspetti generali della fornitura di energia elettrica sia su quelli specifici per gli associati.

- sportello energia: servizi on line gratuiti e a grande valore aggiunto, accessibili dal sito internet dell'Associazione degli Industriali della provincia di Salerno, per rendere disponibili materiali informativi e strumenti per la verifica delle diverse componenti di costo del prezzo finale dell'energia elettrica.

S.E.E.C.I. SUD S.r.l.
Sistemi Industriali - AUTOMAZIONI
Zona Ind.le - Giffoni Valle Piana (SA)
Tel. 089-986.532 Fax 089-986.517
www.seecisud.com automazioni@seeci.it

Progettazioni e realizzazioni "chiavi in mano" di:

- ◆ **Automazione di Fabbrica**
Macchine ed impianti speciali, isole robotizzate, sistemi di controllo e di supervisione, rewamping di macchine
- ◆ **Building Automation**
Sistemi di automazione dei servizi alberghieri, sistemi di controllo accessi, sistemi di sicurezza, supervisione di impianti tecnologici

Accredita certificata ISO 9001
Accreditata dal MIUR nell'ALBO DEI LABORATORI DI RICERCA ESTERNI PUBBLICI E PRIVATI
ATTI MINISTRI UNICATI

MARE IN ITALY LA RICERCA NEL SETTORE ALIEUTICO

Dati e statistiche ufficiali partono dalla rete dell'Irepa

di Raffaella Venerando

La dimensione economica della pesca mediterranea ha un peso considerevole nel contesto produttivo dell'intera area. Abbiamo discusso con Massimo Spagnolo del ruolo determinante svolto dall'Italia in questo settore.

Che cos'è l'Irepa e quando nasce?

L'Istituto di Ricerche Economiche per la Pesca e l'Acquacoltura è stato fondato a Salerno nel 1982, per iniziativa di un gruppo di economisti che, già impegnati nella attività di ricerca relativa alla pesca, si sono posti l'obiettivo di contribuire alla conoscenza e all'approfondimento dei problemi economici, sociali e giuridici concernenti questo particolare settore. L'Irepa si è ingrandita progressivamente, fino ad arrivare alle dimensioni attuali che vedono impiegate un centinaio di persone, di cui 30 a Salerno, 8 svolgono funzione di assistenza tecnica all'interno del Ministero dell'Agricoltura e circa 60 rilevatori deputati alla raccolta dei dati statistici. La Provincia e il Comune di Salerno, le Camere di Commercio di Salerno e Napoli e l'Unione Regionale delle Camere di Commercio Campane sono enti soci dell'Istituto.

Quali sono le attività caratterizzanti dell'Istituto?

L'Irepa si differenzia per il forte approccio multidisciplinare. Al suo interno, infatti, sebbene in partenza l'organico fosse di soli economisti, oggi c'è uno staff estremamente composito costituito da ingegneri, biologi, statistici e matematici, che lavora per garantire una capacità di risposta a tutto campo.

Nell'ambito della ricerca in senso ampio cosa vi distingue?

Alla tradizionale attività di ricerca abbiniamo meto-



MASSIMO SPAGNOLO

Direttore Irepa Onlus

spagnolo@irepa.org

dologie di controllo satellitare, certificazione ambientale della qualità e formazione, ma la peculiarità dell'Irepa è senz'altro la produzione delle statistiche ufficiali del settore in Italia. Si tratta del primo esempio di decentramento di produzione statistica ufficiale, svolta in collaborazione con l'Istat. Il metodo di lavoro (ricerca applicata, analisi e sviluppo operativo, consulenza mirata) da noi introdotto 20 anni fa, è lo stesso che oggi funziona da riferimento a livello europeo per tutto il settore. L'Irepa è anche responsabile dell'attuazione del regolamento comunitario che si occupa dell'intera produzione statistica nazionale, sia economica che biologica. Esce rafforzata, così, un'altra delle competenze dell'Istituto, cioè quella di supporto alla programmazione del settore, che è attività economica all'interno della quale le diverse componenti, la produzione, la ricerca, l'amministrazione, devono trovare una loro composizione. In questo contesto, l'Irepa svolge un ruolo centrale nell'ambito della gestione del settore anche attraverso la partecipazione ai negoziati sui nuovi regolamenti dell'UE, in particolare quelli relativi all'introduzione e gestione dei fondi strutturali.

Il Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali finanzia anche a Salerno il progetto F.A.R.O..

Al momento, l'Istituto è impegnato solo in modo parziale rispetto all'economia del settore a Salerno,

Italcementi Group partecipa all'Iniziativa per la Sostenibilità dell'Industria Cementiera in collaborazione con il WBCSD (World Business Council for Sustainable Development) di cui è membro. Nel 2002 Italcementi Group ha sottoscritto l'"Agenda for Action", il primo protocollo che collega l'attività delle imprese cementiere con le politiche di Sviluppo Sostenibile. L'"Agenda for Action" prevede un piano quinquennale di azioni volto a garantire il migliore equilibrio fra tutela dell'ambiente, responsabilità sociale e crescita economica.



Italcementi
Italcementi Group

www.italcementi.it



anche se, in collaborazione con l'amministrazione provinciale e quella comunale, vi sono programmi di più ampio respiro. In effetti, attraverso il segmento della ricerca, l'Irepa è presente in Italia, ma svolge un'intensa attività di ricerca internazionale con partnership in tutti i paesi europei (Malta, Estonia, Lettonia, Spagna e Grecia, per citarne alcuni). È un nostro limite che l'esperienza acquisita e la capacità di intervento non abbiano avuto finora importanti ricadute a livello locale, ma stiamo tentando di recuperare trasferendo a Salerno una serie di opportunità inerenti il settore della pesca. In questo contesto nasce il progetto F.A.R.O. che rientra in un programma comunitario di sostegno all'occupazione per sopperire alla mancanza di qualificazione professionale di alcune categorie. Proviamo ad arginare il gap esistente fra i titoli in possesso dei pescatori e quelli realmente richiesti. Con le recenti norme in materia di sicurezza della navigazione, il fabbisogno formativo subirà un'accelerazione. Sarà necessario predisporre gli strumenti idonei per evitare che le nostre marinerie subiscano un impatto negativo.

Che misure sono previste per la tutela dell'ambiente?

La componente ambientale è incorporata nelle nostre attività. Le strategie di gestione sono volte a mantenere in equilibrio l'attività produttiva con le risorse naturali. In termini di certificazione Emas, abbiamo sviluppato una serie di iniziative improntate a un progetto di qualità totale, ovvero di tutto il processo produttivo e dell'intera filiera. Ogni fase deve rispondere a precisi criteri di sostenibilità. Un secondo progetto, conclusosi di recente, riguarda le

linee guida per la certificazione ambientale degli impianti di allevamento ittico. In questo senso, in collaborazione con l'ANPA, sono state definite le condizioni necessarie per poter consentire la registrazione nell'apposito elenco delle aziende certificate EMAS.

In che modo viene "pescato" il capitale umano, nerbo e forza dell'Irepa?

L'ambiente di lavoro è eterogeneo, ma vi sono due aspetti da sottolineare. Innanzitutto, l'età e la provenienza dei miei colleghi. Tutti giovani e, per gran parte, provenienti dalle Facoltà di Economia e Ingegneria dell'Università di Salerno. Non è la mancanza di capitale umano a limitare la crescita economica e sociale del sistema. Anzi, il contrario. L'entusiasmo e la preparazione dei nostri colleghi hanno solo bisogno di trovare un sentiero entro cui sviluppare ulteriormente le proprie competenze. Non è un caso che i nostri ricercatori partecipino produttivamente e regolarmente alle riunioni internazionali della FAO, OCSE, EUROSTAT, UE, e che il loro contributo sia apprezzato. Dunque, la scelta di puntare sulle risorse locali ha consentito di creare un ambiente di lavoro gratificante e produttivo, al cui interno ciascuno offre il meglio di sé. L'Irepa è una nave che cattura i pesci più pregiati, offre loro un'opportunità, garantendo un ambiente stimolante. Per questo, l'Irepa può dirsi simile ad una portaerei: vi si atterra, ci si approvvigiona e ci si attrezza, poi si può anche partire per altre mete nella consapevolezza di aver maturato un'esperienza vincente. Dare fiducia ci ha sempre premiati.



Agrofuturo

Filiera Agroindustriale

• Territorio • Sviluppo • Occupazione

Agrofuturo s.c.a.r.l. Piazza Pagliara, 6 - 84014 Nocera Inferiore
Tel. 081 9211500 Fax 081 9205071- www.agrofuturo.it info@agrofuturo.it

IL BANQUETING DI IN TAVOLA S.P.A. DALLA PIANA DEL SELE ALLA CONQUISTA DI ROMA

Emidio Trotta mette a sedere tutti all'insegna dello slow food e della qualità

di Paolo Battista

In Tavola banqueting service sta conquistando Roma. La recente apertura dello Show Room nella capitale è il coronamento di un periodo aureo per l'azienda nata nella Piana del Sele. La cena per la fine del semestre italiano di presidenza Ue, il battesimo di Carolina di Borbone e il congresso mondiale di Slow Food sono i tre ultimi eventi di grande risonanza organizzati dall'azienda di Emidio Trotta, il fiore all'occhiello di un'attività di successo.

Ma i risultati di oggi vengono da lontano. Innanzitutto da una conoscenza profonda delle radici storiche del proprio lavoro. Qual è l'origine della vostra attività?

La festa, e la sua organizzazione, sono elementi di una cultura antica e trasversale rispetto alle classi sociali di appartenenza. Sia i ricchi che i poveri hanno sempre dato banchetti per celebrare eventi lieti o religiosi, in modalità diverse per questioni ovvie di budget e di tradizione, certo, ma con obiettivi e finalità tutto sommato simili. Le feste contadine duravano più giorni, diluendo in un grande numero di ore una sequenza di portate povere ma ingegnose, e avevano come teatro le aie o, alla men peggio, una cantina. Le classi agiate avevano, invece, la possibilità di sfruttare le proprie ville e la servitù. Con l'avvento della borghesia sulla scena sociale, caduti i privilegi della nobiltà, e venute meno le case ospitanti, si sono diffuse le feste organizzate in luoghi ad hoc, con staff qualificato e reperibile sul posto, albergo o ristorante che fosse. La crescita del benessere sociale diffuso, il boom economico degli anni sessanta per intenderci, ha



Emidio Trotta

Amministratore Delegato

In Tavola s.p.a.

info@intavola.com

fatto sì che la domanda di luoghi dedicati alle cerimonie cominciasse a essere appannaggio anche dei meno abbienti. Tale tendenza, in ogni caso, ha avuto l'effetto di allontanare i cosiddetti "ricchi" da hotel e sale, spingendoli alla ricerca di nuovi spazi loro destinati. Alla luce di questa necessità le case e le ville rimaste chiuse al pubblico per anni sono state recuperate ad una fruibilità estesa. È qui che nasce il banqueting. Focalizzando l'attenzione sulla nostra provincia, possiamo tranquillamente affermare che il recupero della zona di Paestum va letto come frutto della ricerca di un'alternativa rispetto ai siti di grande fascino, ma di enorme costo di gestione, che si trovano lungo la Costiera Amalfitana. Purtroppo negli ultimi anni il mercato è rimasto schiacciato tra la necessità continua di adeguarsi e il bisogno di mantenere i prezzi bassi per attrarre il pubblico. Una scelta che alla lunga ha comportato un calo del 35% in sette anni.

Lei ha iniziato questo tipo di attività in un momento particolare del mercato, non è così?

Assolutamente sì. Quando abbiamo deciso di dare inizio a questa impresa, a noi che cominciavamo si ponevano due alternative. La prima possibilità era quella di restare sotto il livello di ristoranti affermati e offrire un servizio di catering a prezzi contenuti, ma con un evidente compressione del livello di qua-

info@italcrom.it www.italcrom.it info@italcrom.it





Ad ogni
esigenza
il suo colore

lità che potevamo offrire alla clientela, con tutto ciò che ne consegue. La seconda via, quella che abbiamo scelto e che alla lunga sta dando i frutti che sappiamo, si presentava senza dubbio come più difficoltosa, piena di rischi e pericoli, ma senza dubbio riluceva di maggior fascino. Si trattava di collocarsi al di sopra della fetta di mercato occupata dai ristoranti e dagli alberghi tradizionali. Abbiamo scelto, quindi, di creare un prodotto fortemente connotato e riconoscibile, ma al tempo stesso esclusivo. Al momento di cominciare questa avventura, va aggiunto, fonte di preoccupazione non trascurabile era la presenza sul territorio di colossi storici. Stiamo parlando di imprese di catering del napoletano che, giunte a una posizione dominante sul mercato, avevano visto crollare in pochissimo tempo quanto avevano costruito nel lungo periodo. Insomma, le incognite erano tante, ma l'individuazione chiara del nostro obiettivo ci ha permesso di arrivare dove siamo oggi. In tal senso, è utile sottolineare la differenza tra catering e banqueting. Si tratta di due termini che vengono erroneamente equiparati nell'uso comune, ma che, in realtà, si collocano a una altezza diversa sulla scala di generalità. Il primo riguarda tutto ciò che è cibo in movimento, dalla fornitura alla ristorazione collettiva. Il secondo, invece, è strettamente legato alla creazione di eventi, di banchetti, siamo di fronte a un settore specializzato. Parliamo, dunque, di un lavoro di progettazione che riguarda sia la forma che il contenuto della manifestazione, della cerimonia che curiamo: logistica, cucine e scenografia. Non sempre questa distinzione viene tenuta in grande conto, con una percepibile sottovalutazione delle problematiche connesse a questa attività. Qualcosa si muove, comunque, visto che si è arrivati a una legge che concerne questa materia, ma siamo ancora sprovvisti di un regolamento attuativo che ci tuteli da concorrenti che improvvisano. Le istituzioni potrebbero e dovrebbero impegnarsi di più in questa direzione, favorendo la ricerca della qualità.

Cosa cerca il cliente di un'azienda come la vostra?

