



La sfida di un nuovo meridionalismo

Silvio SARNO



In un'estrema sintesi i filoni di attività su cui facciamo valere la nostra azione di ammodernamento dell'economia meridionale sono: a) la sensibilizzazione e la richiesta per una politica europea e nazionale che sostenga la competitività e la svolta decisiva per il pieno sviluppo; b) la decisa azione per condizioni locali più coerenti con l'autopropulsività dell'economia dei diversi territori. Questi due aspetti, tra loro interconnessi, legano l'impegno contingente agli auspiciati mutamenti strutturali.

Alla vigilia dell'adozione del QCS 2007-2013 ha una maggiore probabilità di applicazione la forte richiesta di una "fiscalità di vantaggio" o "fiscalità compensativa": la Commissione Affari Economici del Parlamento Europeo si è pronunciata favorevolmente; il Presidente Barroso e la Commissaria Kroes si sono dichiarati disponibili. Avremo modo di verificarne lo stato dell'arte nella prossima missione a Bruxelles del Comitato Mezzogiorno di Confindustria. Sembra certa, inoltre, la riduzione di 5 punti della fiscalità gravante sul costo del lavoro. Se gli impegni saranno mantenuti, in tempi brevi, avremo un innovato quadro di sostegno. È evidente che queste misure dovranno inserirsi nel complesso degli interventi per le infrastrutture, per l'innovazione e la ricerca, per la sburocrazizzazione, per la riduzione del costo energetico. I fabbisogni e le proposte di intervento sono ampiamente descritte dall'impegnativo e completo programma 2006-2008, approvato dalla Giunta di Confindustria in aprile. Il programma confindustriale, mi preme sottolinearlo, è una fondamentale traccia, sulla quale l'intero sistema imprenditoriale, da Nord a Sud, si ritrova; fatto di rilievo questo, dopo i risultati elettorali di aprile, che hanno evidenziato il diverso pronunciamento delle macroaree tra i due schieramenti politici. Se quindi c'è da attendersi segnali forti da Bruxelles e da Roma, resta ancora incerto l'orientamento delle politiche dei governi locali. Questa incertezza è destinata ad innalzare il rischio che il minore gravame fiscale sul reddito d'impresa e sul lavoro, possa essere parzialmente vanificato dalla maggiore imposizione locale. Sotto la spin-

ta dell'incontenibile spesa sanitaria, si paventano per esempio in Campania ulteriori aumenti dell'Irpef e dell'Irap, aggiuntivi a quelli già previsti, destinati a permanere nella struttura del prelievo. Anche dopo la smentita dell'Assessore regionale al ramo, il problema del deficit sanitario resta, insieme a quello della gestione dei rifiuti. L'orientamento degli Enti locali, inoltre, è di espansione, senza limiti, nell'economia, a dispetto della sussidiarietà sancita dalla Costituzione, della necessità di contenere la spesa pubblica e dell'impellenza di aprire nuovi spazi al mercato. Quindi non si tratta di rivendicare solo attenzione al Mezzogiorno. È lo stesso Mezzogiorno

che deve essere protagonista del suo sviluppo. E questa è la questione che riguarda la capacità delle classi dirigenti di proiettare l'azione di governo locale, risolvendo nodi ineludibili, rinnovando la sfida di un meridionalismo nuovo. I richiami autorevoli sono tanti. Di recente il Presidente dell'Antitrust al "Forum PA" 2006 ha lanciato un vero e proprio monito. Parlando delle municipalizzate ha richiamato la posizione dominante nella gestione dei servizi e del meccanismo dei lavori in house; ha criticato una legislazione regionale che rafforza

questa situazione; si è spinto oltre, chiedendo che vengano esternalizzate le strutture di back office della P.A..

Sono orientamenti chiari, che mettono bene in luce l'enorme differenza tra l'aggiornata visione del ruolo del pubblico e la prassi amministrativa. Ancora più netta è l'analisi presentata da Confservizi, lo scorso 10 maggio, nel corso della Giornata dedicata ai servizi pubblici locali. Nel Mezzogiorno, dice lo studio, nel settore dei servizi pubblici locali si impongono «soprattutto due elementi: da un lato, la staticità del sistema (pur con lodevoli eccezioni) con l'assoluta prevalenza di aziende polveri e il forte ruolo che continua tuttora a giocare il diretto controllo politico sulle strategie e i processi decisionali delle aziende, dall'altro, la mancanza o la crisi delle stesse reti di civiltà».

Quanto ancora dobbiamo sacrificare, in termini di sviluppo, a quella politica fatta di sola gestione del potere?

Presidente di Confindustria Avellino

Quanto ancora va sacrificato, in termini di sviluppo, a quella politica fatta solo di gestione del potere?

La competitività delle produzioni italiane



Gian Domenico **AURICCHIO**

Il "Made in Italy" è l'unico e indivisibile frutto dell'operosa e innovativa creatività del lavoro degli italiani, imprenditori e lavoratori

Con l'avvenuta globalizzazione produttiva, la capacità di competere dei sistemi, dei paesi e delle produzioni, non è più legata esclusivamente a fattori "interni" ma dipende in maniera crescente dalla "dimensione esterna" della competitività, dagli attori emergenti nel nuovo quadro internazionale, dal fluire dei fattori produttivi secondo rotte geo-economiche inedite fino a qualche anno fa, che influenzano i costi e le opportunità di fare impresa a livello globale, e dalla corretta e uniforme applicazione delle regole esistenti. Confindustria ha maturato da tempo la consapevolezza che, per garantire lo sviluppo di un sistema industriale, e del tessuto sociale in cui esso opera, è necessario guardare sempre alle condizioni di un "mercato aperto" in rapida e continua evoluzione. Credo che su questa premessa vi sia il pieno consenso e l'impegno di tutte le parti sociali e del governo. Purtroppo, questa "cultura internazionale", oggi così necessaria, stenta ancora ad essere pienamente percepita in Italia. La divisione manichea, spesso dettata da una osservazione del mercato non completamente scevra da pregiudizi ideologici, tra "protezionisti" e "libero-scambisti", non rende la complessità del problema, né fornisce gli strumenti adeguati per "leggere" la situazione attuale e individuare le azioni necessarie a trasformare le criticità in opportunità. Non possiamo fondare le prospettive dell'Italia del futuro sulla mappa dell'emergenza. Dobbiamo avere il coraggio di risolvere i problemi immediati ma al contempo di guardare avanti, di essere "costruttori di sviluppo". E per farlo, l'ottica è

quella strutturale, non solamente congiunturale. In sostanza, il problema della sostenibilità di un modello di sviluppo economico e sociale, non può essere aggirato invocando le asimmetrie nei costi di produzione, gli innumerevoli comportamenti illeciti perpetrati da alcuni concorrenti internazionali, il loro mancato rispetto degli standard sociali e ambientali e la - purtroppo lunga - serie di altri svantaggi competitivi di cui soffriamo.

Perché questo approccio, da solo, rende difficile cogliere la natura dei processi in atto e non favorisce la definizione di un piano di rilancio competitivo globale, che tenga conto dell'avvenuto mutamento e ci proietti tutti, imprese e lavoratori, in una dimensione pro-attiva, fatta di proposte condivise e di unitarietà nelle posizioni da sostenere presso i diversi livelli di governo, regionale, nazionale, comunitario e finanche quello multilaterale, oggi sempre più importante. In quest'ottica è fondamentale, soprattutto, riflettere sulla combinazione di misure di politica industriale e di politica commerciale necessarie a sostenere le nostre produzioni e assume rilevanza strategica il tema delle riforme economiche - che non solo l'Italia, ma tutta l'Europa - devono attuare per fare fronte al nuovo scenario globale. Basti ora sottolineare come i costi sopportati dalle imprese italiane, per esempio, per motivi amministrativo-burocratici, rendano ancor più difficile affrontare la competizione globale, come dimostrano le analisi sui ritardi italiani rispetto agli obiettivi dell'agenda di Lisbona. È sulla base di questa convinzione che Confindustria ha attirato l'attenzione del governo

sulla necessità per l'Italia di dotarsi un "Piano nazionale per la competitività", che indichi le azioni da attuare a livello nazionale per favorire il rilancio della competitività. Sottrarsi a questa prospettiva, ossia ritenere che la "prescrizione" di Bruxelles sia di per sé sufficiente a colmare il ritardo che abbiamo, in termini di produttività verso gli USA, e di costi verso la Cina, sarebbe un grave errore strategico che l'Italia non deve commettere. In questo senso, credo che vi sia perfetta unità di intenti di tutte le parti sociali. Anche a livello europeo è avvenuto un cambiamento radicale, che è forse passato inosservato, o la cui importanza è ancora relativamente sottostimata. La "strategia di Lisbona" della UE, quella che vorrebbe fare dell'Europa "l'economia basata sulla conoscenza più dinamica e performante del mondo entro il 2010", ha riconosciuto che riforme economiche e politica industriale non sono le uniche leve per la competitività, e ha esteso il proprio ambito di analisi al commercio internazionale. Per Confindustria questa estensione è significativa perché tiene conto dell'importanza del commercio come fattore competitivo, e, in quanto scelta "politica", va difesa e sostanziata con proposte e azioni concrete.

Ciò significa che dobbiamo puntolare sempre - ma costruttivamente - l'UE ad occuparsi con determinazione, non solo della applicazione delle regole multilaterali, ma anche e sempre di più degli elementi suscettibili di sostenere le imprese europee nell'arena globale. Questo compito non spetta solo a Confindustria, spetta al sistema-paese che, insieme, vogliamo fare crescere anche in termini culturali, di visione, di operatività. In questo quadro di riferimento l'esigenza di valorizzare e difendere il "Made in Italy" è sicuramente prioritaria, direi essenziale, per aiutare a superare le difficoltà che la nostra industria manifatturiera, in particolare quella che non dispone di un "brand" consolidato o propone un prodotto di particolare qualità, sconta per essere competitiva sul mercato.

Il "Made in" europeo

Come è noto, Confindustria e il Governo hanno concluso, lo scorso 16 dicembre, una battaglia campale con la Commissione europea per fare adottare una proposta di regolamento UE che impone la marcatura di origine obbligatoria per alcuni prodotti (molti in verità) dei settori industriali: tessile & abbigliamento,

calzature, mobili per arredo, gioielleria, articoli di pelle e cuoio e ceramiche. Lo abbiamo fatto per proteggere le nostre produzioni, ma soprattutto per proteggere i consumatori. I consumatori americani, canadesi, giapponesi o cinesi, o di molti altri paesi sanno che un prodotto viene dall'estero perché c'è scritto sopra. Magari non gli importa saperlo, ma questa informazione gli perviene. La loro legislazione interna, infatti, impone per chi esporta nei loro mercati di indicare chiaramente l'origine delle merci. Perché i consumatori europei non possono ricevere questa informazione? Abbiamo impiegato oltre un anno a dibattere con le altre Confindustrie europee. Ho personalmente incontrato Commissari europei, europarlamentari, tecnici e giuristi di mezza Europa. Abbiamo fatto sentire la nostra voce a tutti. E alla fine abbiamo ottenuto l'impossibile: siamo partiti soli e contro tutti ma il 16 dicembre scorso è stata adottata una proposta di regolamento che tiene conto di tutte le nostre istanze. È un risultato su cui pochi avrebbero scommesso e che, invece, con la forza che ci hanno dato le nostre Associazioni, abbiamo conseguito contro ogni aspettativa.

Ora che la proposta è stata adottata, la decisione finale spetta agli Stati membri. Purtroppo, le informazioni che riceviamo dalle nostre ambasciate in Europa e da Bruxelles non sono confortanti: la maggioranza dei Paesi membri, soprattutto i nordici e la Germania, sono risolutamente contrari. La ragione è evidente: le loro produzioni sono state delocalizzate da tempo e nessun produttore di questi paesi vede con favore l'idea che la sua stessa merce arrivi sul mercato europeo con la dicitura "Made in China". Pertanto, la battaglia, ora, è squisitamente politica e il Governo italiano dovrà utilizzare tutta la sua influenza per vincerla. Siamo fiduciosi, ma non nascondiamo che la strada appare ancora tutta in salita.

Le iniziative nazionali a tutela del Made in Italy

Quando Confindustria ha osservato e analizzato le (numerose) proposte legislative, sia di origine governativa che parlamentare, lo ha sempre fatto con alcune certezze di fondo: la prima riguarda l'indivisibilità del Made in Italy; la seconda la proprietà del Made in Italy, la terza è la congruenza delle scelte del legislatore con l'analisi corretta dei mercati. Per quanto riguarda la prima, la nostra opinione è che il legame tra im-



Banca Popolare di Novara

**GRUPPO BANCO POPOLARE
DI VERONA E NOVARA**

FILIALI DI SALERNO: Via S. Leonardo, 120 Trav. Migliaro - Tel. 089 335 560
Via Lungomare Trieste, 70 - Tel. 089 230 854

prese e lavoratori, da un lato, e il "Made in Italy", dall'altro, è forte: Confindustria non ha incertezze o tentennamenti su questo aspetto: il "Made in Italy" è anzitutto frutto della enorme, operosa e innovativa creatività del lavoro degli italiani, imprenditori e lavoratori. Dove risiede il "Made in Italy"? Certo nelle città d'arte, nelle tradizioni, nella cultura, ovunque voi vogliate vederlo in Italia. Ma soprattutto, direi principalmente, negli imprenditori e nei lavoratori che danno vita a questi prodotti straordinari. Nei loro cervelli, nella loro cultura del lavoro, nella dedizione che vi dedicano, nei processi che adottano, nell'ingegno e nello stile che essi sanno approfondire nei loro prodotti, tanto apprezzati in tutto il mondo. Il "Made in Italy" non è semplicemente "un" qualsiasi marchio, esso è "IL MARCHIO" per eccellenza delle produzioni italiane.

Qualcuno pensa che, invece, il "Made in Italy" debba diventare un marchio collettivo di proprietà dello Stato, e che esso debba essere rilasciato solo ad alcuni e ad altri no. Confindustria non è d'accordo. La stragrande maggioranza delle sue associazioni e delle sue imprese associate non sono d'accordo. È per questa ragione che, dopo lunghe consultazioni con i membri del Comitato che presiede in Confindustria, abbiamo stabilito una linea che respinge le ipotesi avanzate da recenti proposte legislative, sia di origine parlamentare che governativa, che tendevano - invece - a dissipare questo patrimonio. Iniziative come quella del "100% Made in Italy", oltre ad essere fortemente criticate per ragioni giuridiche dalla UE, non stimolano né i consumi né gli investimenti e sicuramente non difendono l'occupazione, ma pongono soltanto delle ulteriori barriere ai nostri stessi imprenditori, specie i giovani, che hanno ancora - per fortuna - il coraggio di rispondere alle sfide e di innovare. Istituire un marchio che attribuisce la "vera titolarità del Made in Italy" a chi produce interamente in Italia non fa altro che relegare le nostre imprese nelle fasce alte - non del mercato - ma dei soli costi di produzione. Il Made in Italy è già - di per sé - un marchio pienamente evocativo della nostra cultura e del nostro stile di vita. Imbrigliarlo nell'obbligo di "produzioni interamente eseguite in Italia" significherebbe arroccarci su principi inadatti a reggere il confronto globale. Scegliere tra "vero Made in Italy" e "Made in Italy realizzato in parte all'estero" vuol dire minare le basi di un patrimonio che va ben oltre la parte di lavorazione eseguita fuori dall'Italia. Farlo, vorrebbe dire che ci sono due Italie, due sistemi produttivi, due "Made in Italy", e poi tre e via così, fino alla distruzione finale della nostra bandiera produttiva e commerciale. Se vogliamo che l'Italia mantenga una forte base industriale, a casa propria e che le nostre imprese continuino a creare posti di lavoro, crescita economica e benessere sociale, dobbiamo invece avere la responsabilità di riflettere a fondo sul rapporto tra produzioni nazionali, commercio globale, politica industriale e competitività. Se impedissimo alle imprese di approvvigionarsi di materia prima,

o di rinunciare ai vantaggi comparati di una piccola parte della lavorazione all'estero, quando tutto il resto del mondo lo fa in maniera massiccia, ci collocheremo al di fuori del tempo e del mercato. Non è questo ciò che vogliamo per un paese moderno e ricco di potenzialità come l'Italia.

La lotta alla contraffazione

Infine alcune parole vorrei spenderle sul contrasto alle pratiche contraffattive. Il fenomeno è grave e le sue conseguenze hanno raggiunto livelli intollerabili. Stiamo chiedendo incessantemente di rafforzare sia i controlli alle frontiere, che i sequestri sul territorio. Ciò va accompagnato con un impegno della Confederazione nella difesa dei marchi, dei brevetti, dei disegni e in genere per la tutela della proprietà intellettuale. Dobbiamo diffondere il messaggio che il loro "furto" è un vero e proprio reato perché oltre al danno diretto che subisce il legittimo proprietario vi è anche un danno all'immagine globale del "Made in Italy". Anche in questo campo l'impegno in sede nazionale - che ha visto significativi risultati nelle prescrizioni della Legge sulla Competitività - va coordinato con gli sforzi che si compiono in Europa sull'armonizzazione della lotta alla contraffazione e delle pene per i reati ad essa connessi. Un primo importante passo è stato compiuto, con l'entrata in vigore - il 1° luglio 2004 - del Regolamento 1383/2003, che è una autentica misura "anti-contraffazione" giudicata molto positivamente da Confindustria, soprattutto perché spinge gli Stati membri ad una accresciuta cooperazione doganale, che è lo strumento fondamentale per rendere efficaci controlli e sequestri. Infine il 12 luglio 2005 la Commissione europea ha adottato una proposta di Direttiva - voluta dal Commissario Frattini - per combattere la contraffazione e la pirateria. La proposta in oggetto, recentemente riformulata per ottemperare ad alcuni rilievi mossi dalla Corte di giustizia, contiene disposizioni penali volte a migliorare la lotta contro la contraffazione e la pirateria e costituisce un completamento della direttiva 2004/48/CE sulla proprietà intellettuale. La misura legislativa è finalizzata a promuovere il ravvicinamento delle legislazioni penali e a migliorare la cooperazione tra gli Stati dell'Unione europea per contrastare gli atti di contraffazione e di pirateria. Seguiamo con attenzione l'evolversi della materia: è importante potenziare ulteriormente gli strumenti di cooperazione tra le competenti autorità nazionali e perseguire il raggiungimento di una adeguata base comune per l'applicazione di principi condivisi che rendano effettiva e armonizzata la tutela della proprietà intellettuale e dunque la lotta alla sua violazione. Non dobbiamo rassegnarci al preconcetto che sia inevitabile rassegnarsi alla contraffazione e alla concorrenza sleale come conseguenza, inevitabile, della globalizzazione. Con le giuste norme il nostro Paese ha tutte le carte in regola per eccellere nella competizione globale.

Presidente del Comitato per la Tutela dei Marchi e la Lotta alla Contraffazione - Confindustria

IDEE

Le energie e la forza di realizzare. E' l'offerta dedicata al risparmio e alla previdenza.

VALORI

Proteggi le risorse della tua impresa. E' l'offerta dedicata ai dirigenti d'impresa.

ENERGIE

La tua salute al centro. E' l'offerta dedicata alla tutela della tua salute e quella dei tuoi cari.

Essere imprenditori oggi richiede un'attenzione sempre maggiore alla tutela e al consolidamento di quanto si è costruito nel lavoro e nella vita personale.

Previndustria, società di proprietà Confindustria e Ras, offre agli imprenditori associati prodotti esclusivi e altamente competitivi per preservare il loro tenore di vita e tutelare il bene più prezioso: la salute. Ma non solo. Previndustria si prende cura anche dei familiari e dei dirigenti d'azienda.

Le agenzie Ras a cui può rivolgersi con fiducia per avere maggiori informazioni sono:

SALERNO CENTRO

Assinvest 2001 s.r.l.
Tel. 089 23 16 59 - Fax 089 233 264
info@assinvest2001.it
Corso Garibaldi, 130
84123 - Salerno

AVELLINO EUROPA

Menotti Sanfilippo
Tel. 082 535 517 - Fax 082 530 499
avellino.europa@agenzie.ras.it
Corso Europa, 6
83100 - Avellino

NOCERA

Global s.r.l.
Tel. 081 92 11 405 - Fax 081 924 450
nocera@agenzie.ras.it
Via Lanzara, 33
84014 - Nocera Inferiore

BENEVENTO CENTRALE

Assicurazioni Palumbo s.r.l.
Tel. 082 424 782 - Fax 082 424 699
info@raspalumbo.com
Piazza Bissolati, 14
82100 - Benevento

VALLO DELLA LUCANIA

Agenzia Stifano di Giuseppe Stifano & C. s.a.s.
Tel. 0974 26 39 fax 0974 71 77 23
info@agenziastifano.com
Via Garibaldi, 2
84078 - Vallo della Lucania

BATTIPAGLIA

Pacella Assicurazioni s.r.l.
Tel. 082 83 074 42 - Fax 082 834 50 50
rasbattipaglia@tiscali.it
Via Rosa lemma, 2
84091 - Battipaglia



PREVINDUSTRIA
CONFINDUSTRIA e RAS insieme per gli imprenditori

PREVINDUSTRIA Fiduciaria Previdenza Imprenditori S.p.A. Sede sociale: Piazza Velasca, 7/9 - Milano. Uffici amministrativi: Via Santa Sofia, 37 - Milano
Codice fiscale/Partita Iva e iscrizione al registro delle Imprese di Milano n. 02660200151 - REA n. 938062

Persistono i monopoli pubblici nella gestione dei rifiuti urbani



Monica CERRONI

Nella raccolta e trasporto degli urbani il "pubblico" cresce a scapito del "privato". Migliorano le differenziate

Mentre migliora la diffusione della raccolta differenziata sul territorio nazionale, il settore della gestione dei rifiuti urbani denuncia ancora gravi ritardi rispetto alla realizzazione dell'obiettivo di una piena e matura liberalizzazione del mercato.

Lo attestano gli ultimi dati, elaborati da FISE Assoambiente (l'Associazione che in Confindustria rappresenta i servizi ambientali) nel III Rapporto sulle "Forme di gestione dei rifiuti urbani".

Dal Rapporto di FISE Assoambiente (scaricabile gratuitamente dalla rubrica studi e ricerche del sito www.fise.org), emerge infatti la diffusione capillare delle raccolte differenziate e in particolare l'aumento delle percentuali di raccolta per i rifiuti elettrici ed elettronici (RAEE) e da costruzione e demolizione.

La quasi totalità dei Comuni, pari al 98,5%, dichiara oggi di effettuare almeno una delle tipologie considerate di raccolta differenziata. Dato che si integra con altri significativi elementi: il 36,3% dei Comuni dichiara di raccogliere in questa modalità oltre il 35% dei rifiuti

dagli stessi prodotti, mentre il 28,2% dei Comuni raccoglie fino al 15% e il 31,9% dei Comuni raccoglie dal 15% al 35%. Naturalmente la crescita più significativa si è avuta al Sud che peraltro, nel 2002 come oggi, è la zona in cui si effettua meno raccolta differenziata. La crescita a Sud è stata infatti del 6,3%, con il relativo passaggio al 96,3% attuale (nel 2002 era del 90%).

Un segno tangibile dell'evoluzione della raccolta differenziata consiste nell'aumento delle tipologie di rifiuti raccolti in modo differenziato. Il balzo in avanti nella raccolta differenziata di alcuni rifiuti è da mettere in relazione alle relative quantità prodotte e al loro impatto ambientale, nonché all'introduzione di nuove normative, come nel caso di RAEE (che sono passati dal 53,2% all'88,7%), che stanno introducendo nuovi obblighi e responsabilità dei produttori dei beni per il loro recupero a fine vita (dal 13 agosto 2006), nonché dei limiti e dei costi di smaltimento in discarica. Da sottolineare è l'aumento considerevole delle raccolte di tutte le tipologie di rifiuti meno tra-



Forti come ciò che produciamo

dizionali: per esempio gli ingombranti, che nel 2002 erano raccolti solo dal 54% dei Comuni, nel 2005 sono raccolti dal 95,8% degli enti locali; e così anche le pile, i medicinali, il vestiario, i pneumatici, i rifiuti pericolosi e quelli da costruzioni.

A fronte di questi indici di indubbia evoluzione e razionalizzazione del settore della raccolta, preoccupa il costante incremento dell'aggiudicazione dei servizi di raccolta e gestione a monopoli pubblici, con preoccupante elusione di qualsiasi gara di appalto e con l'effetto che, in molti casi, per l'assenza di competizione, vengono a determinarsi maggiori oneri per i cittadini. Le imprese private del settore vedono così mortificata la propria aspirazione a contribuire alla definitiva industrializzazione della gestione dei rifiuti urbani (RU) con la conseguente realizzazione di quei cicli integrati tra l'altro indispensabili al superamento delle emergenze nel Sud del Paese.

In palese controtendenza con precise direttive comunitarie e con la evoluzione della stessa normativa nazionale, rappresentata dal tanto atteso Testo Unico in materia ambientale, il settore denuncia un grave ritardo nella realizzazione di un regime di mercato concorrenziale e trasparente premessa indispensabile ad ogni effettiva evoluzione o sviluppo.

Intanto, non resta che constatare come il dato relativo alla gestione della raccolta e del trasporto dei RU, valutato sul numero dei comuni serviti, mostri una sensibile variazione negativa rispetto ai dati forniti dalla precedente edizione del Rapporto del 2002.

Infatti, se da un lato registriamo una flessione della gestione diretta da parte del comune (scende dal 14,7% del 2002 all'11,2% del 2005), dall'altro, il tipo di gestione affidata a consorzi/società pubbliche (srl e spa a totale capitale pubblico), aumenta in modo significativo passando dal 30% (2002) al 34,8% (2005). In termini di popolazione servita, quest'ultimo dato

La mancanza di concorrenza nel settore comporta ritardi nello sviluppo e costi più onerosi per i cittadini

riguarda oltre 20.700.000 abitanti, pari al 45,3% e risulta essere la forma di gestione prevalente sul territorio nazionale. La crescita del mercato delle società pubbliche è quasi esclusivamente dovuta ad affidamenti diretti, spesso in contrasto con le indicazioni dell'Antitrust e della giurisprudenza comunitaria. Perdono terreno le società private del settore che vedono svanire gradualmente quote di mercato consistenti.

Si conferma la crescita della presenza pubblica, sia attraverso la forma di società partecipate da una pluralità di enti locali, sia tramite forme di affidamento diretto a società pubbliche locali, talvolta derivanti dall'acquisto di simboliche partecipazioni azionarie, veri e propri escamotage ai soli fini di evitare la gara.

Il 38,2% dei Comuni italiani dichiara di gestire il trasporto e la raccolta dei RU attraverso imprese a capitale privato, per una popolazione pari al 30,7% dei cittadini. Nelle metropoli, con l'eccezione di Napoli, la gestione della raccolta e trasporto dei rifiuti non viene affidata a imprese private.

Nel confronto con il 2002 le società private diminuiscono considerevolmente, passando dal 43,2% del 2002 al 38,2% dei Comuni serviti nel 2005. Si tratta di un ulteriore decremento (- 5%), rispetto a quello medio percentuale riscontrato nella precedente edizione del Rapporto nel 2002 (a sua volta -2,7% rispetto al 1998). Le società miste (pubblico+privato) fanno registrare cambiamenti, in termini di sviluppo, meno significativi che in passato: la percentuale aumenta del 3,9% rispetto al 2002 raggiungendo il 15,9%.

In conclusione, nonostante la preoccupante e non sempre legittima riduzione di consistenti quote di mercato, le imprese private restano una componente fondamentale del mercato.

All'imprenditoria privata dovrà infatti essere rimesso, attraverso la indilazionabile e ineludibile applicazione delle norme relative alla gestione dei rifiuti urbani contenute nel Testo Unico ambientale, il conseguimento nel Paese, in un contesto di mercato finalmente aperto e concorrenziale, del livello di efficacia, efficienza, economicità e trasparenza dei servizi da troppo tempo atteso dagli utenti.

*Vice Presidente FISE Assoambiente
Presidente Sezione Rifiuti Urbani*



EUROFLEX S.p.A.
siderurgia flessibile

Taglio Coils
Profilati Aperti

Tubolari
Lamiere Piane e Grecate

Via C. Amato Loc. S. Angelo
84080 Mercato San Severino (Sa)
Tel. 089.89.3633 fax 089.89.3271
www.euroflexpa.it email: europa@tin.it

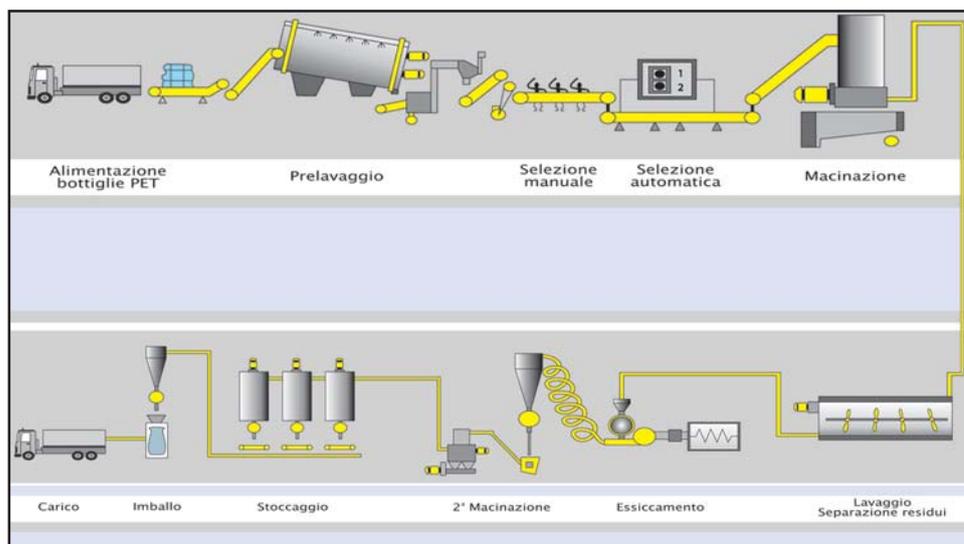
CERMET
AGENZIA CERTIFICATA
REG. N. 2383
UNI EN ISO 14001:1996

SGS
SINCERT
Registraz. n° D15A

Tutti chiamati a raccolta per l'emergenza infinita

Il problema dei rifiuti in Campania risiede soprattutto nella mancata attuazione del Piano

a cura di
Simona CUZZOLA,
Gaia LONGOBARDI
e Mariarosaria ZAPPILE



Confindustria Campania: proposte

L'analisi della storia dell'emergenza rifiuti indica che le carenze non sono proprie della pianificazione, ma della attuazione. L'Adeguamento del Piano Rifiuti del 10 marzo ripropone azioni già pianificate nel 1997 (ATO, Termovalorizzatori) e peraltro mai messe in atto. Il Problema dei Rifiuti si interseca con i temi di fondo Mercato, Infrastrutture, Rapporti con la Pubblica Amministrazione, Comunicazione. Il sostanziale ritardo nella realizzazione del Piano è da ricercarsi nelle insufficienze in ciascuna di queste materie.

- **Mercato:** la soluzione monopolistica non si è rivelata la migliore.
- **Infrastrutture:** è stata focalizzata l'attenzione su quelle della parte centrale del ciclo.
- **Rapporti con la PA:** si è registrata una sostanziale divergenza di intenti tra le Amministrazioni Locali e il Commissariato.
- **Comunicazione:** non è stata curata verso il pubblico di riferimento costituito dalla cittadinanza che è stata facile preda di azioni demagogiche.

Auspichiamo che vengano poste in atto tutte le azioni necessarie a chiudere il ciclo integrato dei rifiuti e a preparare e attuare l'uscita dall'emergenza:

- **Comunicazione Ambientale,** diretta sia agli opinion leaders che alla cittadinanza.
- **Raccolta Differenziata,** rivedendo e razionalizzando i sistemi di raccolta, potenziando i sistemi di selezio-

ne, favorendo i processi di recupero di materia.

- **Termovalorizzatori.**
- **Impianti per trattare la frazione organica.**
- **Impianti per i rifiuti industriali.**
- **Impianti per i rifiuti sanitari.**

Non trascurando Bonifiche e ripristino.

Confindustria Campania collabora con le Istituzioni preposte e le forze sociali al fine di:

- sostenere le iniziative volte alla prevenzione e minimizzazione della produzione dei rifiuti;
- favorire l'avvio e lo sviluppo della raccolta differenziata;
- valorizzare e integrare le attività esistenti di recupero e di riciclaggio dei materiali e promuoverne lo sviluppo nell'ambito del ciclo integrato dei rifiuti;
- promuovere interventi di prevenzione e di gestione dei rifiuti speciali, e in particolare quelli di origine industriale, prodotti nella regione;
- attivare, in collaborazione con le Amministrazioni Pubbliche interessate, iniziative di coinvolgimento dei cittadini, a garanzia di trasparenza nella gestione e l'esercizio di impianti di trattamento di rifiuti (iniziative "impianto a porte aperte");
- promuovere azioni di divulgazione che facciano comprendere che un corretto sistema di gestione rifiuti non può tralasciare la fase del recupero energetico attraverso la termovalorizzazione.

Adeguamento del Piano Regionale dei Rifiuti (10 marzo 2006 - Ordinanza n. 77 Commissario di Governo per l'Emergenza Rifiuti in Regione Campania). Le successive modifiche ed integrazioni del Piano del '97 hanno confermato le scelte strategiche: incentivazione Raccolta Differenziata, selezione dei rifiuti indifferenziati e successivi recupero energetico delle frazioni combustibili e smaltimento in discarica dei materiali non utilizzabili. Sono stati realizzati 7 impianti di selezione. Sono stati avviati i lavori di 2 termovalorizzatori (Acerra e S.Maria la Fossa). Si è fatto ricorso a trasporti rifiuti fuori regione. Il Piano ha incontrato: difficoltà gestionali collegate all'affidamento del servizio di trattamento e smaltimento della frazione a valle della raccolta differenziata ad un soggetto unico; difficoltà nella realizzazione impiantistica; insufficienti risultati della Raccolta Differenziata; difficoltà nel superare l'eccessivo frazionamento nella gestione locale del ciclo dei rifiuti; difficoltà nella localizzazione degli impianti a supporto del ciclo (compresi quelli a supporto della raccolta differenziata); mancata costituzione degli Ambiti Territoriali Ottimali. L'attuale produzione di rifiuti è aumentata in termini assoluti (da 2.598.562 tonnellate anno nel 2000 a 2.756.081 nel 2004) e in termini relativi (da 449 t/persona nel 2000 a 478 t/persona nel 2004). La Raccolta Differenziata si è attestata al 13 % nel 2004 (Bn 9%, Na 10%, Ce 10%, Av 17% Sa 20%). La revisione modifica ed integra le parti IV, V, XIV e XVI del piano vigente.

L'Adeguamento del Piano:

- conferma la scelta strategica del trattamento di tutta la frazione indifferenziata raccolta, e i 7 impianti di selezione esistenti, che devono essere ristrutturati per favorire il recupero delle frazioni recuperabili e ridurre lo smaltimento in discarica;
 - istituisce 1 ATO per Provincia; la Provincia di Napoli ha 3 subATO (vedi tabella);
- Ciascun ATO deve raggiungere entro il 31 dicembre 2007 il 35% di RD nonché raggiungere l'autosufficienza del ciclo integrato entro 3 anni dalla sua costituzione.

La Regione:

- definisce le modalità amministrative e operative di costituzione e funzionamento degli ATO, le modalità di trasferimento all'Ente di Gestione degli ATO del-

Tabella - ATO

ATO	n. abitanti	prod. RSU t/a	impianto
1 Napoli Ovest	859.144	474.509	Giugliano
2 Napoli Centro	1.263.997	699.034	Caivano
3 Napoli Est-Sud	955.536	466.329	Tufino
4 Caserta	865.299	406.322	S.M.C.V.
5 Benevento	288.954	111.907	Casalduini
6 Avellino	435.720	130.399	Pianodardine
7 Salerno	1.096.889	467.581	Battipaglia
Totale	5.765.539	2.756.081	

L'INTERVISTA di Raffaella Venerando

Luigi **NOCERA**
Assessore all'Ambiente
Regione Campania



I PUNTI CHIAVE DELLA NUOVA POLITICA DI GESTIONE DEI RIFIUTI

La giunta regionale ha deliberato il disegno di legge regionale in materia di gestione, trasformazione e riutilizzo dei rifiuti che è stato trasmesso al Consiglio regionale per la definitiva approvazione. Quali i punti chiave della nuova politica e perchè è stato opportuno riadeguare il piano rifiuti del '97?

Il piano non è stato riadeguato dall'assessorato ma dal commissariato, che è ancora l'organismo competente in materia di rifiuti. Era previsto dal decreto legge 245/05 convertito con legge 21/06 art. 1 comma 2.

L'emanazione del decreto legislativo n. 152 del 3 aprile scorso, che pure abbiamo fortemente contestato, ci ha obbligati ad una revisione e ad un adeguamento del Disegno di legge regionale in materia di rifiuti.

Il disegno di legge costituisce un importante strumento per favorire il superamento della fase commissariale e persegue una politica di gestione dei rifiuti incardinata in quattro punti: riduzione e prevenzione della produzione di rifiuti, priorità del riutilizzo, riciclo meccanico e recupero di materia e di energia, limitazione del flusso dei rifiuti destinati allo smaltimento, progressiva eliminazione della discarica.

Si tratta di un nuovo sistema di gestione integrata dei rifiuti, caratterizzato dal superamento dell'economia dei rifiuti, basata sulla tecnologia prevalente dello smaltimento in discarica, per avviare una nuova economia ispirata alla prevenzione, al recupero, al riutilizzo e al riciclo.

La giunta regionale della Campania, su sua richiesta, ha deciso di presentare ricorso contro il decreto legislativo n. 152 del 3 aprile 2006 su "norme in materia ambientale". Perché?

A nostro avviso il decreto del 3 aprile è incostituzionale innanzitutto perchè rischia di svuotare le competenze regionali in materia di tutela e la salvaguardia ambientale e del territorio e perchè determinerebbe la

scomparsa delle Autorità di bacino attualmente esistenti.

La normativa prevede, infatti, per ciò che concerne la difesa del suolo, il drastico superamento dell'articolazione territoriale in bacini idrografici mediante la definizione di più ampi distretti.

Ciò comporterebbe la soppressione entro il prossimo 30 aprile delle diverse Autorità di bacino attualmente esistenti e la loro aggregazione alle autorità di bacino distrettuali, di emanazione statale.

Una situazione che causerebbe un sostanziale accentramento dei poteri in capo al Ministero dell'Ambiente e un conseguente svuotamento di quelle regionali. Riteniamo che si sia trattato di un blitz di fine legislatura del governo Berlusconi.

Per far fronte all'emergenza dei rifiuti nel nuovo piano è prevista una ridefinizione degli Ambiti territoriali ottimali. Come funzioneranno?

Gli Ato, attraverso Autorità d'ambito, consorzi obbligatori tra Comuni e provincia di appartenenza, organizzano la gestione integrata del ciclo dei rifiuti e determinano gli obiettivi da perseguire per garantire criteri di efficienza e di efficacia nell'attuazione del servizio.

In particolare, l'Autorità d'ambito provvede all'organizzazione, all'affidamento ed al controllo del servizio integrato di gestione dei rifiuti. È chiaro che, come Regione, ci muoviamo secondo le normative nazionali, poiché la potestà è statale.

Crede che con la nuova legge si sia imboccata finalmente la via d'uscita?

Sì perché si inverte il modello di gestione rifiuti che non viene più a basarsi più solo sullo smaltimento, ma sulla prevenzione e sulla riduzione rifiuti. Il rifiuto, da problema, diviene risorsa.

< la titolarità dei beni e degli impianti realizzati con fondi regionali e/o europei;

- nelle more dell'attivazione degli Enti di Gestione degli ATO, la Regione è Committente del Servizio di trattamento/smaltimento del rifiuto indifferenziato. Per il DL 245/2005 è il Commissario di Governo che, per conto della Regione, procede all'individuazione dei nuovi affidatari del servizio sulla base di procedure accelerate di evidenza comunitaria;

- definisce le modalità di collaborazione tra Enti di Gestione ed i Soggetti di interesse Pubblico;

- promuove l'affidamento in gestione degli impianti e, ove occorre, la progettazione e realizzazione degli impianti a supporto del sistema di trattamento, inclusi i termovalorizzatori.

La Consulta di cui all'art.1 D.L.245/05: approva la definizione del numero di impianti e la loro ubicazione; può definire procedure di armonizzazione per il rientro nell'ordinaria gestione. A tale scopo può costituire un comitato tecnico con rappresentanti della Regione e delle Province i cui lavori dovranno essere conclusi entro 3 mesi (giugno 2006).

Le Province, entro 30 giorni (aprile 2006):

- individuano zone idonee alla localizzazione degli impianti di smaltimento e recupero dei RU;

- predispongono un piano provinciale di gestione dei rifiuti;

- individuano forma e modi di cooperazione tra gli enti locali dell'ATO, l'Ente responsabile del coordinamento, le forme di vigilanza e controllo del servizio di gestione dei rifiuti.

In caso di inadempienza, il Presidente della Giunta Regionale esercita i poteri sostitutivi, nominando un commissario ad acta.

La dotazione Impiantistica prevede:

A livello ATO: impianti per il recupero dei materiali provenienti dalla RD, impianti di trasferimento per i RU indifferenziati, impianti di trasferimento per i rifiuti provenienti dalla RD, impianti per il trattamento dei RU indifferenziati e la produzione di combustibile. A livello comprensoriale (più ATO): Termovalorizzatori. A livello regionale: impianti per lo smaltimento. Gli impianti di recapito dei rifiuti urbani indifferenziati risultano coincidenti con gli attuali impianti di selezione dei rifiuti. I termovalorizzatori

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



previsti sono 3: S. Maria La Fossa (per subATO 1 e ATO4), Acerra (per SubAto 2, ATO5 e ATO6), Nuovo (per subATO 3 e ATO 7). I siti di smaltimento (Discariche) sono individuati a livello regionale. Gli Impianti per il trattamento della frazione organica sono 10 (di cui 3 in esercizio, di pot complessiva 30.000 t/anno, 3 in realizzazione per tot 92.000 t/anno, 4 in approvazione, per tot 43.000 t/anno).

Tariffe per il ciclo dei rifiuti e incentivazione alla Raccolta Differenziata.

Attualmente sono a carico dei Comuni: (tariffa per il gestore del ciclo+contributo per il Commissariato per l'incentivazione della RD + contributo ai comuni sede di impianti + penalità per il mancato conseguimento livelli RD). I Gestori degli ATO possono determinare un contributo aggiuntivo di max 10% tariffa gestore per la realizzazione nuovi impianti (comprese le aree di trasferimento ed impianti di trattamento e recupero per le frazioni provenienti da RD). La Tariffa Gestore Impianti sarà determinata a seguito gara di appalto. La Regione può istituire un contributo da destinare ad attività di monitoraggio, controllo, erogazione di misure incentivanti, nonché per la realizzazione di impianti di trattamento, recupero e smaltimento rifiuti in ambito regionale di max 15 euro/t.

Situazione e prospettive

La produzione di RSU in Campania è ca 7.550 t/g per totali 2.750.000 t/anno. Considerando una Raccolta Differenziata al 10% residuano 2.470.000 t/a, che diventano 1.000.000 t/a CDR(40%) + 975.000 t/a FOS(40%) + 495.000 t/a sovrappeso (20%). Al momento ci sono circa 5.000.000 t di CDR stoccato che arriveranno a ca 7.000.000 t al 31 dicembre 2007, data in cui la RD dovrà essere al 35%. Le variabili sono la percentuale di Raccolta Differenziata e la Potenzialità dei Termovalorizzatori. Ammettendo che 3 Termovalorizzatori entrino in funzione nel giugno 2008 e abbiano una potenzialità complessiva di 1.500.000 t/a, superiore alla produzione annua di CDR, ci sarebbe possibilità di smaltire il CDR stoccato pregresso in 8-10 anni 2016/2018. In alternativa si potrebbe smaltire fuori regione il CDR accumulato. Una soluzione ragionevole potrebbe prevedere entrambe le opzioni.

Il quadro normativo vigente è costituito essenzialmente da:

- Decreto Legislativo 152/2006
- Legge Regionale 10/93
- Piano Regionale per lo Smaltimento dei Rifiuti in Campania 1997
- Piano Stralcio per i rifiuti speciali da attività produttive e di servizio 2001
- Adeguamento del Piano Regionale Rifiuti del marzo 2006 (Ordinanza 77)

La legge delega è in corso di attuazione con la pubblicazione dei relativi decreti attuativi ed è in itinere una nuova legge regionale in materia di gestione, tra-

L'INTERVENTO

Luciano **MORELLI**



I RIFIUTI IN CAMPANIA SONO UN PROBLEMA CIVILE E SOCIALE, NON TECNICO

Da Imprese socialmente responsabili, che vogliono concorrere da protagoniste alla pianificazione e alla gestione del territorio, non possiamo non occuparci del tema dei rifiuti, posto alla base della piramide dei bisogni della società civile. Con più di 7 milioni e mezzo di Kg di immondizia prodotta tutti i giorni da quasi 6 milioni di persone, ovvero 2.750.000 t/anno di RSU, alle quali si sommano 1.300.000 t/anno di rifiuti industriali, quello dei rifiuti è uno dei maggiori problemi della Campania. È un problema di igiene, di ordine pubblico, di lavoro, di criminalità (attirata da un giro d'affari complessivo di parecchie centinaia di milioni di euro). È tutto, tranne quello che dovrebbe essere: un problema tecnico, da risolvere con soluzioni già da tempo e diffusamente applicate con successo.

L'emergenza continua da 12 anni, abbiamo oltre 1.000 siti inquinati, circa 5 milioni di t di Combustibile Derivato da Rifiuti stoccato. L'opzione discarica è ancora la fondamentale, dopo un trattamento del rifiuto urbano in impianti che riducono la quantità da avviare in discarica al 50% ma che producono balle di CDR che si devono stoccare perché non abbiamo ancora alcun termovalorizzatore. Il ciclo dei rifiuti è tragicamente aperto, con la parte centrale (gli impianti di selezione del rifiuto indifferenziato) congestionata dalla mancanza a monte della Raccolta Differenziata e dalla mancanza a valle dei Termovalorizzatori.

D'altra parte nessun impianto (termovalorizzatori, stazioni di trasferimento, discariche) sembra trovare consenso nelle popolazioni e nelle amministrazioni locali, neanche - di fatto - la Raccolta Differenziata. La parola d'ordine è: NIMBY! (Not In My BackYard, Non Nel Mio Giardino!) declinata in tutti i possibili tempi e modi, dalla demagogia da salotto ai blocchi stradali.

L'ultima modifica del Piano Rifiuti, del marzo scorso (Ordinanza 77 del Commissario di Governo per l'Emergenza Rifiuti), prendendo atto delle difficoltà riscontrate nelle realizzazioni impiantistiche, dell'insufficiente raccolta differenziata, della mancata costituzione degli ATO, conferma le scelte strategiche del Piano:

incentivazione Raccolta Differenziata, selezione dei rifiuti indifferenziati e successivi recupero energetico delle frazioni combustibili e smaltimento in discarica dei materiali non utilizzabili. Ad oggi esistono 7 impianti di selezione e sono stati avviati i lavori di 2 termovalorizzatori (Acerra e S. Maria la Fossa), 3 impianti per la frazione organica (oltre a 7 in itinere). È in corso la gara per l'affidamento del Servizio di Smaltimento Rifiuti Indifferenziati, che prevede il completamento dell'impiantistica con la costruzione di un terzo termovalorizzatore. Dovranno essere costituiti gli ATO (che dovranno raggiungere entro il 31 dicembre 2007 il 35% di RD, nonché l'autosufficienza del ciclo integrato entro 3 anni dalla loro costituzione). Ancora una volta una Pianificazione ragionevole e soluzioni serie, ma la debolezza non è mai stata nelle pianificazioni quanto nella realizzazione. È necessario e urgente tornare alla normalità e per tornare alla normalità occorre fare cose normali, peraltro già programmate da oltre un decennio: bisogna chiudere il ciclo dei rifiuti, urbani e industriali, gestendolo industrialmente. Si deve recuperare la materia, avviando una seria Raccolta Differenziata orientata ai materiali riciclabili (con 10 bottiglie di plastica si può fare una felpa e con qualche centinaio di lattine di alluminio una bicicletta!). Si deve recuperare energia elettrica e calore da ciò che non si può riciclare, con i Termovalorizzatori. (Questi impianti non sono dei mostri, come dimostra ad esempio la centralità delle ubicazioni di quelli di Parigi e Vienna; perché non farne uno a Napoli?). Si deve conferire in Discarica solo ciò che residua dal recupero di materia e di energia. Si deve implementare un'impiantistica per i Rifiuti Speciali di origine Industriale, (secondo l'Accordo di Programma che Confindustria Campania ha sottoscritto con Regione Campania, UnionCamere Campania, Ministero dell'Ambiente, Ministero delle Attività Produttive, Commissariato di Governo Emergenza Rifiuti in Campania). Affinché i rifiuti possano essere trattati e smaltiti senza nessun pericolo per l'uomo e per l'ambiente, l'illegalità va combattuta con un forte controllo del territorio e dei flussi dei rifiuti da parte delle Istituzioni e delle forze sociali. Un'impiantistica adeguata, una corretta divisione dei ruoli tra Privato e Pubblico e una buona comunicazione, potrebbero portare alla soluzione del problema in tempi accettabili.

*Consigliere Incaricato per l'Ambiente e l'Energia
Confindustria Campania*

< *sformazione e riutilizzo dei rifiuti.*

Rifiuti industriali

I rifiuti speciali sono soggetti ad una elevata mobilità, sono prodotti da un'ampia e differenziata articolazione di enti, sono soggetti ad un'elevatissima dispersione di materiali, pericolosità, caratteristiche fisiche e chimiche, sono trattati di fatto in modo estremamente parcellizzato e non sempre trasparente, hanno costi di smaltimento significativi e rappresentano un business assolutamente non trascurabile. La messa sotto controllo di tali flussi incontra interessi piuttosto consistenti. Si tratta di un settore di grandissimo interesse per la criminalità organizzata. Per la soluzione delle problematiche dei rifiuti industriali Confindustria Campania ha stipulato un Accordo di Programma con il Ministero dell'Ambiente, il Ministero delle Attività Produttive, la Regione Campania, Unioncamere Campania, il Commissariato di Governo per l'Emergenza Rifiuti in Campania. *Il Piano per lo Smaltimento dei Rifiuti Industriali prodotti in Campania*

Già la LR 10/93 individuava tra gli obiettivi da perseguire nel Piano di Smaltimento dei Rifiuti la riduzione progressiva della quantità ed il miglioramento della qualità dei rifiuti speciali e/o tossici e nocivi, da perseguire anche attraverso direttive alle aziende pubbliche e private per la riqualificazione dei cicli produttivi e tecnologici ed indicava la politica del pareggio tra la quantità dei rifiuti prodotti e quella trattata e smaltita in Campania. Prevedeva, infine, la realizzazione di Piattaforme integrate di trattamento dei rifiuti tossico-nocivi e di origine industriale. Il Piano Regionale per lo Smaltimento dei Rifiuti in Campania del 1997 valutava una quantità complessiva di rifiuti industriali prodotti in Campania da un min 1.000.000 tonnellate/anno ad un max di 3.300.000 tonnellate/anno e prevedeva di costruire un'unica Piattaforma polifunzionale per il trattamento di tutti i rifiuti speciali prodotti in regione. Sulla base di tale scelta di piano nel luglio 1999 fu firmato un Accordo di Programma tra Confindustria-Federindustria Campania, Ministro dell'Ambiente, Ministro dell'Industria, Commissario delegato Presidente della G.R. Campania. L'Accordo prevedeva la realizzazione della Piattaforma con il coordinamento di Federindustria che ha assicurato la formazione di un Consorzio di operatori con capitali interamente privati. Il Piano stralcio per i Rifiuti Speciali del 2001 prevede di implementare un'impiantistica di gestione ed un'impiantistica di smaltimento per una produzione di rifiuti industriali posta a base del Piano di 1.300.000 tonnellate/anno.

La complessità del sistema di gestione dei rifiuti speciali nasce dalla prevalenza del ciclo raccolta trasporto stoccaggio smaltimento fuori regione che genera una difficoltà per le istituzioni a controllare i flussi, le classificazioni, le destinazioni finali e costi elevati per le imprese produttive, sviluppo di forme non

regolamentari e spesso illegali di smaltimento.

I criteri di base sono:

- riduzione della movimentazione dei rifiuti;
- utilizzo della movimentazione su ferro o su strade di gerarchia superiore;
- minimizzazione dell'impatto ambientale;
- utilizzo delle BAT;
- massimizzazione del recupero e del riciclaggio.

Gli Impianti di smaltimento da realizzare dovranno garantire un ciclo di gestione il più chiuso possibile (senza significativi flussi di materiali in uscita verso altri impianti, soprattutto se fuori del territorio regionale). Si rende necessario realizzare una piattaforma di trattamento composta da:

- trattamento integrato per rifiuti solidi liquidi e fangosi, pericolosi e non, comprendente trattamenti di tipo chimico-fisico-biologici, essiccamento, inertizzazione;
- discarica tipo 2C;
- discarica tipo 2B;
- incenerimento con recupero energia;
- compostaggio;
- criteri di localizzazione;
- impianti di trattamento termico, impianti di stoccaggio e trattamento, impianti di recupero: in Aree Industriali;
- impianti di discarica: in zone non soggette a vincoli e con punto di scarico rifiuti a distanza non inferiore a 2000 m da insediamenti residenziali, Scuole, Ospedali (escluse case sparse).

L'Accordo di Programma per il Trattamento dei rifiuti speciali di origine industriale della Regione del 14 aprile 2005

Confindustria Campania si è impegnata direttamente a coordinare le azioni delle proprie rappresentanze territoriali verso:

A) *Prevenzione* - Iniziative di comunicazione e di pubblicizzazione della certificazione ambientale, anche interagendo con la Pubblica Amministrazione affinché l'adesione a tali procedure possa dar luogo a benefici per le imprese che le abbiano adottate; sostegno dei principi e pratiche di ecosostenibilità attraverso le nuove tecnologie; contribuire alla realizzazione di studi e ricerche sulla ecosostenibilità; l'incremento del riutilizzo dei beni, del riciclaggio dei rifiuti e del recupero energetico dai rifiuti; la qualificazione del sistema industriale di riutilizzo di beni e del recupero dei rifiuti.

B) *Gestione dei Rifiuti* - Coordinare le iniziative industriali costituenti la Piattaforma Polifunzionale integrata Campana secondo le linee indicate dal Piano Stralcio per i rifiuti speciali di origine industriale; fornire alle PA ogni informazione utile al perseguimento dell'obiettivo del minore impatto ambientale; promuovere presso i propri iscritti l'adesione ad accordi volontari al fine di migliorare gli impatti ambientali delle attività; supportare iniziative finalizzate a migliorare le conoscenze sulla produzione dei ri-

L'INTERVISTA di Raffaella Venerando

Donato **CEGLIE**

Sostituto Procuratore
della Repubblica Tribunale S.M.C.V.



IL NUOVO CODICE AMBIENTALE CI ESPONE A SANZIONI

Un suo giudizio sul nuovo Codice Ambientale.

Negativo in quanto il nuovo Testo Unico si discosta dalla matrice normativa europea, della quale bisogna tenere conto nell'andare a redigere norme in materia ambientale. Se ne discosta per vari motivi: innanzitutto perché la Comunità Europea spinge per una maggiore sanzionabilità penale di comportamenti lesivi dei beni ambientali. Il T.U., invece, è per un alligierimento penale. Secondo contrasto: nell'andare a redigere un T.U., il prodotto finale non deve essere la mera sommatoria di pezzi tra loro sconsiderati, ma una revisitazione complessiva della normativa di settore, cosa che non è avvenuta con il nuovo Codice Ambientale. Terzo: si sono introdotte in materia di rifiuti nuove previsioni, tra cui l'istituto del sottoprodotto che si discosta da quella che è la definizione di rifiuto contenuta nella normativa europea. In materia di ambiente, tra l'altro, pochi giorni dopo la pubblicazione in G.U. del Testo Unico, è stata licenziata la nuova Direttiva Quadro in materia di rifiuti. Questo Testo Unico pertanto si pone in contrasto non solo con il "vecchio" ma anche con il "nuovo", esponendo l'Italia a nuove procedure di infrazione. In più si corre il rischio, con l'introduzione della definizione di sottoprodotto, di vedere enormemente ridotto il concetto di rifiuto facendo fuoriuscire dalla previsione normativa una serie di beni che da rifiuti diventano beni commerciabili, con il risultato di restringere il campo d'azione dei controlli. Ancora, si è reintrodotta l'istituto dello scarico indiretto e si sono ridotti clamorosamente gli spazi per l'ingresso nei processi, e la costituzione di parte civile, di associazioni ambientaliste. Per queste ragioni, esprimo nel merito un parere decisamente negativo. Discariche abusive e reati ambientali, fenomeni oggi arginati?

Assolutamente no. Continuano con grave danno per l'ambiente, ma soprattutto con grave danno per la salute delle persone.

Perché è ancora emergenza in Campania nonostante una più che decennale gestione commissariale per i rifiuti?

Perché evidentemente non c'è la volontà politica e istituzionale di risolvere la questione rifiuti in Campania ed è una volontà che, a mio avviso, non è patrimonio dell'uno o dell'altra parte, ma comune a tutti gli schieramenti.

< fiuti speciali in Campania; supportare i propri associati con assistenza tecnica e legale finalizzata ad ottemperare alle disposizioni della normativa vigente ed a perseguire l'obiettivo della gestione ottimale dei rifiuti; presentare al Ministro dell'Ambiente ed al Commissario delegato, entro tre mesi dalla stipula dell'accordo, il progetto esecutivo delle opere e degli impianti costituenti la Piattaforma Polifunzionale Campania; sottoporre i progetti degli impianti costituenti la Piattaforma a procedure VIA; sottoporre gli impianti della Piattaforma a certificazione ambientale (es. ISO14000, EMAS); impegnare i propri associati a ridurre il conferimento alle discariche; verificare, d'intesa con la Regione Campania ed il Commissario delegato la possibilità di attivazione di LSU/Progetti di pubblica utilità connessi con la realizzazione e gestione degli impianti costituenti la Piattaforma; realizzare studi e ricerche e attivare sperimentazioni, anche in accordo con enti pubblici e privati, per la riduzione della produzione di rifiuti e la messa a punto delle migliori pratiche di gestione degli stessi; attivare, di concerto con il Commissario delegato, una "Borsa mercato dei rifiuti speciali recuperabili"; approntare, entro il termine di quaranta giorni dalla stipula dell'accordo, uno studio di mercato, sottoponendolo all'approvazione del Ministro dell'Ambiente e del Ministro delle Attività Produttive, finalizzato ad individuare le possibilità di massimizzazione del riutilizzo, del riciclaggio e del recupero dei rifiuti speciali (con particolare riferimento a imballaggi secondari e terziari; gestione dei rifiuti da veicoli fuori uso; gestione dei rifiuti da apparecchiature elettriche ed elettroniche); istituire un Osservatorio delle Autorizzazioni, avente anche funzioni consultive, inteso ad ottimizzare le iniziative imprenditoriali nel settore; definire linee guida e meccanismi di certificazione supportati da accordi volontari in grado di ridurre gli impatti potenziali dei rifiuti speciali.

C) *Informazione* - Concorrere mediante azioni di divulgazione agli obiettivi di Raccolta Differenziata, in collaborazione con le Pubbliche Amministrazioni in-

teressate e coinvolgendo i propri associati; attivare, in collaborazione con le PA interessate, iniziative di coinvolgimento dei cittadini, a garanzia di trasparenza nella gestione delle attività connesse con la realizzazione e l'esercizio dell'impianto di trattamento integrato dei rifiuti ("impianto a porte aperte"; pubblicazione risultati funzionamento Piattaforma, etc.).

Le fasi in pillole dello stato di emergenza

1. Nei primi anni '90 lo smaltimento dei rifiuti avviene esclusivamente con ricorso a discariche, insufficienti, non adeguate e spesso abusive. Sono presenti problemi di ordine pubblico e manca un Piano attuativo regionale di smaltimento.

2. Con DPCM 11 febbraio 1994 viene dichiarata l'emergenza rifiuti, poi estesa con OPCM 16 04 1994 ai rifiuti speciali e con OPCM 6 10 1994 ai rifiuti assimilabili agli urbani.

3. Il Commissario delegato è il Prefetto, che controlla e gestisce le discariche private ed attua il passaggio alle discariche pubbliche.

4. Con OPCM 18 marzo 1996 è nominato Commissario il Presidente della Regione Campania. Commissario, invece, per le discariche è ancora il Prefetto.

5. Il 31 dicembre 1996 la GR approva il Piano, poi aggiornato il 9 giugno 1997

secondo il Decreto Legislativo 22/97.

6. Il Piano Regionale per lo Smaltimento dei Rifiuti in Campania 1997 a fronte di una produzione di rifiuti regionale di 7000 t/g prevede 6 Ambiti Territoriali Ottimali, 5 termovalorizzatori (ASI Giugliano, Nola, Marcianise, Battipaglia, BN/AV), 9 impianti CDR.

7. Nel 1998 vengono predisposte e aggiudicate gare per progettazione, costruzione e gestione per 10 anni rinnovabili di 7 CDR (di cui 3 in provincia di Napoli) e 2 Termovalorizzatori (di cui 1 in provincia di Napoli).

8. Vengono successivamente individuati come siti per i Termovalorizzatori Acerra (Na) e S. Maria La Fossa (CE).

9. Dal 2001 al 2003 si succedono nuove emergenze:

Nel marzo 2006 è stato emanato l'Adeguamento del Piano del 1997 che prevede, tra l'altro, la costruzione di un nuovo termovalorizzatore



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

SERVIZI: Lab. Analisi; Med. Nucleare; Radiologia - TAC Spirale; MOC; Mammografia; Ecografia Internistica; Ecocolor Doppler; Ecocardio con prova di sforzo; Holter cardiaco e pressorio; Endoscopia Digestiva; Elettroencefalografia; Centro di Senologia; Ambulatori per tutte le specialità mediche e chirurgiche; Laser ad eccimeri per chirurgia refrattiva.

Via F. Confalonieri, 4 - Tel. 0828.394111 - Fax 0828.394217
e-mail: info@clinica-salus.it - 84091 Battipaglia (Sa)

CAMPANIA

non sono disponibili siti di smaltimento per i sovralli degli impianti CDR e gli impianti stessi vengono fermati. I rifiuti vengono inviati a smaltimento fuori regione.

10. Entrano in esercizio n. 7 impianti di CDR che producono balle di CDR stoccate in attesa di un futuro utilizzo come combustibile, con necessità di sempre nuovi siti di stoccaggio. Nessun Termovalorizzatore. Continua il ricorso alle discariche in misura massiccia; le vecchie discariche vengono sfruttate anche in sopraelevazione.

11. L'Ordinanza n. 319 del 30 settembre 2002 del Commissario di Governo Piano di avvio e di sviluppo della RD in Campania è annullata dal TAR.

12. Il consenso sull'impiantistica di piano è nullo, si susseguono moti di piazza contro i Termovalorizzatori e le discariche.

13. La Magistratura sequestra varie discariche ed impianti CDR, poi dissequestrati.

14. A seguito dimissioni dalla carica del Presidente GR con OPCM febbraio 2004 è nominato Commissario il Prefetto Corrado Catenacci.

15. Dal febbraio 2004 ad oggi si ripete il copione dei punti precedenti.

16. In marzo 2006 viene emanato l'Adeguamento del Piano del 1997, che prevede la costituzione degli ATO e la costruzione di un nuovo termovalorizzatore oltre a quelli di Acerra e S.Maria la Fossa.

17. In aprile 2006 il Commissario di Governo per l'emergenza rifiuti pubblica un avviso di appalto pubblico del Servizio in esclusiva, per 20 anni, del trattamento e smaltimento dei Rifiuti Urbani indifferenziati residuati a valle della Raccolta Differenziata.