Si tratta in genere di una persona o di un'organiz-

zazione alla ricerca di un servizio particolare. Innanzitutto, l'uso di cornici che profumino di storia è una caratteristica peculiare della nostra offerta. La ricerca di location di grande fascino risponde a due esigenze che potrebbero sembrare in contrasto ma che sono in realtà due facce della stessa medaglia. Mi riferisco all'esigenza di esclusività e al bisogno di sentire rafforzata l'identità. Siamo di fronte, dunque, alla voglia di poter ricordare come assolutamente unico un giorno importante della propria vita, quale il matrimonio ad esempio, coniugando questo desiderio con l'ancoraggio forte ad una tradizione storica che soddisfi i bisogni del cliente. Le linee guida per la creazione dei nostri eventi sono sostanzialmente due. La forma, l'allestimento scenico e la presentazione dei piatti, è improntata all'innovazione, coniugata con quelle che sono le caratteristiche di immagine del committente. La sostanza, invece, è fortemente legata alle nostre tradizioni culinarie. I sapori devono essere riconoscibili e di qualità.

È possibile creare uno standard di riferimento?

Certo, ma bisogna passare attraverso un più rigoroso controllo da parte degli enti pubblici. Il metodo di controllo sulla qualità che ci ispira, e che abbiamo importato per primi in questo settore, il cosiddetto H.a.c.c.p., Hazard Analysis and Critical Control Point, fu usato durante Desert Storm nel '91, e serviva a tutelare l'alimentazione delle forze armate. Combattere il sommerso e favorire la formazione professionale del personale sono due passi assolutamente necessari. Bisogna, però, che i clienti si rendano conto che, avendo come obiettivo un servizio soddisfacente a 360 gradi, il costo del settore "food" incide solo per il 25%. Infine, non si può prescindere dalla promozione della ricerca. Per il futuro abbiamo come obiettivo la qualità totale. Il sogno è quello di poter coniugare una cucina di altissimo livello quale quella di Don Alfonso laccarino con le modalità proprie del banqueting. Si tratta di trovare il giusto equilibrio tra un lavoro di cesello, i tempi di preparazione e un gran numero di coperti!

Telecomunicazioni ed Informatica Soluzioni Innovative

Consulenza Progettazione Ottimizzazione

IL CAPITALE INTELLETTUALE È LA NOSTRA FORZA

itan
1190
IT Advisors Network

ITAN srl - via M. Vernieri, 46 - 84125 Salerno - Tel. 089.223.523 - Fax 089.2574000 - itan.it - info@itan.it



ESISTE ANCORA LA CONSULENZA DI DIREZIONE? I RISULTATI DI UNA RICERCA PER COSTOZERO

Sempre maggiore il contenuto di servizio nelle prestazioni consulenziali

MASSIMO DI FILIPPO

Partner IPR eco difilippo@ipreco.it

Ho rivisto dopo diversi anni un collega, consulente di strategie turistiche molto apprezzato nell'ambiente, uno tra i pochi ad avere studiato a fondo il settore ma anche ad avere "preso le forchettate sulle mani nei buffet dei villaggi". Ha esordito comunicandomi di avere ricevuto un incarico di docenza presso due Università. Ho compreso che era diventata una formula standard di saluto con chi rivedeva dopo un po' di tempo e gli ho chiesto come mai, dopo 25 anni di dirigenza aziendale prima e di consulenza poi, avesse deciso di rappresentarsi per il tramite dell'incarico più recente, meno remunerato e significativo del suo panorama di conoscenze. Mi ha confidato di avere deciso di presentarsi in questo modo perché aveva notato che l'interlocutore gli riconosceva prestigio e competenza, che altrimenti avrebbe faticato a farsi riconoscere, dopo avere semplicemente appreso che il consulente non era un dottore ma un professore. Questo è solo uno dei possibili esempi del fatto che il consulente tende ad acquisire una naturale sensibilità alle relazioni, con particolare riferimento allo studio delle reazioni dell'interlocutore; nel mondo del terziario è più probabile rispetto ad altri ambiti che l'identità e l'immagine possano subire scollamenti. Ciò che è, non sempre è ciò che si rappresenta. Lo scollamento tra immagine e identità rende complicato comprendere l'evoluzione della consulenza cosiddetta di direzione aziendale. Questa, più che per il contenuto, si caratterizza per l'approccio, essendo realizzata tramite un affiancamento ai vertici dell'impresa prima che

ad altre funzioni aziendali. Il rapporto tra il consulente di direzione e la committenza è spesso tormentato e ha bisogno di tempo per estrinsecarsi al meglio, tendendo a concludersi proprio nel momento più alto di relazione. Solo allora, il consulente tende a sentirsi insostituibile e perde le modalità di relazione e l'efficienza che la committenza desidera. Per chi ci lavora il settore di profondi cambiamenti nell'erogazione di prestazioni consulenziali deriva dalla pratica quotidiana dell'analisi comparata tra le strategie comunicative delle società concorrenti e la loro offerta reale. Nell'ambito della realizzazione di questo contributo è stata realizzata una sintetica indagine di campo tesa a comprendere le motivazioni della progressiva perdita di mercato della consulenza di direzione. In prima analisi, essa appare dovuta sia alla scalata ai vertici delle aziende degli imprenditori di seconda e terza generazione, che già avevano orientato un percorso di studi sulla base delle competenze richieste in azienda, e sia alla grande complessità dei mercati e alla conseguente diminuita rilevanza del contributo del metodologo rispetto a chi (l'imprenditore) conosce bene, e a sue spese, i mercati. In questo contesto l'accresciuta disponibilità di contributi nazionali e comunitari (quelli regionali sono pressoché inesistenti, limitandosi le Regioni a cercare di spendere i contributi comunitari) ha anche distolto molte società di consulenza orientandole verso il più remunerativo mercato della finanza agevolata. Comunque la consulenza di direzione è sempre un mestiere di immagine e quindi tende a

Qualità a tutte le ore

Année drink generation in tutti i bar, in tutti i gusti

La Doria S.p.A.

Sede: Via Nazionale, 320 - 84012 ANGRI (SA)
 Tel. (+39) 081.5166269
 Fax (+39) 081.5135987 (Comm.le Italia)
 Fax (+39) 081.5135988 (Comm.le Estero)
 Internet: <http://www.ladoria.it>
 e-mail: salesi@ladoria.it

caratterizzare la mission dichiarata da molte imprese che di fatto hanno il loro core business da qualche altra parte. Non si tratta di falsità, beninteso. Molte delle società che lo dichiarano hanno certamente esperienze di consulenza di direzione ma il peso percentuale di quest'area di lavoro è in molti casi rappresentato da un numero con una sola cifra (almeno a sinistra della virgola). L'indagine è stata realizzata prendendo come universo di riferimento le 9.723 imprese iscritte negli elenchi telefonici alla voce "Consulenza di Direzione e Organizzazione aziendale" sull'intero territorio nazionale. In maniera casuale sono stati estratti i nominativi poi contattati telefonicamente dal Contact Center Feedback. Il campione è stato definito in 200 aziende. Il primo dato, che evidenzia la presenza di molte microimprese, è che presso il 36,5% delle società contattate risponde il fax o la segreteria telefonica per tre volte consecutive in orari diversi. La ricerca telefonica era fondata su una domanda proposta subito al centralinista: quale fosse la principale attività. L'ipotesi era che le strategie di comunicazione sono presenti nelle brochure o nel sito web ma non sono sempre trasmesse a chi svolge funzioni segretariali. E quindi la sua risposta corrispondeva con la realtà operativa. Solo il 29% ha affermato che la società si occupava di consulenza direzionale o aziendale. Per circa il 21%, si trattava di strutture di formazione e consulenza per le risorse umane, per il 19% di società di consulenza fiscale o amministrativa, per il 18% circa di strutture specializzate in consulenza per la qualità e la sicurezza. Un residuo 18% circa era dedito ad attività di marketing e finanza agevolata. La seconda e ultima domanda era sul possesso di un sito web aziendale. Il 55% delle imprese ha dichiarato di possederlo. Si tratta di un valore medio dato da quelle (qualità, formazione, selezione) che avevano dichiarato un'attitudine maggiore ai servizi (circa 88%) rispetto a quelle (direzionale, marketing strategico, controllo di gestione) che avevano

confermato una vocazione consulenziale (circa il 40%). Dall'analisi dei siti (che testimoniano la scelta di immagine rispetto all'identità data dal colloquio con i centralinisti) si è potuto evidenziare che sussiste di fatto lo scollamento cui si faceva cenno prima: per molte imprese di servizi presentarsi come struttura di consulenza ha una valenza di immagine ma basso riscontro operativo. Tale analisi ha evidenziato anche alcune interessanti nuove espressioni di questa particolare attività, di seguito presentate.

Il project consultant. L'affiancamento a 360 gradi costituisce solo la fase iniziale della collaborazione consulenziale. Si sono riscontrati diversi casi di scelte di posizionamento da parte di società di consulenza specializzate nel project management, in grado di pianificare, coordinare e monitorare lo svolgimento di un singolo progetto aziendale. Si tratta di consulenti di seconda generazione, partiti direttamente dal terziario, dove hanno acquisito capacità di gestione dei progetti. **Il risk oriented.** Diverse società di consulenza sono orientate al rischio e percepiscono i compensi solo a risultato avvenuto. Si tratta di una metodica nata con la finanza agevolata ma ormai diffusa anche nella consulenza di marketing. È però potenzialmente rischiosa anche per l'imprenditore che si relaziona con un consulente forse demotivato e probabilmente neanche troppo impegnato.

Il technoconsulente. La maggiore novità è nella avvenuta fusione di competenze di tipo informatico e manageriale. Molte società svolgono un'azione di consulenza seguita da un'innovazione gestionale collegata ad un'altra di matrice tecnologica. In questi casi le società di consulenza che propongono, ad esempio, processi di sviluppo di capacità commerciali (automazione della forza vendita, gestione manageriale del cliente, e altre) hanno sviluppato all'interno, o con processi parternariali, le tecnologie e i software di supporto al processo stesso. Questo approccio sembra in piena fase di sviluppo. ■



JCO

JCOPLASTIC SpA
Industria Contenitori Plastici

JCOPLASTIC S.p.A.
Viale Spagna, Zona Industriale
84091 Battipaglia (SA)

0828 392111 pbx
0828 392164 fax

mail@jcoplastic.it
www.jcoplastic.com



UNIVERSITÀ E INNOVAZIONE TECNOLOGICA SISTEMI FOTOVOLTAICI E OTTIMIZZAZIONE

Lo sviluppo di soluzioni tecnologiche per le fonti di energia rinnovabili

NICOLA FEMIA

Professore Ordinario di Elettrotecnica
D.I.I.I.E. - Università degli Studi di Salerno femia@unisa.it

I sistemi fotovoltaici costituiscono una realtà consolidata per la realizzazione di sistemi di produzione di energia elettrica distribuiti. Tuttavia, la loro incidenza nella produzione globale di energia risulta oggi piuttosto ridotta (qualche unità percentuale). I principali fattori di limitazione sono legati ai costi elevati e all'estensione della superficie necessaria per la realizzazione degli impianti, entrambi dovuti alla bassa efficienza di conversione dell'energia solare in energia elettrica che caratterizza le celle fotovoltaiche di maggiore diffusione (inferiore al 15%). Queste limitazioni possono essere superate da nuove tipologie di celle, caratterizzate da rendimenti sensibilmente più alti, o da nuove tecnologie in fase di sperimentazione, ma i tempi e i costi di applicazione di tali soluzioni sono al momento piuttosto incerti. In alcuni paesi la diffusione dell'utilizzo di questa fonte di energia rinnovabile è stata favorita con successo, e concretamente, da programmi governativi di finanziamento, la cui attuazione è stata anche facilitata dalla sensibilità della popolazione verso le problematiche dell'inquinamento ambientale e del risparmio energetico. La problematica dei sistemi fotovoltaici s'inquadra oltretutto in un contesto in cui le linee di ricerca e le azioni strategiche per la risoluzione dei problemi di approvvigionamento energetico sono concentrate sull'evoluzione dei processi e dei sistemi per la realizzazione di grandi centrali per la produzione dell'energia elettrica, mentre scarsa attenzione viene rivolta ai piccoli sistemi di produzione distribuiti, di potenza compresa fra

2kW e 20kW, che utilizzano sorgenti fotovoltaiche ed altre fonti di energia rinnovabili. In questo scenario s'inserisce l'attività di ricerca applicata che il Gruppo di Ricerca di Elettrotecnica del Dipartimento di Ingegneria dell'Informazione ed Ingegneria Elettrica (DIIE) dell'Università di Salerno svolge, da alcuni anni, in collaborazione con la MagneTek S.p.A. di Terranuova Bracciolini (AR), azienda leader nel settore della conversione dell'energia controllata dal Gruppo MagneTek Inc. americano, che occupa circa 650 dipendenti presso la sede di Terranuova Bracciolini e circa 550 dipendenti presso i siti di produzione localizzati in Ungheria e in Cina. La MagneTek sviluppa e produce alimentatori e i sistemi di conversione per applicazioni in vari settori, fra cui ICT, apparecchiature biomedicali, fonti alternative di energia, home appliances, strumentazione elettronica, automazione industriale. La collaborazione fra DIIE e MagneTek si è concretizzata in un'attività di ricerca orientata all'ottimizzazione dei convertitori e dei sistemi fotovoltaici e, più in generale, allo sviluppo di nuove tecnologie per lo sfruttamento delle fonti di energia rinnovabili. Con riferimento ai sistemi fotovoltaici, le applicazioni studiate riguardano i sistemi domestici connessi alla rete, con caratteristiche modulari che consentono la realizzazione di sistemi di varie taglie di potenza. Sotto il profilo tecnologico, la ricerca è stata mirata allo sviluppo di un convertitore modulare caratterizzato sia da massima efficienza di conversione che da massima efficienza di estrazione di energia dal campo foto-



voltaico, e, sotto il profilo tecnico, allo sviluppo di metodi di progetto e di calcolo destinati agli operatori del settore per la realizzazione di sistemi fotovoltaici capaci di produrre la massima energia con la minima spesa di installazione. In proposito occorre osservare che i sistemi fotovoltaici di piccola potenza sono spesso realizzati sulla base di criteri di dimensionamento semplificativi, che, considerate le intrinseche limitazioni di efficienza dei pannelli fotovoltaici già menzionate, possono determinare costi di impianto eccessivi e, paradossalmente, una riduzione dell'energia prodotta rispetto alle potenzialità. Il risultato di produrre la massima energia con la minima spesa richiede invece l'applicazione di adeguati criteri e strumenti di ottimizzazione. Il particolare sistema studiato nell'ambito della collaborazione fra DIIE e MagneTek utilizza un convertitore a doppio stadio, il primo dei quali svolge un ruolo cruciale, in quanto deve assicurare che il campo fotovoltaico operi sempre in condizioni di massima potenza, al fine di garantire la massima convenienza economica del sistema (pareggio energetico con la minima estensione del campo fotovoltaico). Le attività svolte nell'ambito della collaborazione di ricerca sono state quindi orientate in primo luogo allo studio dei principali fattori che influenzano l'efficienza dei convertitori statici nell'estrazione dell'energia dai pannelli solari. Particolare attenzione è stata rivolta alle tecniche di controllo per l'inseguimento del punto di massima potenza dei pannelli (MPPT), che subisce notevoli variazioni con la temperatura ed il livello di soleggiamento e dipende anche da altri fattori fisici, geometrici e ambientali. Attraverso uno studio integrato della dinamica dei sistemi fotovoltaici, legata alle caratteristiche dei convertitori, dei pannelli fotovoltaici e dei sistemi di controllo, è stato messo a punto un metodo di controllo ottimo che consente di massimizzare la potenza estraibile dai pannelli in un'ampia varietà di condizioni di funzionamento (potenza, condizioni ambientali, condizioni di carico).

L'ottimizzazione del convertitore è stata realizzata considerando, a parità di potenza nominale dei pannelli, l'energia giornaliera producibile, che è fortemente condizionata da:

- collocazione geografica e caratteristiche climatiche del luogo di installazione del sistema fotovoltaico;
- caratteristiche geometriche del sito e della superficie di installazione dei pannelli;
- caratteristiche elettriche e termiche dei pannelli costituenti il campo fotovoltaico;
- specifiche di potenza e di energia e obiettivi dell'utenza; tolleranze e incertezze.

Lo studio effettuato ha fornito indicazioni progettuali relative ai valori ottimali dei parametri del controllore MPPT del convertitore validi per ciascuna soluzione ottima del sistema fotovoltaico, che si caratterizza in termini di: numero, estensione, angolazione e distanza ottimali delle sezioni del campo fotovoltaico, numero minimo e configurazione serie/parallelo ottimale dei pannelli costituenti ciascuna sezione del campo fotovoltaico, energia massima producibile.

I criteri di progetto sviluppati consentono anche una valutazione realistica del cambiamento di prestazioni in termini energetici e di estensione del campo fotovoltaico dovuti alle tolleranze ed alla adozione di scelte progettuali differenti da quelle corrispondenti alla soluzione ottimale.

I risultati conseguiti sono stati utilizzati per la realizzazione di un nuovo convertitore modulare di potenza 2kW, 4kW per applicazioni fotovoltaiche domestiche e commerciali le cui caratteristiche dinamiche consentono di minimizzare l'energia persa a causa del mancato inseguimento del punto di massima potenza, e quindi di ridurre l'estensione del campo fotovoltaico necessario per il pareggio energetico fra l'utenza e la rete.

I contenuti tecnico-scientifici innovativi della collaborazione di ricerca DIIE-MagneTek sono stati introdotti nella didattica del Corso di Laurea in Ingegneria Elettronica dell'Università di Salerno. ■



Manifattura Contenitori Metallici Srl



Produzione di contenitori metallici di forma cilindrica Open Top e Easy Open

Via Gilberto Petti - 84083 Castel San Giorgio (SA)
Tel. +39 081.516.21.88 - Fax +39 081.95.27.63
mcm@mcm srl - <http://www.mcm srl.net>

a cura del Parco Scientifico e Tecnologico di Salerno e delle Aree Interne della Campania SCpA



AZIENDE AL PASSO CON I TEMPI DALL'IDEA ALLA CERTIFICAZIONE EUROPEA

Il PST di Salerno affianca le imprese campane in questo delicato processo

MARIO DE VITA

Ingegnere PST di Salerno e delle Aree Interne della Campania mdevita@psta.it

Con la liberalizzazione dei mercati e l'ingresso di nuovi stati nella Comunità Europea, le aziende italiane sentono che, per rimanere al passo con i mercati internazionali, devono assumere nuovi obblighi certificando i propri prodotti nell'ambito delle norme internazionali di sicurezza. Il Parco Scientifico e Tecnologico di Salerno e A.I.C. è da anni impegnato a fianco delle imprese per trasferire innovazioni di prodotto e di processo. Recentemente il PST, in virtù del riconoscimento di laboratorio di ricerca accreditato dalla Regione Campania, ha iniziato delle attività di affiancamento alle aziende che necessitano della Dichiarazione di Conformità e della Marcatura CE per i propri prodotti. Quest'ultima, indispensabile per la libera circolazione del prodotto nella Comunità Europea, deve essere apposta sul prodotto o, qualora non possibile, sulla confezione o sul foglio di istruzioni e costituisce una dichiarazione di conformità del prodotto alla direttiva CEE di riferimento rilasciata dal produttore. Tale marcatura non obbliga ad un controllo preventivo di parte terza e quindi non è da confondere con le certificazioni volontarie fornite da istituti di parte terza (IMQ, VDE e altri) che prevedono sia un controllo preventivo all'applicazione del marchio che uno successivo alla commercializzazione dei prodotti marchiati. La dichiarazione di conformità e la marcatura CE sono, quindi, il passaporto che permette ai prodotti la libera circolazione in Europa. È, infatti, stabilita già nel "Trattato di Roma" del 1957 l'esigenza di rimuovere le barriere tecniche che ostacolano la libera circolazione dei prodotti (Artt. 100 e 30-36). Successivamente, nel 1985 è stato

affermato il principio secondo cui un prodotto legalmente commercializzato in uno stato membro possa essere venduto anche sul territorio degli altri stati membri e che, inoltre, le esigenze di sicurezza, salute e tutela dell'ambiente dovessero essere armonizzate in Europa mediante le Direttive Comunitarie. Le Direttive basate sull'articolo 100 definiscono i requisiti essenziali di sicurezza e le procedure per valutare la conformità.

Nel 1985 sono stati adottati quindi nuovi principi ("Nuovo Approccio") per il ravvicinamento delle legislazioni degli stati membri:

- le direttive fissano i requisiti essenziali di salute, sicurezza, igiene e protezione dell'ambiente;
- le specifiche tecniche supplementari sono definite da norme tecniche "armonizzate" elaborate dagli Istituti Europei di Normalizzazione su mandato della Commissione.

Un nuovo traguardo (il cosiddetto "Approccio Globale") è stato raggiunto nel 1993 con la Decisione del Consiglio 93/446/CEE che ha introdotto il Sistema Modulare, identificando in modo univoco i principi e le procedure per la valutazione e la certificazione di conformità. Le Direttive successive al 7 maggio 1985 sono conformi al "Nuovo Approccio". Esse coprono solo gli aspetti giuridici, si focalizzano sulle esigenze essenziali di sicurezza, introducono il principio di presunzione di conformità per i prodotti marcati CE e accompagnati da Dichiarazione di Conformità, rinviano all'uso volontario delle norme tecniche armonizzate e attribuiscono al fabbricante (o al suo mandatario) la responsabilità di rilasciare la Dichiarazione di Conformità

www.medilam.it

**Lavoriamo per tutelare
la vostra azienda**

MEDILAM[®]
Medici del Lavoro, Sicurezza, Ambiente, Formazione

Piazza Casellare, 37 Salerno - Tel. 089 730913/67

e apporre la marcatura CE. In alcuni casi, per quei prodotti che il legislatore europeo ha giudicato potenzialmente più rischiosi, è previsto l'intervento di un organismo terza parte, Organismo Notificato, che, alternativamente o congiuntamente verifica e approva:

- mediante esami e prove su un prototipo, la progettazione del prodotto;
- unitariamente ogni esemplare del prodotto (solo la produzione/installazione o anche la progettazione);
- sorveglia il sistema di garanzia del fabbricante

Salerno e A.I.C. nell'ambito di un progetto di ricerca a valere sulla misura 3.17 del POR Campania ha affiancato l'azienda campana DataProject s.r.l., leader nella produzione di software per lo sport, nella realizzazione di un sistema elettronico per la refertazione automatica nel gioco della Pallavolo.

Allo scopo di distribuire alle federazioni internazionali di pallavolo questo sistema innovativo di gestione degli incontri sportivi, si è reso necessario un condizionamento del prodotto secondo le Norme Comunitarie relative alla compatibilità elettroma-



Procedura seguita per la verifica della conformità del dispositivo alla Direttiva 89/336 EMC

(assumendo come riferimento le norme UNI EN ISO 9000): garanzia sulla qualità totale della produzione o dei prodotti.

La marcatura CE del manufatto consente quindi il libero scambio del prodotto in ambito europeo, poiché la certificazione è basata su norme armonizzate riconosciute e accettate da tutti gli stati membri. Compete a ogni stato membro notificare alla Commissione gli Organismi autorizzati a svolgere le attività di certificazione CE secondo le modalità previste da ciascuna direttiva.

Le direttive indicano i criteri minimi che ogni stato membro utilizza in sede di designazione degli Organismi di Certificazione Notificati. Il PST di

gnetica e alla sicurezza elettrica. Il PST ha seguito l'azienda in tutto il processo di reingegnerizzazione e messa a norma del dispositivo; quindi questo è stato sottoposto ad un esame tecnico preliminare di applicabilità alle diverse direttive. Successivamente è stato avviato il processo di certificazione con la produzione della documentazione per la marcatura CE e per la relativa Dichiarazione di Conformità.

Oggi il sistema realizzato da quest'azienda con l'ausilio del PST è pronto per essere commercializzato e distribuito in tutti i paesi della Comunità Europea e numerosi altri nel mondo, che assumono come proprie le norme stabilite dalle direttive europee.



MEDIALINE
www.mline.it

strategia vincente

comunicazione efficace

tecnologie evolute




INTERNET HARDWARE

WWW.MLINE.IT

SOFTWARE FORMAZIONE




Via Acquasanta, 31 - Zona Industriale - 84131 Salerno - Tel. 099 30 31 07 - Fax 099 30 58 038

www.mline.it - info@mline.it



RIPARTE L'ETERNA SFIDA DEL MEZZOGIORNO EQUILIBRIO ECONOMICO E PRODUTTIVO

L'esigenza di rispondere concretamente alla domanda dell'utenza civica

VITTORIO PARAVIA

Presidente Fondazione Antonio Genovesi Salerno-SDOA sdoa@sdoa.it

Il nuovo anno parte nel segno dell'incertezza e delle difficoltà congiunturali che come sempre nel Mezzogiorno si ingigantiscono rischiando di tarpare le ali anche a progettualità che hanno un effettivo radicamento sul territorio. In ogni caso il Sud lentamente sta riuscendo a recuperare visibilità nell'agenda dei problemi di carattere nazionale: è questo un passaggio che - anche quando appariva scontato - troppo spesso è scivolato all'indietro nella cosiddetta classifica delle priorità. Da più parti oggi si ripropone con forza la centralità della questione meridionale nell'ambito non solo, e non tanto, del dibattito politico-istituzionale, ma anche e soprattutto all'interno dei processi di valorizzazione e dinamicizzazione delle politiche economiche nazionali. In buona sostanza il Sud che funziona e che diviene soggetto e agente economico attivo - come peraltro in tante parti del Salernitano e della Campania è già avvenuto - ha le potenzialità per imporsi come fattore decisivo di crescita di tutto il Paese. Autorevoli studiosi hanno individuato una sorta di frattura strutturale, o meglio ancora epocale, nella fine dell'intervento straordinario che ha subito un processo di demonizzazione e addirittura di rimozione coatta dall'immaginario collettivo e politico in particolare. La verità è che il Mezzogiorno non è quello che si ama descrivere e non è una realtà omogenea. Più fonti qualificate ci spiegano che la diffusione a macchia di leopardo di realtà e di reti imprenditoriali, la presenza di microdistretti industriali, la capacità di fare sistema sono il segnale di un terreno fertile che attende di essere ulteriormente

arato, di una risposta valida che deve ancora trovare adeguato radicamento nella formazione di una classe dirigente che al momento è possibile intravedere solo in alcuni soggetti ben presenti e attivi. Da questo punto di vista bisogna tenere conto di alcune considerazioni e di talune scelte che vanno senz'altro operate e che elenco brevemente:

- incremento delle azioni di partenariato istituzionale e sociale da coniugare con la capacità di recepire quanto è maturato nei livelli sub-regionali;
- maggiore coordinamento delle azioni di assistenza e di promozione del sistema imprenditoriale meridionale.