18. La storia continua...

I Campani	
Luigi Scotti	Sottosegretario Ministero Giustizia
Gaetano Pascarella	Sottosegretario Ministero Istruzione
Tommaso Casillo	Sottosegretario Ministero Infrastrutture
Andrea Annunziata	Sottosegretario Ministero Trasporti

La nuova squadra di Governo	
Presidenza del Consiglio	Romano Prodi
Ministri	
Affari Esteri	Massimo D'Alema
Beni Culturali e Turismo	Francesco Rutelli
Interno	Giuliano Amato
Giustizia	Clemente Mastella
Economia e Finanze	Tommaso Padoa Schioppa
Sviluppo Economico	Pierluigi Bersani
Difesa	Arturo Parisi
Politiche Europee e Commercio Internazionale	Emma Bonino
Istruzione	Beppe Fioroni
Università e Ricerca Scientifica	Fabio Mussi
Salute	Livia Turco
Politiche Agricole e Forestali	Paolo De Castro
Ambiente e Tutela del Territorio	Alfonso Pecoraro Scanio
Lavoro	Cesare Damiano
Solidarietà Sociale	Paolo Ferrero
Comunicazioni	Paolo Gentiloni
Infrastrutture	Antonio Di Pietro
Trasporti	Alessandro Bianchi
Attuazione Programma di Governo	Giulio Santagata
Ministri senza portafoglio	
Famiglia	Rosy Bindi
Funzione Pubblica e Innovazione nella Pubblica Amministrazione	Luigi Nicolais
Affari Regionali e Autonomie locali	Linda Lanzillotta
Pari Opportunità	Barbara Pollastrini
Politiche Giovanili e Attività Sportiva	Giovanna Melandri
Rapporti con il Parlamento e Riforme Istituzionali	Vannino Chiti

BCP è qui. Vicina a voi.

Entrate in una delle nostre 57 filiali, **abbiamo molte cose da offrirvi.**

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

CONFINDUSTRIA

Nuovo canale comunicativo tra banca e sistema camerale

Un incontro per avvicinare il sistema del credito al mondo imprenditoriale in vista di una collaborazione sempre più proficua

Rosanna D'ARCHI

Si è svolto presso la sede di Confindustria Avellino un incontro tra il Presidente della Commissione Regionale dell'ABI (Associazione Bancaria Italiana) Luigi Gargiulo - e i rappresentanti degli Istituti Bancari operanti in Provincia di Avellino.

L'incontro è stato sollecitato dal Presidente Gargiulo per presentare Giuseppe Bruno, Consigliere della Banca della Campania e Presidente di Piccola Industria di Confindustria Avellino - recentemente nominato rappresentante del settore creditizio presso la Camera di Commercio di Avellino.

«Si tratta, ha affermato - il Consigliere Giuseppe Bruno - di un progetto finalizzato ad attivare un nuovo canale di comunicazione tra il sistema bancario locale e il sistema camerale. Un'occasione per interagire in maniera sempre più incisiva e proficua con il sistema produttivo locale, avvicinando in maniera collaborativa e partecipata il sistema del credito e le attività d'impresa, e conferendo al sistema delle banche locali un ruolo di interlocutore diretto».

All'incontro hanno aderito gli esponenti dei principali Istituti di credito che operano nella provincia di Avellino e il Presidente Regionale dell'ABI Luigi Gargiulo ha espresso la sua soddisfazione per la nutrita partecipazione ed il successo del-

l'iniziativa, ospitata da Confindustria Avellino.

Inoltre ha confermato l'intenzione di sensibilizzare i rappresentanti presenti negli organi delle varie Camere di Commercio della Regione ad una partecipazione attiva e di maggiore coinvolgimento rispetto alle problematiche dei rispettivi territori, sottolineando il ruolo e il sostegno dell'ABI regionale rispetto a tale orientamento.

Il Presidente Gargiulo ha poi auspicato che, attraverso tali rappresentanze, possa essere meglio sviluppato uno spirito di "sistema", del resto già avviato proficuamente, tra il mondo del credito e quello dell'impresa, sempre più protagonisti dello sviluppo locale.

Il Presidente Gargiulo in conclusione ha fatto riferimento al progetto SIOPE, ossia il sistema di rilevazione telematica degli incassi e dei pagamenti effettuati dai tesoriери degli enti pubblici, la cui attuazione in Campania sconta un ritardo rispetto alle regioni settentrionali.

Infatti attraverso l'informatizzazione dei processi la Pubblica Amministrazione può sicuramente migliorare la qualità dei servizi offerti, conseguendo obiettivi di efficienza che determineranno anche il miglioramento delle condizioni economiche del territorio. Da qui l'importanza che il progetto SIOPE riveste per la Regione.



Banca della Campania spa



GRUPPO BANCARIO 5387-6 Banca popolare dell'Emilia Romagna

www.bancacampania.it

DENTRO LE ESIGENZE TUE E DELLA REGIONE

CONFINDUSTRIA

Rapporto Avellino 2005

Il commento degli imprenditori

Ancora troppo ampio il divario economico esistente fra l'Irpinia e il resto del Paese

Filomena **LABRUNA**

Armando Pulzone, consigliere della Camera di Commercio e vicepresidente della sezione Trasporti dell'Unione Industriali di Avellino, non nasconde la sua preoccupazione per alcuni dati emersi dal rapporto dell'ente camerale presentato nella IV Giornata dell'Economia: «Il gap infrastrutturale è preoccupante, l'Irpinia ha bisogno di una piattaforma logistica per i trasporti che garantisca servizi di qualità alle imprese».

Un problema che Pulzone aveva già sollevato durante la Giornata dell'Ascolto a Bari, ricevendo un attestato di stima dal presidente di Confindustria Montezemolo.

L'indice generale della provincia relativamente alla dotazione infrastrutturale è pari al 66,8 rispetto a quello nazionale (pari a 100). Ancora più evidente il ritardo sulle strutture e reti telefoniche e telematiche e

sugli impianti e le reti energetico-ambientali.

«È la conferma che la nostra provincia manca ancora di un piano trasporti rispondente alle esigenze del territorio. Nell'attuale situazione diventa difficile rafforzare le imprese già operative sul territorio - precisa Pulzone, amministratore della Cimed di Volturara - e incentivare nuovi investimenti. Come esponente dell'Unione Industriali ho intenzione di convocare al più presto un tavolo con gli operatori e le istituzioni di riferimento al fine di individuare insieme le priorità per il miglioramento dei collegamenti e del servizio trasporti in provincia».

Sabino Basso, che sta ottenendo grandi riconoscimenti con i suoi vini "Villa Raiano", commenta i dati sulla limitata propensione del ceto imprenditoriale locale verso la qualificazione della gestione aziendale in

termini di investimenti nell'innovazione tecnologica.

«Sono lacune innegabili. Al Sud e in Irpinia gli imprenditori non investono abbastanza in ricerca e formazione. Ma è anche vero che sono anni - afferma Basso, presidente della sezione alimentare di Confindustria Avellino - che non possiamo contare su un sistema di incentivi valido ed efficace. Siamo chiamati ad essere sempre all'altezza delle sfide competitive che i mercati interni ed esteri propongono, ma senza che ci venga fornito alcun supporto. E continuiamo a svolgere il nostro ruolo con grande impegno e sacrifici».

Per Basso il sistema imprenditoriale può crescere sviluppando reti con altre realtà produttive, in un'ottica di filiera.

«Il processo di trasformazione e qualificazione - aggiunge - deve abbracciare i settori del

LEADER
s.r.l. **impianti**

IMPIANTISTICA ELETTRICA CIVILE ED INDUSTRIALE
RILEVAZIONE INCENDIO - ANTINTRUSIONE
TELEFONICI - TV.CC - RETE DATI

Sede Legale ed Amministrativa

Via Zoccolari, 26 - 83100 Avellino Tel. e Fax 0825 24626

Sito www.leaderimpianti.it e-mail: info@leaderimpianti.it

Partita Iva 01819740646 Iscr. Reg. Soc. Trib. Avellino n° 6642



AVELLINO

manifatturiero e dell'agroalimentare. Soltanto attraverso la valorizzazione qualitativa delle produzioni ed efficaci politiche di marchio, si possono guadagnare nuove quote di mercato».

Anche **Salvatore Amitrano**, presidente del Gruppo Giovani Imprenditori di Confindustria Avellino propone l'individuazione di un marchio territoriale come strumento utile a contribuire ad una crescita stabile e duratura dell'apparato produttivo e occupazionale del territorio.

«Molti settori sono in crisi - afferma - e l'andamento dello scenario economico non è certamente positivo. Dal rapporto Avellino 2005 emerge chiaramente che è troppo ampio il divario tra il contesto economico irpino e quello regionale e nazionale. Occorrono interventi innovativi nel campo dell'alta formazione, con investimenti in ricerca e tecnologia. Ma soprattutto è necessaria una maggiore aggregazione imprenditoriale per raggiungere un'adeguata crescita dimensionale delle singole imprese e del territorio».

Federica Vozzella conferma, facendo riferimento alla sua

esperienza imprenditoriale, il dato positivo riguardante il commercio estero che fa registrare un sensibile aumento sia per le importazioni (+14,2%) che per le esportazioni (24,4%).

«L'apertura della provincia agli scambi internazionali - afferma - è un elemento incoraggiante. Un fenomeno che conferma il diffuso apprezzamento verso i nostri prodotti di qualità. Il fatto che ad Avellino vi sia il sistema economico locale con la maggiore propensione verso l'internazionalizzazione rispetto alle altre province campane - aggiunge Federica Vozzella della Desmon - a cominciare dal settore automobilistico, ci fa guardare al futuro con fiducia. Dobbiamo attivarci per migliorare il sistema economico, basandoci proprio sulla globalizzazione dei mercati e sull'internazionalizzazione produttiva delle imprese».

L'industria della concia segnò nel 2005 una pesante battuta d'arresto, con quasi il 20% di volume d'affari in meno rispetto al 2004, anno già deludente per il comparto.

Ma **Enrico Juliani**, storico

imprenditore della concia, conferma che dall'inizio del 2006 si registrano segnali che testimoniano un'inversione di tendenza, sotto il profilo produttivo e occupazionale.

«È diminuito in maniera sensibile - spiega - il ricorso alla cassa integrazione e nelle aziende si respira un clima diverso. La crisi che ha investito il comparto conciario è alle spalle e il comparto sta recuperando forza e competitività».

A beneficiarne sono soprattutto le aziende che puntano sulla ricerca e l'innovazione.

L'Albatros, con sette milioni di euro investiti in questi due settori strategici, è una grande conferma dell'importanza delle nuove tecnologie di processo e di prodotto.

«I dati del rapporto Avellino 2005 - afferma Juliani - rispecchiano la realtà. Il polo conciario ha vissuto momenti difficili, ma ha saputo reagire. La produzione industriale a Solofra sta recuperando e può incidere in maniera significativa sull'andamento dello scenario economico di tutta la provincia».



il Galeone del Cioccolato

Benvenuti tra le nostre Dolcerezze

I nostri punti vendita:

AVELLINO: Viale Italia, 203 - Tel. 0825 37852 • **SALERNO:** Via Trento, 82 - Tel. 089 330559 • **CASERTA:** Via S. Carlo, 86 - Tel. 0823 444191
PALERMO: Via Principe di Belmonte, 28 - Tel. 091 329649 • **S. GIORGIO DEL SANNIO (BN):** Via A. Manzoni, 2 - Tel. 0824 338456

Prossime aperture: **ROMA - NAPOLI - CATANIA - AGRIGENTO - MESSINA - PERUGIA**

I troppi perché di un'Irpinia a due velocità

Nonostante la ripresa dell'export, nella provincia si registra un nuovo netto calo dell'occupazione

di Filomena LABRUNA

Costantino Capone, presidente della Camera di Commercio di Avellino, illustra il quadro produttivo e occupazionale presentato nel corso della "Quarta giornata dell'Economia".

Una provincia con dati che si contrappongono. Quali sono i fenomeni più caratterizzanti dello scenario economico in Irpinia?

Vi sono indicatori significativi che impongono una seria riflessione. Da un lato registriamo la crescita del valore aggiunto e la ripresa dell'export, dall'altro la notevole flessione dei livelli occupazionali. Cinquemila posti di lavoro sono una cifra preoccupante che, peraltro, interrompe bruscamente una fase, anche piuttosto lunga, in cui si erano allentate le tensioni sul mercato del lavoro. Senza sottacere il fatto che l'andamento occupazionale nella nostra provincia è risultato peggiore rispetto alla Campania e al resto del Paese. I dati dimostrano sia l'incisività dei riflessi di carattere congiunturale, sia le conseguenze della crisi che ha investito in maniera pesante alcuni settori trainanti del territorio.

Ci sono altri indicatori che destano preoccupazione?

Quelli riguardanti le infrastrutture. Pesante il gap della provincia di Avellino messo in relazione con il resto d'Italia. Gli in-



Costantino Capone

dici riguardano le strutture, le reti telefoniche e telematiche, gli impianti e le reti energetico-ambientali. È qui che bisogna intervenire. È indecoroso, ad esempio, il fatto che vi siano intere aree industriali dell'Alta Irpinia che non sono state ancora raggiunte dall'Adsl. Questo è un elemento che, soprattutto in un periodo di globalizzazione, scoraggia fortemente chi avesse intenzione di investire sul nostro territorio. Senza dimenticare le condizioni in cui versano i collegamenti, mancano le strade ferrate e gli interporti e la stessa rete viaria è insufficiente.

Al gap infrastrutturale va aggiunta la scarsa propensione del ceto imprenditoriale locale verso la qualificazione della gestione aziendale, sia in termini di investimenti nell'innovazione tecnologica di processo e di prodotto e sia attraverso il ricorso a figure pro-

fessionali altamente qualificate. *Come dare nuovo slancio alla crescita della produttività?*

Puntando sullo sviluppo tecnologico, sulla qualificazione del capitale umano, sulla capacità innovativa degli imprenditori.

E poi? Quali altri in interventi immagina?

Da Bruxelles è giunta la via libera alla fiscalità di vantaggio nelle aree Obiettivo 1. Tutti gli strumenti, come lo stesso credito d'imposta, devono essere attuati in maniera diretta, specifica, mirata. Orientati a quelle imprese le cui attività rappresentano un valore aggiunto. E agli imprenditori pronti ad investire, rischiare, a presentare progetti in grado di valorizzare le eccellenze produttive del territorio.

Quale messaggio si sente di rivolgere ai rappresentanti istituzionali impegnati per lo sviluppo dell'economia locale?

Di concentrare i loro sforzi per colmare il divario ancora troppo ampio tra il contesto economico irpino, e del Mezzogiorno in generale, e il resto del Paese. All'Irpinia delle imprese l'appello è di attrezzarsi per affrontare le nuove sfide competitive sui mercati internazionali, dando vita a processi di innovazione della gestione aziendale, investendo in formazione, ricerca e tecnologia, adottando modelli organizzativi più articolati.

POLITICA

Subito un'inversione di tendenza negli interventi economici



Raffaele **AURISICCHIO**

Si è lavorato troppo sulla quantità, penalizzando la qualità, con esiti spesso deludenti e improduttivi

Il rapporto Avellino 2005 costituisce una fotografia dettagliata dello scenario economico irpino. Possiamo finalmente parlare, confrontarci, non più solo su impressioni, ma su dati certi. Per la verità non ci sono grosse sorprese, quanto piuttosto interessanti spunti di riflessione. Cinquemila posti di lavoro in meno e l'aumento dell'emigrazione sono il segnale che qualcosa non è andato per il verso giusto e che gli enormi sforzi compiuti fino ad oggi per arginare queste emorragie si sono rivelati inutili. La mia impressione è che abbiamo lavorato troppo sulla quantità e speso poco per la qualità. Le risorse e i progetti si sprecano, ma i risultati, quando si hanno, sono di gran lunga inferiori alle aspettative e completamente inadeguati alle esigenze del territorio e alle istanze dei giovani che, in massa, lasciano sfiduciati la loro terra di origine per cercare al Nord un'occupazione stabile. Se non faremo una rapida inversione di tendenza nelle strategie e negli interventi, la provincia non solo non crescerà, ma andrà all'indietro. Occorrono spese di qualità, in grado di produrre ricchezza e occupazione. Confortanti i dati sulla demografia delle imprese che confermano le linee di crescita e di irrobustimento strutturale. La dinamicità imprenditoriale è un elemento indispensabile alla crescita dell'apparato economico di un territorio. Il fatto che vi sia in atto un adeguamento delle forme giuridiche adottate per condurre l'impresa, ci spinge a pensare che l'irrobustimento sia un elemento destinato nel tempo a consolidarsi. Come del resto sta avvenendo con le strategie organizzative che sono sem-

pre più basate sulla capacità di relazionarsi con altre unità produttive, alimentando in tal modo l'economia delle filiere.

Anche la crescita del numero di piccole imprese in provincia deve essere vista in un'ottica positiva. È un dato che ci ha sorpreso, perché avevamo concentrato l'attenzione sulle grandi industrie, mentre oggi scopriamo che l'artigianato e l'impresa individuale sono settori in crescita e su cui, quindi, si potrà ancora scommettere. La produzione artigiana irpina ha prodotto una ricchezza pari a 937 milioni di euro, il 14% del valore aggiunto totale. Questi indicatori sono emblematici. Forse non abbiamo capito in tempo quali sono le vere nuove necessità della nostra terra. Mi chiedo perché non siamo pronti a cogliere i segnali del territorio? A mio avviso manca un confronto periodico e continuativo tra i protagonisti della politica economica locale e le Istituzioni. Un dialogo costante, all'insegna della collaborazione reciproca e con l'obiettivo della crescita del sistema economico locale. La Giornata dell'Economia è stata un'occasione importante per ascoltare posizioni, per confrontarsi sui problemi. Mi auguro che tavoli con questo tipo di impostazione possano riunirsi più spesso per osservare il territorio nel suo complesso e da più prospettive. In questo modo anche noi, come rappresentanti del Governo, avremo a disposizione tutti gli strumenti e le conoscenze utili per assecondare le vocazioni del territorio e intervenire in maniera efficace con provvedimenti mirati.

*Deputato DS
Ex Consigliere CCIAA di Avellino*

Come uscire dalla crisi che investe il territorio

Occorre un modello di sviluppo che concili la valorizzazione delle tipicità del territorio con la modernizzazione tecnica e gestionale

Filomena **LABRUNA**

I dati di Unioncamere per Giulia Cosenza, deputato di An ed ex Vice Presidente CCIAA di Avellino, evidenziano le grandi contraddizioni della provincia.

Dove sono i maggiori contrasti?

Aumenta il reddito procapite. Si rafforza la struttura imprenditoriale. Crescono i consumi e il valore aggiunto. Si innalza il tasso di propensione all'export che raggiunge il 12,4, il più alto della Campania. Ma diminuisce l'occupazione. In un anno sono stati persi 5000 posti di lavoro.

Da questo quadro emergono suggerimenti su come e dove incidere per sostenere il sistema economico locale?

Per affrontare le sfide del futuro bisogna costruire un modello di sviluppo capace di conciliare la salvaguardia delle tradizioni, la valorizzazione delle tipicità del territorio, la coesione sociale, con la modernizzazione tecnica e gestionale. Registro con favore come stia cambiando l'apparato produttivo irpino, maggiormente orientato rispetto al passato ad adottare modelli organizzativi più complessi, in un'ottica di filiera.

Che cosa significa?

È un fattore che lascia ben sperare sulla possibilità di conquistare nuovi spazi sui mercati nazionali e non. Accolgo positivamente anche i dati sul tasso di mortalità imprenditoriale che tocca il minimo, il 5%.



Giulia Cosenza

E quelli sulla crescita dei settori, in particolare dei comparti legati ai servizi alle imprese, ai servizi sociali, agli alberghi e ristoranti, alle attività immobiliari e alle costruzioni. Ma è naturale che i percorsi futuri dell'economia irpina impongono l'impegno da parte di tutti.

Se c'è, quale può essere la spiegazione di dati così in contrasto?

L'aumento dei consumi e l'aumento del reddito procapite sono due indicatori che, messi in relazione all'aumento della disoccupazione, provano la grande diffusione del sommerso, una piaga più volte denunciata dalle organizzazioni sindacali. Diventa fondamentale l'attività di controllo da parte degli organi preposti che deve essere sempre più mirata ed efficace.

Si è sviluppato il settore automobilistico. Eppure le vertenze in questo comparto sono sempre spinose.

Va avanti positivamente il pro-

getto della Confindustria riguardante la nascita della filiera dell'automotive. Ben venga la crescita e il radicamento dei grandi gruppi. Ma è indispensabile un'adeguata stabilizzazione dell'indotto.

Gli indici negativi sulle infrastrutture testimoniano le difficoltà irpine. Come intervenire?

Serve un miglioramento della qualità e dell'intermodalità con la rete nazionale ed europea. Servono infrastrutture, non solo di trasporto, ma anche immateriali e tecnologicamente avanzate come collante del tessuto di impresa.

Come uscire dalla crisi?

Una ricetta salvifica non esiste. Per uscire dal tunnel bisogna partire dai settori maggiormente in difficoltà. In primis la conca, che nel 2005 non è stata più competitiva sui mercati internazionali. Dall'inizio del 2006 giungono segnali di ripresa che lasciano ben sperare. È necessario comunque continuare ad attivarsi con interventi di ristrutturazione, finalizzati ad un rilancio della ricerca e dell'innovazione tecnologica, attraverso un contratto di programma, al quale sarebbe necessario che aderissero tutte le aziende, con progetti seri di formazione, ricerca, innovazione tecnologica. Bisogna, infine, valorizzare le potenzialità locali, cercando di coniugare alle iniziative un sensibile incremento occupazionale. Tutti noi dobbiamo lavorare per affrontare al meglio le sfide del futuro.



Roberto Salerno

CONFINDUSTRIA

Nuovi vertici per la Piccola Industria

**Roberto Salerno, riconfermato
Presidente, ha illustrato
le priorità del suo programma**

di Francesca ZAMPARELLI

Dopo tre anni alla guida della Piccola Industria, all'unanimità, l'Assemblea ha confermato Roberto Salerno quale Presidente per un nuovo mandato. Roberto Salerno nato ad Asmara (Eritrea) il 10 luglio 1942 ha ricoperto diverse cariche: Presidente Regionale Costruttori Edili, Presidente Confindustria Benevento, Presidente Ance Benevento, e tante altre che testimoniano il continuo impegno all'interno e all'esterno della Confindustria. Il Presidente Salerno, immediatamente dopo la sua elezione, ha ringraziato i colleghi che lo hanno sostenuto e ha dato lettura delle linee programmatiche alle quali ispirerà l'attività del Comitato. I punti cardine sono: Ascolto, Informazione, Crescita. Le pmi rappresentano il presente e il futuro della provincia di Benevento in quanto il 95% del tessuto produttivo è costituito da piccole e medie imprese. Questa premessa rende maggiormente carico di responsabilità il ruolo che Salerno andrà a ricoprire, responsabilità che il Presidente intende assumersi fino in fondo. «Oggi più che mai c'è bisogno di interventi forti a sostegno delle piccole e medie imprese; in particolare sulle infrastrutture, innovazione, ricerca, ecc.». Infatti secondo il Presidente: «La crescita e l'innovazione, insieme alla dimensione aziendale, sono il risultato di decisioni strategiche dell'imprenditore che, pur rispettando le proprie inclinazioni e le proprie qualità, derivano essenzialmente dalle caratteristiche dell'ambiente di mercato in cui l'azienda stessa è calata». A Roberto Salerno abbiamo chiesto come immagina il futuro della Piccola Industria di Confindustria Benevento.

Presidente Salerno è stato riconfermato quale Presidente della Piccola Industria di Confindustria Benevento. Quale messaggio intende trasmettere alle imprese che rappresenta?

I messaggi da inviare sono tanti, ma ritengo che uno sia improrogabile: fare sistema. La concorrenza, la competitività, la globalizzazione, in una piccola provincia possono essere affrontate per determinare soluzioni soltanto con un dialogo continuo capace di diffondere informazioni e procedimenti che contribuiscano allo sviluppo aziendale.

Nel suo Programma ha parlato di semplificazione della burocrazia come fattore determinante per il livel-

CASHMERE CLUB®

L'ARTIGIANO ITALIANO
ROMA

www.cashmere-club.it

*Elegantemente rifinito e realizzato
esclusivamente in laboratori italiani
di antica tradizione laniera*

prodotto e distribuito dalla Domitex s.r.l.

Benevento +39 0824875051 - Biella +39 0152490139

lo di competitività delle imprese. Come intende portare avanti questo ambizioso progetto?

La maggior parte delle nostre aziende opera nei cosiddetti settori tradizionali (tessile, abbigliamento, ecc.) nei quali il principale ostacolo alla crescita è la scarsità dei fattori organizzativi e manageriali: è necessario sviluppare la cultura della progettualità, della materialità, e delle intelligenze strategiche. Rete commerciale, consulenze qualificate, innovazione di processo, azioni consortili per determinare economie di scala (nei settori energetici, nelle azioni ambientali, ecc.) E tralascio la ricerca: nelle nostre aree le piccole imprese non hanno possibilità di sviluppare tale attività - di cui si dibatte in tutta Italia - in quanto le necessità giornaliere sono legate ad un territorio dove le infrastrutture primarie sono spesso ancora un'utopia.

Oltre il 90% del tessuto imprenditoriale della provincia (dato che tra l'altro rispecchia anche la situazione a livello nazionale) è costituito da piccole e medie imprese. Quali le proposte della Piccola Industria di Confindustria Benevento per sostenere le pmi locali?

Le macro aree che determinano elementi di criticità le ritroviamo in campo ambientale, nella sicurezza, negli adempimenti a tutela della privacy, nella fiscalità, nel costo del lavoro e nell'urbanistica. Confindustria ha calcolato un totale di 10 milioni di giornate all'anno da sottrarre al normale svolgimento dell'attività produttiva per far fronte ad un sistema appesantito da vincoli ingiustificati, da lungaggini burocratiche, dal freno derivante dall'irregolare applicazione delle regole (tra l'altro troppo spesso poco chiare e non coincidenti nei vari territori). Ebbene la Piccola Industria di Confindustria Benevento, avvalendosi anche del protocollo di intesa sottoscritto a marzo 2006 con il Ministero per la Funzione Pubblica, intende battersi per la semplificazione burocratica (regime delle autorizzazioni, semplificazione dei controlli, riassetto in materia di adempimenti amministrativi, ecc.) e contro i costi fissi derivanti dai noti "lacci e laccioli".

Oggi, le nostre piccole imprese rischiano di diventare marginali: per essere competitive hanno bisogno di crescere. Come?

Devono crescere la cultura imprenditoriale e le modalità di conduzione attraverso azioni di aggregazione, fusioni e accordi interorganizzativi, processi di ra-

zionalizzazione degli assetti gestionali e organizzativi dell'impresa, situazioni di successione generazionale con l'obiettivo di garantire continuità e sviluppo aziendale, situazioni di fabbisogno manageriale temporaneo all'interno dell'impresa, realizzare processi di ricapitalizzazione e di riordino degli assetti di governo societario, (anche attraverso l'apertura a terzi del capitale sociale). Certamente sarebbe necessario anche un vero processo di internazionalizzazione delle imprese (con riferimento alla creazione di reti commerciali all'estero e di sviluppo strutturato di relazioni internazionali), ma ciò potrà raggiungersi esclusivamente con la presenza di incentivazioni appropriate.

In che modo la Piccola Industria si relazionerà con le Istituzioni del territorio affinché vengano sostenute le esigenze delle imprese?

Le piccole imprese necessitano di un interlocutore politico dedicato alle specificità della Piccola Industria, con il quale esaminare e confrontarsi con le problematiche e procedure congiuntamente a determinare le condizioni di una opportuna traduzione pratica. In tal senso sia a livello nazionale che regionale va rivista la politica degli incentivi; non è più possibile considerare l'incentivo diretto a grandi imprese alla stessa stregua di quello rivolto alle piccole a causa di esigenze, capacità economica, collocazioni e dimensioni diverse. Tante diversità debbono essere considerate con normative specificamente modellate. Infine nel territorio di insediamento va realizzato un canale privilegiato di dialogo, attraverso il quale le imprese si sentano veramente parte dello sviluppo del territorio - considerato che comunque rappresentano la maggiore occupazione locale - e possono farsi portatrici di proposte sulle quali operare per realizzare una reale competitività e una qualificata presenza.

**Comitato Piccola Industria
Confindustria Benevento**

Presidente: **Roberto Salerno**

Vice Presidente: **Paola Pietrantonio**

Componenti consiglio direttivo: **Giovanni Barretta, Vincenzo Lombardi, Giuseppe Parnoffi, Michele Pastore, Giuseppina Saccomanno, Carlo Varricchio, Luca Tinessa.**

Forme & Luci ALTA EFFICIENZA RISPARMIO ENERGETICO RIDOTTA MANUTENZIONE

Produzione di apparecchi da illuminazione decorativi da interni, tecnici da interni e da esterni per uffici, scuole, alberghi, ristoranti, parchi, giardini

Forme e Luci s.r.l. - S.S. Appia, Km 257 - 82100 Benevento - Italy
Tel: +39 08 24 36 36 48 - Fax: +39 08 24 36 48 56 - email: info@formediluce.com



SERVIZI

Consorzio Progetto Multiservizi

Una strategia vincente per far crescere le aziende del Sud Italia

Pietro **SQUILLANTE**

Favorire forme di aggregazione tra le imprese al fine di rafforzare il potere contrattuale e di proporsi in maniera forte e competitiva verso l'esterno: con questo spirito è stato costituito il *Consorzio Progetto Multiservizi*, guidato dal sottoscritto e dal Vice Presidente **Bruno Fragnito**, già Vice Presidente della Piccola Industria di Confindustria Campania e Presidente Nazionale degli Operatori di Sicurezza. Nato nel 2006, il Consorzio riunisce 21 imprese di tutta Italia impegnate in un'ampia gamma di attività che vanno dalla logistica gestionale ai trasporti e traslochi, dalla gestione archivi e magazzini al trattamento dei rifiuti, dalla pulizia

civile e industriale alla disinfestazione, dalla disinfezione e sanificazione ospedaliera ai servizi di vigilanza e sicurezza, dalla gestione delle aree verdi ai servizi alberghieri e di manutenzione. La scelta di far partire questo consorzio proprio dall'area campana è derivata dalla consapevolezza che in questo territorio coesistono inventiva e creatività e che, nel contempo, si registrano forti difficoltà a far crescere le aziende del sud Italia. Si tratta di una iniziativa molto importante e che potrà, se giustamente valorizzata e sostenuta, portare risultati positivi sia per il territorio campano che per l'intero paese. Il Consorzio nasce per far fronte ad un'esi-

genza delle attività di servizi di raggiungere dimensioni più ampie in quanto la frammentazione del sistema produttivo Italiano non consente più alle piccole imprese operanti nel settore di poter competere sul mercato con il prossimo avvento di multinazionali straniere. Questa è una delle ragioni che conducono le aziende operanti in diversi comparti esternalizzano sempre più con maggiore convincimento le attività d'impresa che non fanno parte del core business della loro azienda. Questo processo di outsourcing avviene al nord come al sud ed è in questa ottica che il CPM (Consorzio Progetto Multiservizi) si propone come valido interlocu-



ORSI & PEDICINI Prefabbricati spa

84020 Oliveto Citra /SA - Via Stagioni - Nucleo Industriale
Telefono 0828 995 367 - 0828 995 368 - Telefax 0828 995 347

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






tore di tale esigenza. Il Consorzio Multiservizi è aperto a tutte le aziende che vogliono sviluppare un progetto comune di global service per meglio inserirsi nel mercato dei servizi e del Facility Management. La piccola azienda del Terziario fa fatica a poter sostenere i costi di una struttura tecnico-amministrativa che gli consente di poter concorrere ai grossi appalti di servizi che sono sempre più orientati al multiservice. L'ente appaltante, dal canto suo non volendo contrattare con diversi interlocutori, chiede con crescente insistenza un unico fornitore per servizi omogenei e complementari. Attraverso questo stabile strumento societario le imprese consorziate hanno la possibilità di utilizzare un unico ufficio appalti e progettualità, che conferisce loro maggiore visibilità e credibilità sia in termini di fatturato che di global service. L'essere consorziate consente alle imprese affermate in questo settore di mettersi assieme in una realtà in grado di raggiungere dimensioni ragguardevoli e proporsi in maniera forte sul mercato. Un passaggio, innanzitutto culturale e mentale, che consente di sviluppare la propria competitività e avere una copertura a tutti i livelli sia nell'ambito dei servizi pubblici che in quelli privati. La base del successo del Consorzio è proprio il know how delle singole imprese che in questo modo viene integrato e messo in rete con quello delle altre.