La politica dei distretti e dei microsistemi industriali assume in ogni caso valore di riferimento fondamentale. Non si può prescindere da una reale valorizzazione del tessuto economico-produttivo locale che spesso in maniera spontanea, rispondendo alle esigenze della propria autonoma crescita, ha già delineato scenari di forte competitività sui mercati interni e internazionali. Assecondare e promuovere ulteriormente l'immissione in una rete sistematica sub-provinciale, provinciale e regionale - a sua volta inserita in altre reti di produzione e di commercializzazione - di tali sistemi imprenditoriali resta una delle priorità assolute. Dall'assunzione di responsabilità rispetto alle problematiche sopra citate, nasce (o molto probabilmente è già nata) la nuova mappa della classe dirigente riconosciuta come tale in quanto portatrice delle istanze che provengono direttamente dal basso. Tra le mille fratture create dallo Stato

MERCANTILE ACCIAI

PADOVANI GROUP

LAVORAZIONE ACCIAIO SOTTILE PER CONTENITORI METALLICI

via R. Ciano, 20 - 34080 Lanzara di Castel San Giorgio (SA)
www.padovanigroup.com - info@padovanigroup.com - Tel. +39 081 5162859 - 5635311 - Fax +39 081 5162573

che non c'è, una è risultata determinante per individuare i Nuovi Soggetti Istituzionali Riconosciuti: assume la posizione di interlocutore solo chi risponde alla domanda attrezzando un'offerta, sebbene, magari, inadeguata. Occorre, evidentemente, creare le condizioni per ampliare lo spettro di rappresentatività delineando un nuovo modello di rapporto tra Istituzioni e Comunità Amministrate, non più fondato sull'imposizione verticistica delle decisioni, ma sulla partecipazione e sulla risposta al bisogno dell'utenza in dimensione di servizio. In questi margini c'è spazio per una nuova classe dirigente che è già presente, in ordine sparso e a vario titolo, nelle Amministrazioni pubbliche e private. Se è un dato ormai acquisito il fatto che ogni sforzo del sistema delle Autonomie Locali dovrà essere indirizzato alla creazione di un ambiente favorevole alle prospettive di sviluppo, l'attenzione si concentra naturalmente su alcuni gruppi di problematiche dalla cui risoluzione dipende la costruzione di un habitat produttivo capace di reggere l'impatto con l'Europa materiale e non più solo formale. Fare impresa, fare sistema, fare marketing del territorio significa sostanzialmente affrontare le seguenti questioni:

- inefficienza del sistema di infrastrutture viabilistiche e di comunicazioni;
- inadeguatezza del sistema formativo e di valorizzazione delle risorse umane;
- indifferenza del sistema finanziario, troppo penalizzante per le imprese piccole e medie.

L'interconnessione di queste tre reti funzionali è un passaggio fondante, una prova del fuoco per i gruppi dirigenti locali.

Solo dopo sarà possibile affrontare una questione di base: l'irrobustimento dei processi di interscambio tra regioni meridionali e sistemi territoriali del Nord. In estrema sintesi, il contatto organico all'interno del sistema-Italia e di quello Europa con le realtà del Mezzogiorno non potrà prescindere dalla creazione di una rete delle reti dei sistemi produttivi meridionali. In questo modo, parlare di

delocalizzazioni e di gemmazioni di nuove attività potrà assumere il significato di ricaduta occupazionale e produttiva concreta. È sulla base di questa acquisizione programmatica che si dovrà procedere ad un progetto di integrazione, di sostegno e di riqualificazione del tessuto economico-produttivo esistente in provincia di Salerno. Quale sarà, allora, il terreno della sfida decisiva per il Mezzogiorno? La competitività delle aree del Sud sarà misurata non in base al grado di concentrazione di funzioni produttive, ma soprattutto in riferimento alla capacità di organizzare sistemi modulari di progettazione, accoglienza, accompagnamento e promozione di intraprese economico-imprenditoriali. La classe dirigente locale dovrà dare prova di individuare i vantaggi competitivi e di orientare gli attori dei processi di sviluppo al fine di posizionare sul mercato globale un'offerta con un elevato indice di attrazione e di captazione dei flussi di risorse. Le direttrici di fondo in base alle quali orientare i processi aggregativi delle forze concorrenti alla creazione del sistema territoriale possono essere così riassunte:

- sbocco internazionale dei mercati regionali (accentuata mobilità di addetti e di capitali);
- incentivazione della partecipazione di capitali privati con la creazione di soggetti misti (pubblico-privato) in grado di incidere realmente nei processi di cambiamento e di gestione del territorio;
- rapporto sinergico con tutti gli attori impegnati nelle dinamiche di miglioramento del contesto economico, sociale, ambientale.

Essere consapevoli del proprio ruolo, della propria responsabilità, del proprio peso nelle dinamiche di miglioramento dei livelli di qualità della vita diventa, dunque, il principio ispiratore dell'azione della nuova classe dirigente che pur essendo variegata, proveniente da percorsi diversi, rappresentante di interessi per molti versi contrastanti, deve risultare nella sostanza unita da una necessità omologante: dare risposte concrete alla domanda dell'utenza civica. ■

METZELER 
Automotive Profile Systems

Unità Operativa Battipaglia - Agglomerato Industriale
84091 Battipaglia (Sa) Tel. 0828.30.61.11 - Fax 0828.30.69.59





COSTRUIRE RISPETTANDO L'AMBIENTE EDILIZIA ECOCOMPATIBILE IN OGNI COMPARTO

Sono l'innovazione e la formazione le strade che occorre imboccare

ANTONIO LOMBARDI

Presidente Associazione Costruttori Salernitani
info@costruttori.sa.it

Nel 2003 l'Associazione dei Costruttori Salernitani ha profuso un particolare impegno per la diffusione della conoscenza delle tecnologie innovative, attraverso programmi di informazione tra le aziende, ma soprattutto tramite percorsi formativi destinati sia agli addetti del settore che ai neolaureati, e attivati e gestiti dall'Ance Salerno e dall'Ente Scuola Edile. Quest'ultima ormai rappresenta un punto di riferimento insostituibile e qualificante anche per le realtà che operano al di fuori della nostra provincia. I risultati conseguiti con questo impegno hanno superato di gran lunga le nostre aspettative. Proprio la conoscenza e l'applicazione di tecnologie innovative nel comparto dell'edilizia possono garantire alle imprese, ma anche e soprattutto al territorio, prospettive di intervento e quindi di sviluppo che al momento, per problemi di impatto ambientale, per esigenze di tutela della particolarità dei siti o per altre motivazioni similari, rendono difficoltoso immaginare un qualsiasi tipo di lavoro. Abbiamo ad esempio tracciato nuovi percorsi addestrativi per addetti al restauro edilizio, accompagnando alle conoscenze e competenze specifiche usuali negli interventi di recupero e di manutenzione sul patrimonio storico-architettonico, e su quello edilizio in genere, una particolare attenzione alle procedure e agli strumenti che consentono la conservazione dei manufatti edilizi esistenti. Attraverso questi iter formativi, abbiamo dimostrato che si può intervenire anche laddove sussistono i vincoli più rigorosi: e lo si può fare non

solo nel rispetto dei luoghi, ma anzi tutelandoli, salvaguardandoli e valorizzandoli. Siamo partiti, non a caso, da un'attività di ricerca e innovazione per le aree protette, guardando in particolare al Parco Nazionale del Cilento e del Vallo di Diano, che rappresenta oggi non solo un'area protetta, un'oasi naturale, ma anche un territorio che, in molti suoi borghi, in tanti suoi centri storici, in molti suoi siti di estrema rilevanza dal punto di vista architettonico, storico e monumentale, necessita di interventi di recupero, prima ancora che di valorizzazione. Abbiamo dimostrato, con iter di addestramento e percorsi illustrativi, che è possibile il recupero dei borghi abbandonati; che è possibile, senza stravolgimenti, la riattazione dei centri storici; che si può pianificare la realizzazione e l'adeguata infrastrutturazione di percorsi naturalistici, attraverso la manutenzione dell'esistente, puntando in particolare al recupero del legno e della pietra, intervenendo nella creazione, nel ripristino o nell'adeguamento di itinerari, percorsi attrezzati e reti sentieristiche, come pure nella sistemazione di aree pubbliche di prevalente interesse ambientale e turistico. Senza le tanto temute e blaterate cementificazioni, perché ogni intervento può, ed oggi più che mai deve, partire dall'analisi e dal rispetto degli aspetti geomorfologici del territorio. Infatti, tutela del territorio, salvaguardia dell'ambiente, recupero edilizio oltre che dei siti monumentali, sono oggi principi che possono, e, anzi, devono coesistere. Non ha più alcun fondamento logico il connubio tra inter-

ANCE
ACS
Associazione Costruttori Salernitani

**UNA SCELTA CULTURALE
PER COMPETERE !!!**

Lunganoce Inside, 190 - 84121 - Salerno
Tel. 089/25.37.38 Fax 089/24.11.23 Web. www.costruttori.it © info@costruttori.it

vento di recupero o riattazione, e cementificazione. Abbiamo dimostrato che esiste un'attività edilizia ecocompatibile in qualsiasi comparto si voglia intervenire. E che l'intervento di recupero può non solo salvaguardare l'esistente, ma addirittura gettare le basi per una più incisiva tutela e valorizzazione del patrimonio ambientale e paesaggistico. In questo impegno è emersa però la necessità di colmare un gap formativo che oggi ancora sussiste nell'intero comparto dell'edilizia. Un divario che proprio in un territorio come il nostro, che necessita di interventi ecocompatibili e sostenibili, si avverte in maniera marcata fino a diventare un vero e proprio freno per ogni prospettiva di sviluppo e di valorizzazione. Non si tratta di una fuga di cervelli, come quella che si registra nell'industria, nella ricerca scientifica o in altri comparti produttivi: ma una vera e propria mancanza. Una lacuna che, anche significativi e rilevanti programmi di simbiosi come questo con l'Università, possono in qualche modo contribuire a colmare. Ma non basta e non deve bastare. Occorre una sinergia istituzionale che veda impegnati atenei, istituzioni, associazioni datoriali, sindacati, per un'attività formativa di estrema avanguardia che guardi con attenzione alle peculiarità e alle potenzialità del territorio, che ne segua le linee di sviluppo e indichi percorsi di recupero edilizio in linea con i progetti pianificati. Nel 2003 l'Associazione dei Costruttori ha intensificato non poco l'impegno su questo versante. Abbiamo potenziato, sia attraverso programmi concordati e sostenuti dal Miur, sia con l'Ente Scuola Edile, i nostri percorsi formativi: ora strategie comuni con gli atenei, soprattutto quelli che operano sul territorio, possono completare questo programma con sinergie che mettano giovani e imprese nelle condizioni di interagire al meglio con il territorio circostante. Sempre attraverso un programma strategico che guarda alla formazione e all'innovazione, vogliamo ora puntare alla ricerca avanzata ed alle sperimentazioni più innovative, anche

nel quadro di quelle nostre strategie, ben note, che puntano a creare in provincia di Salerno un polo di eccellenza per il settore dell'edilizia. In quest'ottica seguiamo con particolare attenzione, e siamo pronti a sostenere, l'attività di ricerca nell'individuazione di materiali innovativi ed ecocompatibili che consentano la riattazione di quegli stabili, particolarmente fatiscenti, per i quali un tempo non esisteva altro futuro se non la demolizione funzionale alla ricostruzione. Vogliamo dimostrare che il recupero è sempre possibile, anche quando sussistono le più rigorose esigenze di tutela del fabbricato o dell'ambiente circostante. Lo abbiamo dimostrato per il Centro storico di Roscigno, dove occorre recuperare strutture in muratura, decrepite e pericolanti, preservandone fascino, bellezza e suggestione, risorse insostituibili per quell'area. Gli interventi di consolidamento, attraverso l'utilizzo di tecniche e materiali innovativi ma anche la ricostruzione attraverso le antiche metodologie costruttive, rappresentano una strada, forse unica e obbligata, per salvare questo antico centro disabitato e ancor oggi minacciato dal dissesto idrogeologico. Ora, con il medesimo entusiasmo, puntiamo al recupero dei centri storici e seguiamo con estremo interesse le opportunità che offrono questi materiali polimerici fibrorinforzati che possono addirittura consentire non solo il recupero, ma il consolidamento statico e l'adeguamento antisismico di strutture vecchie e fatiscenti. Sono l'innovazione e la formazione, in conclusione, le strade che, secondo l'Associazione dei Costruttori Salernitani, occorre imboccare per rilanciare e consolidare l'edilizia salernitana. Abbiamo una provincia d'una bellezza e d'una suggestione senza pari in Italia. Imparare a costruire rispettando e tutelando l'esistente e l'ambiente circostante è la strada migliore, forse l'unica, per pianificare interventi di sviluppo sostenibili e soprattutto, unanimamente condivisibili.

MO DO
RISTORANTE PIZZERIA
ZONA STADIO ARECHI - PRESSO MEDUSA MULTICINEMA - SALERNO

RASSEGNA Jazz

MARTEDI 3 FEBBRAIO
PROBETTO CINEMA 4
ANTROPOLOGIA DIAMO 24V ROTTORIO

MARTEDI 11 FEBBRAIO
GERARD GARREL 4
TROPICANA-PINCO-CORRADI-MITCHELL

LUNEDI 8 MARZO
TARDO HAMMER 3
TARDO-CORRADI-MITCHELL

089 50.31.30



IL TURISMO LUNGO UN ANNO? OCCUPAZIONE E STAGIONALITÀ

Uno straordinario moltiplicatore economico per tutto il territorio

LUIGI SCHIAVO

Presidente APAS segreteria@salernohotels.sa.it

Le ultime analisi sull'andamento turistico del 2003 e le previsioni per l'anno in corso evidenziano che:

- per il secondo anno consecutivo il sistema turistico italiano ha registrato una flessione;
- il 2003 chiude con circa l'1% in meno di pernottamenti alberghieri rispetto al 2002, determinato da un +2% di italiani e un -4,4% di stranieri;
- tra la componente estera, le flessioni maggiori nel periodo giugno-ottobre sono state registrate da: tedeschi (-2,9%), inglesi (-4,4%), statunitensi (-2%), francesi (-1,8%) e giapponesi (-3,7%). In controtendenza solo gli austriaci che hanno fatto segnare un +3,3% di pernottamenti.

Un ultimo dato, infine, di fonte Inail, si riferisce alle assunzioni in alberghi e ristoranti: nel periodo gennaio-ottobre 2003 rispetto allo stesso dell'anno precedente, il saldo si è chiuso con un -4% di contratti di assunzione. Secondo l'ISTAT nel periodo 1995/2002 l'occupazione totale negli alberghi è cresciuta del 15,51% e l'anno che ha registrato il maggior tasso di incremento è stato il 2000. Ma dopo l'apice toccato nel 2000 sono seguiti due anni, 2001 e 2002, in cui la dinamica occupazionale è risultata più contenuta. Il trend negativo è proseguito anche nella prima parte del 2003. Infatti, se il 2000 ha rappresentato un anno straordinario per l'evento giubilare, quelli successivi sono risultati altrettanto straordinari in senso negativo per il verificarsi di eventi disastrosi a livello mondiale. La frenata del turismo è stata inevitabilmente una conseguenza di eventi, come l'attacco alle torri gemel-

le, la guerra in Iraq, la diffusione della polmonite atipica, che hanno condizionato i mercati turistici mondiali. Il netto calo delle partenze per tutte le mete turistiche ha comportato un ridimensionamento per l'intero settore alberghiero, che vede nella flessione dell'occupazione il più chiaro segno di crisi.