*Presidente
Consorzio Progetto Multiservizi
www.cpm-online.it; tel. 800992050*

ELENCO CONSORZiate		
Denominazione	Sede Sociale	Attività esercitata
CO.FI.B. & S. srl	Sarno (Sa)	Autotrasporto merci per c/terzi, servizio trasporto e scambio urbano ed interurbano, carico e scarico di effetti postali, vuotature cassette, lavori di facchinaggio
Trasp srl	Sarno (Sa)	Autotrasporto merci per conto terzi - traslochi - facchinaggio
City Service Italia Scrl	Sarno (Sa)	Autotrasporto merci per c/terzi, trasporto urbano ed interurbano recapito plichi, lavori di facchinaggio
Goser Società Cooperativa arl	Sarno (Sa)	Trasporto merci su strada; pulizie; facchinaggio
Trasporti & Logistica Cifarelli srl	Altamura (Ba)	Autotrasporti; servizi postali
Sannio Post srl	Napoli	Trasporto di cose per c/terzi, gestione ed esercizio di trasporti postali per conto dell'amministrazione delle poste e telecomunicazioni
Securitalia srl	Benevento	Servizio di portierato, reception, custodia, guardiania non armata e controllo accessi
Catenaro Fabio	Rocca San Giovanni (Ch)	Autotrasporto di cose e di merci per c/terzi, facchinaggio, autonoleggio d rimessa senza conducente
Grimaldi Sas di Grimaldi Marta & C.	Varese	Consulenza finanziaria ed elaborazione dati e archiviazione documenti
La Soledad di Giordano Guido	Angri (Sa)	Pulizia, disinfestazione, derattizzazione, sanificazione, giardinaggio, sistemazione forestale e verde pubblico
Autotrasporti San Vincenzo Snc	Nocera Inferiore (Sa)	Trasporti c/terzi; raccolta e smaltimento rifiuti servizi
Tras.po srl	Villacidro (Ca)	Autotrasporto cose per c/terzi; servizi postali
Coop. Giada arl	Viterbo	Trasporti c/terzi; facchinaggio; pulizie; giardinaggio
Crudo Antonio	Sibari (Cs)	Autotrasporto merci c/terzi; impresa pulizie
DECO di Rodolfo De Vita C. sas	Castel San Giorgio (Sa)	Disinfestazione; Disinfestazione; Derattizzazione; Disinfezione acqua
Nuova Clean Coop. arl	Taino (Va)	Impresa di pulizia e manutenzione in genere
Eco Sprint sas Di Merolla Giuseppina & C.	Napoli	Servizi di pulizia, disinfezione, disinfestazione, derattizzazione, di qualsiasi area, ambiente e/o locale, per committenti sia pubblici che privati
Deter Nova SOC. Coop	Battipaglia (Sa)	Lavori di pulizia generali, speciali
Saia srl	Roccapiemonte (Sa)	Disinfestazione, disinfezione, derattizzazione, diserbato
Eurochimica sas	Pontecagnano (Sa)	Derattizzazione, disinfestazione, disinfezione e diserbato
AZ Casa Service scarl	Lanuvio (Rm)	Traslochi, trasporti e facchinaggio



AMBIENTE

Rifiuti: quattro erre per superare l'emergenza



Giuseppe VALENTE

Riduzione, riutilizzo, riciclo e recupero: ma la svolta nella gestione del settore richiede termovalorizzatori non inquinanti

Gestione dei rifiuti: la vera scommessa della regione Campania. I consorzi che si occupano della gestione operativa hanno le mani legate rispetto al vero problema che è quello dell'utilizzo finale dei rifiuti stessi.

Il Commissariato di Governo, chiamato a fronteggiare l'emergenza, non è riuscito a trovare soluzioni idonee, e negli anni si è incartato sempre più di frequente in decisioni spesso quanto meno discutibili.

Tra non molto gli Ato (ambito territoriale ottimale) si costituiranno per la tutela della risorsa e della gestione dei servizi ed i consorzi di bacino dovranno essere integrati perché i più idonei a rivestire questo ruolo.

La cronica mancanza in Campania di siti idonei per i rifiuti è il perno principale su cui ruota l'intero comparto.

Dopo la chiusura delle discariche e in mancanza di termovalorizzatori, in questi ultimi anni il disagio ha assunto proporzioni notevoli.

La strada maestra è quella imposta dal decreto Ronchi, integrato dal nuovo decreto legislativo 152/2006, che detta la regola delle "quattro erre": **riduzione, riutilizzo, riciclo e recupero.**

La raccolta differenziata è l'unico modo per rendere credibile il ciclo integrato dei rifiuti.

Gli obiettivi delle leggi nazionali e regionali in questa materia sono finalizzati ad ottenere un minor quantitativo di rifiuti solidi urbani favorendo così il riciclaggio dei materiali differenziabili, tramite i consorzi di filiera, e all'utilizzo della restante parte di ri-



futi quale fonte energetica alternativa, con l'ausilio dei termovalorizzatori non inquinanti. Il raggiungimento di questi obiettivi, in definitiva, si traduce in una minore pressione sull'impatto ambientale.

La razionalizzazione della raccolta differenziata "porta a porta" dei rifiuti solidi urbani prevede la suddivisione del rifiuto in diverse tipologie: carta e cartoni, plastica, vetro, lattine, umido indifferenziato.

Questa metodologia, come detto, rappresenta la soluzione all'attuale problema dei rifiuti in Campania.

Da mesi ci si arranca verso i Cdr con minime percentuali di conferimento per comune imposte dal Commissariato di Governo per l'emergenza rifiuti che stanno creando notevoli disagi.

I Consorzi stanno cercando di superare i problemi per poi partire con una gestione seria e oculata che passerà di qui a poco agli Ambiti territoriali ottimali.

*Presidente
della Sezione Ambiente ed Ecologia
dell'Unione industriali di Caserta*

UNIONE INDUSTRIALI

Confindustria apre al territorio: uffici distaccati ad Aversa

Una sede di 200 metri quadrati, in condominio con Gafi Sud, per essere vicini ad una realtà territoriale tra le più vivaci di Terra di Lavoro

Antonio **ARRICALE**

Il sistema confindustriale casertano apre al territorio. Il presidente dell'Unione industriali, Carlo Cicala, e il presidente di Gafi Sud, Rosario Caputo, alla presenza delle massime autorità cittadine e dell'intera provincia di Terra di Lavoro, il 15 maggio scorso, hanno inaugurato in via Pirandello 37 gli uffici decentrati di Aversa.

Si incasella, così, una nuova tessera del mosaico programmatico di Confindustria Caserta che, all'interno del quadro degli obiettivi rappresentati dal cosiddetto "Tavolo delle 2i" (innovazione ed internazionalizzazione), mira a sollecitare e favorire competitività e attrattività del territorio.

La sede distaccata dell'Unione industriali, gestita in con-



Foto Frattari

Carlo Cicala e Rosario Caputo tagliano il nastro

minio con Gafi Sud (il consorzio di garanzia fidi del sistema confindustriale), si sviluppa su duecento metri quadrati, in una posizione logistica molto felice (nel cuore della città e comunque facilmente accessibile dalla Variante), dotati anche di un'aula di formazione, che costituirà il perno centrale dell'attività della succursale.

In collaborazione con Scuola d'Impresa, infatti, ai

tradizionali servizi di assistenza associativa e di consulenza per l'accesso al credito, nella sede distaccata di Aversa una parte fondamentale l'avranno le attività di formazione per le imprese associate alla Territoriale di Caserta.

In questo senso, peraltro, sono stati già programmati corsi di coaching, di preparazione all'introduzione delle nuove norme di Basilea 2 in materia di credito, di comunicazione telefonica, di responsabili e addetti al servizio di prevenzione e protezione.

All'evento hanno partecipato, tra gli altri, il prefetto Maria Elena Stasi, il presidente della Provincia di Caserta Sandro De Franciscis, il questore di Caserta Mario Papa e il sindaco di >



Foto Frattari

Il sindaco Domenico Ciaramella, il presidente di Confindustria Caserta Carlo Cicala e il presidente di Gafi Sud Rosario Caputo



Ecco perché Confindustria apre nella città normanna

Carlo **CICALA**

Perché Aversa? Di certo non si è trattato di una scelta casuale. Tanto meno di una mera duplicazione delle strutture associative, che peraltro non si giustificerebbe dal punto di vista della distanza (la città normanna dista, infatti, pochi Km dal capoluogo di Terra di Lavoro). Ma che ben si comprende, invece, nel quadro degli obiettivi rappresentati dal cosiddetto "Tavolo delle 2i" (innovazione ed internazionalizzazione) lanciato, qualche mese fa da Confindustria Caserta, con l'obiettivo di sollecitare e favorire appunto la competitività e l'attrattività del territorio. Altri due slogan per dire che con la sede di Aversa si incasella una nuova tessera del nostro mosaico programmatico che pure potrebbe risolversi nella felice espressione: glocal. Vale a dire, pensare alla globalizzazione agendo localmente.

Gli uffici periferici dell'Unione industriali, gestiti in condominio con Gafi Sud (il consorzio di garanzia fidi del sistema confindustriale), si sviluppano su 200 metri quadrati, in una posizione logistica molto felice (nel cuore della città e comunque facilmente accessibile dalla Variante), sono dotati anche

di un'aula di formazione, che costituirà il perno centrale dell'attività della succursale. In collaborazione con Scuola d'Impresa, infatti, ai tradizionali servizi di assistenza associativa e di consulenza per l'accesso al credito, nella sede distaccata di Aversa una parte fondamentale avranno le attivi-



tà di formazione per le imprese associate. In questo senso, peraltro, sono stati già programmati corsi di coaching, di preparazione all'introduzione delle nuove norme di Basilea 2 in materia di credito, di comunicazione telefonica, di responsabili e addetti al servizio di prevenzione e protezione. Ma il senso dell'apertura degli uffici di Aversa, tornando ai temi di cui sopra, è questo. L'ini-

ziativa rientra in un quadro di interventi volto ad assicurare, alle imprese di Terra di Lavoro associate a Confindustria, quelle politiche di sostegno concrete e quei servizi reali che sono sempre più richiesti per affrontare e vincere la sfida della crescente competitività tra sistemi territoriali ed economici. Quello di Aversa è un territorio e un tessuto imprenditoriale di enorme vivacità e di grande effervescenza. Per quanto ci riguarda, abbiamo ritenuto opportuno avvicinare le strutture dell'Unione industriali all'impresa e non comodamente aspettarla, convinti come siamo di doverla accompagnare, per quanto possibile, per mano sullo stesso territorio in cui essa opera. Ma l'iniziativa di aprire uffici locali ad Aversa vuole rappresentare anche un segnale di cambio di prospettiva, scegliendo di privilegiare, per così dire, azioni centripete piuttosto che spinte centrifughe. Insomma, la scelta di fare squadra piuttosto che di disperdere le risorse. Se questa logica fosse stata fatta propria dalla politica nei decenni scorsi, probabilmente i temi in agenda oggi sarebbe altri.

*Presidente
Unione Industriali di Caserta*

<

Aversa Domenico Ciaramella. La benedizione della sede è stata officiata da don Peppino Criscuolo, parroco del Santuario Madonna di Casaluce, che ha portato anche il saluto dell'arcivescovo Mario Milano.

Oltre ai numerosi imprenditori e rappresentanti del mondo bancario, si sono registrate le

presenze dell'assessore provinciale Francesco Capobianco, del presidente Asi Corrado Cipullo, del comandante dei carabinieri di Aversa Ernesto Di Gregorio, del comandante della Guardia di finanza di Aversa Vito Sinfonoso, del dirigente del locale commissariato di Polizia Enrico Moia, del tenente Franco Mari-

no in rappresentanza del corpo di polizia municipale, dell'assessore comunale di Aversa alle Attività produttive Mario Abate, dei presidenti dei consorzi Unica e Impreco Carlo Benigno e Giuseppe Brescia, del sindaco di Trentola Ducenta Michele Griffo, degli imprenditori attivi nel casertano Antonio Brudetti, Gio- >



Il prefetto Elena Stasi, il questore Mario Papa e il sindaco Domenico Ciaramella

<

vanni Spezzaferri, Mario Caputo e del decano Pietro Della Volpe. La rappresentanza della Unione industriali, compresa la struttura al gran completo, è stata marcata dalla presenza all'evento dei vicepresidenti Francesco Canzano e Gaetano Malatesta, dei presidenti di sezione Antonio Della Gatta (costruttori), Gustavo De Negri (Tessili), Gianluigi Traettino (Gruppo Giovani Imprenditori), dei consiglieri Alessandro Falcolini, Nicola Diana, Giovanni Bo, Massimo Orsi e Pasquale Pisano.

Hanno detto...

Rosario Caputo, presidente Gafi Sud Scpa

Quello dell'accesso al credito resta una delle questioni centrali per chi fa impresa, soprattutto al Sud. L'apertura di questa sede ha l'obiettivo di risolvere il gap di comunicazione tra centro e periferia, garantendo - in un'area particolarmente vivace di iniziative imprenditoriali - tutta l'assistenza necessaria a quanti, tra non poche difficoltà, producono ricchezza e sviluppo del territorio.

Domenico Ciaramella, sindaco di Aversa

Oggi sono particolarmente felice. Nel corso del mio mandato di sindaco ho sempre avuto due sogni. Il primo di avere la sede dell'Unione Industriali. L'avevo chiesta già al mio amico past president Antonio Crispino, in occasione di una cena di lavoro a San Pietroburgo, che non mi scoraggiò in questo senso. Oggi il sogno si realizza grazie ad un altro amico, il presidente Carlo Cicala, cui esprimo la gratitudine dell'intera città. Il secondo sogno, è quello di avere ora anche una succursale della Camera di Commercio. E spero che anche questo possa avverarsi in tempi brevi.

Maria Elena Stasi, prefetto di Caserta

L'augurio che formulo a voi tutti è che questa iniziativa sia d'esempio per puntare al decentramento e allo sviluppo di territorio che molti problemi, ma anche molte potenzialità. Nell'apprezzare l'iniziativa, vi confermo la vicinanza e l'attenzione del mio ufficio.

Mario Papa, questore di Caserta

Quanti affermano che lo sviluppo ha bisogno di sicurezza, non smentisce quanti affermano invece che la sicurezza ha bisogno di sviluppo. Anzi. I due valori sono inscindibili e questa iniziativa va nel verso giusto.

Sandro De Franciscis, presidente della Provincia

Questo è il modo di fare, lo dico ammirato. L'apertura ad Aversa dell'Unione industriali sottolinea una forma di decentramento operoso. Gli industriali mostrano di stare un passo avanti a tutte le altre istituzioni. Questa è un'area particolarmente ricca di idee, dove l'imprenditoria ha legami forti anche con la realtà universitaria. Credo che dobbiamo e possiamo essere ottimisti per il futuro di questa zona della nostra provincia.

UNIONE INDUSTRIALI

Studenti modello, trenta borse di studio

Manifestazione con Panella, Marcelletti, Bencaster e Nikkila. Cicala: il mercato richiede una formazione d'eccellenza

Antonio **ARRICALE**

Eccellere nello studio per eccellere nella vita.

Il monito è risuonato più volte nel corso della ormai tradizionale cerimonia annuale di consegna delle borse di studio ai figli dei dipendenti delle aziende associate all'Unione industriali di Caserta.

Riuniti, infatti, presso la Sala convegni di Confindustria Caserta, mercoledì 17 maggio scorso, trenta studenti che nell'anno scolastico 2004/2005 si sono distinti per particolari meriti scolastici, hanno ricevuto dalle mani dei vertici di Assindustria, dei rappresentanti delle massime istituzioni provinciali e cittadine, ma soprattutto di testimonial di successo, altrettante borse di studio del valore compreso tra i 250 e i 500 euro, e tre corsi annuali gratuiti di lingua Inglese offerti dal Centro Studi Jus di Caserta (l'istituto linguistico con il quale Unindustria ha avviato il progetto per favorire l'apprendimento della lingua del business tra i propri associati).

La cerimonia che quest'anno è giunta alla quarantesima edizione, infatti, ha avuto una madrina d'eccezione: Tiziana Panella, volto noto del giornalismo televisivo nazionale ma anche assessore alla Cultura, ai Grandi eventi e al Marketing della Provincia di Caserta.

La manifestazione, inoltre, è stata sottolineata anche dalla presenza di tre campioni, testi-



Alessandro Falcolini, Carlo Cicala, Tiziana Panella e Francesco Canzano

moni dello sport casertano d'eccellenza, vale a dire il Basket.

In sala, infatti, ospiti di riguardo il coach della Juve-Pepsi Caserta Francesco Marcelletti, accompagnato dai cestisti Alessandro Bencaster e Antti Nikkila.

Oltre, naturalmente, al prefetto Maria Elena Stasi, al vice questore Vincenzo Ortolano, al capitano della Guardia di finanza Mauro Carusone, che con Francesco Canzano, Anna Martucci e Alessandro Falcolini (componenti della commissione dei premi studio) e numerosi imprenditori, hanno affiancato durante la cerimonia il presidente Carlo Cicala che ha fatto gli onori di casa.

«La presenza di ospiti illustri e di campioni, di imprenditori

di successo e di autorevoli rappresentanti delle istituzioni - ha sottolineato il presidente dell'Unione Industriali - è la testimonianza concreta dell'attenzione e della sensibilità che la nostra provincia dimostra nei confronti dell'istituzione scolastica e, più in generale, del mondo dei giovani».

Carlo Cicala ha sottolineato, inoltre, la necessità di prepararsi adeguatamente alle sfide della vita.

«Oggi, a tutti i livelli, il mercato richiede una formazione d'eccellenza. La preparazione al top e la meritocrazia diventano gli unici elementi sui quali, l'individuo come l'impresa - ha detto con estrema incisività il presidente - devono puntare per vincere la concorrenza globale».

Ragazzi, istituti e aziende: ecco tutti i premiati

Di seguito l'elenco degli studenti, con le relative scuole di appartenenza e aziende di riferimento, che hanno ricevuto le borse di studio:

Barbato Lorenzo (L. Scientifico Statale L.Garofano, Capua - Rieter Automotive Fimit Spa), Bucciaglia Guido (Liceo Classico Nifo, Sessa Aurunca - Rieter Automotive Fimit Spa), Capuano Fabiana (L. Scientifico Statale L.Garofano, Capua - Tower Automotive Sud srl), Casaluze M. Grazia (Villaggio dei Ragazzi, Maddaloni - Cementir Spa), Casertano Imma (Liceo Classico Nevio, S. Maria Capua Vetere - 3M Italia Spa), Cioffi Alessio (Liceo Classico Nevio, S. Maria Capua Vetere - Cira Scpa), Di Sette Domenico (Villaggio dei Ragazzi, Maddaloni - Cementir Spa), Elia Luciano (L. Scientifico Statale L.Garofano, Capua - Tower Automotive Sud srl), Feola Giuseppina (Istituto Statale Istruzione Secondaria Superiore Foscolo, Teano - Cira Scpa), Galluccio Daniele (L. Scientifico Statale L. Garofano, Capua - Dsm



Scientifico Statale Diaz, Caserta - 3M Italia Spa), Maiocca Rosa Maria (Liceo Classico Nevio, S. Maria Capua Vetere - Appia Edile Snc), Mammone Sara (Istituto Tecnico Areonautico Villaggio dei Ragazzi, Maddaloni - Sifalberghi Srl Novotel), Materazzo Fortunato (L. Linguistico Europeo Paritario, Maddaloni - MF Componenti Srl), Perrone Filomena (Liceo Scientifico Statale Diaz, Caserta - Socib Spa), Piccolo Teresa (Liceo Scientifico Statale Quercia, Marcianise - Eco- Bat Spa), Santagata Anna (L. Scientifico e Classico G. Galilei, P. Matese - Ferrarelle Spa), Tramontano Alessia (Liceo Scientifico Colombo, Marigliano - Siemens Spa), Tregambi Claudio (Itis F. Giordani, Caserta - Tea Impianti Srl), Tufano Angelo (Istituto Salesiano Sacro Cuore di Maria, Caserta - Nuroll Spa), Vinci Danilo (Liceo Scientifico Statale Diaz, Caserta - Nuroll Spa), Zampella Fabiola (Liceo Scientifico Statale Diaz, Caserta - Indesit Company).

Questi i cinque studenti, diplomatisi nello scorso anno scolastico, che sono stati premiati: Barbato Giuseppe (Liceo Scientifico E. Fermi, Aversa - Indesit Company Spa), Cefarelli Mariano (Liceo Scientifico



Nikkila, Bencaster e il coach Marcelletti insieme con uno studente

Statale Diaz, Caserta - Barilla G. e R. Fratelli Spa), Cioffi Alessandra (Liceo Classico Nevio, S. Maria Capua Vetere - Cira Scpa), Desiato Tonia (Liceo Ginnasio Statale G. Bruno, Maddaloni - Rieter Automotive Fimit Spa), Mancini Carmela (Istituto Professionale Alberghiero, Teano - Ferrarelle Spa).

EVENTI CULTURALI

Chagall a Caserta: l'arte incontra gli affari

L'Unione industriali e Polo della Qualità sponsor dell'iniziativa. La cultura apre nuovi orizzonti e mercati per le nostre produzioni di eccellenza

Antonio **ARRICALE**

L'arte incontra gli affari, potrebbe essere questo lo slogan per sottolineare un evento culturale davvero eccezionale: la mostra "Chagall a Caserta". O, come con maggiore precisione recita il titolo dell'iniziativa: "Il museo Pushkin incontra la Reggia di Caserta". Vale a dire, due grandi contenitori d'arte messi in collegamento dal mondo imprenditoriale casertano.

A rendere possibile, infatti, l'esposizione di due dipinti dell'artista russo (The painter and his Fiancée, 1980 e Nocturn, 1947) sono stati i buoni uffici interposti dal past president dell'Unione industriali di Caserta, Antonio Crispi-



Foto Antonio Gentile

no, che con le autorità della capitale russa ha avviato negli anni scorsi un programma di significative relazioni internazionali, successivamente formalizzate dall'at-

tuale presidente di Confindustria Caserta, Carlo Cicala. Da qui, al coinvolgimento dell'Unione industriali e del Polo della Qualità, il Centro polifunzionale del lusso in Campania presieduto da Guglielmo Aprile, che hanno con convinzione sostenuto, per questo gemellaggio, il soprintendente Giovanna Petrenga il passo è stato breve. E questo senza nulla togliere anche al sostegno garantito dalla Camera di Commercio di Caserta e dalla Fondazione Internazionale Studi Umanistici "Tolleranza" di Mosca. L'iniziativa, dunque, rientra nell'ambito di un protocollo d'intesa tra il Museo Pushkin e la Reggia. A settembre, infatti, lo "scambio" Russia-Italia proseguirà a parti invertite: saranno infatti sette dipinti del pittore Jacob Philipp Hackert a partire dalla Reggia Vanvitelliana alla volta di Mosca, per essere esposti al Museo Pushkin.

Un rapporto che viene da lontano, si diceva, tra Caserta e Mosca, grazie ai buoni uffici del mondo imprenditoriale. In questo senso si ricorderà, infatti, la firma del protocollo d'intesa tra Confindustria Caserta, Seconda Università di Napoli e Università statale di Mosca per l'attivazione di una scuola di formazione economica in Russia. E prima, ancora, sottolineato dalle celebrazioni per il tricentenario della fondazione della città di San Pietroburgo, con la mostra di un dipinto proveniente dalla Reggia e un concerto a cura del maestro Roberto De Simone nel

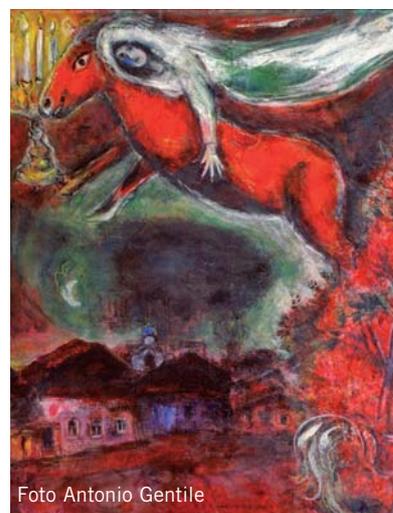


Foto Antonio Gentile

teatro di Corte dell'Hermitage con musiche del compositore aversano Domenico Cimarosa.

La mostra di Chagall è stata inaugurata il 18 maggio e rimarrà aperta fino al 30 giugno. Si tratta, benché nel numero assai ridotto di due dipinti soltanto, di opere (olio su tela) tra le più belle del maestro russo. In ogni caso, sufficienti a dare la misura della grandezza di un maestro assoluto dell'arte del Novecento. Un notturno dai colori vividi e accesi, dai rossi cupi e intensi tipici della pittura di Chagall e un tenero, romantico e delicato paesaggio, che hanno emozionato il selezionato pubblico presente.

«Questo è per noi l'avvio di un progetto unico e ambizioso - ha detto la Soprintendente, Giovanna Petrenga - che sperimenta l'evolversi di una collaborazione nuova tra due prestigiosi istituti culturali».

La prossima tappa della colla-

borazione fra le due istituzioni sarà il "viaggio" di Hackert (il pittore di corte dei Borbone che aveva lavorato anche per Caterina II) a Mosca. A settembre, infatti, alcuni quadri del paesaggista saranno in esposizione al Museo Puskin. L'accordo ha trovato l'entusiastica adesione della direttrice del museo, la professoressa Antonova, che ha partecipato al vernissage. «È per me un'emozione fortissima essere in questo palazzo e ammirare le sue fastose bellezze. Un posto unico che esalta anche la bellezza dei lavori di Chagall».

Soddisfatti dell'iniziativa anche il presidente della Provincia Sandro de Franciscis («un modo intelligente e lungimirante di valorizzare le nostre risorse», ha detto), il presidente dell'Unione Industriali Carlo Cicala e il suo predecessore Antonio Crispino, che sottolinea:



Foto Antonio Gentile

«Sono i rapporti di amicizia tra Paesi che aprono le strade agli affari». Trovando, in questo, facile sponda nelle parole del presidente del Polo della qualità, Guglielmo

Aprile: «Una strada, quella degli scambi culturali, da percorrere fino in fondo anche perché apre nuovi orizzonti e nuovi mercati per le nostre produzioni di eccellenza».

Art meets business, si presenta a Cernobbio il progetto Elmi

Art meets business, ovvero: il culto della tradizione che, a Caserta, da ben cinque generazioni puntualmente si sposa con le più moderne tecnologie che di volta in volta si affacciano sul mercato. In poche parole: le sete di San Leucio.

Lo slogan (Art meets business), declinato in tutte le sue accezioni, è stato al centro di un party che l'Unione industriali di Caserta ha organizzato a Cernobbio, sul lago di Como, nei saloni del Grand Hotel Villa d'Este, per buyers e giornalisti della stampa specializzata di tutto il mondo. L'evento - sottolineato oltre che dal presidente di Confindustria Caserta Carlo Cicala, dalla presenza dei rappresentanti delle aziende della sezione Tessili dell'associazione datoriale di Terra di Lavoro, guidati dal presidente Gustavo De Negri - si è svolto nell'ambito di "Proposte", annuale vetrina internazionale dei più qualificati prodotti del tessile d'arredamento e di tendaggio Made in Italy, rivolta - esclusivamente su invito - ad editori tessili, produttori di mobili imbottiti, grossisti, grandi catene di distribuzione, converter e operatori del contract.

Ai numerosi ospiti, rappresentati per l'80% da operatori stranieri (perfettamente in linea con la propensione all'export del settore), il presidente degli industriali di Terra di Lavoro ha illustrato le linee guida del Progetto Elmi (Eccellenza locale per i mercati internazionali), vale a dire, una serie di iniziative tese, appunto, a valorizzare i prodotti tessili di altissima fascia, quali appunto i tessuti di arredamento e, in primis, i prodotti serici di San Leucio. E non solo. «Il nostro progetto è intimamente legato all'altissimo valore monumentale - ha spiegato Cicala - in cui il nostro distretto ormai da secoli opera. Distretto che include il Borgo di San Leucio e la Reggia di Caserta, siti monumentali di valore inestimabile, che ben reggono il raffronto con Versailles in Francia, Potsdam in Germania e l'Escorial in Spagna».

Da qui l'invito rivolto agli ospiti a partecipare all'evento espositivo-promozionale che gli industriali della tradizione serica e più in generale del tessile di Caserta hanno programmato per il 13, 14 e 15 settembre prossimi nella straordinaria location, appunto, del Belvedere di San Leucio.



Diego Guida

UNIONE INDUSTRIALI

Centro Studi, le tappe di un rilancio

**Il Consigliere Incaricato
Diego Guida descrive come ha
trasformato l'organismo, facendone
un fattore propulsivo per le attività
dell'Associazione**

di Bruno **BISOGNI**

In un anno e mezzo ha rilanciato il Centro Studi dell'Unione Industriali di Napoli, dandogli continuità di azione e, soprattutto, puntuali linee strategiche, in armonia con il programma della Presidenza Lettieri. Diego Guida, Consigliere incaricato al Centro Studi di Palazzo Partanna, traccia in questa intervista un primo consuntivo degli interventi portati avanti.

Tra le diverse azioni, la collana dei Quaderni sembra quella di maggiore impatto, anche per il ritorno d'immagine che ne deriva all'Unione e all'organismo che a lei fa capo.

Ritengo che, oltre l'attività convegnistica "pura" in cui si trattano temi di carattere generale, un Centro Studi debba avere anche una funzione propositiva per le politiche territoriali e per una sana politica economica locale, soprattutto in concomitanza del processo di devolution in corso. Abbiamo cominciato lo scorso anno con un'indagine sui distretti industriali campani, di concerto con l'Università Parthenope. Di recente abbiamo presentato un secondo quaderno su Napoli Est e la questione urbanistica. Il terzo, prossimo alla pubblicazione, verte su un altro tema prioritario per le politiche dell'Unione: la fiscalità di vantaggio. Altri argomenti sui quali sono in preparazione nostri contributi sono le politiche e gli strumenti per la ricerca e il trasferimento tecnologico, la storia "Noi industriali di Palazzo Partanna", e la risorsa turismo.

Si tratta di studi che, nella gran parte dei casi, sono condotti con una precisa metodologia.

Cerchiamo di avvalerci proficuamente delle risorse interne dell'Unione, attivando altresì collaborazio-

ni con specifiche cattedre universitarie. Un protocollo di intesa per lo scambio di collaborazioni tra le cinque Università napoletane è stato il primo passo per consentire al Centro Studi di attivare ricerche specialistiche con esperti del settore. Le conclusioni restano affidate agli imprenditori: sarà l'Unione Industriali a coprire il vuoto tra gli assetti studi accademici e le proposte concrete da offrire alla politica. Ad esempio, hanno collaborato e collaborano con noi il Dipartimento di Statistica e Matematica per la Ricerca Economica dell'Università Parthenope di Napoli per lo studio sui Distretti Industriali, la cattedra di Diritto amministrativo dell'Università dell'Aquila e quella di Urbanistica della Federico II per Napoli orientale, quella di Diritto tributario ancora della Federico II per la fiscalità di vantaggio, il Dipartimento di Matematica e Statistica della Federico II per l'indagine sul turismo. Tali apporti, mentre assicurano affidabilità scientifica alle ricerche, consentono di meglio definire le posizioni dell'Associazione. Il supporto tecnico, in tal senso, è il presupposto per una posizione politica, espressa nella parte conclusiva dei quaderni, più forte e incisiva, dunque meglio spendibile nei confronti di istituzioni e forze sociali.