Il lavoro nel turismo presenta alcune caratteristiche peculiari che possono così riassumersi:

- prevalenza di rapporti di lavoro a breve termine;
- maggior numero di lavoratori di età compresa tra i venti e i ventinove anni;
- elevato tasso di ingresso e di uscita.

Ma sicuramente la caratteristica principale del settore riguarda la fluttuazione durante l'anno della domanda e il conseguente utilizzo intermittente della capacità produttiva. Agosto è il mese in cui si registra il maggior numero di occupati nelle aziende alberghiere, mentre la punta minima si raggiunge nel mese di novembre. Il ruolo principale della stagione estiva è confermato dall'andamento delle assunzioni negli alberghi, con le punte massime registrate nei mesi di giugno e luglio. Ne emerge per il nostro territorio una stagionalità accentuata che va dai sette mesi per zone dallo sviluppo turistico maturo come la Costiera Amalfitana ai quattro mesi per zone in fase di sviluppo come il Cilento. Il nostro territorio presenta un tessuto imprenditoriale fatto di strutture alberghiere di medie e piccole dimensioni, in cui predomina il modello di impresa familiare dove il management e i capi intermedi tendono a coincidere. Questo significa che in un



A.P.A.S.

ASSOCIAZIONE PROVINCIALE ALBERGATORI SALERNO

Via Madonna di Fatima, 194
84129 Salerno
tel. 089 330712 - fax 089 338372
e-mail: segreteria@salernohotels.sa.it

territorio fortemente caratterizzato dalla stagionalità come il nostro, la presenza significativa della proprietà e la possibilità di svolgere fuori stagione una serie di incombenze che altrimenti sarebbero di pertinenza di figure professionali di management e direttive hanno fortemente radicato il modello dell'impresa familiare.

La diversa impostazione organizzativa di un albergo è legata sicuramente alla tipologia dei servizi offerti. Una struttura turistica che offre servizi di ristorazione, balneazione, centro congressi, deve necessariamente rafforzare l'organico intermedio sia in termini qualitativi che quantitativi. In ogni struttura turistica, l'equilibrato dosaggio delle risorse umane assume una importanza fondamentale nella definizione delle strategie aziendali che puntano alla qualità del servizio e alla soddisfazione della clientela. Il quadro di riferimento evidenzia che un lavoratore dovrà considerare la stagionalità del settore come un elemento importante per la progettazione della propria carriera. La mobilità settoriale implica i seguenti svantaggi:

- elevato turn over tra coloro che non hanno ancora raggiunto il completo inserimento professionale, ma esercitano l'attività in maniera residuale e occasionale;
- difficoltà di inserimento dei fuoriusciti in altri settori produttivi;
- conoscenza empirica dei modelli operativi e gestionali delle imprese del settore.

Compito delle Istituzioni e degli operatori economici è ridurre lo svantaggio degli occupati in settori caratterizzati da forte stagionalità, perseguendo, fin da subito, un obiettivo non più rinviabile: fare turismo a pieno regime lungo tutto l'arco dell'anno.

Da qui la necessità di una strategia che punti su tre direttrici: qualificazione, diversificazione, destagionalizzazione. Ci sono periodi in cui buona parte dei paesi "chiudono", badate dico paesi non attività o esercizi. A novembre inizia il lungo letargo invernale che dura fino a primave-

ra, interrotto solo dalla breve e timida parentesi del periodo di Natale-Capodanno. Non sono i beni quelli che mancano. C'è invece difetto di servizi per qualità e quantità.

Va privilegiata una domanda diversificata, favorendo e assecondando nuove forme di turismo: culturale, enogastronomico, naturalistico, segmenti che interessano nicchie di mercato in continua crescita. Il turismo non è un fenomeno spontaneistico, ma è un sistema che rappresenta uno straordinario moltiplicatore economico per tutto il territorio.

Quanto più si renderanno vive e vivibili le città ai concittadini residenti, per dodici mesi all'anno, tanto più queste saranno frequentate e richieste dai turisti. Le nuove formule emergenti di ricettività complementare, potenzialmente capaci di arricchire e ampliare le proposte del territorio, dovranno essere tutte regolamentate e ricondotte in un quadro generale di legalità e trasparenza tariffaria. L'apparato ricettivo extra alberghiero dovrà essere indotto a fare "sistema" in un quadro generale di qualità del turismo, sfuggendo alla tentazione del "sommerso" e creando nuova occupazione.

Spetta agli operatori economici mostrare professionalità e capacità imprenditoriale offrendo un turismo espressione dello stile di vita del proprio territorio, mettendosi alle spalle le certezze legate alla rendita di posizione, e ampliando il ventaglio delle offerte e dei servizi, puntando più sulla qualità che sulla quantità del prodotto.

Gli operatori dovranno avere fantasia e spirito di innovazione, abbandonando la logica dei personalismi, lavorando per accentuare l'identità forte e l'immagine della propria azienda.

È necessario radicare e ampliare in tutti il concetto della cultura di impresa affinché, laddove è possibile, si miri a fare turismo tutto l'anno, anche perché l'utilizzo a pieno regime delle strutture significa naturalmente miglioramento della qualità dei servizi e della professionalità degli addetti. ■



FILM SOLUTION
il punto di riferimento per l'industria mondiale dell'imballaggio

HEADQUARTER Piazzale Donagani, 4 06100 Terni Tel. +39 0744 80 21 Fax +39 0744 80 2599	STABILIMENTO Zona Industriale 84091 Battipaglia (SA) Tel. +39 0828 615 111 Fax +39 0828 671928	ALTRI STABILIMENTI Terni, ITALIA Lamezia, ITALIA San Gimignano, ITALIA Wodonga, AUSTRALIA Liege, BELGIUM
--	---	--

<http://www.moplefan.com> - info.sales@moplefan.com



LA CENTRALE DEL LATTE DI SALERNO E LA CITTÀ UNA STORIA INIZIATA 75 ANNI FA

Un punto fermo e sicuro nello scenario delle preferenze alimentari

GIORGIO CRISCUOLO

Direttore Generale Centrale del Latte di Salerno S.p.a.
direzione generale@centralelatte.sa.it

Se questa fosse una favola, potrebbe cominciare con la classica apertura «C'era una volta...» ma, trattandosi di un'azienda, è giusto attenersi a formule più concrete, per cui eviteremo di scivolare nella retorica che è sempre in agguato quando si celebra qualcosa di importante. Ci limiteremo a descrivere una vicenda economica e degli uomini che, a diverso titolo, l'hanno resa possibile e, cosa più importante, ancor oggi attuale. In un mondo in cui la velocità degli accadimenti è tale per cui gli intervalli temporali di riferimento vanno via via restringendosi, parlare di qualcosa che ha inizio nel 1928 e che ancora oggi è una realtà, è sicuramente non comune. Tale particolarità è ancor più accentuata visto che parliamo di un'azienda pubblica (almeno nella composizione societaria) e che opera nel settore alimentare del largo consumo. La Centrale del Latte di Salerno S.p.A. festeggia il 75° anniversario dalla prima formulazione di un progetto imprenditoriale che poi si è concretizzato negli anni seguenti. È degli ultimi giorni del 1928 la proposta di un gruppo imprenditori locali all'Autorità dell'epoca, per realizzare un'azienda che gestisse la produzione e il commercio del latte prodotto in provincia e che potesse garantire un alimento, oltre che buono e locale, anche sicuro dal punto di vista igienico e sanitario. Questo apparentemente semplice obiettivo nel corso dei decenni non è cambiato ed ancor oggi lo perseguiamo, in maniera ancora più "accanita", grazie alle moderne tecnologie. Tornando alla storia della Centrale del Latte ci trasferiamo

virtualmente in quegli anni che, per il nostro paese, erano di grande fermento e di trasformazione sociale. Proprio allora, vennero avviate le prime grandi riforme di regolamento dell'intervento pubblico in economia e anche settori come l'alimentare erano investiti da questo nuovo atteggiamento. Dall'idea progettuale di una Centrale del Latte si passò velocemente alla realizzazione della stessa e, fin dai primi momenti, s'instaurò quel rapporto di fiducia fra la città e l'azienda che ancor oggi è il nostro principale "patrimonio". La storia dell'azienda cresce parallela a quella della città e ne subisce, nel corso della seconda guerra mondiale, le stesse distruzioni, rimanendo anch'essa, così come documentato nei libri che illustrano gli eventi bellici, praticamente in rovina e fungendo da "fondale" cittadino per il passaggio delle truppe alleate. Ma la vita, anche quella delle aziende, riprese e la Centrale ricominciò l'attività e contribuì, nel suo piccolo, al riavvio normale dell'economia locale. Furono anni di continuo sviluppo e di crescita esponenziale dei volumi di produzione e del territorio servito, che si allargò a tutta la provincia di Salerno con ottimi risultati. Con ciò giungiamo a metà degli anni settanta e, grazie alla corretta e oculata gestione degli amministratori dell'epoca, si ottennero solidità patrimoniale e soddisfacenti risultati economici sia per l'azienda, sia per i fornitori, permettendo così buoni livelli di reddito anche agli allevatori locali. Negli ultimi vent'anni lo scenario è radicalmente cambiato e con esso l'azienda. L'apertura del mercato alla con-

CONTENITORI

**METALLICI
PER
ALIMENTI**

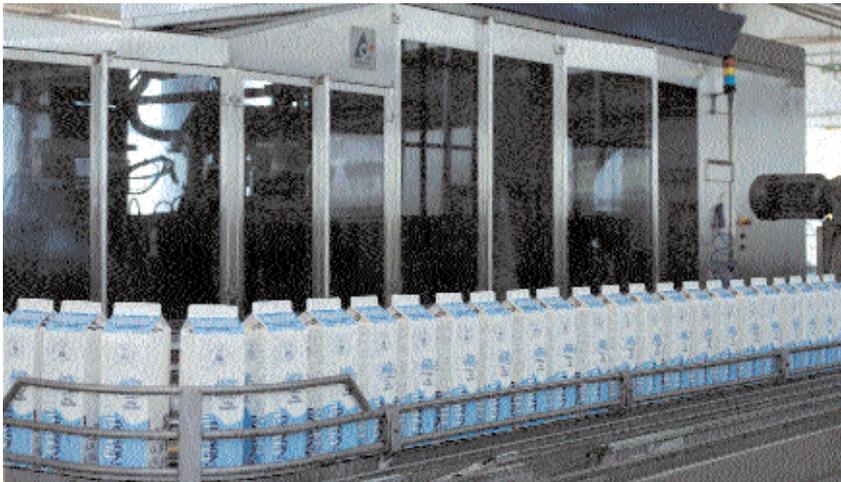


Via Piave, 185 - 84083 - Castel S. Giorgio (Salerno)
Tel. 081.9535211 - Fax 081.951843 - e-mail: natcan@natcan.it

Cod. Fiscale e Partita IVA 00180550659

**QUALITÀ'
AFFIDABILITÀ'
UNA RISPOSTA
VELOCE PER OGNI
ESIGENZA
DEL CLIENTE**





Una fase del processo produttivo all'interno della Centrale del Latte di Salerno

correnza, le nuove realtà distributive ed il cambiamento nelle abitudini al consumo delle famiglie, sono le principali sfide che gli amministratori hanno dovuto affrontare, trovandosi esposti al confronto con concorrenti dinamici e aggressivi.

La Centrale, passata attraverso la trasformazione societaria da Azienda Municipale alla attuale forma di Società per azioni, ha vissuto questo cambiamento con lo spirito giusto affrontando le problematiche e dimenticando, laddove possibile, le inevitabili complicazioni derivanti dallo status di azienda pubblica, continuando e potenziando invece la componente di territorialità e di garanzia sulla sicurezza degli alimenti trattati. Anche dal tentativo di privatizzare l'azienda, nato sotto l'impulso della normativa più che per una reale esigenza

imprenditoriale, ed in cui molti avevano letto la volontà di rescissione del rapporto privilegiato fra Salerno e la sua Centrale, è invece venuto fuori rinnovato lo sforzo per ridare smalto all'azienda. Sono di questi ultimi anni le profonde innovazioni introdotte nei prodotti e nel servizio, accompagnate dall'ottenimento delle più importanti certificazioni produttive e sanitarie. Nell'ultimo biennio, si è poi proceduto a un radicale e profondo cambiamento dell'organizzazione e delle strategie, anche comunicazionali, dell'azienda, miranti a consolidare ancor di più il legame col territorio. Il concetto che vogliamo trasmettere è che l'azienda è qualcosa che appartiene a noi e alla nostra provincia e che il prodotto è, così come recita l'ultimo slogan aziendale, "Il Nostro".

In questo ambito vanno inqua-

drate le decine di iniziative sociali, sportive, culturali, mediche cui la Centrale del Latte dà il suo contributo e il suo sostegno e che, usando una locuzione di gran moda, costituiscono l'attivo del "Bilancio sociale" della nostra impresa. In questo quadro abbiamo anche voluto essere partecipi al sostegno di un'altra realtà che, come la nostra, rappresenta la città, attraverso la sponsorizzazione della Salernitana Calcio, quasi a chiudere simbolicamente, chiedendo scusa per l'immodestia, il cerchio delle cose cui i salernitani sono affezionati.

La sfida che abbiamo davanti, soprattutto in questo particolare momento in cui altre aziende, di ben maggiore dimensione della nostra, attraversano periodi di grande difficoltà ed in cui il concetto di affidabilità va ben oltre rispetto al normale, è quello di continuare a rappresentare un punto fermo e sicuro nello scenario delle preferenze alimentari.