L'azione del Centro Studi sembra aver cambiato passo, integrandosi pienamente con la politica associativa.

In effetti, l'Unione non si limita a presentare il quaderno. A monte, lo "chiede", intendendo verificare la congruità di tesi e la rispondenza dei dati di fatto alle proposte in embrione o alle posizioni da tempo avanzate. Il lavoro di analisi può confermare le precedenti

impostazioni o indurre a qualche aggiustamento di tiro. Il processo non si ferma al quaderno, ma prosegue nell'azione di lobbying virtuoso fatta nei confronti dei nostri interlocutori per portare avanti le nostre tesi. Come effetto positivo ulteriore, va messo in conto il ritorno mediatico, la ulteriore conferma in termini di immagine e autorevolezza, che ne derivano per l'Associazione.

L'interazione col mondo accademico si limita ai Quaderni?

No. Lo scambio è bidirezionale. Nel caso dei Quaderni l'Unione ha un ruolo decisamente propulsivo. Altre ricerche sono frutto di una partnership nella quale l'Unione svolge un ruolo collaborativo, anche come tramite intelligente verso le proprie aziende associate, per permettere agli atenei di sviluppare le proprie indagini. Sta accadendo ad esempio con il Dipartimento di Economia Aziendale dell'Università "Federico II" di Napoli, guidato da Riccardo Viganò. Lo studio si intitola "Orientamento al valore e valutazione delle Pmi". La ricerca mira ad approfondire le caratteristiche della struttura proprietaria delle imprese campane, valutare le imprese familiari e definire la composizione, il ruolo e i meccanismi di funzionamento dei cda. I ricercatori dell'Università hanno libero accesso alla nostra sede per poter svolgere al meglio uno studio che riteniamo di grande interesse e utilità anche per la migliore conoscenza della base imprenditoriale locale.

L'Unione, con la sua persona, è entrata nel Consiglio di amministrazione della Svimez.

In questi giorni presentiamo in Associazione un rapporto sulla Campania curato dalla Svimez con l'Efci per conto dell'Osservatorio economico regionale. Non intende essere un episodio ma solo una delle modalità con cui sviluppare sinergie con lo storico istituto di indagine. Partecipare al CdA Svimez significherà entrare nei focus group, veicolare istanze, proporre studi di interesse per l'apparato produttivo napoletano e campano, nonché per le finalità più generali dell'Unione Industriali.

L'Università e la Svimez non esauriscono il ventaglio delle realtà con cui sta collaborando il Centro Studi.

Noi ricerchiamo sponde intelligenti e qualificate, senza pregiudizi, nella consapevolezza che anche nella ricerca è sempre più determinante essere in rete.

Vorrei ricordare gli eventi promossi in Unione assieme ad altri partner. Con la Srm, ad esempio, l'Associazione Studi e Ricerche per il Mezzogiorno, abbiamo presentato un'indagine sul sistema agroalimentare nel Sud. Sempre a Palazzo Partanna, promosse dal Centro Studi, vi sono state occasioni di approfondimento su tematiche come la contraffazione, insieme al Consolato Usa, e sulle problematiche e prospettive derivanti alle regioni meridionali dall'estensione dell'Europa a 25 Stati membri. Sta inoltre per uscire un lavoro svolto di concerto con l'Acen, l'Associazione dei costruttori edili napoletani aderente all'Unione, sul monitoraggio delle aree industriali.

Un altro dei fronti di impegno è la tesaurizzazione del patrimonio culturale dell'Unione.

Stiamo attrezzando una biblioteca associativa. Abbiamo partecipato a un bando pubblico della Regione Campania che finanzia le biblioteche di interesse locale. Ci è sembrata una utile occasione per dare soluzione a un annoso problema, quello di avere nei nostri uffici materiali di notevole interesse non adeguatamente raccolto e catalogato. Da quando ho assunto l'incarico ho cercato anche di favorire l'afflusso di volumi nuovi di interesse associativo. Posso dire, con un pizzico di orgoglio, che ad oggi tanti sono anche i libri donati alla biblioteca del Centro Studi dell'Unione.

Qual è la funzione del Centro Studi nell'ambito dell'attività di progettazione dell'Unione?

Collaboriamo con i vertici per l'esame e il coordinamento dei progetti presentati agli enti preposti ai finanziamenti e ai cofinanziamenti, in primo luogo Camera di Commercio, ma anche altri enti pubblici, fondazioni bancarie, e organismi similari.

Che raccordi avete con il mondo confederale esterno all'Unione?

Siamo già oggi parte del sistema dei Centri Studi Confindustria. Partecipiamo alle riunioni dei Centri Studi che si svolgono presso la Confederazione, oltre che al Focus group dei vari centri studi regionali. Siamo, anche qui, nella rete virtuosa già attivata, e che darà frutti copiosi nel prossimo futuro. Lo impone, tra l'altro, una società che fa della conoscenza il fattore centrale su cui ruotano lo sviluppo economico produttivo e l'evoluzione sociale.



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

UNIONE INDUSTRIALI

Le proposte per lo sviluppo della città di Napoli

L'Associazione di Palazzo Partanna ha elaborato un documento ricco di progetti da realizzare sulla base di un patto tra impresa e istituzioni

Bruno **BISOGNI**

Il documento è stato presentato ai candidati a sindaco di Napoli in una serie di incontri svoltisi presso l'Unione Industriali prima della tornata elettorale di fine maggio. Dopo le elezioni è destinato a costituire una sorta di piattaforma programmatica dell'Associazione sulla quale confrontarsi costantemente col primo cittadino.

A ispirarne la filosofia è la metodologia pattizia. In buona sostanza, gli industriali napoletani si dichiarano disponibili a investire in una serie di progetti di sviluppo a condizione che le istituzioni, dal canto loro, procedano a realizzare degli interventi considerati propedeutici per l'attività degli operatori economici.

Di seguito si elencano sinteticamente sia le condizioni per lo sviluppo che le intese-progetto proposte dall'Associazione di Palazzo Partanna.

Le condizioni

Per lo sviluppo della città è necessario predisporre una serie di condizioni. Il presupposto ineludibile è la tutela dell'ordine pubblico.

Di qui la richiesta degli industriali napoletani che venga approntato un adeguato piano di sicurezza. Per attenuare i fenomeni malavitosi occorre tuttavia anche agire per eliminare l'humus sociale da cui trae linfa la manovalanza criminale. Servono interventi pubblici a sostegno delle fasce deboli. Più in generale, serve recuperare alla città, anche nelle periferie, livelli di vivibilità adeguati a una metropoli europea.

Occorre inoltre superare l'emergenza rifiuti completando il ciclo del loro trattamento con la realizzazione dei termovalorizzatori. Su un altro piano, per l'incidenza indiretta che rivestono sull'attività degli operatori economici, bisogna recuperare efficienza ed efficacia per la macchina comunale come per le aziende partecipate, le cui perdite ricadono sulla collettività. Un discorso articolato è da farsi sul fronte della mobilità. Sette sono le linee d'azione previste dal documento dell'Unione:

rapido completamento dei sistemi di trasporto su ferro; adozione di un serio programma di manutenzione stradale; direttrice di attraversamento veloce Est-Ovest lato mare; piano parcheggi; minibus; integrazione delle vie del mare; riforma del corpo dei Vigili Urbani.

Altri interventi risultano necessari per assicurare condizioni di attrattività degli investimenti nell'area. Qui il documento dell'Unione indica la fiscalità differenziata, la pianificazione concertata con la Regione Campania del Por 2007-2013, il monitoraggio delle aree industriali dismesse per realizzare insediamenti produttivi e iniziative di riqualificazione urbana, la realizzazione di iniziative di marketing territoriale a carattere continuativo, come la collocazione a Napoli della sede della nuova Agenzia del Turismo.

Pubblico e Privato

Sono quattro i punti strategici individuati per attivare una proficua collaborazione tra soggetti pubblici e operatori privati.

In primo luogo, l'affidamento in gestione, secondo le logiche della finanza di progetto, di tutti i servizi a tariffa da erogare in città.

Si chiede poi la pianificazione, anche qui concertata, delle iniziative di sviluppo urbano.

Terza indicazione degli industriali napoletani è la delega alle dieci municipalità nelle quali è stato ripartito elettoralmente il territorio di poteri di indirizzo sulle iniziative a impatto locale e di concertazione degli interventi con le forze produttive operanti nell'area.

L'ultima richiesta riguarda l'adozione di strumenti perequativi a carattere urbanistico.

Le proposte

Le intese per lo sviluppo proposte dagli industriali napoletani vertono su turismo, industria, servizi e logistica.

Turismo. Sono tante le iniziative progettate. Alcune sono volte a esaltare l'identità storica della cit-

tà. In questo ambito rientrano progetti come quello per il sostegno alla nascita di pmi del comparto legate al centro storico, la chiusura al traffico delle aree turistiche del centro, la creazione di una rete di mostre sulle tradizioni e la storia di Napoli, la valorizzazione del commercio e dell'artigianato, l'implementazione del progetto Sirena.

Altri interventi suggeriti dall'Unione Industriale vanno invece nella direzione di dare a Napoli una strutturazione e una specifica identità come città degli eventi, così come di città dei congressi, di rafforzare e sviluppare una vocazione del capoluogo campano come capitale delle crociere nel Mediterraneo, di arricchire e potenziare il parco strutture disponibili e creare un team permanente pubblico-privato per la promozione dello sport, della vitalità e del benessere.

Industria. Anche i progetti e le azioni proposte per l'industria possono suddividersi in filoni. C'è quello delle produzioni basate sulla scienza, che prevede tra l'altro la creazione di 4 Scientific Park su altrettanti temi (scienze della vita, materia, ambiente, beni culturali), in cui concentrare i centri di competenza. Si ipotizzano anche il varo di un polo tecnologico per produzioni ad alta tecnologia ed ecocompatibilità, la definizione di intese con la Regione sui programmi di trasferimento tecnologico con le imprese, la stipula di accordi con le università per integrare ricerca e formazione.

Tra i progetti anche quelli di stabilire a Napoli la sede meridionale dell'Istituto Italiano di Tecnologia e di realizzare le Olimpiadi della Conoscenza, evento annuale a carattere divulgativo scientifico sulle scienze della vita e della materia.

Altri progetti sono invece finalizzati a sviluppare le produzioni basate sulla tradizione partenopea, a rafforzare i poli produttivi consolidati di Napoli, a sostenere l'espansione di quei filoni inerenti le produzioni multimediali e la produzione artistica del capoluogo.

Servizi e Logistica. In questo ambito le iniziative proposte dall'Unione Industriali hanno come comune denominatore quello di supportare il ruolo potenziale di Napoli come piattaforma logistica del Mediterraneo. In questa direzione vanno i



Palazzo Partanna, sede dell'Unione Industriali di Napoli

progetti di potenziamento della darsena mercantile (container), di sviluppare logistica su ferro e su gomma a partire dal polo mercantile verso gli interporti e le grandi direttrici di traffico, di estendere nell'area delle raffinerie le zone per lo stoccaggio merci e container.

Nello stesso senso si orientano le indicazioni volte al rafforzamento dell'aeroporto di Capodichino nel trasporto merci, in attesa della realizzazione di uno scalo a vocazione dedicata (Grazzanise), e alla definizione di un'intesa con la Regione per il supporto agli operatori del settore delle spedizioni e dei servizi portuali.

L'Unione propone altresì la creazione di centri cittadini di raccolta e smistamento merci da ubicare nelle municipalità delle aree più esterne.

Organi e strumenti

Per accelerare i tempi di esecuzione dei progetti necessari per il rilancio della città, l'Unione Industriale prevede la creazione di una nuova figura.

Si tratta del Vice Sindaco per l'attuazione del programma, con disponibilità di un apposito capitolo di spesa per lo sviluppo progettuale delle intese e per la gestione delle task force tematiche.

Le task force, presiedute dal Vice Sindaco, sono gruppi di lavoro permanenti di cui farebbero parte il Comune, le forze produttive della città, gli altri Enti territoriali, gli operatori nazionali e internazionali con cui si intende stabilire un rapporto di fattiva collaborazione.



SUPERIAMO I CONFINI. CON VOI.

ESPORTARE VERSO I MERCATI EMERGENTI? FINANZIARE I PROGRAMMI DI INVESTIMENTO ALL'ESTERO? PROGETTARE SOLUZIONI DI CASH MANAGEMENT INTERNAZIONALE? OGGI OGNI VOSTRA ESIGENZA TROVA LA GIUSTA RISPOSTA NELLA GAMMA ExTRA. DOVUNQUE VI SERVA.

Perché il Gruppo Sanpaolo IMI mette al completo servizio delle aziende di ogni dimensione un network di 1700 Gestori dedicati, in oltre 250 punti operativi specializzati in operatività estera in tutta Italia, e la presenza diretta in più di 30 paesi. Per far superare i confini al vostro business, in Europa e nel mondo.

www.sanpaolobancodinapoli.com
www.sanpaoloimprese.com

SANPAOLO IMPRESE

UNIONE INDUSTRIALI

È nato G.EN.NA.R.O., giovani insieme per la Napoli del futuro

Per la prima volta si aggregano imprenditori e professionisti. Tante le idee progetto messe in campo

Bruno **BISOGNI**

Favorire la partecipazione dei giovani alle scelte che decideranno del loro futuro, promuovendo una nuova classe dirigente napoletana responsabile, unita e propositiva. Affermare un modello di sviluppo basato sulle professionalità e la valorizzazione dell'iniziativa privata. Qualificare speranze e prospettive dei giovani appartenenti a fasce sociali disagiate. Sono gli obiettivi prioritari di G.EN.NA.R.O. (giovani energie napoletane per il recupero dell'ovvio), una aggregazione di giovani imprenditori e giovani professionisti convinti che dalla coesione delle forze e delle capacità progettuali può derivare una stagione di riscatto e rilancio della città. G.EN.NA.R.O. è stato presentato all'Unione Industriali di Napoli lo scorso martedì 9 maggio. Sono intervenuti **Antimo Caputo**, Presidente Gruppo Giovani Imprenditori Unione Industriali Napoli, **Alfredo Letizia**, Presidente Gruppo Giovani Imprenditori Edili - Acen, **Giuseppe Mauro Rizzo**, Presidente Giovani Armatori, **Marcello Di Caterina**, Presidente Giovani Imprenditori Ascom, **Salvatore Impradice**, Presidente Aiga (Castel Capuano), **Uberto Andrea Bassi**, Presidente Società Polispecialistica Italiana dei Giovani Chirurghi (Spigc), nonché i rappresentanti locali degli ordini dei Dottori Commercialisti (**Vincenzo Laudiero**), degli Architetti (**Francesco Costanzo**), Ingegneri (**Marco Salvi**),



Farmacisti (**Riccardo Petrone**), Geologi (**Paolo Ricci**), Dottori Agronomi (**Mariagrazia Quartucci**).

G.EN.NA.R.O. intende contribuire, tra le altre finalità, a creare le condizioni per uno sviluppo del territorio stabile, duraturo e sostenibile. Si propone inoltre di diffondere una coscienza del merito ed una cultura collettiva che consenta di elevare aspirazioni e prospettive anche delle fasce giovanili disagiate.

Riunendosi insieme, i giovani imprenditori e professionisti della città vogliono diffondere un'idea di Napoli che abbracci passato, presente e futuro. Corrispondentemente, secondo il programma d'intenti di G.EN.NA.R.O., la città andrebbe disseminata di "pietre della memoria", di "pietre dell'in-

formazione (o del diritto-regola)" e di "pietre ideative".

Queste pietre dovrebbero rappresentare una testimonianza fisica, occupando alcuni luoghi della città. Farebbero riferimento tanto alla sua storia e a modelli da assumere, tanto a ciò che oggi Napoli è e potrebbe essere. Un'immagine e una speranza per il futuro.

Numerose le ipotesi progettuali sviluppate nel documento (Napoli città del mare e del turismo, periferie come nuove centralità urbane, creazione di una "città dei giovani", messa in campo di una serie di iniziative per lo sviluppo della cultura della legalità e della responsabilità). Interlocutori di G.EN.NA.R.O. saranno le istituzioni, a cominciare dal Comune di Napoli, ma anche, più in generale, tutte le forze attive della città.

UNIONE INDUSTRIALI

Pininfarina: fiscalità di vantaggio, dalle parole ai fatti

Successo di partecipazione per l'Assemblea di Federmeccanica svoltasi a Napoli. L'intervento del Vice Presidente di Confindustria

Bruno BISOGNI

Per la prima volta l'Assemblea Generale di Federmeccanica si è svolta fuori sede. L'evento si è tenuto all'Unione Industriali di Napoli, a testimonianza dell'interesse con il quale il mondo confindustriale guarda alla piazza campana, comprovato anche dalla recente Assemblea nazionale dell'Assistal e dal prossimo intervento (7 luglio) del Presidente Montezemolo all'Assemblea pubblica dell'Associazione imprenditoriale napoletana.

Lo scorso 19 maggio, a Palaz-

venuto anche il Presidente della Regione Campania, **Antonio Bassolino**.

Nella sua introduzione, il Presidente dell'Unione Industriali napoletana, **Giovanni Lettieri**, si è soffermato sul problema centrale, non solo per l'impresa metalmeccanica, ma per il Sistema Italia: la competitività. Dal 2001, ha ricordato Lettieri, l'intero sistema produttivo nazionale ha peggiorato del 23% la propria competitività misurata dal costo del lavoro per unità di prodotto. Né per il rilancio dell'economia nazionale

- ha continuato Lettieri - è sufficiente la pur necessaria riduzione del cuneo fiscale. Servono politiche che coniughino risanamento del bilancio e sostegno alla crescita, oltre a rela-

zioni industriali capaci di riformare il sistema contrattuale. Serve riportare al centro dell'agenda politica la priorità Mezzogiorno, nella consapevolezza che solo con l'integrazione economica tra le varie aree può partire una nuova stagione di sviluppo del Paese. Al vertice di una Federazione che conta dodicimila imprese iscritte per un totale di circa 900 mila addetti,



zo Partanna, sono convenuti tra gli altri, oltre al Presidente di Federmeccanica, **Massimo Calero** e ai numerosissimi delegati provenienti dalle varie regioni d'Italia, il Presidente Anie, **Gian Francesco Imperiali**, il Presidente Assistal, **Nicola Scotti**, il Presidente Uciimu, **Alberto Tacchella**, nonché il Vice Presidente di Confindustria, **Andrea Pininfarina**. Ai lavori è inter-



Calero ha centrato il suo intervento sulle questioni contrattuali, assegnando allo strumento negoziale nazionale «una funzione di garanzia da esercitare mediante la definizione di livelli retributivi, diritti e tutele minimi e comuni a tutte le imprese». Al livello aziendale andrebbe lasciata la funzione di individuare trattamenti salariali e normativi coerenti con la realtà economica e produttiva di ogni singola azienda. Particolarmente significativo è stato anche il richiamo, effettuato dal Vice Presidente di Confindustria Pininfarina al termine dell'Assemblea, alla necessità di assicurare al Mezzogiorno condizioni di attrattività mediante lo strumento della fiscalità di vantaggio.

È il momento di passare dalle parole ai fatti - ha detto in sostanza Pininfarina - trasformando l'intenzione più volte conclamata in opportunità concreta.

CAMERA DI COMMERCIO

Pianificazione territoriale e tempi delle imprese

Lo sviluppo locale deve passare attraverso azioni che esaltino settori peculiari come il turismo

di Vito **SALERNO**

Ad Augusto Strianese, Presidente della Camera di Commercio di Salerno, abbiamo chiesto di fare il punto sullo stato di salute dell'economia salernitana.

Dal punto di vista dell'economia, come definirebbe la provincia di Salerno?

Da qualche anno, nei Rapporti annuali che presentiamo in occasione della Giornata dell'economia, la provincia di Salerno viene definita un'area a "modernità ancora incompiuta". È una definizione che viene attribuita ai territori con forti potenzialità di sviluppo frenate da vincoli non ancora rimossi. Si rileva, infatti, la presenza di fenomeni comuni alle aree più sviluppate, come la riduzione e l'invecchiamento della popolazione, un elevato indice di urbanizzazione e un processo di terziarizzazione evidente e progressivo, contestualmente ai problemi strutturali di crescita tipici del Meridione, quali un alto indice di disoccu-



Augusto Strianese

pazione, scarsa internazionalizzazione, terziario di tipo tradizionale, forte e frenante presenza della burocrazia. La provincia di Salerno si presenta come un sistema articolato, con aree diversificate che danno vita a più sistemi locali, oggetto del vivace dibattito in corso sul Piano Territoriale Regionale. **Com'è articolato, in sintesi, questo Piano?**

Il PTR, nelle intenzioni della

Giunta Regionale, disegna una Campania sempre più plurale con nove ambienti insediativi, microregioni aventi comuni caratteristiche fondamentali, e quarantacinque sistemi locali di sviluppo, suddivisi in sistemi a dominante Naturalistica, Rurale-Culturale, Rurale-Industriale, Sistemi Urbani, Urbano-Industriale e Paesistico-ambientale e Culturale, sulla cui individuazione è necessaria una rapida valutazione e partecipazione da parte degli enti territoriali locali, in particolare, la redazione del programma di sviluppo rurale 2007-2013 prevede, già nelle linee europee, il coinvolgimento, fra gli altri, delle "forze economiche e sociali", nella logica della programmazione partecipata. Dai documenti regionali emerge, poi, il disegno dei sistemi infrastrutturali e delle attrezzature di rilevanza sovraregionale e regionale, a cominciare dal settore dei trasporti, con la conferma del sistema aeroportuale a tre poli, Napoli, Grazzanise e Pontecagnano, un

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**



aspetto non secondario, anzi strategico per lo sviluppo del territorio salernitano.

Come valuta complessivamente il processo di pianificazione in atto?

Dal punto di vista della Camera di Commercio, quale Casa delle imprese e dello sviluppo, nel registrare l'anomalia di un mancato coinvolgimento, almeno finora, non possiamo non mettere in evidenza quanto pesi il fatto che, ancora oggi, debbano essere stabiliti gli obiettivi di assetto e le linee principali di organizzazione del territorio regionale, nonché le strategie e le azioni volte alla loro realizzazione. Solo dopo una convinta condivisione del quadro di riferimento potrà, e dovrà, avviarsi senza ulteriori perdite di tempo quella "pianificazione parallela", che rende autonomo il processo di pianificazione degli enti minori rispetto a quelli sovraordinati, nel rispetto delle Linee Guida. Nelle intenzioni del Governo regionale, il PTR deve avere un «carattere strategico, tale da essere inteso come ricerca di campi progettuali, di indirizzi per l'individuazione di opportunità utili alla strutturazione di reti territoriali tra gli attori istituzionali e tutto ciò allo scopo di programmare interventi». Se non avessimo seguito il lungo lavoro degli ultimi anni finalizzato alla approvazione del PTR, potremmo recriminare con più forza sull'atmosfera da anno zero che pervade la materia, anche perché tutto questo lavoro è solo la base per la elaborazione da parte delle Amministrazioni provinciali dei Piani Strategici di Sviluppo Provinciale. Viene da chiedersi, inoltre, come tutto questo si ponga nei confronti dei pur previsti Sistemi Turistici Locali, o dei Distretti Rurali, o delle altre configurazioni e organizzazioni territoriali finalizzate allo sviluppo.

Uno scenario complesso, insomma, dai contorni ancora incerti. E intanto?

Come abbiamo più volte ribadito, i sistemi lo-

Per rimboccarsi le maniche, non è necessario attendere il completamento del processo di pianificazione

cali non competono più in base al principio che lo sviluppo di un territorio dipende dalla presenza di determinati fattori di produzione, dalla dotazione di risorse naturali e/o da particolari condizioni politiche-economiche. I vantaggi competitivi dipendono principalmente da una serie di fattori di contesto, oltre le infrastrutture, quali: le relazioni banche-imprese, il dinamismo delle imprese, la concertazione fra gli attori locali dello sviluppo, il dialogo e la sinergia operativa costante fra Istituzioni, la valorizzazione del territorio attraverso azioni appropriate di marketing. Le traiettorie di sviluppo della nostra provincia, quindi, prevedono la formazione e l'implementazione di un sistema a rete per collegare i nodi presenti sul territorio (infrastrutture, logistica, trasporti, imprese, relazioni sociali) superando le delimitazioni amministrative tra comuni e integrando le competenze delle diverse istituzioni. Ne consegue quindi che, per rimboccarsi le maniche, non è necessario attendere il completamento del processo di pianificazione, da cui peraltro estrarremmo un riferimento di contesto che riteniamo utile, ma non propedeutico alle iniziative da avviare con l'urgenza indotta dal dinamismo che contraddistingue l'economia moderna. Lo sviluppo locale deve passare attraverso azioni che vanno oltre la mera produzione ai servizi, integrando le attività settoriali ed esaltando alcune componenti, come il turismo, che trovano nel territorio più ampie condizioni di base per diventare trainanti delle altre. In assenza di un quadro programmatico di sviluppo, invece, continua la polverizzazione delle iniziative da parte di una miriade di soggetti, comprese le singole associazioni di categoria per le quali è forte, ovviamente, la preoccupazione di cadere nell'immobilismo in attesa di conoscere in quale direzione strategica debbano essere concentrati gli sforzi di tutti. Anche nelle more di una pianificazione compiuta a livello regionale e provinciale, riteniamo tuttavia possibile e opportuno l'avvio di un processo di sintesi nelle strategie settoriali ed una convergenza che porti all'integrazione ed alla sinergia operativa per il conseguimento di obiettivi di alto livello.



Le finestre per vivere meglio la tua casa

www.finestresolarium.it info@finestresolarium.it



ANCE

Il Piano Urbanistico della città di Salerno



Antonio LOMBARDI

È necessario che crescita urbanistica e regolamentazione del territorio vengano disciplinati da uno strumento chiaro

Gli incontri che di recente l'Ance Salerno ha inteso organizzare con tutti i candidati a sindaco di Salerno, volevano rimarcare con estrema chiarezza la grande importanza che il prossimo quinquennio riveste non solo per la vita politico-istituzionale cittadina, ma anche per il comparto economico, che congestionato da crisi e problematiche varie, attende ora interventi e strategie chiare e definite per incanalarsi sulla via dello sviluppo.

La città di Salerno può e deve catalizzare e canalizzare buoni propositi e indubbe potenzialità di crescita, definendo le direttrici del suo sviluppo nel medio e lungo termine. I problemi sul tappeto, come abbiamo avuto modo di evidenziare a tutti i candidati, sono indubbiamente tanti ed alcuni necessitano di decisioni rapide e interventi energici. Ma le soluzioni sono possibili, non rappresentano chimere, e compito della classe imprenditoriale, che in questa realtà vive ed opera quotidianamente, è anche quello di porsi ad interlocutore concreto e propositivo.

Il Piano Urbanistico Comunale, quale strumento di definizione e regolamen-

tazione dello sviluppo, rappresenta senza ombra di dubbio uno step fondamentale ed improcrastinabile: è necessario che la crescita urbanistica e la regolamentazione del territorio vengano disciplinati da uno strumento chiaro, magari concertato con le categorie, che definisca regole certe e procedure quanto più possibili rapide per i vari interventi infrastrutturali previsti. Abbiamo a più riprese evidenziato che il Puc di Salerno, nella sua attuale configurazione, è in grado di attivare investimenti per circa due miliardi di euro, creando opportunità occupazionali per non meno di 1500 lavoratori e per un periodo di quindici anni. Evidente, alla mera luce di questi soli dati, quale potrebbe essere l'impatto sul sistema congiunturale provinciale, non solo per quello dell'edilizia. Se a ciò s'assomma il fatto che recenti statistiche calcolano in 1,80 il beneficio diretto ed indiretto, investito nel settore delle costruzioni, si comprende come il nuovo strumento urbanistico da solo possa garantire una vigorosa sterzata al sistema economico provinciale. Ma vi sono ulteriori ragioni che inducono ad au-

ANCE

Associazione Costruttori Salernitani

Via Galloppa, 15 - 84128 Salerno Tel. 089.751736 - 751656 - Fax 089.759630

Web: www.costruttori.sa.it @: info@costruttori.sa.it

spicare un'approvazione in tempi rapidi del Puc: la città necessita di regole chiare. Ha bisogno di definire con certezza i suoi spazi per programmare con serietà e concretezza lo sviluppo del prossimo futuro. Vi sono sul tappeto problematiche di enorme importanza che spaziano dai trasporti al turismo, dalla viabilità all'edilizia, che non possono essere adeguatamente affrontate senza uno strumento urbanistico moderno e flessibile. Sul versante turistico abbiamo rimarcato la necessità di una programmazione che guardi al contingente ma senza precludersi visioni anche a più lunga gittata. Abbiamo paventato la possibilità di uno studio che getti le basi per una delocalizzazione del porto commerciale. Una proposta, questa, che nasce da una visione "per area vasta" del territorio provinciale e che punta a mettere in rete i vari interventi infrastrutturali previsti ed in cantiere.

La realizzazione dell'interporto di Battipaglia, l'avvio (auspicato per la prossima primavera) dell'aeroporto di Pontecagnano, la congestione e la conseguente impossibilità di crescita dell'attuale scalo commerciale, ma anche le difficoltà di collegamento e la difficile simbiosi tra la città e il porto, impongono una rivisitazione della problematica per individuare possibili soluzioni alternative.

Interporto ed aeroporto produrranno senza ombra di dubbio un'impennata nel quantitativo di merci complessivamente movimentate in provincia: merci che tra il porto e l'interporto, come pure tra il porto e l'aeroporto, si scontreranno con "l'imbuto" di Canalone ed il difficile transito lungo il viadotto Gatto, ed ancor più con la strada ferrata che taglia in due il Lungomare, da sempre invisibile alla cittadinanza. Se a tutto ciò s'assomma che l'arrivo di merci presuppone anche una serie di interventi collaterali e logistici che possono essere garantiti soltanto da aree retroportuali estese ed attrezzate, improponibili ed inimmaginabili per lo scalo salernitano, si comprendono appieno le ragioni che hanno indotto l'Ance a proporre un tavolo di confronto tra tutti i soggetti a vario titolo interessati e coinvolti, per immaginare una delocalizzazione dello scalo a sud, in una posizione più congeniale rispetto alle altre infrastrutture in cantiere. Il Puc dovrà fornire risposte anche alle esigenze abitative di una città in avanzata fase di implosione. La de-

crescita demografica pare ormai inarrestabile e sono sempre più numerose le famiglie, particolarmente di ceti sociali medio-bassi e di giovani coppie, costrette a trasferirsi in comuni limitrofi a causa di un mercato immobiliare sfuggito ormai ad ogni regola di mercato. Il prezzo degli immobili, tanto per le compravendite quanto per gli affitti, è ormai al di fuori di qualsiasi logica, preda di speculatori e classi sociali abbienti. Solo dal nuovo Puc possono venire risposte adeguate con l'individuazione di nuove aree edificabili e la pianificazione di interventi residenziali che prevedano alloggi da vendere e locare a prezzi "calmierati" per regolamentare in qualche modo l'intero settore. Interventi rapidi ed incisivi sono necessari anche per incrementare la ricettività turistica in città e, nel contempo, per aumentare i posti barca disponibili realizzando (ma in tempi ragionevoli) i nuovi approdi previsti per la città di Salerno. La delocalizzazione dello scalo commerciale consentirebbe inoltre una rivisitazione dell'intero fronte del mare che consentirebbe di fare della nostra città un vero e proprio punto di riferimento per la diportistica non solo per l'Italia, ma per l'intero bacino del Mediterraneo. L'Ance ha già a più riprese rimarcato che in questo contesto intende svolgere un ruolo propositivo ma anche attivo. I parametri di Maastricht hanno costretto l'amministrazione centrale, ma anche gli enti locali, a contrarre fortemente gli investimenti: un problema a cui si potrebbe (e dovrebbe) ovviare aprendo a quelle forme di compartecipazione dei privati (a partire dal project financing) che potrebbero immediatamente sopperire a questi ammanchi finanziari. Ma perché tutto questo possa trovare concreta attuazione, perché insomma i programmi e le intenzioni, di qualunque tipo e di qualunque colore politico, si traducano o possano tradursi in opere concrete, è necessaria una prima, fondamentale, propedeutica rivoluzione di fondo che deve investire l'intera macchina burocratica ed amministrativa. Occorre garantire tempi certi ma soprattutto procedure rapide e trasparenti. Continuare ad impelagarsi in visti e pareri, in tavoli e confronti, in timbri e firme, significa stroncare sul nascere ogni opportunità ed ogni speranza di crescita, di sviluppo, di cambiamento.