Sappiamo che non è sufficiente un rinnovo di facciata o una più intensa campagna promozionale per continuare attivamente la nostra storia. Riteniamo di poter essere la dimostrazione che è possibile avere, localmente, la salvaguardia di valori e tradizioni positive, continuando così la bella favola iniziata 75 anni fa.

paravia
 ristrutturazioni s.r.l.
 Via Carlo Feltrino 1291 - Salerno
 Tel. +39 089 234022 - Fax +39 089 234025
 E-mail: paravia@paravia-ristrutturazioni.it
 http://www.paravia-ristrutturazioni.it

paravia
 ristrutturazioni s.p.a.
 Via Placenza 1165 - Salerno
 Tel. +39 089 232704 - Fax +39 089 234024
 E-mail: paravia@paravia-ristrutturazioni.it
 http://www.paravia-ristrutturazioni.it

paravia





MPS LANCIA IL FULL LEASING UN'OFFERTA RIVOLTA ALLE IMPRESE

Enormi i vantaggi per chi utilizza un grande numero di veicoli

FABIO GIANNOTTI

Direttore Titolare Banca MPS S.p.a. - Capogruppo di Salerno cg.salerno@banca.mps.it

Nel dicembre del 2001, il Gruppo Monte dei Paschi di Siena, presente da oltre venti anni in questo specifico settore operativo, ha creato MPS Leasing e Factoring, Banca per i Servizi Finanziari alle Imprese Spa, quale centro di eccellenza specializzato nello sviluppo e nell'offerta di prodotti Leasing e Factoring.

La nuova banca, nata per capitalizzare e sviluppare la lunga esperienza del Gruppo in questo specifico settore, fortemente orientata al cliente, rivolge la sua offerta alle imprese (anche medio piccole, agli artigiani e ai professionisti) attraverso le Banche del Gruppo MPS con una gamma completa di servizi leasing e factoring e con l'introduzione di elementi di innovazione a livello di prodotti, servizi e canali distributivi in grado di strutturare pacchetti integrati di servizi finanziari sulla base delle specifiche esigenze dei clienti.

Nell'ultimo ventennio abbiamo assistito a una graduale modifica del concetto di proprietà. Focalizzando l'attenzione in particolar modo sul settore automobilistico, ricordiamo che siamo passati dall'acquisto in contanti con la "piena proprietà del veicolo" all'acquisto rateale che prevede la cosiddetta "proprietà con vincolo" e in tempi più

recenti, alle varie formule leasing che hanno introdotto il concetto di "proprietà rinviata". Questa formula d'acquisto aiuta gli imprenditori più efficienti, che si trovano in una situazione di provvisoria mancanza di mezzi, a fare a meno dei normali e tradizionali canali di finanziamento per l'acquisto di qualunque mezzo targato. Le incredibili opportunità offerte dal leasing sono riassunte nella tabella 1.

Ed è proprio seguendo questo filone che viene ideata e presentata al pubblico la nuova offerta di MPS Leasing & Factoring Spa per il settore automobilistico. Stiamo facendo riferimento, ovviamente, al Full Leasing ed al Noleggio a lungo termine. Il Full Leasing è la naturale evoluzione del leasing targato (fino a 35 q.), e ha in sé una componente di natura finanziaria. Inoltre, ci consente di assicurare al cliente che si rivolge alla nostra banca una serie di servizi collaterali al semplice utilizzo del veicolo.

Questa formula di pagamento si articola in due tipologie: Base e Premium (vedi tabella 2).

Questo prodotto, particolarmente interessante per le imprese che utilizzano per il proprio lavoro una flotta di auto o di mezzi commerciali, consente ai

TABELLA 1

I PRINCIPALI VANTAGGI DEL LEASING

- 1) Consente di finanziare il costo del bene pressoché per intero (Iva compresa).
- 2) Finanzia in modo corretto, ovvero con un'operazione a medio e lungo termine, l'investimento su un bene di analoga durata d'utilizzo.
- 3) Permette un'eccellente personalizzazione del piano di ammortamento, in relazione al tipo di investimento e alla previsione dei flussi finanziari da esso generabili.
- 4) Evita l'esborso di capitale, lasciando spazio all'azienda per altri investimenti e utilizzi.
- 5) Semplice ed immediato sui beni da acquistare, si adatta anche a beni che devono essere costruiti

e/o assemblati con componenti di diversa provenienza.

- 6) Consente l'indicizzazione, anche parziale, dei corrispettivi adottando una formula intermedia all'usuale sistema di indicizzazione totale o nulla dei corrispettivi.
- 7) Permette di pianificare il costo dell'investimento in relazione ai ricavi dallo stesso generati.
- 8) È il prodotto finanziario che meglio coglie le opportunità fiscali specifiche dell'utilizzatore:

- i canoni di locazione sono interamente deducibili dal reddito imponibile;
- il leasing permette di spendere nell'esercizio valori più elevati rispetto a quelli consentiti da un ammortamento diretto.



IMMIGRAZIONE IN ITALIA L'EMERSIONE DEI FLUSSI VEICOLATI

Facilitare la domanda legale per rimesse di capitali all'estero trasparenti

SANTOLO CANNAVALE

Esperto di Mercati Finanziari e Investimenti s.cannavale@virgilio.it

Secondo il rapporto 2003 della Caritas Italiana e della Fondazione Migrantes, gli immigrati regolari in Italia a fine 2002 sono 2.500.000 di cui 750mila si trovano nel nostro Paese da più di sei anni e 350mila da almeno dieci. Gli imprenditori immigrati sono 55mila e 200mila i figli di immigrati che frequentano la scuola italiana. I cittadini stranieri rappresentano il 4,2% della popolazione italiana (57.715.600). La quota maggiore degli stessi (58,7%) si concentra nel Nord Italia, in particolare nel Nord Ovest (32,8%); seguono il Centro con il 28,3% e infine il Sud con l'8,9% e le Isole con il 4,1%. La ripartizione degli immigrati sembra così adeguarsi alle diverse potenzialità occupazionali del territorio nazionale. A livello regionale la Lombardia ospita il numero più elevato di immigrati: 348.298 pari al 23% del totale nazionale, seguono il Lazio (238.918 e 15,8%), il Veneto (154.632 e 10,2%) e l'Emilia Romagna (150.628 e 10%). La nazionalità più numerosa è quella marocchina (11,4%) seguita da quella albanese (11,2%), il gruppo romeno copre il 6,4%, i filippini il 4,3%, i cinesi il 4,2%. La percentuale di aumento annuo è molto differente per fasce geografiche. Il Nord Est (+19,4%) è in testa, il che mostra come quest'area (una delle più ricche d'Europa e caratterizzata da una straordinaria vivacità economico-occupazionale) si proponga come un nuovo polo d'attrazione per gli immigrati giunti in Italia. All'estremo opposto si collocano le isole (+3,6%) e soprattutto il Sud (appena +1,1%), dove l'esiguità degli aumenti mostra la debole capacità di attrazione per un inserimento

stabile, restando in prevalenza una zona di primo approdo e di passaggio. La forza lavoro degli stranieri incide per il 5% sul totale nazionale. Nel corso del 2002 sono stati assunti 659.847 lavoratori extracomunitari con una incidenza dell'11,5% sul totale. Il 69% delle assunzioni si verifica al Nord, il 20,5% al Centro e il 10,5% nel Meridione. Il 13,8% degli assunti opera in agricoltura, il 26,4% nell'industria, il 39,2% nei servizi (il 20,6% non risulta classificato). L'incidenza dell'agricoltura sale al 40% in Puglia, al 50,7% in Trentino Alto Adige e al 51,2% in Sicilia. La parte del leone nelle assunzioni viene svolta dalle piccole (quelle fino a 10 dipendenti: quota del 28,7%) e medie imprese (quelle fino a 50 dipendenti: quota del 29,6%). Nel 2002 i saldi tra assunzioni e cessazioni sono stati 523.502 per la totalità dei lavoratori, dei quali 140.222 spettanti ai lavoratori immigrati (uno ogni quattro nella media italiana, uno ogni tre nel Nord e uno ogni due in Umbria, Trentino Alto Adige, Friuli Venezia Giulia). Il rapporto Caritas/Fondazione Migrantes evidenzia la necessità strutturale della forza lavoro immigrata, in quanto gli italiani non bastano (o non sono disponibili) per sostituire chi va via e per ricoprire i nuovi posti di lavoro. Saldi negativi si registrano nell'industria tessile con 21.739 unità, in quella meccanica con 2.599 e nei metalli con 4.252 unità, in parte coperti proprio dagli immigrati. Il settore del lavoro domestico, non ricompreso nel 39,2% dei servizi, viene definito "nicchia etnica" perché la metà dei lavoratori dichiarati all'INPS è già costituito da immigrati. In realtà, inserendosi nel setto-



PECOPLAST
Lavorazione in plastica Componenti in termoplastica



PELPLAST
Buste in plastica in PLT ed in HD
Shoppers con stampa personalizzata

Pecoplast S.r.l. - Pelplast S.r.l.
Via R. Pellegrino
Nuova Zona Industriale - Salerno (Italy)
tel. 089 38 56 480 / 089 30 12 20
fax 089 30 25 34
pecoplast@tiscali.it - www.pecoplast.it



Società Utilitaria

re nonostante un alto livello di scolarizzazione, le immigrate, hanno consentito l'emancipazione lavorativa e professionale delle donne italiane. Donato Masciandaro e Giovanni Ferri, su *Il Sole 24 Ore* del 25 ottobre 2003, riportano i risultati di un'indagine condotta dalla Bocconi, assieme a Dia, Dna e Uic, riguardante, tra l'altro, la domanda di servizi bancari e finanziari da parte degli immigrati. Questi si caratterizzano, in particolare, per la domanda di servizi di rimessa, per trasferire fondi dai paesi di partenza a quelli di destinazione e viceversa. Con riferimento alla finanza emersa si individuano due tipi di imprese diverse: banche e istituzioni non bancarie; l'esempio più noto di queste ultime è costituito dai "money transfer", cioè dagli operatori che trasferiscono somme di denaro. In secondo luogo, va considerata la finanza sommersa, rappresentata da sistemi o reti informali. Sia la finanza emersa che quella sommersa cercano di soddisfare la domanda di servizi finanziari di natura legale, avente per oggetto flussi di liquidità legali che hanno come destinazione attività, produttive o di consumo, anch'esse legali. Come rileva l'indagine, in parallelo, però, sia la finanza emersa che quella sommersa possono essere strumento, aldilà del grado di consapevolezza del singolo intermediario, di servizi di natura illegale. Le informazioni relative alle modalità di invio delle rimesse degli immigrati sono facilmente disponibili per quelle che transitano attraverso il canale bancario. Dall'altro, tuttavia, una parte significativa delle rimesse utilizza canali non bancari, quali il sistema dei "money transfer" e le rimesse informali, operate spesso attraverso canali etnico/nazionali. Riportiamo i risultati di un'indagine, condotta nei primi mesi del 2001 tramite questionario, del tutto indicativi, data la ristrettezza del campione. Solo il 13,8% degli intervistati dichiara di non inviare rimesse al paese di origine. Il 25,1% lo fa mensilmente; il 50,2% le invia da due a quattro volte all'anno; il restante 24,7% saltuariamente. Riguardo all'entità degli importi inviati ogni qualvolta effettuano rimesse, il

61,6% invia meno di 258 euro; il 20,1% invia un ammontare tra 258 e 516 euro; il restante 18,3% invia 516 euro o di più. Considerando il valore medio per le prime due fasce e il valore minimo per la terza, si può stimare in circa 258 euro l'ammontare medio di ciascuna rimessa.

Ipotizzando che mediamente gli immigrati effettuano rimesse tre volte l'anno, l'ammontare inviato per immigrato sarebbe pari a circa 775 euro. Questa stima, secondo Masciandaro e Ferri, appare prudenziale. Difatti, per il 2001 i dati Uic (Ufficio italiano cambi) sulle rimesse canalizzate dal settore bancario assommano a 749,3 milioni di euro. Vanno aggiunti i trasferimenti convogliati, sempre nello stesso anno, dai "money transfer" (Rapporto Bocconi, Dna, Uic 2003), pari a 888 milioni di euro. Tenendo conto che le cifre presentate rappresentano il 75% del mercato italiano delle rimesse emerse non bancarie, la stima totale dei flussi veicolati dai "money transfer" è di 1.184 milioni di euro. Si può concludere, pertanto, che il volume delle rimesse emerse sia stato pari a oltre 1.933 milioni di euro. Non si hanno statistiche riguardanti i flussi veicolati tramite le poste di cui pure si dovrebbe tener conto. Senza mai tralasciare, infine, i canali sommersi di rimessa. Dall'analisi della Bocconi emerge che il loro peso è in media di oltre il 50% sul totale. Ipotizzando che la finanza sommersa abbia dimensioni almeno pari a quella emersa, il volume totale delle rimesse ha raggiunto nel 2001 almeno i 3.866 milioni di euro. Si tratta di una prima stima dei flussi finanziari legati alla sempre più massiccia presenza di immigrati nel nostro Paese, di cui solo 750 milioni veicolati attraverso i canali bancari. Secondo gli autori dell'indagine si impone l'esigenza di facilitare la domanda legale, fonte di valore economico e sociale per immigrati, Paese ospitante, Paese d'origine. La strada principale è quella di rendere sempre più efficiente, conveniente e trasparente il ricorso ai canali emersi, bancari e non bancari, rispetto a quelli sommersi e informali. ■





Quello che ci
differenzia
è la **professionalità**
di chi da anni gestisce con
successo
la finanza agevolata

PROGETTAZIONE ED EROGAZIONE DI SERVIZI DI CONSULENZA PER FINANZA AGEVOLATA ALLE IMPRESE

Sede e direzione: Via G. Marconi, 55 (P.co Beethoven) 84013 Cava de' Tirreni (SA)

Tel. 089.46.88.803 - 089.44.56.084 Fax 089.46.89.265

Uffici di rappresentanza: Roma - Milano

www.progettielfinanza.it - Info@progettielfinanza.it



Associato ad
Anasindustria-Solelmo



L'IDENTITÀ COME BALUARDO DI DIFESA LE PROSPETTIVE DEL SETTORE CONSERVIERO

Il futuro è meno incerto solo "conservando" la qualità

GERRY SICA

Componente Consiglio Direttivo
G.I. Assindustria Salerno info@icasanfrancesco.it

Nello scorso mese di novembre sono stato invitato dal presidente del Gruppo Giovani A.N.I.C.A.V. Francesco Senesi all'incontro, presso la Stazione Sperimentale di Angri, che ha visto protagonista Antonio Ferraioli del gruppo La Doria, cui i presenti in sala hanno posto domande sullo stato attuale ma soprattutto sulle prospettive future del settore conserviero. Innanzitutto, è doveroso ricordare l'importanza che La Doria riveste nello scenario nazionale. Credo sia sufficiente evidenziare che è la prima realtà locale del settore a essere quotata alla Borsa di Milano, ma che, ciononostante, viene curata con quella meticolosità propria della gestione familiare che da sempre caratterizza le realtà imprenditoriali legate a grandi famiglie. Durante l'incontro sono stati analizzati i diversi punti di forza che spingono con successo il nostro prodotto nel mondo: infatti l'Italia, con la Campania, è garanzia di qualità nel settore delle conserve alimentari grazie alle sue tipicità e all'attenzione riposta durante il processo di trasformazione, supportato sostanzialmente dall'elevato know-how che crea il giusto divario con chi tende (vedi Cina e Spagna) ad imitare qualcosa che ci appartiene profondamente. Contestualmente, però, sono emersi anche aspetti non proprio esaltanti: dapprima il numero (200) di aziende presenti sul territorio nazionale che testimonia la frammentazione del tessuto produttivo che non giova al sistema. Va poi detto che questo è uno di quei settori in cui i fondi destinati alla ricerca e allo sviluppo sono estremamente ridotti; altra amara constatazione va fatta in merito alla quasi totale mancanza di sinergia tra il comparto indu-

striale e quello agricolo, che di sicuro non favorisce nessuna delle due parti e che addirittura potrebbe intaccare il raggiungimento di un alto standard qualitativo. Purtroppo, le sfide si svolgeranno in uno scenario di economia globalizzata dove il nostro settore dovrà cercare di mantenere ferma quella identità costruita attraverso tanti sacrifici. Ferraioli, esprimendosi sull'andamento futuro del mercato del biologico, ha fatto notare che questo è un fenomeno legato a fattori volatili - moda del momento, fenomeni improvvisi - per cui è importante evidenziare che non tutti i prodotti presentati e pubblicizzati come "bio" lo sono realmente, poiché non è possibile sincerarsi sulla concreta esistenza di tutte le filiere nate per soddisfare le esigenze della G.D.O.. Si è poi discusso anche degli aspetti legati al marketing e dei costi per rendere riconoscibile (cosa non semplice) un marchio. Oggi, i problemi sono sostanzialmente legati alla semplificazione generale cui tendono ad arrivare i colossi della G.D.O.; se si osserva, infatti, il "famoso scaffale" che fino a qualche tempo fa esorbitava di marchi diversi con le annesse promozioni, lo si trova sempre meno ricco poiché appunto si tende alla facile individuazione dei prodotti e quindi si privilegia chi è già sostanzialmente affermato. Queste analisi non devono, però, sminuire l'entusiasmo di chi crede in un progetto imprenditoriale importante, poiché ognuno di noi può raggiungere esaltanti obiettivi, cercando di non perdere mai costanza, coerenza, etica e dando giusto peso alla programmazione, sia in termini di tempo che di identificazione dei mercati nei quali posizionarsi. ■





YES FOR EUROPE L'INCONTRO CON PRODI

Il documento dei Giovani Imprenditori Europei sull'allargamento a 25 Paesi

ELIO DE MEO

Consigliere G.I. Assindustria Salerno saisalerno@gasai.it

Il lungo percorso che dovrà condurre a una proficua integrazione dei mercati nella futura Europa a 25 nazioni partirà da questa affermazione: «Europe is an union of minorities, not majorities». Sono le parole del Presidente della Commissione Europea Romano Prodi rivolte alla platea dei Giovani Imprenditori dello "YES for Europe", la Confederazione che comprende i Gruppi di dieci Stati del Vecchio Continente, riuniti a Bruxelles il 21 e 22 novembre scorsi per il 13° summit. Il tema dei lavori, "Entrepreneurship in a new Europe", affidati alla regia del Presidente olandese Tjark de Lange, riconfermato al vertice dello "YES" nel corso dell'Assemblea Generale, fondava la sua attualità sull'integrazione tra soggetti economici distinti, in vista dell'ormai sempre più vicino ingresso nell'Unione di nuovi 10 Stati membri. Argomento certamente stimolante, al quale Gianfranco Dell'Alba, membro del Parlamento Europeo, prima, e Romano Prodi poi, hanno cercato di dare un contributo. Il documento presentato dallo "YES for Europe" tocca molti nodi ritenuti critici per una economia che si appresta a dialogare con cinquecento milioni di consumatori, legislazioni e fiscalità differenti e che soprattutto si trova a fare i conti con politiche del mercato del lavoro frammentate, la cui non semplice integrazione sociale e la conseguente riduzione delle disomogeneità fra Stati rappresenterà un terreno di confronto delicato per il libero trasferimento di risorse. L'apprezzato intervento di Matteo Colaninno, vice Presidente dei G.I. di Confindustria con delega ai rapporti istituzionali,

si sofferma sulla lentezza di riforme che un sistema economico come il nostro non può continuare a permettersi. Riorganizzazione che passerà inevitabilmente da scelte coraggiose ma necessarie, ad esempio in politica monetaria, per rendere attraenti i mercati agli investitori d'oltreoceano e principalmente per consentirne la fruizione alle nostre stesse aziende che magari ne hanno una percezione puramente teorica. In questo contesto si può inoltre leggere l'affermazione del Presidente Prodi secondo cui «enlargement is a problem but it's a great occasion»; quindi matrimonio di convenienza da entrambe le parti, si direbbe, ma occasione ormai non più procrastinabile per un continente sempre più stretto tra la ripresa statunitense e lo sgomitare inarrestabile della Cina. Se a questo si aggiunge un cambio euro/dollaro irrazionale il quadro generale per competere attualmente non è dei più favorevoli. La "grande occasione" quindi potrà riequilibrare i pesi e caricare le batterie di un sistema che accusa segnali di stanchezza. Appare però poco plausibile che un tale cambiamento dello scacchiere politico ed economico internazionale non porti con sé una componente di incognite quantomeno pari alle opportunità. Prodi non fa cenno alle inevitabili criticità che si presenteranno ospitando sotto lo stesso ombrello culture ed economie profondamente differenti, legate alle problematiche connesse al mantenimento dei parametri richiesti dal Patto di Stabilità, che a 25 inevitabilmente rappresenterà un nodo cruciale, rischiando di far assistere a continue rincorse nei rapporti deficit/pil. Inoltre, come sostie-

progetto arcadia



assistenza integrata al mondo delle imprese

- > Finanza agevolata
- > Programmazione negoziata
- > Servizi alle imprese
- > Consulenza agli Enti locali
- > Project financing

Viale Kennedy, 33 - 04082 Ardea (RM) - tel. 061.5334496 - fax 061.5124758 - www.progettoarcadia.com - info@progettoarcadia.com

ne l'OCSE, ulteriori allentamenti di bilancio potrebbero alimentare un circolo vizioso e creare precedenti scomodi per i Paesi che, pur tra mille difficoltà in epoche recessive, si attengono ai parametri di Maastricht e agli accordi del Patto di Stabilità. Per muoversi compiutamente in questa direzione dovranno essere affrontate in tempi brevissimi alcune questioni, ad esempio il cruciale problema delle infrastrutture. All'inadeguatezza strutturale di molte opere europee, si aggiungerà il problema della costruzione ex novo di reti stradali, ferroviarie e aeroportuali in diversi nuovi Paesi aderenti e la loro successiva integrazione con quelle esistenti. Diversamente non è così scontato che le imprese italiane, tedesche o francesi abbiano interesse a scegliere come partner quelle lettoni o lituane, e viceversa. I progetti dei Corridoi europei di transito vanno in questa direzione, ma già è noto che noi italiani rischiamo di farci scippare il Corridoio 5 (Lisbona-Kiev), qualora dovesse correre sopra l'arco alpino. Se anche così non fosse, come si auspica, il tutto avverrebbe esclusivamente a vantaggio delle regioni settentrionali e ad impatto quasi nullo per le imprese del Mezzogiorno, obbligate, se vorranno esportare, a sostenere costi maggiorati per il trasporto su gomma, usufruendo di infrastrutture inadeguate. Privatizzazioni incomplete e assenza di politiche di project financing completano il quadro. Parola d'ordine dell'UE: "interoperabilità" e finanziamenti Comunitari solo a strutture transfrontaliere. Altro aspetto su cui i Giovani Imprenditori Europei hanno posto la loro attenzione è il futuro del "family business". Nell'area euro l'85% delle imprese ha il centro decisionale nell'ambito familiare ma solo il 30% sopravvive alla seconda generazione. La poca propensione ad accettare l'ingresso di capitali freschi nella compagine societaria si riscontra con il lillipuziano mercato borsistico di casa nostra e lo scarso ricorso a risorse esterne di finanziamento come il venture capital. È altresì vero che ripristinare un ambiente adatto alla crescita di aziende esistenti ha la stessa importanza di

promuovere nuove start up, congiuntamente alla maggiore maturità di chi si appresta a confrontarsi con più competitors. Quindi, ancora una volta, il crescere di un'incognita è direttamente proporzionale alle opportunità. Per un imprenditore è pane quotidiano. Ciò che invece deve ancora diventare parte integrante del modo di pensare e di strutturare l'impresa è la propensione all'innovazione. Il Consiglio Europeo in diverse occasioni ha ribadito che le aree di interesse strategico come la formazione, la creazione di centri d'eccellenza e la conseguente capacità di generare ricchezza e posti di lavoro saranno patrimonio dell'Europa di domani. Tutti questi meccanismi, legati tra loro, avranno la capacità di dare slancio tanto alle necessarie attività di ricerca applicata e ICT, per le quali siamo in ritardo, quanto alla rivitalizzazione delle industrie tradizionali che stentano a maturare una definita tendenza all'innovazione. Sul fronte della formazione l'Unione avrà il compito di incidere sulla creazione di un sistema educativo che dia ai giovani l'esatta percezione delle possibilità di creare dal nulla un'attività imprenditoriale, incoraggiando ed integrando gli studi con progetti di learning by doing, rendendo agevolato l'accesso alle business schools degli studenti meritevoli ma con poche risorse e spingendo le sinergie tra imprese, scuole ed università, mondi finora tra loro semiconosciuti e destinati a dialogare in sintonia. Sarebbe auspicabile, inoltre, una maggiore chiarezza in ordine all'accesso ai finanziamenti dell'Unione e sui criteri di gestione di somme rilevanti che solo in piccola parte finiscono alle imprese e contribuiscono allo sviluppo e sempre più spesso restano incagliati tra i sistemi decisionali delle Regioni. Le aziende italiane, intanto, continuano silenziose la loro quotidiana battaglia con la burocrazia, pregando strenuamente ogni mattina che a questa non si aggiunga quella europea. Siamo e saremo sempre più in mostra dietro una vetrina che si chiama competitività. Finora non tutto è andato come si sperava e le conseguenze non sono mancate: Svezia docet. ■



a cura dell'Area Relazioni Industriali Assindustria Salerno



RIFORMA BIAGI LA RINNOVATA DISCIPLINA DEL PART TIME

Le modifiche introdotte dal Decreto Legislativo 276/03

GIUSEPPE BASELICE

Area Relazioni Industriali g.baselice@assindustria.sa.it

Il contratto di lavoro a tempo parziale si è affacciato nel panorama legislativo italiano con il D.P.R. 25 giugno 1983 n. 347, ma la prima vera regolamentazione dell'istituto è avvenuta ad opera del Decreto Legge 30 ottobre 1984, n. 726, convertito dalla Legge 19 dicembre 1984, n. 863. Un intervento riformatore della disciplina si è avuto con il D.Lgs. 25 febbraio 2000, n. 61 di recepimento della direttiva comunitaria 97/81/Ce del 15 dicembre 1997 sull'accordo quadro per il lavoro a tempo parziale. Il suddetto decreto è stato poi successivamente modificato e integrato dal D.Lgs. 26 febbraio 2001, n.100. Questo impianto normativo è stato oggetto di modifica con il D.Lgs. 276/2003 di riforma del mercato del lavoro; l'obiettivo è quello di favorire un maggiore ricorso al lavoro a tempo parziale eliminando gli appesantimenti burocratici che hanno, sino ad oggi, compresso l'autonomia delle parti sociali e quella dei soggetti titolari del rapporto di lavoro. Di seguito esaminiamo e descriviamo i mutamenti intervenuti nella disciplina del lavoro part time a seguito dell'entrata in vigore della Riforma Biagi. Innanzitutto per "tempo parziale" si intende l'orario di lavoro, fissato dal contratto individuale, cui sia tenuto un lavoratore che risulti comunque inferiore al "tempo pieno", ossia all'orario normale di lavoro fissato, in base al D.Lgs. 66/03 in 40 ore settimanali, o l'eventuale minor orario normale fissato dai contratti collettivi applicati. Il rapporto di lavoro a tempo parziale può essere di tre tipi: a) orizzontale, quello in cui la riduzione di orario rispetto al tempo pieno è in relazione all'orario normale giornaliero di lavoro; b) verticale, quel-

lo in cui l'attività lavorativa sia svolta a tempo pieno, ma limitatamente a periodi predeterminati nel corso della settimana, del mese o dell'anno; c) misto, quello che si svolge secondo una combinazione delle modalità sopra citate. La prima novità è che il Decreto di riforma del mercato del lavoro ha inteso agevolare il ricorso al lavoro supplementare, ammesso solo nei casi di part-time orizzontale, e corrispondente alle prestazioni lavorative svolte oltre l'orario di lavoro concordato tra le parti in sede di redazione del contratto a tempo parziale ed entro il limite del tempo pieno. La nuova disciplina affida alla contrattazione collettiva il compito di stabilire il numero massimo delle ore di lavoro supplementare effettuabili, le causali di ricorso e le conseguenze (anche di natura non economica) derivanti dal superamento delle ore di lavoro supplementare consentite dai contratti collettivi stessi. Viene abolita la norma in base alla quale il ricorso al lavoro supplementare è ammesso solo nella misura massima del 10% della durata dell'orario di lavoro a tempo parziale e viene, inoltre, eliminata la maggiorazione retributiva del 50% prevista dalla vecchia disciplina in assenza di disposto contrattuale. Sottolineiamo ancora che, ora, l'effettuazione di prestazioni di lavoro supplementare richiede il consenso del lavoratore solo nell'ipotesi in cui tale opera non sia prevista e regolamentata dal contratto collettivo ed in tal caso il rifiuto del lavoratore non può integrare gli estremi del giustificato motivo di licenziamento. È stato invece abrogato il comma 6 dell'articolo 3 del citato D.Lgs. 61/2000 che consentiva al lavoratore part time di chiedere il consolidamen-