Presidente Ance Salerno

BPU  **Banca Carime**

GIOVANI IMPRENDITORI

Di padre...in meglio: quando il passaggio generazionale diventa un'impresa

Massimiliano PALLOTTA

Lo scorso 4 maggio si è svolto, presso la sede della territoriale di Confindustria, un incontro organizzato dal Gruppo Giovani Imprenditori, presieduto da **Mauro Maccauro**, e dal Dipartimento Studi e Ricerche aziendali dell'Università degli Studi di Salerno dal titolo: "Di padre.... in meglio: quando il passaggio generazionale diventa un'impresa".

L'evento, che ha visto la partecipazione tra gli altri di **Edoardo Garrone**, attuale leader della ERG spa, ha rappresentato un'occasione per esaminare le principali questioni riscontrate da chi si trova ad affrontare, o da chi ha già vissuto, un processo di transizione in azienda.

Il ricambio generazionale è un momento inevitabile per molte aziende italiane, che ha forti conseguenze sulla loro gestione strategica e organizzativa. Il processo comporta, infatti, un percorso evolutivo delicato e complesso, perché correlato al trasferimento da una generazione all'al-

tra di competenze e saperi, acquisiti attraverso anni di esperienza.

Dopo i saluti di benvenuto del Presidente di Confindustria Salerno **Andrea Prete** che ha introdotto il tema del seminario, il Presidente dei Giovani Imprenditori **Mauro Maccauro** ha presentato nel suo intervento i principali risultati dell'indagine sul passaggio generazionale realizzata dal Gruppo Giovani Imprenditori in collaborazione con il Dipartimento di Studi e Ricerche Aziendali dell'Università degli Studi di Salerno. Per l'Ateneo, hanno relazionato **Carmen Gallucci** e **Gerardino Metallo** rispettivamente su family business e ruolo del conflict ma-



nager. A seguire poi la relazione di **Aniello Calabrese**, Presidente del Consiglio Notarile di Salerno, che ha concentrato l'attenzione sugli aspetti societari e patrimoniali del passaggio generazionale. Ha concluso **Edoardo Garrone** che ha raccontato e descritto l'esperienza concreta in materia del Gruppo Erg e la lunga e complessa fase che ha caratterizzato il passaggio di consegne dell'azienda dalle mani del padre, **Riccardo Garrone**, ai figli.



HEADQUARTER ITALY
Piazzale Donegani, 4
05100 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 671828

<http://www.treofan.com>
info.sales@treofan.com

We're part of your product

FILM SOLUTION



ALTRI STABILIMENTI
Terni, ITALIA
Lamezia, ITALIA
San Gimignano, ITALIA
Mantes, FRANCIA
Wodonga, AUSTRALIA

Liege, BELGIUM
Chamdor, SUDAFRICA
Zacapu, MEXICO
Neunkirchen, GERMANIA
Carmiel, ISRAELE

● Administration Site
● Production Site

PICCOLA INDUSTRIA

Le rivoluzioni in tema di successione nelle imprese

Laura LANZARA

Come sottolineato da Paolo Traci, presidente P.I. Confindustria Salerno, nel corso di un seminario su “Patti di Famiglia, Fiduciaria e Trust”, il ricambio generazionale riguarda il 70% delle aziende italiane e l'introduzione dei Patti di Famiglia nell'ordinamento italiano (L. 55/2006) ha portato con sé una vera rivoluzione culturale nel modo di concepire la successione. Oggi, infatti, è possibile concordare tra i componenti di una famiglia la destinazione, a uno o più discendenti, delle attività economiche (l'azienda nella sua interezza o partecipazioni di questa) così da rendere imm modificabile l'assetto risultante dalle intese. Formalmente, il Patto di Famiglia è un contratto a tutti gli effetti e, come tale, al fine di tutelare l'interesse di quanti coinvolti nel passaggio generazionale, va stipulato per atto pubblico, mettendo in chiaro quale deve essere il percorso obbligato per continuare a gestire l'azienda e i beni di famiglia secondo la volontà e i valori del capostipite. Il Patto di Famiglia bandisce fraintendimenti o cattive interpretazioni in vista della successione; in realtà, come sottolineato da Rino Sica, professore di Diritto Privato Comparato presso l'Università di Salerno, se la successione è delicata e come tale foriera di conflitti, il Patto di Famiglia più che risolverli, li anticipa, dilatandone gli effetti nel tempo. Il passaggio di consegne, quindi, risulta non solo immediato ma anche più facile per l'imprenditore che non vede compromessa la coesione familiare, considerato che gli eredi, aderendo al patto, condividono anzitempo le sue volontà. Esso è, poi, l'unico strumento a “ga-



rantire continuità all'impresa”, stabilendo delle regole che aprono il futuro di una società all'esterno, mediante *trust* o *fiduciaria*, delegando la gestione delle attività a manager esterni e capaci, qualora nella famiglia gli eredi non abbiano mostrato attitudine o volontà a perseguire il percorso tracciato. Inoltre, come ribadito dalla professoressa di Diritto Privato Comparato della Statale di Milano Albina Candian: «I patti di famiglia, giuridicamente non molto forti, se affiancati da intestazione fiduciaria dei beni vincolati o da trust, che addirittura trasferisce la proprietà, acquistano maggiore efficacia rendendo improbabili eventuali “deroghe” al patto». Va, infine, chiarito che non esistono modelli-tipo, validi universalmente, poiché ciascun Patto di Famiglia deve essere studiato ad hoc alla luce delle specifiche e diverse situazioni familiari.

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 Rinascita, 10 – 84010 S. Egidio del Monte Albino (SA)
Tel. 081 5155769 – Fax. 081 5153963 – sito web: www.siderpagani.it

Associata ASSINDUSTRIA SALERNO e ASSOFERMET

GIOVANI IMPRENDITORI

Il passaggio generazionale nelle imprese familiari



Stefania RINALDI

Università e professionisti insieme per approfondire il fenomeno che coinvolge circa il 70% delle aziende italiane

Lo scorso 4 maggio, presso la sede di Confindustria Salerno, i Giovani Imprenditori, presieduti da Mauro Maccauro, hanno trattato il tema dal titolo *“Di padre...in meglio: quando il passaggio generazionale diventa un'impresa”* in collaborazione con il Dipartimento Ricerche Aziendali dell'Università degli Studi di Salerno. Presenti il presidente **Andrea Prete**, la professoressa **Carmen Gallucci**, il professor **Gerardino Metallo**, il presidente dei notai **Aniello Calabrese** e in rappresentanza delle imprese **Edoardo Garrone**, presidente Gruppo ERG.

Nel corso dell'introduzione sono stati presentati i risultati dell'indagine svolta sul tessuto imprenditoriale salernitano, con il supporto dell'Università di Salerno, non valida ai fini statistici, ma rappresentativa di più del 50% delle imprese salernitane.

Durante il dibattito sono emersi interessanti spunti per il cambio della guardia, potenziale elemento di crisi dell'azienda familiare al punto da mettere in forse la continuità aziendale.

Si pensi che su 100 aziende italiane, soltanto 30 arrivano al secondo passaggio generazionale, e di queste soltanto 15 alla terza generazione. L'imprenditore che decide di programmare questo evento, che si sviluppa in un lasso temporale che può oscillare da tre a dieci anni, si dovrebbe affidare a consulenti esterni con diverse mansioni e competenze.

Tanto è risultato dal case history del Gruppo ERG che ha vissuto il cambio generazionale con un'esponenziale cre-

scita aziendale. In questo processo, che Edoardo Garrone ci ha trasmesso con semplicità e trasparenza catturando l'attenzione dei presenti, svariati elementi: un assetto proprietario stabile e coeso, sistemi di comunicazione efficace tra i familiari, remunerazione congrua dei soci, assetti societari atti a garantire la governabilità dell'azienda in capo alla maggioranza dei soci, statuto societario studiato per gestire i potenziali contrasti che possono verificarsi nell'ambito familiare. Inoltre, la capacità di implementare anche attraverso manager esterni un sistema di deleghe, obiettivi e controlli gerarchici.

La condivisione di documenti scritti interni, senza effetto giuridico, è risultata poi indispensabile per non perdere la memoria del proprio passato e per suggerire una linea di condotta per mantenere gli equilibri familiari. Il messaggio che traspare è che tra piccole, medie e grandi imprese la continuità la assicurano valori comuni a tutti gli imprenditori come passione, capacità di delega, responsabilità, coesione familiare che si trasmettono con la testimonianza coerente e continua dei comportamenti indipendentemente dalle dimensioni aziendali.

Concetti che sono stati trasferiti anche nella mia esperienza dell'azienda di famiglia Valflex s.r.l. attiva da oltre quarantacinque anni nel settore materassi che si appresta a programmare e gestire il delicato passaggio delle consegne di seconda generazione.

*Componente Gruppo Giovani Imprenditori
Confindustria Salerno*

Una finestra su innovazione e tecnologia



La Solarium s.r.l., della famiglia Cesarano, opera da oltre 30 anni sul mercato internazionale dei serramenti, sviluppando un Sistema di Profilato di tipo misto (brevetto internazionale) in Legno/Resina/Alluminio dalle proprietà uniche e peculiari. Il sistema consente di realizzare finestre che alla naturalezza di un materiale caldo e tradizionale come il legno all'interno, uniscono la resistenza, la leggerezza e l'inalterabilità nel tempo dell'alluminio all'esterno, perfettamente tenuti insieme da una resina epossidica. Eccezionali le prestazioni funzionali offerte dalle finestre Solarium che rispondono perfettamente a precisi requisiti tecnici, i cui parametri sono stati definiti secondo i noti standard UNI. Il serramento misto Solarium ha superato brillantemente, infatti, le verifiche sulle sue prestazioni funzionali, attraverso le prove di tenuta all'aria e all'acqua, di resistenza al carico del vento, d'isolamento termico e acustico, grazie anche all'impiego di vetri di altissima qualità della Saint Gobain. Grazie a queste prestazioni funzionali, le finestre Solarium sono diventate un punto di riferimento per tutti i progettisti che richiedono da un serramento bellezza e re-

sistenza nel tempo. La grande attenzione alla qualità, l'elevato contenuto tecnologico degli impianti di produzione, la massima affidabilità dei materiali utilizzati, la professionalità degli operatori, ma, soprattutto, la grande passione per questo lavoro spiegano l'eccezionale successo dell'azienda sul mercato.

La ricerca e l'innovazione tecnologica sono per la Solarium due fattori determinanti per il continuo miglioramento della produzione, che hanno consentito di sviluppare un'ampia gamma di modelli di design e qualità facendo diventare l'azienda un importante riferimento nel settore. Per merito della qualità del prodotto, dell'efficiente organizzazione aziendale e delle adeguate politiche di marketing, il mercato geografico di riferimento della Solarium si è esteso a tutto il territorio nazionale, fino a conquistare importanti nicchie di mercato anche all'estero; soprattutto, nei Paesi del bacino Mediterraneo trasferendo in questi paesi, inoltre, il know-how per l'assemblaggio in loco del prodotto Solarium.

Per info: www.finestresolarium.it



Le soluzioni che non puoi rifiutare

Dal 1990 Eco Global System costituisce - nel settore ambiente - una azienda costantemente presente nella realtà economica campana. Essa rappresenta l'esempio di una imprenditoria giovanile basata sulla qualità e la professionalità dei servizi offerti. Eco Global System è cresciuta facendo dei servizi ambientali alle imprese il proprio "core business", e ha ottenuto grande successo tra i propri clienti soprattutto grazie alle persone che vi lavorano: veri esperti di economia ambientale, che sanno affrontare e risolvere i problemi dei rifiuti industriali, del loro trasporto, messa in riserva e smaltimento. Alla luce delle nuove normative in tema ambientale, il problema dei rifiuti non può più essere sottovalutato; e in Campania, più che altrove, le difficoltà che le aziende devono affrontare per la soluzione dei problemi legati ai rifiuti industriali possono apparire a volte insormontabili. Trovare quindi una soluzione di medio-lungo termine per i ri-

fiuti industriali, può apparire una strategia vincente per tutte le aziende che devono confrontarsi con il futuro. In Eco Global System, un gruppo di consulenti studia costantemente le normative locali e nazionali in materia di ambiente, le capacità di smaltimento, recupero e riciclaggio dei rifiuti da parte degli impianti presenti in Campania e sul territorio nazionale, ed elabora soluzioni appropriate per ogni esigenza industriale. Eco Global System fornisce servizi di intermediazione e consulenza per la prevenzione e riduzione dei rifiuti, informando le aziende su tutte le fasi di trattamento dei rifiuti, in particolare dei rifiuti pericolosi. L'azienda opera nel rispetto delle norme vigenti ed è iscritta all'Albo Nazionale Gestori Rifiuti. Con il proprio parco di automezzi autorizzati si occupa anche del ritiro di materiali pericolosi e non pericolosi. Tra i propri servizi, sono anche previste attività di analisi, classificazione, riduzione, recupero e smaltimento.



Un business "frizzante"

La SO.C.I.B. SpA - Società Calabrese Imbottigliamento Bevande gassate - si costituisce il 19 maggio 1962. Viene inaugurata la sede a Pellaro, nell'immediata provincia di Reggio Calabria, con l'obiettivo di ottimizzare la distribuzione dei prodotti della The Coca-Cola Company sul territorio regionale. Il 6 giugno 1964 viene prodotta la prima bottiglia Coca-Cola dall'impianto calabrese.

Dopo circa 10 anni, nel gennaio 1974, la SO.C.I.B. viene acquisita dalla famiglia Capua.

Nel 1994 la società - alla luce del successo ottenuto nella gestione dell'impianto di Reggio Calabria e al raggiungimento di ambiziosi obiettivi commerciali - ottiene dalla The Coca-Cola Company la concessione anche per il territorio della Sardegna.

Nel 1996 si aggiunge la Basilicata e la Campania che, con Marcanise, vanta uno degli impianti a più alta capacità produttiva d'Europa. Nel 2001 viene acquisita la Puglia e nel giugno 2002 viene realizzata l'integrazione in un'unica società.

Il 1° giugno 2002 nasce la Socib SpA - Società Capua Group Imbottigliamento Bevande Gassate - con

espressa competenza per i territori della Campania, Puglia, Basilicata, Calabria e Sardegna. Il Gruppo rappresenta il secondo imbottigliatore - per dimensione e fatturato - del sistema Coca-Cola in Italia. Con 537 dipendenti, 4 impianti d'imbottigliamento, 12 linee di produzione, 11 magazzini periferici e 4 aree commerciali, la Socib rappresenta il 23% del business Coca-Cola in Italia.

Il Gruppo è costruito su un modello industriale di grande flessibilità, tecnologicamente all'avanguardia e in grado di rispondere rapidamente alle richieste del mercato. L'Headquarter è situato a Marcanise, nella zona industriale di Caserta Sud. Qui vengono ideate le strategie commerciali e di trade marketing, gli eventi e la comunicazione per tutto il Gruppo. Negli stabilimenti del Gruppo si producono Coca-Cola, Coca-Cola Light, Coca-Cola senza caffeina, Fanta, Fanta Free, Fanta Chinotto, Fanta Red Emotion, Fanta Icy Gusto Limone, Sprite e Kinley.

A questi si aggiungono gli altri marchi commercializzati quali: Powerade, Minute Maid, Nestea, Burn e Beverly.

SOCIB S.p.A. - Società Capua Group Imbottigliamento Bevande

Direzione Generale e Sede Amministrativa

Zona Industriale ASI - Località Campangelo, 81025 Marcanise CE - Tel.: 0823/633111 - Fax: 0823/633112
info@socib.it - www.socib.it

Dipendenti: 537

Giro d'affari

2003 (Mio euro): 298 - 2004 (Mio euro): 306 - 2005 (Mio euro): 310

Canali di vendita

Iper e Super, Retail Tradizionale, Horeca, Vending

Management

Presidente: Fiammetta Capua

Amministratore Delegato: Fabrizio Capua

Direttore Generale: Antonino Morano

Stabilimenti di produzione:

- Zona Industriale ASI - Loc. Campangelo - 81025 Marcanise (CE)

- Viale Europa 20 - 70123 Bari (BA)

- Via Prov.le Jonica - 89066 Pellaro (RC)

- Via delle Miniere 12 - 09132 Elmas (CA)

Territori di competenza

5 Regioni (Campania, Puglia, Calabria, Basilicata, Sardegna) - 21 Province - 1.726 Comuni - 13,8 Milioni di Abitanti

Struttura: 4 Siti Produttivi - 12 Linee di Produzione- 11 Magazzini Periferici

Marchi

Beverly: Aperitivi Analcolici; *Burn:* Energy Drink

Coca-Cola: Bibite Carbonate; *Fanta:* Bibite Carbonate alla

Frutta, Chinotto; *Kinley:* Acqua Tonica;

Minute Maid: Bevande Frutta; *Nestea:* Bibite a base di Thè

Powerade: Sport Drinks; *Sprite:* Bibite Carbonate Lemon Lime

<p>paravia elevators' service s.r.l. via San Leonardo 120 Salerno Tel. +39 089 338222 - Fax +39 089 338555 E-mail: paravia@paravia-elevators.it http://www.paravia-elevators.it</p>	<p>paravia ascensori s.p.a. via Pienza 145 Salerno Tel. +39 089 332594 - Fax +39 089 334031 E-mail: paravia@paravia-ascensori.it http://www.paravia-ascensori.it</p>			
--	---	--	--	--

Medialine Group: marketing specifico per aziende agro-alimentari

Crescere all'insegna della qualità, della professionalità e anticipare le esigenze di un mercato che cambia. Così Medialine group, società di consulenza attiva dal 1998, inaugura la divisione "Food&Beverage". Nel corso dei suoi otto anni di attività ha supportato importanti aziende locali e nazionali nella ricerca di soluzioni ICT e nella gestione delle proprie strategie di comunicazione. La continua ricerca della qualità, il perseguimento del risultato e una costante attenzione ai cambiamenti degli scenari e delle innovazioni del mercato, hanno assicurato a Medialine group una crescita costante negli anni e la conferma del suo ruolo di player primario nella consulenza in ambito ICT.

Da oggi l'azienda salernitana, strutturata con una nuova divisione, verticalizza le proprie competenze nel marketing alimentare ed enologico. Garantisce, inoltre, un supporto organizzativo e progettuale alle attività di export, all'organizzazione di eventi in Italia e all'estero, con tutti gli strumenti necessari, dalle "media relations", alle iniziative editoriali. Per le aziende che producono biologico, la divisione "Food&Beverage" fornisce un sup-

porto alla creazione della "bio-identity": far venire fuori le caratteristiche distintive di un'azienda che la differenziano dalle concorrenti del settore, attraverso la messa a fuoco delle attività che portano alla realizzazione del prodotto biologico, e, contemporaneamente, attraverso una strategia di comunicazione ad hoc che risalti la biologicità dell'azienda e dei prodotti che offre.

Il "Management Board" dedicato alla divisione Food&Beverage è composto da professionisti del settore, direttamente coinvolti verso il cliente. A coordinare la divisione sarà un esperto di marketing alimentare ed enologico - che si affiancherà al navigato pool di professionisti di Medialine group.

«Abbiamo voluto anticipare il mercato - dichiara Mario Pisapia, Amministratore Unico di Medialine group -, un mercato dal quale emerge fortemente l'esigenza di



nuove idee e di professionalità in grado di assicurare alle aziende agro-alimentari una consulenza specifica adatta al settore e la nuova divisione che abbiamo creato si sposa felicemente con le nostre capabilities».

Medialine attualmente si configura quindi con una struttura orizzontale - imperniata sull'expertise consulenziale e sul valore aggiunto conferito dai singoli professionisti presenti in azienda, con un modello organizzativo e gestionale innovativo sul mercato italiano, che segue il trend di efficienza di quello presente nei paesi più avanzati nel mondo.

Per info: www.mline.it

eventi e spettacoli
servizi congressuali
punto ristoro
servizi turistici
wi-fi

castello medievale di salerno
località croce
84125 salerno_italy
tel. +39 089233900
fax +39 089250321
info@ilcastellodiarechi.it

castello di arechi
società di gestione

una corte illuminata

© MITA info@mitacompany.it



Un "nuovo" modo di fare affari

Brescia 2001 - BexB SpA inizia la sua attività sviluppando in Italia il barter (baratto o compensazione) multilaterale tra aziende offrendo loro la possibilità di acquistare merci, beni e servizi da destinare alla propria attività senza esborso monetario. Un'idea assolutamente nuova per il nostro paese, ma non azzardata: il "corporate barter" è uno strumento operativo utilizzato all'estero da molto tempo, solo negli Stati Uniti movimentata annualmente oltre 7 miliardi di dollari. Un modello evidentemente applicabile con successo anche alla realtà imprenditoriale di casa nostra, visto che a distanza di soli 5 anni dall'esordio BexB si conferma leader italiano con oltre 43 milioni di euro realizzati con operazioni di vendita/acquisto avvenute in compensazione. Il risultato conseguito - a fine 2005 erano 2.200 le aziende aderenti, dislocate su tutto il territorio nazionale, con una crescita superiore al 174% rispetto all'anno precedente - dimostra chiaramente quanta fiducia gli imprenditori italiani ripongano nei vantaggi economici del baratto industriale. Una fiducia che autorizza BexB a "pensare in grande" e a formulare piani di sviluppo sul lungo periodo, progettando di raggiungere le 10.000 aziende aderenti entro la fine del

Caso di successo 1

Concessionaria BMW ha venduto nel dicembre '05 **11 automobili**
Per un fatturato complessivo di **500.000 euro** - 35% compensazione

Impiegherà il credito accumulato per ristrutturare la propria sede:
Importo stimato dei lavori: **350.000 euro**

Individuati 16 diversi fornitori all'interno del Circuito

2010. D'altra parte, se per esempio in America, Svizzera, Belgio e Gran Bretagna il giro d'affari intermediati è pari al 2% dell'intero turnover delle aziende aderenti a questo tipo di servizio, in Italia è realisticamente ipotizzabile di raggiungere lo 0,5% entro i prossimi 4 anni, pari ad un valore d'intermediato di 500 milioni di Euro. Questo secondo i calcoli di Silvio Bettini, Amministratore Delegato di BexB SpA, profondo conoscitore delle esigenze dell'azienda tipo del giorno d'oggi, che ha la necessità di incrementare il proprio portafoglio clienti e le proprie vendite e allo stesso tempo s'impone la priorità di ridurre le spese. Con il barter questo è possibile: pagare i propri acquisti con i propri prodotti consente nuove vendite (e nuovi clienti) oltre che risparmi del 30% sui costi. Tale risparmio permette dunque di impiegare le risorse ri-

sparmiate per effettuare degli investimenti e incrementare la propria competitività rispetto ai competitor italiani e stranieri.

Inoltre BexB sa come tenere viva l'attenzione dei propri aderenti e stuzzi-

care la loro immaginazione organizzando Barter Day e Barter Meeting, stimolanti occasioni d'incontro "face to face" tra gli imprenditori che operano nella stessa regione, e lavorando allo sviluppo di nuove attività legate al mercato del baratto industriale. Sulla scia del successo ottenuto dalla svizzera Wir, che oggi conta 60.000 aziende aderenti (dunque il 20% degli uffici acquisti delle Pmi elvetiche), i dirigenti BexB vedono la possibilità di applicare il baratto al mercato immobiliare, proponendolo come alternativa, ma anche complemento, all'utilizzo di altri strumenti finanziari come per esempio il leasing, dunque come sistema di finanziamento della capacità produttiva dell'azienda cliente. Il baratto, stando anche ai risultati ottenuti altrove, potrebbe arrivare ad acquisire una frazione di punto percentuale di questo mercato che



★★★★L SAVOY BEACH HOTEL PAESTUM

via Poseidonia 84063 Paestum (Sa) Italy
tel +39 0828 720100 fax +39 0828 720807
www.hotelsavoybeach.it

Caso di successo 2

Ingresso di cancelleria acquista da prefabbricatore realizzazione di un immobile industriale di valore complessivo superiore a 2,2/mil. di euro
Prefabbricatore acquista nel circuito opere edili per il montaggio dell'immobile per ca. 900.000 euro -
Acquisterà forniture di materiali per edilizia sino a compensazione del suo credito residuo.

ammonta in Italia a parecchie decine di miliardi di Euro. Ma non solo: è stato infatti ipotizzato lo sviluppo di un circuito di esercizi commerciali convenzionati in barter, al-

trebbero raggiungere, calcolando i soli possessori di una qualsiasi fidelity card, almeno 2 milioni di consumatori.

Progetti fantascientifici forse...ma

l'interno del quale il consumatore può utilizzare un'apposita carta barter a punti che viene ricaricata a seconda della merce comprata. In questo modo si po-

BexB non ha già dimostrato di essere una realtà pionieristica di successo? Una realtà che sa guardare al futuro libera da limitanti condizionamenti pur conservando la capacità di analizzare con lucidità il presente per preparare il passo successivo: BexB, che nel 2005 ha superato i 65 milioni di Euro di affidamenti commerciali erogati, punta a raggiungere entro la fine del 2006 un volume dell'intermediato pari a 50 milioni di Euro, raggiungendo con i propri servizi 3.000 aziende.

ecoresolution^{srl}

I professionisti dell'ambiente

Con il presente articolo ci si propone di interpretare e dar voce al fondamentale servizio ecologico delle ditte di Gestione Ambientale che, come ogni altro servizio, se ben compiuto passa spesso inosservato (raccolta, trasporto, smaltimento rifiuti, emissioni atmosferiche, scarichi e reflui, bonifiche, produzioni energetiche, monitoraggio inquinanti e salvaguardia del territorio, ecc.) ma, a differenza dei comuni servizi, se mal condotto può creare pregiudizi socioeconomici tali da non essere di facile e immediata accomodabilità per l'ecosistema e le relative attività antropiche, con conseguenze che si possono ripercuotere per generazioni e generazioni. Generalmente non ci si rende conto che le attività ecologiche sono condotte con servizio continuativo e molto spesso su 24h/24 per 365 gg./anno, e che, sebbene siano attività tese a risolvere problematiche plurime su tipologie di materie diversificate in situazioni mutevoli, il servizio delle aziende di gestione ambientale è tuttavia impeccabile. Ovviamente è sempre una questione di professionalità, cui si associa il concetto di deontologia ancor prima della definizione di profitto. Al modello di tale filosofia imprenditoriale si è ispirata la la ECO-RESOLUTION srl

il cui lavoro consiste, in pratica, nel piacere di risolvere problematiche! Opera nel settore dei servizi ad Enti Pubblici e Privati svolgendo prevalentemente tutela del territorio e delle risorse ambientali, consulenza per l'ottenimento, la gestione e il monitoraggio di finanziamenti pubblici, ricerca scientifica e industriale, formazione (anche F.A.D.), sviluppo software, progettazione e Gestione dell'Ambiente nella sua forma più ampia. La struttura della Eco-Resolution Srl può essere immaginata come ramificata in grappoli dinamici finalizzati all'ottimizzazione integrata della Gestione del Territorio, inteso come scenario di Economia e Ambiente. La politica imprenditoriale dei Servizi applicati alla Gestione del territorio è quella dell'individuazione dei punti di forza e di debolezza, a confronto con gli orientamenti e gli indirizzi che emergono dalle ricerche su uno scenario empirico, per tendere al continuo miglioramento. Su tali direzioni non si può dimenticare che, per rendere sempre più competitivi i servizi integrati del settore ecologico-ambientale, si deve confidare in un proficuo futuro di stretta collaborazione nello sviluppo di una gestione ambientale d'avanguardia internazionale.



Lavoriamo per tutelare
la vostra azienda

www.medilam.it

MEDILAM®

Via S. Leonardo 120, traversa Migliaro - Salerno Tel. 089.3075411 pbx - fax 089.3075412 Medicina del Lavoro, Sicurezza, Ambiente, Formazione



Innovazione, ricerca, internazionalizzazione e think tank: i segreti del successo Dema. Intervista con il Vice Presidente Paolo Bellomia

Dema Group, passione e coraggio oltre l'impresa



di Vito SALERNO

Un'azienda del Mezzogiorno che crede nell'innovazione e opera nel settore delle tecnologie di avanguardia: è il ritratto del gruppo Dema. Il gruppo opera nel campo della progettazione aeronautica ed è in forte crescita industriale, supportato da un modello di sviluppo orientato all'innovazione, alla ricerca e alla internazionalizzazione. Il fatturato, nel 2005, è stato di 12 milioni di euro (8 milioni nel 2004, 4 nel 2003). Il Gruppo ha un organico di 200 unità lavorative e si proietta a fine anno a raggiungere i 250 dipendenti ed un fatturato di circa 18 milioni di euro, con un piano che prevede entro il 2011 l'impiego di ben 600 persone. Dema Group è uno dei partner strategici di Finmeccanica, tra le prime aziende al mondo nel settore aerospaziale, impegnato nei programmi aeronautici più importanti nel contesto internazionale, quali il Boeing 787 e l'Airbus A380. Contratti ed attività industriali sono in corso con gli spagnoli della EADS CASA, con i gruppi della Bombardier, della Bell

Helicopter e della Pratt & Whitney in Canada. Il portafoglio ordini pianificato per i prossimi 10 anni è di oltre 150 milioni di euro. Per conoscere meglio l'azienda e cercare di cogliere qualche segreto del suo successo, abbiamo incontrato Paolo Bellomia, Vice Presidente del Gruppo. L'ingegner Bellomia, 56 anni, con alle spalle esperienze in IBM-Selfin e Siemens, è componente del direttivo della sezione metalmeccanici dell'Unione Industriali di Napoli e delegato all'internazionalizzazione ed anche membro dell'Associazione Italiana Industrie per l'Aerospazio, i Sistemi e la Difesa (AIAD). Di recente, ha partecipato alla missione in Messico, coordinata dall'AIAD, di 14 imprese del settore aerospaziale appartenenti ad alcuni dei bacini nazionali più significativi.

Ci racconta, ingegnere, la storia del Gruppo Dema?

Dema nasce a Pozzuoli nel 1993, da una scommessa di un giovane manager, Vincenzo Starace,

che decide di partire con altri tre soci e un capitale di appena 10 milioni di euro. Oggi il trentaseienne imprenditore, vincitore dell'ultima edizione del Premio Marrama, è l'amministratore unico della Dema. Dalla nascita dell'azienda fino ai nostri giorni è stata una storia di successi costruiti sulle capacità, la professionalità, l'intuito, la fantasia e il duro e costante lavoro. Un fattore determinante che ha favorito la crescita è stato il solido rapporto concretizzato con Finmeccanica. La partnership con Alenia e le altre imprese facenti parte di Finmeccanica ci ha consentito di acquisire il know how tecnologico essenziale per lo sviluppo in un comparto competitivo e ad alta intensità innovativa. Successivamente la società aderisce al CISI Campania nel comprensorio del Business Innovation Center posizionato nell'area dell'ex stabilimento Olivetti di Pozzuoli. Nel 1999 il gruppo cresce e si sviluppa localizzandosi anche nel polo industriale di Somma Vesuviana su un'area di tremila metri quadri. Con

COVER STORY

L'apporto di risorse pregiate, ad elevato contenuto tecnologico, ed operatori cresciuti professionalmente nella FAG Italia spa, alla progettazione si aggiungono la produzione meccanica, la lavorazione della lamiera, i trattamenti termici e i montaggi aeronautici. Nel 2002 il gruppo si amplia ulteriormente con l'apertura di una sede di progettazione a Piacenza, ponendosi in posizione strategica per gestire le attività con le aziende clienti del Nord Italia. Sempre nel 2002 nasce la Divisione Elettronica ed Automazione nel sito storico di Pozzuoli, attraverso il quale, abbiamo consolidato il nostro posizionamento anche in aree tradizionalmente delicate, come il settore militare. Nel 2004 iniziamo la produzione di componenti aeronautici in materiale composito inserendo nel gruppo le attività industriali della CAM ubicata a Paolisi (BN). Sempre nel 2004 si avvia il processo di internazionalizzazione con l'apertura della Dema Aeronautics Inc a Montreal in Canada. Nel 2005 vengono potenziate le capacità di ingegneria e progettazione al nord Italia con l'apertura di una sede a Gallarate (Va). Nel 2006, abbiamo ampliato la nostra capacità produttiva con un nuovo stabilimento nell'area industriale di Brindisi. Entro il 2008 prevediamo di raggiungere quota 320 dipendenti e 30 milioni di euro di fatturato. A tutto ciò, un ulteriore grande valore aggiunto è la nascita, nel 2006, della società consortile ARTEMA (Aria-Terra-Mare). Questa rappresenta il polo industriale di Somma Vesuviana, che oggi ha l'ambizione di presentarsi da protagonista nella competizione internazionale. Il polo è costituito dal Gruppo Dema, dalla multinazionale Keiper e dalla società VLF rispettivamente indirizzate verso l'avionica, l'industria del trasporto e la meccanica di precisione. ARTEMA, che conta su un organico di 450 dipendenti, 60000 mq tra spazi coperti e scoperti, ha un fatturato di 60 Mln di euro e si propone come partner ai grandi gruppi nazionali ed esteri, dalla progettazione alla produ-

zione nei settori dell'avionica, del ferroviario, dell'auto e delle navi.