SALERNO SISTEMI SpA
ACQUE SALERITANE

DIAMO ACQUA AL NOSTRO FUTURO

a cura dell'Area Legislativa Assindustria Salerno



CINA E INDIA LANCIANO LA SFIDA DAL SOTTOSVILUPPO AL PROTAGONISMO

L'esigenza di una nostra nuova collocazione nello scenario mondiale

ORESTE PASTORE

Area Legislativa o.pastore@assindustria.sa.it

Le analisi di fine anno e le previsioni per il 2004 hanno riproposto sulla scena economica europea lo spauracchio di due Paesi che costituiscono secondo alcuni una minaccia; secondo altri, una opportunità per l'economia occidentale. Infatti, mentre George W. Bush provava a risolvere come sappiamo i suoi problemi con il mondo arabo e a Parma si registrava un uso anomalo degli scanner in una grande azienda multinazionale, la Cina si posizionava al quinto posto negli scambi mondiali, con un valore dell'interscambio complessivo che è in progressivo aumento da un decennio. La costante crescita del PIL dal 1994, con una previsione di quasi 1500 miliardi di dollari per il 2004, pone la Cina già fra i "giganti" mondiali. Il Paese asiatico ha raggiunto il 70% del volume assoluto di produzione di fotocopiatrici, il 60% di biciclette, il 50% di computer e calzature; ma anche il 45% dei pomodori che si producono al mondo sono cinesi. Sei giocattoli su 10 sui mercati mondiali sono cinesi. Questo a fronte di un costo della manodopera che nel 2001 era di mezzo dollaro all'ora (rispetto ai 18,4 in Europa e ai 20,3 negli Stati Uniti). Le analisi condotte anche da Confindustria dimostrano inoltre che la Cina è divenuto inoltre il terzo importatore mondiale in assoluto, dopo gli Usa e la Germania, con un valore stimato di circa 400 miliardi di dollari e con una crescita di oltre il 40% nel 2003 rispetto al 2002. In considerazione di tali trend, la Pechino ha accumulato oltre 400 miliardi di dollari di riserve valutarie. Previsioni più di lungo periodo parlano di un incremento pari a 1000 miliardi di dollari di importazioni nel corso dei prossimi due anni,

mentre la crescita delle esportazioni sarà più lenta. La Cina ha raggiunto gli Stati Uniti nell'attrarre investimenti stranieri diretti a livello mondiale, con flussi stimati intorno a 53 miliardi di dollari, e una crescita di circa il 10% all'anno. Anche gli scambi bilaterali tra l'UE e la Cina sono aumentati notevolmente: nel 2002 la Cina è divenuta il secondo partner commerciale dell'UE, superando il Giappone. Gli scambi bilaterali hanno raggiunto i 115 miliardi di euro ed il deficit commerciale dell'UE con la Cina è stato di oltre 47 miliardi di euro nel 2002. L'UE è uno dei maggiori investitori stranieri in Cina con uno stock di investimenti stranieri diretti di 34 miliardi di dollari alla fine del 2002. Nel corso del 2002 la distribuzione delle importazioni UE dalla Cina ha visto al primo posto la Germania con oltre 19 miliardi di euro, seguita dalla Gran Bretagna con circa 17 miliardi di euro, dall'Olanda con circa 12 miliardi di euro, dalla Francia e dall'Italia con oltre 8 miliardi di euro. Anche dal lato delle esportazioni UE verso la Cina, nel corso del 2002 la Germania è al primo posto con oltre 14 miliardi di euro, seguita da Italia con 4 miliardi di euro (e una crescita del 23% circa rispetto all'anno precedente), Francia, Gran Bretagna e Olanda. Nel corso del primo trimestre del 2003, dal lato delle importazioni UE dalla Cina l'Olanda registra rispetto al 2002 una crescita di circa il 27%, la Germania del 18% e l'Italia del 15% circa. Per quanto riguarda le esportazioni UE verso la Cina, una crescita significativa è registrata dalla Francia con il 43% e dall'Italia con oltre il 27% rispetto al 2002. Se la Cina è il principale dilemma di fronte al quale si pone la nostra

SIDER PAGANI S.r.l.



Recupero e trattamento di rifiuti speciali non pericolosi; demolizioni industriali; recupero banda stagnata; triturazione cavi in rame ed alluminio; raccolta batterie al piombo esauste.



Via della Rinascente, 10 - 84010 S. Egidio del Monte Albino (SA)
Tel. 081 5155769 - Fax. 081 5153963 - sito web: www.siderpagani.it

Associata ASSINDUSTRIA SALERNO e ASSOFERMET

economia, grazie ai suoi eccezionali volumi di produzione e di scambio, l'India è il Paese che si propone di sfidare il primato economico americano grazie al basso costo del lavoro e ai suoi preparatissimi laureati. A Bangalore ci sono più ingegneri elettronici che nell'intera Silicon Valley: 150mila contro 120mila. E costano meno: a Bangalore la media dello stipendio annuo è circa 10 mila dollari; nella Silicon Valley oltre 80 mila. Ogni anno dai sei Politecnici indiani escono circa 260mila ingegneri. Bastano questi numeri per capire che l'India sfida come nessun altro Paese la supremazia USA nell'economia digitale. Grandi aziende come Intel e Texas Instruments sfruttano le condizioni favorevoli per spostare in India i loro centri di ricerca e sviluppo. La miscela indiana del successo è fatta di cultura anglosassone ereditata dall'Impero britannico, costi della vita e del lavoro fra i più competitivi e investimenti aggressivi sulla formazione delle nuove generazioni. A ciò bisogna aggiungere che gli indiani che vengono a studiare negli USA una volta terminata l'Università tornano indietro, diversamente dagli europei che preferiscono restare. A differenza di quanto avviene per la Cina, gli americani non percepiscono però la crescita economica indiana come una minaccia nazionale. Trattandosi della più popolosa democrazia del mondo alle prese da anni con gli attacchi del terrorismo fondamentalista islamico, i sentimenti che prevalgono sono solidarietà, amicizia e molto spesso stima. Con l'eccezione di Wall Street, dove invece l'India fa paura. La politica economica del Governo in carica, di cui riferisce un recente articolo de *Il Sole 24ore*, asseconda un grande progetto di sviluppo: tagli ai dazi doganali, esenzioni fiscali, liberalizzazione dei movimenti di capitale, accesso agevolato al credito. La lunga lista degli interventi approvata, dal premier Atal Mehari Vajpayee, a sorpresa all'inizio dell'anno è certo un'operazione per stimolare i consumi interni, ma è anche un ulteriore favore alle imprese straniere, che si vedono ridurre i dazi doganali in entrata. Anche i più recenti dati congiunturali confermano il buon momento del Paese.

La crescita del PIL ha toccato l'8,4% nel trimestre luglio-settembre e per l'anno fiscale 2003, in scadenza a marzo, le previsioni indicano una crescita compresa tra il 7 e l'8%. Un risultato che si regge su un'industria in forte crescita (+8,1% il settore manifatturiero a novembre) e sui servizi. L'India non viveva da anni una congiuntura così favorevole, e il Governo sembra avere tutte le intenzioni di alimentarla: è questa la premessa ai recenti provvedimenti, in certi casi "rivoluzionari" per il Paese. Tra questi spicca l'abolizione del limite di 100 milioni di dollari sugli investimenti all'estero delle imprese indiane: ora possono investire fino al 100% del proprio valore in operazioni oltre frontiera. Altrettanto importante è la possibilità per i residenti di portare all'estero fino a 25mila dollari e, sempre in tema di liberalizzazione dei movimenti di capitale, alle imprese indiane sarà consentito di finanziarsi sui mercati internazionali allo scopo di realizzare progetti infrastrutturali senza l'obbligo di ottenere il via libera dal Governo. Ancora: verrà istituito un fondo da 1,75 miliardi di euro che fornirà finanziamenti a tasso agevolato (200 punti base al di sotto del tasso base) alle piccole e medie imprese; e per gli abitanti delle campagne, che rappresentano i 3/4 della popolazione, è in arrivo un programma triennale da 8,75 miliardi di euro per lo sviluppo delle infrastrutture e del credito rurale. Cina e India: il cammino di questi due Paesi dal sottosviluppo al protagonismo pone nuove sfide alla nostra economia, anche sul piano strettamente locale. Il costo dei fattori della produzione sta mettendo l'Italia e le sue Aziende sempre più fuori mercato. Di converso, le caratteristiche culturali, sociali e geomorfologiche potrebbero esaltarne il ruolo di Patria delle eccellenze nell'industria del design, del lusso, della moda e saremo sempre tra le mete che un immenso numero di nuovi consumatori metterà al primo posto entrando nel mercato delle vacanze. Le scelte di politica economica dovranno favorire una nostra nuova collocazione nello scenario mondiale. Senza temere né tigri cinesi né indiane.

**direzione obbligatoria
sicurezza**

Infixsi in Alluminio-Legno SK 65 ANTIEFFRAZIONE
LA SVOLTA TECNOLOGICA

STARPUR  **Infixsi**
genio & natura
Starwood
800-275741
Legno dentro, Alluminio fuori

www.starwood.it • info@starwood.it

LE LEGGI SUL COMMERCIO ELETTRONICO LA RETE MINA LA CERTEZZA DEL DIRITTO?

Anche in Internet trovano applicazione le normative che proteggono i consumatori

a cura del Denaro Cultura



«Il commercio elettronico nella Società dell'informazione»

Andrea Sirotti Gaudenzi,
Esse Libri Simone pagg. 543 - euro 26,00

Numerosi aspetti del commercio elettronico sono al centro di un serrato dibattito. Il carattere extraterritoriale delle operazioni commerciali effettuate in rete rischia di mettere a dura prova il principio della certezza del diritto. Ciò non vuol dire, però, che Internet, per la sua natura, non conosca il diritto. Né il diritto risulta essere inapplicabile alla "rete delle reti". A fare chiarezza sull'argomento ci pensa il volume "Il commercio elettronico nella Società dell'Informazione". Scritto dall'avvocato Andrea Sirotti Gaudenzi, professore a contratto di diritto privato presso l'Università degli studi di Padova, presso la quale è componente del comitato ordinatore del Master in Diritto della Rete, il libro, analizza i fenomeni più importanti legati al commercio internazionale, ed esamina la recente normativa, soffermandosi soprattutto sull'attuazione delle direttive 2000/31CE e 20001/29/CE emanate nell'aprile del 2003. Il volume si configura come un vero e proprio trattato sull'e-commerce, in cui la materia è sviscerata completamente, fino all'ultimo cavillo giuridico. Di facile lettura e consultazione, la pubblicazione è divisa in nove capitoli con in appendice tutta la normativa che regola il commercio elettronico a livello di Unione europea. Nel primo capitolo "Internet e i contratti" si appro-

fondiscono i temi delle tipologie di commercio elettronico; nel secondo, invece, i rapporti contrattuali e l'extraterritorialità di Internet, il suo influsso sul nuovo ordinamento giuridico ed economico internazionale. Il rapporto tra contratto internazionale e "La rete delle reti" è materia del terzo capitolo in cui si affronta la normativa italiana, europea e il regolamento Ce 44/2001 che hanno segnato la nascita di una nuova "lex mercatoria". All'imprenditore in rete è dedicato il quarto capitolo che mette i puntini su concorrenza sleale, pubblicità in rete, sito e funzione del nome a dominio, Internet service provider, normativa di riferimento e gli orientamenti giurisprudenziali. La protezione del consumatore nel momento in cui si avvale del commercio elettronico (capitolo quinto) è dibattuta nel volume che affronta il problema del diritto di recesso, alcuni esempi del sistema statunitense, la denuncia di messaggi ingannevoli. Sulla questione dei pagamenti elettronici si dà ampio risalto nel capitolo sesto: la moneta elettronica, la regolamentazione in ambito comunitario, i rischi derivanti dal riciclaggio di denaro sporco, la fatturazione elettronica. Altro punto su cui batte Sirotti è la tutela del diritto d'autore e del software cui è dedicato il settimo capitolo. Sulle due opposte esigenze di diritto all'accesso e della tutela alla riservatezza si sofferma l'ottavo capitolo dedicato alla privacy in rete; mentre nel nono capitolo si analizzano le aste e le scommesse on line. di diritto all'accesso e della tutela alla riservatezza si sofferma l'ottavo capitolo dedicato alla privacy in rete; mentre nel nono capitolo si analizzano le aste e le scommesse on line. ■

SISTEMA 54 PLUS s.r.l. **Panasonic** **SONY**
DIGITAL SOLUTIONS

Le due nuove ~~MINI~~
Aficio 1224C e 1232C a colori
costano come i modelli bianco e nero

Noleggio e Vendita:

- fotocopiatori
- archiviazione ottica
- fotocopiatrici digitali in rete
- aule multimediale
- assistenza tecnica
- arredamento ufficio
- video conferenza

Via Venezia S.B. 15, 038 - Torco della Magliola
Tel. 0725 673266/673265 Fax 0725 673556 - 86194 Fax/pagine 0541 e mail: spm54@proadnet.it