Ci svela qualche segreto di un successo tale che "Il Sole24Ore" vi ha classificato nel 2005 fra le aziende emergenti più interessanti?

Le tecnologie innovative, la ricerca, la formazione del personale, un'organizzazione piatta, flessibile e veloce, un management di alto profilo e grande esperienza, l'utilizzo delle provvidenze riservate al mezzogiorno, usate come mezzo per crescere e non come fine economico, sono alla base di questo modello di impresa. In un contesto ricco di storia e tradizione come quello campano, ci siamo imposti nel settore aerospaziale, come azienda innovativa di grande rilievo grazie all'interpretazione della forma di sviluppo più integrata: la verticalizzazione, che ci consente di curare il processo completo, dalla progettazione alla industrializzazione, alla produzione. In questo modo l'azienda, che non lavora più sul singolo pezzo, ma sull'intero particolare di volo, può garantire qualità, rispetto dei tempi e costi meno elevati. Il gruppo Dema può rappresentare il nuovo modello che potrebbe portare le imprese del Mezzogiorno d'Italia a quei risultati sperati ma mai realizzati. Un'impresa con questi requisiti e questi concreti progetti di sviluppo, anche se posizionata nel Mezzogiorno d'Italia, diventa di sicura attenzione per venture capital o gruppi finanziari che vogliono investire in Italia, partecipando al capitale di rischio di imprese che abbiano queste caratteristiche.

In quali progetti di ricerca siete impegnati attualmente?

L'impegno nella ricerca e nell'innovazione per noi è sempre stato un must. Abbiamo progetti approvati e finanziati dal ministero della ricerca e dal ministero delle attività produttive per oltre 10 Mln di Euro. Il nostro obiettivo è l'evoluzione di forme di aggregazione pubblico-private con CNR ed Università, per raggiungere un utilizzo completo del sapere scientifico, applicabile in tempi brevi ai bisogni in-



Paolo Bellomia, Vice Presidente Dema Group

dustriali, per poter essere sempre più competitivi. I progetti più importanti ad ora in essere sono: lo studio di pannelli acustici in materiale composito per l'insonorizzazione di alcune parti delle gondole motore; le tecnologie innovative per la deformazione a caldo di lamiera di Titanio (Hot Forming e Super Plastic Forming) per la produzione di componenti aeronautici; il progetto "multifunctional aerospace structures". L'obiettivo del primo progetto di ricerca, svolto in collaborazione con Pratt & Whitney, CRIAQ e Sherbrook University in Canada, è quello di studiare, sperimentare e realizzare pannelli in materiale composito fibrorinforzato utilizzando tecnologie e processi altamente sofisticati e complessi. Il prodotto della ricerca, dopo essere stato industrializzato, è destinato ad essere assemblato sui velivoli di ultima generazione. Il secondo progetto consiste nel realizzare componenti aeronautici complessi, perché aventi piccole curvature. L'obiettivo è la risoluzione ottimale delle problematiche di processo e progettuali derivanti dall'utilizzo del titanio stampato. Oggi in Europa non esistono medie aziende in grado di sviluppare in modo soddisfacente processi di questo livello. Il progetto M.A.S., infine, si fonda sul concetto di multifunctional structures e rappresentano un modo nuovo di concepire la realizzazione di satelliti e di strutture aereo-

nautiche. L'aspetto chiave di tale tecnologia è rappresentato dal criterio progettuale di includere in un'unica struttura le funzioni attualmente distribuite in più sottosistemi, acquisendo vantaggi di minor peso e maggiore affidabilità a livello di integrazione fra parti strutturali e sistemi opto-elettronici per la trasmissione di segnali. Stiamo inoltre portando avanti il progetto sui materiali intelligenti, che hanno cioè proprietà di autodiagnostica attraverso l'inserimento all'interno dei materiali di fibra ottica, che dà informazioni in real time per monitorare e prevedere il comportamento del materiale.

Come si combina un elevato livello tecnologico con il fattore umano?

Quando le strategie aziendali diventano complesse e le dinamiche del mercato sempre più imprevedibili, nascono nuove esigenze progettuali, ma i progetti devono essere gestiti e la gestione è un mestiere da reinventare giorno dopo giorno. Ma se approccio scientifico e dotazione tecnologica sono la porta che si dischiude su nuove prospettive, la chiave per aprirla è fatta di risorse umane e di passione. Il lavoro per noi è l'ambito nel quale si realizza la personalità dell'uomo e si valorizza il suo straordinario ingegno. Nella nostra strategia di impresa, abbiamo coniugato in maniera assolutamente sinergica e naturale, la continua spinta all'innovazione e la centralità della persona come soggetto dotato di autonomia, responsabilità, grandi capacità proprie e passione. In questo ambito la fantasia, l'intelligenza, le idee innovative, le competenze, cioè la storia dell'uomo del sud, possono e devono condurre alla creazione di un sistema che può ambire a diventare di riferimento internazionale. Nel Gruppo "il compito di pensare", il think tank, è al centro di ogni sviluppo: l'innovazione del sistema delle idee è assolutamente inserita tra strategia e risultati dell'impresa. Il vero modello innovativo è nella capacità creativa ed intuitiva, che



Vincenzo Starace, Amministratore unico Dema Group

deve essere il punto di partenza di un processo industriale molto complesso e concreto che, per essere trasformato in un prodotto o in una attività innovativa e vincente sul mercato, necessita di applicazione, metodo e grande impegno; naturale conseguenza è la formazione delle proprie risorse.

A tal proposito, a quale modello formativo vi ispirate?

Il futuro e la crescita reale dell'impresa si basa proprio sullo sviluppo del serbatoio di giovani, oggi il patrimonio più grande della nostra terra. Essi devono essere affiancati opportunamente a persone dalla consolidata esperienza, per essere resi velocemente operativi e per poterne esaltare le qualità in un processo di formazione continua. Il concetto del team, l'inserimento in uno scenario non più locale ma globale, il senso di appartenenza ad un gruppo, la condivisione delle conoscenze e delle informazioni, il supporto reciproco nella risoluzione dei problemi complessi sono alla base del nostro modello formativo dell'uomo Dema. Il progetto di un nuovo percorso formativo con l'istituto tecnico E. Majorana, ubicato a soli 100 metri dall'azienda DEMA, già a partire dal IV anno, si inquadra perfettamente in questo modello strategico. Il percorso formativo che abbiamo concordato con la preside Teresa Iannelli e con i suoi professori, in par-

ticolare con Beniamino Santorelli, esperto in microtecnologie, ha alla base i nuovi materiali compositi e le relative tecnologie di produzione. Un progetto per dare fiducia a giovani che non immaginavano di poter avere a pochi passi dalla scuola un'opportunità formativa del genere. Questa nuova frontiera tecnologica la si rende esplorabile se si inizia a compiere un percorso specifico che sappia coniugare, sin dagli ultimi anni della scuola superiore, tre diverse branche del sapere scientifico, materiali compositi, optoelettronica e nanoelettronica, mettendo quindi in grado i giovani studenti di essere preparati alle sfide professionali del futuro. Ecco perché il corso, dedicato alle classi IV e V dell'istituto tecnico Majorana, è strutturato in modo tale da condurre gradualmente gli studenti verso l'acquisizione di nozioni rispondenti agli obiettivi del progetto di integrazione scuola-industria. Le visite in azienda consentiranno ai giovani studenti di familiarizzare con l'ambiente industriale e di osservare da vicino le tecniche di produzione avanzate per materiali compositi. Durante il secondo anno, la Dema coinvolgerà la classe nei propri progetti di ricerca, anche affidandole il compito di eseguire misure e test di prova. Alla fine del biennio, gli alunni più meritevoli svolgeranno un periodo di stage in azienda. Poter sviluppare una proficua collaborazione sullo stesso territorio tra scuola ed industria può essere il primo step per iniziare a parlare di un sistema del territorio, su cui poter puntare. Infatti, oggi la competizione non è più tra aziende, anche molto grandi, ma tra sistemi. Per sistema intendiamo il territorio nel suo complesso, composto da industrie, scuole, pubblica amministrazione e finanza. Basta osservare quanto accaduto in Francia, nell'area di Tolosa, grande quanto la Campania, dove un sistema assolutamente organizzato e funzionante ha portato quella regione ad essere protagonista del sistema aerospaziale mondiale.

GRIMALDI
Ferries Prestige
le Autostrade del Mediterraneo

SPAGNA **FRANCIA** TUNISIA **MALTA** CORSICA



GRIMALDI FERRIES

Prenotazioni on line: **www.grimaldi-ferries.com**

Call center: **081.496.444 / 06.42010169**

L'UMCE alla guida dell'integrazione delle economie mediterranee



a cura di Ely SZAJKOWICZ - Assafrica & Mediterraneo

L'Assemblea Generale dell'UMCE, l'Unione delle Confindustrie del Mediterraneo, che si è tenuta lo scorso 25 aprile 2006 a Malta ha impresso una forte accelerazione al processo di aggregazione tra le Confederazioni industriali nazionali del nord e del sud del Mediterraneo. Dopo Confindustria, anche la Confederazione industriale greca FIG-SEV ne è entrata a far parte, portando a 5 i Paesi che fanno contemporaneamente parte sia dell'UMCE che dell'UNICE, l'Organizzazione che raggruppa a Bruxelles le Associazioni imprenditoriali nazionali dei Paesi europei.

La creazione dell'UMCE è stata promossa nel quadro del progetto UNIMED, curato dall'UNICE e finanziato dall'Unione Europea nell'ambito del programma MEDA, con gestione affidata a Confindustria che l'aveva a suo tempo ideato sulla base delle indicazioni del Forum Industriale di Malta del maggio 1996, cui Assafrica & Mediterraneo ha contribuito. Il velocissimo processo che ha avuto inizio con la sua creazione ad Istan-

LE TAPPE DELLA CREAZIONE DELL'UMCE	
MALTA 13-14 MAGGIO 1996	EURO-MEDITERRANEAN INDUSTRIAL FORUM <i>promosso a Malta da Confindustria in collaborazione con la MFOI</i>
MARRAKECH 5-6 DICEMBRE 1996	2ème SOMMET EURO-MEDITERRANEEN DES CHEFS D'ENTREPRISE
ATENE 6-7 OTTOBRE 1997	THIRD EURO-MEDITERRANEAN INDUSTRIAL SUMMIT
TUNISI 12-13 MAGGIO 2000	IVth EURO-MEDITERRANEAN INDUSTRIAL SUMMIT
ISTANBUL 1-2 MARZO 2002	Vth EURO-MEDITERRANEAN BUSINESS SUMMIT

bul il 28 febbraio 2002, sta portando in poco più di tre anni l'UMCE ad assumere un ruolo-guida nell'accelerazione dell'integrazione delle economie dell'area attraverso una forte azione del mondo imprenditoriale nord e sud mediterraneo, sollecitando ai Governi e all'Unione Europea la stessa azione di sviluppo attivata per l'Europa

centro-orientale. A ciò si è arrivato peraltro attraverso una serie di complessità e difficoltà che Assafrica & Mediterraneo, presente per l'Italia a Malta su delega del Presidente Montezemolo, ha chiesto a Paolo Nicoletti, Direttore della Delegazione Confindustria di Bruxelles, che ha coordinato l'intero Progetto UNIMED, di ricordare.

**Qualità
Tecnologia
Ambiente**

www.imccavi.it

CSQ CSQ eco ISO 9001:2000 ISO 14001:2004

Rilanciare il processo di Barcellona mettendo al centro le imprese



Paolo NICOLETTI

Adieci anni dal lancio del "processo di Barcellona" che prevedeva la costituzione di un'area di prosperità e pace tra le due sponde del Mediterraneo, i risultati sono deludenti.

Se vogliamo guardare al solo capitolo economico della strategia, non possiamo che constatare che la crescita economica e l'occupazione migliorano troppo lentamente rispetto ai problemi che il boom demografico creerà nei prossimi anni, non possiamo che constatare che l'area di libero scambio è ancora sulla carta e che gli investimenti stranieri nei Paesi del sud del Mediterraneo sono circa l'1% degli investimenti stranieri diretti.

Il processo è lento e forse è naturale che sia così, nel senso che non si può chiedere a dei paesi come quelli dell'area Mediterranea di realizzare le riforme in 15 anni quando la costruzione del mercato interno europeo - perché a questo assomiglierà la creazione di una zona di libero scambio - si realizzerà in oltre 50 anni. Ma forse la maggiore

preoccupazione è dovuta alla volontà e alla determinazione nel far seguire alle dichiarazioni di intenti e alle manifestate volontà politiche la realizzazione di quanto promesso: e questo sia da parte dell'Unione e dei suoi stati membri che dei governi del Mediterraneo.

L'Europa oggi non ha più la scusa dell'allargamento ad Est. Se l'allargamento a 10 nuovi stati membri continuerà ad attrarre ingenti finanziamenti comunitari per sostenere la crescita e la convergenza economica dei Paesi da poco entrati nell'Unione europea, la priorità dell'UE deve essere, per una serie di ragioni, il Mediterraneo.

Tuttavia, il Mediterraneo rimane per l'Italia un'area di primario interesse sociale, economico e culturale.

Il nostro Paese deve essere quindi in prima linea nel rilancio della strategia di Barcellona, facendosi promotore di iniziative concrete e mirate per sostenere la crescita economica dell'area, sostenendo gli investimenti e l'oc-

cupazione. Secondo il mondo industriale e per Confindustria, per ottenere i risultati sperati condizio *sine qua non* è mettere al centro le imprese, attraverso una serie di programmi specifici che diano un ruolo attivo e centrale alle associazioni imprenditoriali locali come stimolo alle riforme dei loro paesi e che sostengano gli investimenti privati. Sembra assurdo ma mentre noi scriviamo queste righe, forti di un'esperienza e sulla base di richieste provenienti dai sistemi imprenditoriali del bacino Mediterraneo, la Commissione Europea sta attualmente lavorando a un "documento di strategia regionale" per il Mediterraneo, che al momento non prevede la possibilità di finanziare progetti di cooperazione industriale tra le due sponde del Mediterraneo. Purtroppo l'efficacia dei progetti regionali non è la stessa di quelli bilaterali e forse è comprensibile il tentativo della Commissione Europea di ridurre i rischi di fallimento puntando alle azioni bilaterali.

Ma senza un approccio regio-

SMET
TRASPORTO
LOGISTICA
...E OLTRE

84131 Salerno (Italy) - Zona Industriale Via Tiberio Claudio Felice 48
Tel. 0039 089 771411 (PBX 36 lines) - Fax 0039 089 301032 / 303043
web: www.smet-logistics.com - e-mail: info@smet-logistics.com

ASSAFRICA & MEDITERRANEO

nale, difficilmente si arriverà a creare l'area di libero scambio che rimane comunque tra gli obiettivi della strategia di Barcellona. Occorre invertire questa tendenza, occorre che tutti gli attori interessati, pubblici e privati, economici, politici e sociali, alzino la loro voce per esigere un maggiore sostegno europeo al partenariato euro-mediterraneo, l'approccio regionale non deve essere lasciato cadere, ma sostenuto attraverso programmi mirati, che facciano emergere le numerose eccellenze presenti nel bacino mediterraneo.

Confindustria, con orgoglio, può dire che tale approccio regionale può dare risultati insperati, ma bisogna crederci e lavorare con determinazione e volontà. Confindustria ha infatti gestito per conto dell'UNICE il programma UNIMED, finanziato dalla Commissione europea e realizzato tra il 2000 e il 2003.

Tale programma, alla cui costruzione sono serviti ben 4 anni, prevedeva il rafforzamento delle relazioni tra le federazioni industriali delle due sponde del Mediterraneo attraverso scambi di migliori pratiche, tutoring, twinning tra associazioni con il fine ultimo di rafforzare le Federazioni dei paesi partner mediterranei affinché diventassero voce più autorevole nei confronti dei loro governi e strumenti di assistenza più efficaci per i loro associati.

Da questo rapporto tra nord e sud del Mediterraneo sono nate anche iniziative di cooperazio-

ne industriale come è naturale che sia quando i rapporti si intensificano. Il secondo obiettivo del progetto, quasi deriso dagli stessi funzionari della Commissione Europea che lo approvarono, era di costruire nell'area sud del Mediterraneo una Federazione industriale regionale che rappresentasse l'alter ego dell'UNICE, la Federazione dell'industria europea alla quale aderiscono le Federazioni industriali di tutti gli stati membri. «Ve lo immaginate - ci dicevano - una Federazione regionale del Sud in cui Libanesi, Palestinesi e Siriani firmano uno statuto assieme a Israele e si facciano rappresentare tutti da uno stesso Presidente? ...*wishfull thinking*...».

Le Federazioni industriali hanno dimostrato che le divisioni politiche non devono, quando possibile, infettare le relazioni economiche ed oggi l'UMCE è una realtà, nata il 28 febbraio 2002 dopo un'emozionante notte di negoziato tra tutti.

L'UMCE ha una sua sede a Tunisi, dove ha sede il Segretariato e ha già eletto il suo secondo Presidente, il turco **Ömer Sabanci**, succeduto al marocchino Chami rimasto in carica per tre anni.

Oggi l'UMCE si pone come interlocutore non solo dei governi dell'area ma anche delle Istituzioni europee, avendo definito una strategia "Mare Nostrum" il cui unico obiettivo è portare nei paesi dell'area lo spirito delle riforme che rappresenta il motore del processo di Barcellona. Agendo di concerto con l'UMCE,



Omer Sabanci, Presidente UMCE e Adrian Bajada, Presidente della Confindustria di Malta

Confindustria, che coordina l'azione dell'UNICE, ha avviato una serie di contatti con la Commissione europea, i governi dei Paesi del Mediterraneo e con l'APEM (Assemblea Parlamentare Euro-Mediterranea) riscontrando attenzione e disponibilità a collaborare nell'interesse di tutti. È un momento in cui, come si diceva, le imprese possono tornare al centro del processo perché sono le imprese che creano benessere e occupazione e sono le imprese che devono esprimere a chi decide i bisogni e le priorità di un'area che ha subito decisioni spesso prese troppo lontano dalla vita reale.

È con questo spirito che Confindustria intende operare, credendo fermamente che attorno ad obiettivi concreti si possono costruire alleanze solide, ottenendo spesso risultati sorprendenti.

Direttore Delegazione Confindustria presso l'Unione Europea-Bruxelles

VIETRI CERAMIC GROUP Soc. consortile a r.l.
Via Nazionale, 5 - 84015 Nocera Superiore (SA) - Tel. 081 5145013 - Fax 081 5143091 info@vietri-ceramic.it www.vietri-ceramic.it

Management: il modello italiano è esportabile?



Francesco FONTANA

Dai risultati della ricerca MANAGEMENT FORUM una (cauta) conferma

Si è recentemente conclusa la prima fase di Management Forum (v. fig.1), iniziativa di ricerca, approfondimento e comunicazione promossa da Fondirigenti e svolta da Luiss Guido Carli, Fondazione Università IULM e Booz Allen Hamilton (v. fig.2). I lavori, proseguiti per circa un anno, si sono articolati in una serie di iniziative (ricerca desk, interviste in profondità, focus group, workshop e convegni sull'intero territorio italiano), con un duplice intento: individuare i fattori competitivi del modello italiano di Manage-

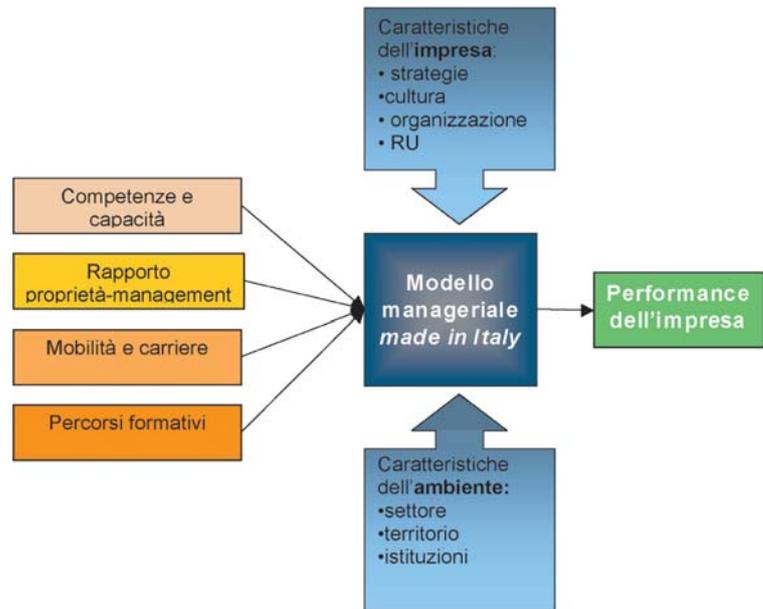


Fig. 1 - Il quadro analitico della ricerca (Fonte Management Forum)

ment e aggregare attenzione sui temi dello sviluppo manageriale all'interno del tessuto industriale italiano (attraversando in maniera trasversale la grande e la piccola impresa; il manager, l'imprenditore e l'im-

UNica, di lusso.

Collezione Skywood®

è la prima linea di serramenti in alluminio/legno che grazie all'elevatissimo standard costruttivo ha conseguito la certificazione UNI per resistenza all'aria (classe 4), all'acqua (classe 9A) e al vento (classe C4).

www.starwood.it

starwood
blue is the sky

UNI
STW/SKES-B2AR

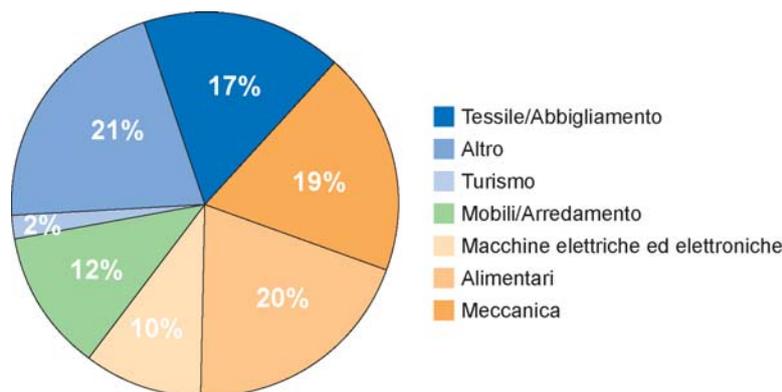


Fig. 2 - Distribuzione delle aziende intervistate per settore di appartenenza (Fonte Management Forum)

prenditore-manager). La ricerca ha individuato le tendenze e le caratteristiche qualitative del modello manageriale italiano, focalizzando in particolare vari aspetti. Sono sintetizzati qui di seguito i risultati relativi all'aspetto: capacità e competenze che contraddistinguono il modello del manager/imprenditore (v. fig. 3), che di fatto si può ritenere un indicatore specifico delle evidenze della ricerca. Il legame tra le competenze manageriali e la performance dell'impresa, è stato rilevato focalizzando le seguenti variabili:

Internazionalizzazione

Le aziende intervistate presentano un grado di internazionalizzazione relativamente elevato (il 78% è esportatrice; il 40% ha una quota di fatturato all'estero superiore al 50%). Le aree di espansione riguardano prevalentemente l'Europa, ma anche le aree extra-europee assumono una discreta importanza, soprattutto per le imprese medio-grandi. Il Far East e i Paesi emergenti dell'area extra-EU sono i Paesi target più interessati dallo sviluppo futu-

ro. Le strategie di internazionalizzazione sono di lungo periodo e prevedono l'impiego di un variegato spettro di modalità di entrata (dalle esportazioni indirette agli investimenti diretti all'estero). Gli accordi equity si configurano come il risultato di un processo evolutivo e riguardano soprattutto il settore della Meccanica. Gli accordi di partnership sono invece lo strumento più usato nel comparto del Tessile/abbigliamento, in particolare per lo sviluppo di reti distributive dirette con partner locali.

Innovazione tecnologica

Nelle imprese del campione, l'innovazione tecnologica, sia radicale sia di tipo incrementale, sembra limitata ai processi di sviluppo di nuovi prodotti o alle politiche di

design, indipendentemente dalla classe dimensionale delle imprese. I settori più focalizzati su strategie innovative di prodotto sono quello del Mobile/arredamento e del Tessile/abbigliamento. L'innovazione in termini organizzativi e di processo interessa maggiormente i settori della Meccanica e delle Macchine elettriche. In termini prospettici, il 75% delle aziende si dichiara intenzionato ad aumentare gli investimenti in innovazione nel corso dei prossimi anni.

Cooperazioni tra imprese

L'86% delle aziende intervistate dichiara di fare strutturalmente ricorso ad accordi e altre strategie di collaborazione nella propria operatività, anche se con estensione e intensità differenti in base alle diverse aree funzionali. I settori in cui le collaborazioni risultano più sviluppate sono Mobile-arredamento e Tessile-abbigliamento. L'area funzionale maggiormente interessata da strategie di collaborazione è il commerciale: il 61% delle aziende ha instaurato forme di collaborazione commerciale per lo più ricon-

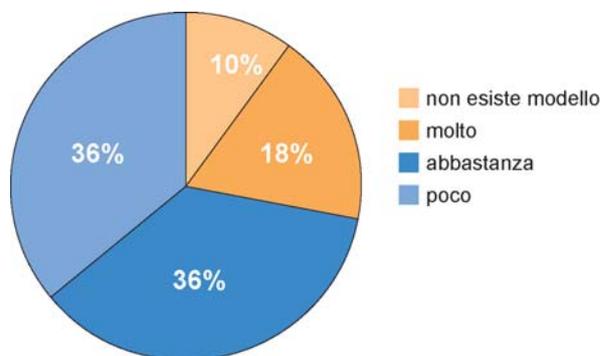


Fig. 3 - Esportabilità modello manageriale italiano (Fonte Management Forum)

MERCANTILE ACCIAI

PADOVANI GROUP

LAVORAZIONE ACCIAIO SOTTILE PER CONTENITORI METALLICI

via R. Ciancio, 20 - 84080 Lanzara di Castel San Giorgio (SA)
 www.padovanigroup.com - info@padovanigroup.com Tel. +39 081 5162859 - 9535311 Fax +39 081 5162573

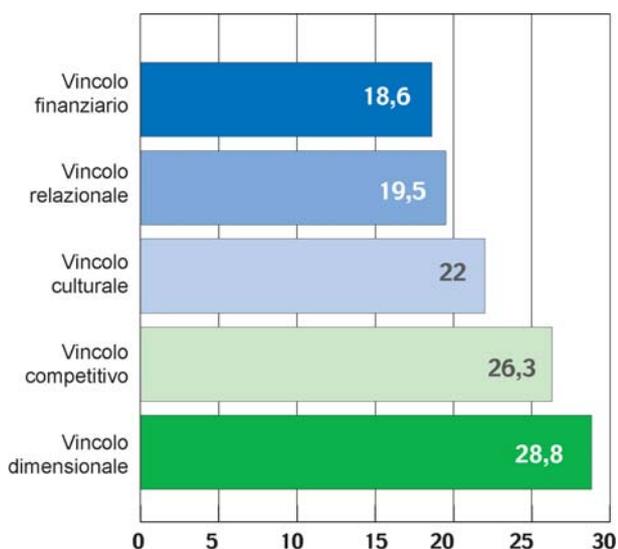


Fig. 4 - Vincoli percepiti rispetto all'internazionalizzazione (Fonte Management Forum)

ducibili a partnership, finalizzate all'espansione internazionale. Anche la produzione è svolta di frequente con modalità collaborative, soprattutto nel comparto delle Macchine elettriche ed elettroniche (automazione specializzata). Le imprese hanno espresso anche un forte interesse a collaborazioni per lo svolgimento dell'attività di ricerca e sviluppo (8%). Le collaborazioni hanno una natura strategica, essendo orientate al lungo periodo attraverso modalità di accordo particolarmente strutturate.

Dimensione finanziaria

Il 40% delle aziende del campione non ritiene la finanza di impresa una leva strategica per la crescita, attribuendole un ruolo meramente amministrativo. Lo stadio di evoluzione della finanza di impresa appare correlato alla dimensione aziendale. Nelle PMI, gli investi-

menti sono scelti prevalentemente sulla flessibilità (tempo di rientro) piuttosto che su valutazioni basate sul ritorno economico e finanziario. La miopia finanziaria è uno dei principali problemi riscontrati nelle PMI, ovvero l'inconsapevolezza dell'esistenza di strumenti finanziari più articolati del finanzia-

mento bancario, adattabili ad esigenze specifiche. La mancanza di competenze finanziarie nelle PMI è riconducibile ad una serie di ragioni: spesso la ridotta dimensione delle aziende non giustifica l'assunzione di risorse dedicate; la finanza è un'attività spesso gestita in prima persona dall'imprenditore, dalla moglie o da una persona della famiglia (e quindi di fiducia), non necessariamente competente in materia.

Un maggior rischio (e un maggior costo) sono attribuiti alle aziende del Sud, a causa della mancanza di infrastrutture al contorno e del più complesso contesto competitivo.

Successione familiare

L'80% delle aziende del campione presenta un assetto proprietario concentrato, che denota nella maggior parte dei casi un'azienda familiare. L'età media degli imprenditori intervistati è piuttosto alta

(più di 55 anni per il 20% degli imprenditori). Ciò conferma che nei prossimi 10 anni il nostro sistema di imprese sarà interessato massicciamente dal fenomeno del passaggio generazionale. Tale fenomeno genera per le imprese familiari un delicato momento di discontinuità nella gestione aziendale, che si contraddistingue per i cospicui casi di fallimento. Sebbene possa rappresentare anche un'opportunità per aprire l'azienda a figure di management esterne, i dati del campione non confermano tale tendenza (solo nel 30% dei casi, la successione familiare ha comportato una maggiore apertura a figure direzionali esterne). Sul fronte dei *legami esistenti tra risultato competitivo e competenze manageriali*, sembra che i leader delle aziende che manifestano comportamenti competitivi con una forte vocazione all'internazionalizzazione o alla collaborazione siano contraddistinti da spiccate capacità comportamentali. L'esistenza di un management o di un imprenditore fortemente orientato alle relazioni può costituire una precondizione importante allo sviluppo di strategie relazionali e di internazionalizzazione.

Il modello di competenze italiano risulta infine *più orientato all'imprenditorialità che alla managerialità*, connotato da leader forti che fondano imprese improntate alla propria personalità.

Presidente della Facoltà di Economia
Luiss Guido Carli
Direttore Ricerca
Management Forum

CAMERA DI COMMERCIO
INDUSTRIA ARTIGIANATO
E AGRICOLTURA DI SALERNO

Promozione attività economiche
Valorizzazione prodotti tipici
Diffusione della cultura d'impresa



Local Utility: le regioni a confronto



Francesco Saverio **COPPOLA**

Dal 2000 al 2004 è aumentato il numero di imprese di distribuzione acqua, luce e gas con ritmi differenti nei vari territori

Con una percentuale di imprese sul totale Italia del 29%, il Mezzogiorno occupa il secondo posto in assoluto nel settore di distribuzione acqua, luce e gas. In particolare in Italia sono presenti 3.425 aziende, di cui 1.127 nel Nord Ovest, 1.008 al Sud, 801 nel Nord Est e solo 489 al Centro.

È quanto emerge dall'elaborazione dei dati Movimprese di Infocamere, effettuata dall'Associazione Studi e Ricerche per il Mezzogiorno nel corso della ricerca sulla struttura dell'industria di distribuzione idrica, che verrà presentata a Roma presso la sede dell'ABI il prossimo 23 giugno. Nel complesso, la ripartizione delle imprese sul territorio nazionale appare piuttosto equilibrata con una lieve maggiore concentrazione nell'area Nord Ovest (34%), grazie ad una crescita nel periodo compreso tra il 2000 e il 2004 del 28%. Come evidenziato dal grafico, la Lombardia è la regione con il più alto numero di aziende non solo del Nord Ovest ma di tutta l'Italia: l'incidenza percentuale della regione sul totale nazionale è del 20%, pari a 700 unità.

La più bassa densità di imprese è registrata, invece, da un'altra regione del Nord Ovest, la Valle d'Aosta con sole 23 aziende.

Più omogenea la ripartizione nel Meridione, dove la crescita 2000-2004 è stata del 15%, con un tasso di incremento più sostenuto a partire dal 2002.

Tra le regioni del Sud, la più alta concentrazione di imprese si registra in Sicilia che, con una percentuale sul totale complessivo del 9%, pari a 297 imprese, si attesta nella graduatoria nazionale al quarto posto dietro Lombardia (700), Trentino Alto Adige (324) e Piemonte (300). Leggermente inferiore il dato della Campania (8%) che, tuttavia, ha avuto una percentuale di crescita più alta rispetto a quella della Sicilia, passando dalle 244 aziende del 2000 alle 283 del 2004 con una variazione complessiva del 16%.

Nelle due regioni è concentrata più della metà delle imprese di tutta l'area; seguono a distanza la Puglia e l'Abruzzo, mentre con 26 imprese il Molise è, dopo la Valle d'Aosta, la regione in cui il set-



JCOPLASTIC SpA
Industria Contenitori Plastici



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

0828 392111 pbx
0828 392164 fax

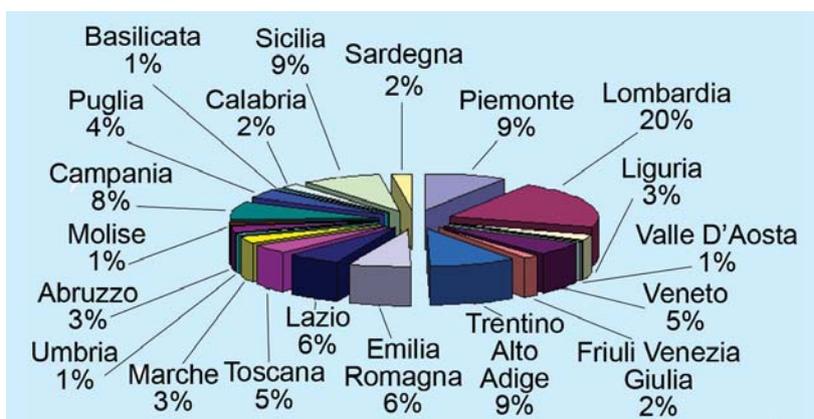
mail@jcoplastic.it
www.jcoplastic.com

tore di distribuzione acqua, luce e gas è meno presente. Sostanzialmente immutata, infine, la composizione del settore in Calabria e in Sardegna con variazioni annuali di modesta entità per un incremento complessivo intorno al 3%, che è il più basso di tutto il Paese.

Le regioni del Nord Est incidono per il 23% sul totale nazionale, ponendosi dietro al Sud ma facendo registrare nel periodo preso in esame una percentuale di incremento superiore di 5 punti rispetto a quella del Mezzogiorno.

In valore assoluto il numero di aziende è passato da 667 a 801, di cui 324 localizzate nel Trentino Alto Adige, seconda regione per numero di imprese a livello nazionale. Nei primi tre anni la crescita è stata piuttosto debole e ha interessato quasi unicamente il Trentino Alto Adige, mentre negli ultimi due anni si è avuto un incremento maggiore con una variazione nel 2003 rispetto all'anno precedente superiore al 7%, che ha visto come protagonista soprattutto l'Emilia Romagna. All'ultimo posto si colloca il Centro, in cui è presente il 14% delle imprese di distribuzione acqua, luce e gas nazionali. Con il 10,8%, le regioni del Centro hanno fatto riscontrare nel

Grafico - Italia - La distribuzione delle imprese per partizione territoriale Anno 2004



Fonte: Elaborazione SRM su dati Movimprese - Infocamere

periodo 2000-2004 anche la più bassa percentuale di incremento tra tutte e quattro le partizioni territoriali considerate. Dopo un andamento iniziale incerto e il decremento del 2002 (frutto della forte diminuzione verificatasi nel Lazio), il numero di imprese ha iniziato ad aumentare con incrementi più consistenti in Toscana e nelle Marche. In controtendenza con i dati delle altre regioni, il Lazio, pur continuando a registrare la massima concentrazione di imprese all'interno dell'area, è anche l'unica regione italiana a presentare nel corso dei cinque anni una variazione negativa pari al 14%. A livello com-

pletivo si può affermare che l'industria di distribuzione acqua, luce e gas ha visto progressivamente aumentare nel corso del tempo il numero di imprese operanti vivendo, in quasi tutte le regioni, la sua fase di massimo sviluppo nel 2003, anno in cui si sono avuti gli incrementi più consistenti. La distribuzione spaziale e temporale delle *local utility* dimostra, in conclusione, l'importanza di un settore che, pur con alcune disparità territoriali, è nel nostro Paese in graduale ma costante crescita.

Direttore Associazione SRM
segreteria@srmmezzogiorno.it



CONFIDI SALERNO
Consorzio per la Garanzia Collettiva
dei Fidi della Provincia di Salerno

Via Madonna di Fatima, 194 - 84129 Salerno
tel. +39 089 200813 - 200613 - fax +39 089 7728823
www.confidi.sa.it - info@confidi.sa.it
U.I.C. n. 30064 (app. sez. ex art. 155 comma 4 del T.U.)

Scopi e attività

- Accompagnamento al credito per le Imprese Socie
- Tassi e condizioni agevolate
- No commissione massimo scoperto
- Contributi Camera di Commercio in conto abbattimento interessi per le Aziende garantite
- Sostegno per l'accesso al Fondo di Garanzia del Mediocredito Centrale
- Convenzioni con linee di credito ordinario e a medio termine con Garanzie Consortili dal 20% all'80%



Programmi Nazionali di Riforma e Innovazione



Salvatore VIGLIAR

Per agevolare la diffusione di conoscenze tra le PMI, è stata recentemente pubblicata la guida europea InnoSupport

I Programmi Nazionali di Riforma dei fondi strutturali (PNR), relativi al periodo di programmazione 2007-2013 e presentati da tutti gli Stati membri lo scorso autunno, hanno come nucleo centrale le misure destinate a promuovere l'innovazione. Sul punto è recentemente intervenuta Françoise Le Bail, vicedirettore generale della dg imprese e industria e rappresentante della Commissione per le PMI.

A parere della Le Bail, è senza dubbio positivo che in molti Stati membri l'innovazione occupi i primi posti dell'agenda politica e che siano state annunciate nuove iniziative di politica dell'innovazione sulla carta molto promettenti. Ad esempio:

- la Germania ha in programma di sviluppare ulteriormente ed espandere le sue agenzie di valutazione del brevetto, e sta vagliando la possibilità di sviluppare, con i propri partner in altri paesi e nel settore, una strategia tesa a migliorare la tutela e l'applicazione a livello globale dei diritti brevettuali;
- in Ungheria un emendamento legisla-

tivo mira ad aumentare la presenza di capitale di rischio, mentre in Lituania si cerca di creare una "fondazione per l'innovazione" con il compito di individuare misure atte a promuovere gli investimenti di capitale privato;

- la Francia ha posto l'accento sull'importanza strategica dei poli di innovazione, identificando 67 promettenti Pôles de compétitivité che godranno di un forte sostegno pubblico (è previsto 1 miliardo e mezzo di euro per il periodo 2006-2008).

Questi sono solo alcuni esempi di un nuovo dinamismo che è anche frutto del rilancio della strategia di Lisbona e ci dimostrano che per la maggior parte delle sfide dell'innovazione in Europa esistono buone risposte politiche che meriterebbero di essere applicate in maniera più ampia. Ma il ruolo della Commissione europea non è prevalente. Solo gli Stati membri e le loro regioni possono garantire che i programmi finanziati dai fondi strutturali siano impiegati al meglio per sostenere l'innovazione. Le istituzioni comunitarie hanno piuttosto il



ISP
Antonio Sada e Figli S.p.a.
IMBALLAGGI IN CARTONE ONDULATO

Via Pacinotti – S. Antonio di Pontecagnano (SA)
Tel. +39089 3866611 fax +39089 383155
www.sadaspa.it info@sadaspa.it

compito di contribuire a sviluppare strategie di innovazione ambiziose, che si concentrino sui temi identificati dal Quadro europeo di valutazione dell'innovazione, e possono fornire esempi di buone pratiche, offrendo agli Stati membri una piattaforma comune per il mutuo apprendimento. Un esempio di questo approccio è l'iniziativa PAXIS, che ha recentemente pubblicato un manuale con centinaia di esempi di misure a sostegno dell'innovazione già provate e collaudate. A prescindere dalle buone prassi, e pur considerando la parziale elasticità dei fondi strutturali (potenzialmente idonei a supportare interventi innovativi di varia natura), a parere della Le Bail sarebbe comunque auspicabile che circa il 60% degli investimenti fosse destinato allo sviluppo di strutture di supporto alle attività di ricerca e innovazione realizzate nel settore pubblico ed in quello privato. Tale considerazione deriva anche dalla circostanza che il recente accordo del Consiglio europeo sulle prospettive finanziarie 2007-2013 ha dimezzato, in sostanza, gli stanziamenti previsti per la voce "competitività".

La modesta dotazione del Programma Quadro sulla Competitività e l'Innovazione (CIP - Competitiveness and Innovation Programme) è parzialmente compensata dal cd. "effetto leva", ovvero dal ricorso alla "leva" costituita dal capitale privato (utile per lo sviluppo delle piccole imprese innovative nelle ipotesi di fallimento di mercato).

In realtà, una buona politica dell'innovazione non si basa esclusivamente su criteri di natura economica, ma fonda le proprie radici su di un nuovo modello amministrativo, imprenditoriale e culturale, in grado di avviare processi innovativi e di rimuovere le barriere che impediscono lo sviluppo e la diffusione di strumenti, idee e strategie efficaci. In altre parole (anche al fine di attribuire una giusta interpre-

Una buona politica dell'innovazione fonda le proprie radici su di un nuovo modello amministrativo, imprenditoriale e culturale

tazione al pensiero della Le Bail, dal quale deriveranno alcune delle principali politiche comunitarie in materia di innovazione), nel territorio comunitario esistono diversi esempi di individuazione di processi e tecnologie innovative, nonché di applicazioni innovative di tecnologie già esistenti; le azioni a favore della ricerca e quelle a favore dell'innovazione si presentano, dunque, dotate di reale complementarità, ma il margine di manovra della Commissione europea è limitato: solo da una corretta gestione politico-amministrativa dei processi (a livello nazionale, regionale e locale) e dalla partecipazione attiva e concreta delle imprese potrà derivare un reale sviluppo dell'innovazione.

Al fine di agevolare la diffusione di conoscenze connesse ai temi dell'innovazione, è stata recentemente pubblicata la guida europea InnoSupport; disponibile on line (<http://www.innosupport.net>), su CD o in versione cartacea, la guida è il risultato di un progetto finanziato dal programma comunitario Leonardo da Vinci.

La guida rappresenta una fonte di informazione per le PMI, alle quali permette di individuare facilmente strumenti che potrebbero rivelarsi utili.

Gli utenti possono reperire notizie approfondite in merito a tecniche come il metodo della scatola nera, le analisi di sistema e di processo, le analisi SWOT, il brainstorming, le strategie di gestione della conoscenza, l'analisi comparativa e altro ancora.

Inoltre, è possibile reperire informazioni su molte questioni correlate, tra cui le politiche di innovazione, la gestione della proprietà intellettuale, il finanziamento e la commercializzazione dell'innovazione e i link alle reti di innovazione.

Tutti i PNR e la relazione della Commissione al Consiglio europeo di primavera sui progressi della strategia sono reperibili all'indirizzo:

http://europa.eu/growthandjobs/annual-report_en.htm

Info

http://europa.eu/comm/enterprise/innovation/index_en.htm

*Docente di Diritto dell'Informazione e della Comunicazione - Università della Basilicata
Esperto di Politiche Comunitarie - studio.vigliar@virgilio.it*

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 coniuga 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.



www.italcementi.it



Accordo di ristrutturazione dei debiti: limiti e problemi



Gennaro STELLATO

Esame di una norma che può e deve essere migliorata nell'interesse di tutti

Per chiudere il cerchio dell'analisi delle novità più importanti proposte dalla recente riforma del diritto fallimentare, occorre approfondire una norma che ha introdotto nel nostro ordinamento un nuovo istituto il cui approccio alla realtà è apparso, però, di difficile applicazione.

Trattasi dei cosiddetti "accordi di ristrutturazione dei debiti", previsti dall'art. 182 bis del D.Lgs. 5/2006.

Dalla lettura testuale della norma si può comprendere immediatamente l'essenza e l'importanza della novità. L'art. 182 bis testualmente recita: «Il debitore può depositare, con la dichiarazione e la documentazione di cui all'art. 161, un accordo di ristrutturazione dei debiti stipulato con i creditori che rappresentino almeno il 60% dei crediti, unitamente ad una relazione redatta da un esperto sull'attuabilità dell'accordo stesso, con particolare riferimento alla sua idoneità ad assicurare il regolare pagamento dei creditori estranei. L'accordo è pubblicato sul Registro delle imprese; i creditori e ogni altro interessato pos-

sono proporre opposizione entro 30 giorni dalla pubblicazione. Il Tribunale, decise le opposizioni, procede all'omologazione in camera di consiglio con decreto motivato. Il decreto del Tribunale è reclamabile alla Corte di Appello ai sensi dell'art. 183, in quanto applicabile, entro 15 giorni dalla sua pubblicazione nel registro delle imprese».

In sostanza, con la predetta norma, si è andati a consacrare sotto il profilo legislativo la prassi molto diffusa nella realtà economico-imprenditoriale dei cosiddetti "concordati stragiudiziali": in tal modo si è inteso fare filtrare il tutto attraverso il controllo del Tribunale a tutela sia del debitore che del creditore. Si tratta quindi di una norma importante che potrebbe consentire il salvataggio di aziende in crisi con un meccanismo che, rispetto ad altri istituti (ad esempio il concordato preventivo), dovrebbe avere un costo complessivo inferiore e maggiore rapidità.

Esaminiamo gli aspetti pratici del nuovo istituto. In breve, l'imprenditore in difficoltà può cercare un accordo con

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

un numero di creditori che rappresentino almeno il 60% dell'intero. Il predetto accordo è completamente aperto nel senso che il debitore può proporre percentuali, forme e tempi di pagamento nel modo più vario possibile con la sola condizione che venga accettato dai creditori. Ovviamente questa proposta deve essere accompagnata da una relazione che, in sostanza, confermi l'attuabilità dell'accordo sotto il profilo finanziario anche per quanto riguarda i creditori estranei all'accordo stesso. La relazione cioè deve contenere una serie ipotesi di risanamento dell'impresa accompagnata dall'individuazione degli strumenti finanziari necessari per consentire l'esecutività del piano di ristrutturazione.

Deve trattarsi di una relazione il più possibile esaustiva sulle aree di intervento, sull'indicazione della debitoria in termini precisi, sulle forme di ristrutturazione del debito per quanto attiene ai tempi di pagamento, alle forme contrattuali scelte ed ai mezzi, sia di capitale proprio che esterno, sia alle garanzie eventuali, sia in particolare ad una ipotesi di risanamento. Naturalmente il deposito della proposta e della contestuale relazione presuppone a monte che sia già intervenuto un accordo con i creditori rappresentanti, come si è già detto, almeno il 60%; pertanto le problematiche riguardano due aspetti fondamentali: i rischi della procedura e i rapporti con i creditori che non abbiano accettato l'accordo. Va detto preliminarmente che la proposta spetta esclusivamente al debitore e che il tribunale ne deve verificare soltanto la rispondenza alla norma e mai potrebbe sostituirsi al proponente modificando la stessa o ponendo nuove condizioni. Questo principio vale ancora di più se si considera la natura contrattuale dell'accordo sottoscritto fra debitore e creditore. Conseguentemente laddove il Tribunale, verificati i presupposti di

Questa norma potrebbe consentire il salvataggio di aziende in crisi grazie a un meccanismo meno costoso e più rapido

legge, omologhi l'accordo, non dovrebbero sorgere più problemi anche in presenza, come è ovvio, di un sostanziale stato di insolvenza che potrebbe essere propedeutico ad una sentenza di fallimento. In pratica il Tribunale lascia ampia libertà alle parti anche perché i creditori dissenzienti hanno la possibilità di opporsi nei modi e nei termini previsti dal precitato art. 182 bis. Il problema principale, che appare di non facile ed univoca soluzione, è quello relativo ai cosiddetti creditori estranei. Quei creditori, cioè, che non hanno accettato l'accordo o perché vogliono essere pagati in percentuale superiore, o con modi e tempi diversi o perché non credono all'attuabilità del piano o, magari, come spesso succede, per questione di principio.

Una prima lettura della norma sembra fondamentalmente prevedere che la relazione accompagnatoria del piano debba contenere anche in quale modo il debitore intenda pagare questa categoria di creditori. Tuttavia, proprio per evitare una lesione della par condicio creditorum, molti autorevoli commentatori hanno rilevato appunto che la norma prevede la possibilità per i creditori di opporsi all'accordo. Tenendo conto del fatto che i creditori hanno accettato, almeno nella misura del 60%, la proposta di definizione, sembrerebbe che tale opposizione spetti soltanto ai creditori estranei con la conseguenza che, se tale opposizione non fosse effettuata e il Tribunale procedesse all'omologazione, i creditori estranei non potrebbero pretendere il pagamento integrale del proprio credito. Si tratta di un aspetto fondamentale dell'istituto perché una cosa è avere la certezza che l'importo complessivo da pagare sia effettivamente quello del piano con proposte anche diverse per quanto attiene le singole categorie di creditori (banche, dipendenti, fornitori), altra cosa invece è dover essere obbligati a pagare integralmente creditori che, per tale motivo, potrebbero far pesare in modo eccessivo tale posizione nell'ambito della procedura.

Sembra necessario un intervento correttivo per migliorare un istituto che potrebbe essere risolutivo in molte situazioni di crisi aziendale.

Avvocato - studiostellato@tiscalinet.it



artigraficheBocciaspa
PRINTING EUROPE

- **Stampa in offset, roto-offset e flessografica**
- **Allestimento e cellofanatura**

84131 Salerno (Italy) - ✉ Via Tiberio Claudio Felice, 7 (Zona Industriale) - ☎ 089 303311 ISDN - 📞 089 771017 - 📧 E-mail: info@artigraficheboccia.com - 🌐 www.artigraficheboccia.com

La sfida della mediazione ambientale



Marco **MARINARO**

Processi di partecipazione e decisioni condivise consentono una più adeguata trattazione di problematiche complesse

La costruzione di un'autostrada, di una discarica o di una centrale elettrica, l'istituzione di aree protette, la dismissione e la riqualificazione di insediamenti produttivi sono tutti progetti, sempre più frequentemente, investiti dalle problematiche dell'accettabilità sociale ed ambientale. In proposito è stato rilevato come peraltro la casistica della mediazione ambientale sia quanto mai ampia, variegata e aperta in quanto si va dal privato in conflitto con un altro privato (il bidone dei rifiuti sotto casa, il condizionatore del vicino o i rumori del bar o della discoteca), al privato nei confronti di un'azienda (per lo smaltimento dei rifiuti o per l'installazione di un'antenna telefonica), al cittadino in conflitto con l'ente pubblico (per l'installazione o rimozione di verde o per immissioni da terreni pubblici a privati).

Tuttavia, i conflitti ambientali più frequenti e rilevanti sorgono per l'uso, il possesso o la proprietà di risorse scarse, ovvero riguardano progetti di tutela ambientale o con impatto ambientale

rilevante. Tali conflitti si connotano solitamente per la irreversibilità dei progetti e per la difesa dell'interesse generale da parte di alcuni attori.

I processi decisionali tradizionali che riguardano detti progetti generano spesso la cosiddetta "sindrome NIMBY" (Not In My Back Yard) secondo cui in presenza di opere, anche se di pubblica utilità, le comunità locali tendono ad opporsi in maniera radicale chiedendo la modifica o il ritiro del progetto. Una delle principali cause di questa sindrome è stata individuata nel D.A.D. (Decide-Announce-Defend); con questo acronimo si indica la prassi di un processo decisionale in cui le decisioni vengono assunte da un ristretto numero di persone che condividono un interesse di fondo dell'iniziativa e soltanto successivamente ne danno comunicazione all'esterno. Accanto alle cause che attengono al comportamento dei diversi attori, vi sono poi le cause di contesto; le più frequenti riguardano la distribuzione dei danni e dei benefici (danni concentrati, benefici diffusi: si pensi alla loca-

METZELER 
Automotive Profile Systems

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



lizzazione di un impianto di smaltimento di rifiuti), l'impossibilità di calcolare in maniera oggettiva danni e benefici, l'incertezza circa il verificarsi di eventuali danni (talvolta l'incertezza è semplicemente percepita, ma non per questo è da sottovalutare, in altri casi la questione è avvolta da incertezza scientifica; in molti casi impossibile da superare), la mancanza di canali di comunicazione diretta tra i diversi soggetti che confrontandosi su posizioni antagoniste non hanno la possibilità di verificare la compatibilità tra i propri obiettivi, il numero di livelli decisionali coinvolti. Per prevenire e gestire queste situazioni di conflitto ambientale è sempre più frequente il ricorso ad approcci decisionali alternativi (A.D.R.) improntati al dialogo e alla negoziazione con i diversi soggetti attraverso l'impiego di tecniche per la "costruzione di decisioni condivise": questa è la locuzione che più correttamente descrive l'obiettivo della negoziazione in quanto proprio dalla condivisione e da un processo partecipato dei diversi attori possono emergere decisioni eque, stabili, efficaci ed efficienti.

Dall'esperienza degli studi di urbanistica nasce così e si afferma la necessità di un "processo partecipato o consensuale" con ciò riferendosi alla partecipazione su larga scala di tutti i soggetti interessati e non solo dei loro rappresentanti all'elaborazione di decisioni di carattere pubblico. Gli stakeholders sono soggetti o organizzazioni portatori di una parte di interesse in relazione ad un determinato processo decisionale che tentano di influenzare a proprio vantaggio in maniera indiretta o mediante una loro partecipazione diretta. Nell'ambito della gestione dei conflitti ambientali il mediatore - definito anche "Forum Moderator" - ha il compito specifico di gestire il processo di interazione tra i soggetti coinvolti al fine di ottenere il raggiungimento di un risultato accettabile da tutte le parti (in conformità alla legislazione vigente), in tempi brevi, ed evitando contestualmente il sorgere di eventuali controversie. In caso di negoziati multilaterali con decine o centinaia di parti (interessi diffusi), il mediatore può avere anche il compito particolarmente complesso e lungo di preparare i negoziati prima del loro incontro tentando di ottenere preliminarmente una bozza comune

di accordo. Tuttavia, la mediazione ambientale su un progetto non è intesa soltanto al perseguimento di un consenso finale, ma anche per discutere apertamente, informare i cittadini sulla conseguenze di un progetto, elaborare con ogni parte coinvolta una soluzione che sia soddisfacente per tutti. Inoltre, occorre precisare che la mediazione non sostituisce le procedure per ottenere i permessi di pianificazione, ma consente di favorire la preparazione della decisione ufficiale: offre un luogo dove possono esservi molti interessi rappresentati e allevia lo sforzo degli organi amministrativi e giurisdizionali. I principali vantaggi dell'approccio partecipativo sono numerosi; in particolare, si rileva come le risorse (tempo e denaro) impiegate per un processo decisionale alternativo sono notevolmente inferiori rispetto a quelle normalmente utilizzate nella gestione a porte chiuse e con il sorgere di eventuali situazioni di conflitto; inoltre, l'efficacia delle decisioni adottate è maggiore in quanto i partecipanti a un tavolo negoziale, raggiunto l'accordo, si adopereranno per l'attuazione dello stesso soprattutto se lo stesso prevede anche strumenti di monitoraggio e sanzioni in caso di inottemperanza; e ancora, la stabilità delle decisioni adottate è maggiore in quanto un processo decisionale allargato conduce a una soluzione in qualche modo soddisfacente per tutti; infine, ma non ultima, si perviene ad un'equa distribuzione dei guadagni e delle perdite, favorita da una piena partecipazione di tutte le componenti sociali ed economiche. La partecipazione avviene in tal modo lo strumento principale per la costruzione di politiche pubbliche che necessitano, per la loro progettazione e realizzazione, del coinvolgimento di più attori, con l'obiettivo di realizzare una adeguata capacità di governo dei processi (gestione dei conflitti e costruzione del consenso), conseguendo un notevole miglioramento qualitativo delle stesse (arricchite dalla assimilazione dei contributi e delle opinioni dei diversi attori). Ciò nella consapevolezza - sottolineata da un autorevole studioso - che le ragioni del conflitto sono più estese dei fatti: per questo non possiamo rispondere al conflitto soltanto guardando ai fatti e rispondendo ad essi.

Avvocato - info@studiolegalemarinaro.it



SALERNO SISTEMI s.p.a.
ACQUE SALERNITANE

DIAMO ACQUA AL NOSTRO FUTURO

Risolto il contrasto sul danno da dequalificazione professionale?



Massimo AMBRON

Le SS.UU. della Cassazione finalmente intervengono per sciogliere l'annoso conflitto

Le SS.UU. della Cassazione, con sentenza del 24/3/2006 n. 6572, reperibile anche su Altalex, hanno composto il dissidio tra due orientamenti. Il primo ritiene che il danno alla professionalità non necessita di prova, è in re ipsa, in quanto discende direttamente dall'accertamento della violazione dell'obbligo datoriale, di cui all' art. 2103 c.c.. In giudizio, accertata la dequalificazione, si arriva ad una duplice condanna: reintegra nelle mansioni svolte e pagamento a titolo di risarcimento di somma anche cospicua, parametrata alla retribuzione mensile per il periodo di demansionamento. La ricaduta negativa aziendale in questo caso è palese, sia organizzativa che economica. Il secondo sostiene la necessità della prova della sussistenza del danno, **in quanto il danno non patrimoniale non è conseguenza automatica di ogni inadempimento.** Nella pratica, il Giudice, verificato l'inadempimento, ordina la reintegra nelle mansioni e prevede un risarcimento solo laddove sia accertato il danno e ne sia provato dal lavoratore il nesso causale ex art. 1223 con l'inadempimento. In tale quadro si inserisce la pronuncia delle SS.UU. che dice: il danno patrimoniale e non, biologico e in particolare esistenziale, conseguente al demansionamento non sussiste ogni qualvolta si verifichi l'inadempimento datoriale (2103, 2087 c.c.) e il Giudice deve indagare e accertare la fondatezza di tale danno arrecato al dipendente, che ha l'onere di provarlo con tutti i mezzi consentiti. Il Giudice può formare il proprio convincimento sul punto attraverso nozioni ge-

nerali di esperienza (115 c.p.c.) e quindi ricorrere a presunzioni semplici. In tema di quantificazione il Giudice può fare riferimento al criterio di equità, ma è fatto obbligo al lavoratore fornire parametri valutativi. Prima facie sembra che la Cassazione abbia sposato la tesi più rigorosa, ma è proprio così? Infatti, mentre si onera ex art. 2697 il lavoratore della prova del danno, patrimoniale e non, da demansionamento, poi si sceglie la cosiddetta terza via della prova con presunzioni e fatti notori. Si noti che le S.U. si soffermano in particolare sul danno esistenziale, per sua natura sfuggente e sovrapponibile con il cosiddetto danno biologico dinamico. Quale sarà la ricaduta nella pratica di tale orientamento? I giudici di merito avranno l'impegnativo onere di indagare *anche i concreti cambiamenti che l'inadempimento ha apportato in senso peggiorativo nella qualità di vita del danneggiato!*, avvalendosi di qualsiasi prova (congiunti, e colleghi del danneggiato, oltre che documentali o presuntive!!). Gli avvocati avranno il compito più oneroso di allegazione e di esigere dal cliente la puntuale prova del danno esistenziale da dequalificazione, in via documentale o testimoniale. Le aziende rinnovano l'impegno ad affrontare con la massima attenzione la delicata problematica del legittimo esercizio dello *ius variandi*, anche se consapevoli che ora il danneggiato ha l'onere di provare, sia pur con tutti i mezzi, «l'alterazione delle sue abitudini di vita».

Avvocato
massimo.ambron@libero.it



Ordine dei Consulenti del Lavoro

▼ Consiglio Provinciale
di Salerno

Via S. Alfonso Maria de' Liguori, 2
84135 Salerno
Tel. 089/481003 - 481068
Fax 089/481068

Codice fiscale 80019870650

LA CERTIFICAZIONE DEI CONTRATTI DI LAVORO

I Consulenti del Lavoro attori della certificazione contrattuale

Il comma 258 del collegato alla Finanziaria 2006 ha previsto che i Consigli Provinciali dell'Ordine possono istituire presso le loro Sedi le commissioni di certificazione dei contratti di lavoro. Un risultato positivo per la crescita e l'immagine del consulente del lavoro e sarà la carta vincente nel ruolo di interprete delle norme che regolano il mercato del lavoro.

Il Consiglio Provinciale dell'Ordine di Salerno, presieduto da Alberico Capaldo, si è già attivato per la costituzione di commissioni certificatrici.

Le commissioni istituite presso le DPL, le Province, le Università pubbliche e private e Enti bilaterali hanno ad oggi certificato pochissimi contratti. La forte coesione della professione del consulente del lavoro, servendosi di 103 Consigli Provinciali, con oltre 21.000 iscritti, potrà finalmente consentire un regolare svolgimento nell'attuazione di uno strumento legislativo sinora poco utilizzato.



E' indispensabile che si intensifichino seminari, convegni, giornate di studio e quant'altro per acquisire maggiore prestigio e professionalità nel mondo del lavoro.

Tutto ciò in sinergia con il Consiglio Nazionale dell'Ordine per attuare una molteplicità di iniziative che mettano in evidenza gli aspetti e la figura del Consulente del lavoro nel territorio in cui opera.

Il dialogo competitivo: iter procedurale e implicazioni



Luigi D'ANGIOLELLA

**È facile supporre che non sarà facile
adattare questo strumento al
contesto italiano**

Nello scorso numero di *CostoZero* si è introdotta l'ultima, importante, novità nel settore dei Lavori Pubblici e, cioè il Nuovo Codice degli Appalti che raggruppa - finalmente - le disposizioni concernenti gli appalti di lavori, di servizi e di forniture in un'unica legge, adeguandosi così alle disposizioni europee (Direttive Comunitarie 17 e 18 del 2004). L'entrata in vigore del testo non è ancora avvenuta, ma è opportuno anticiparsi su alcune questioni che avranno sicuramente impatto per le imprese del settore, appena accennate nel numero precedente.

Trattiamo, innanzitutto, del “**dialogo competitivo**”, di quella, cioè che appare come la novità più interessante, anche se già definita come la più scivolosa per le sue implicazioni pratiche.

Si tratta di un meccanismo negoziale di scelta del contraente, alternativo alle procedure ordinarie e viene indicato per appalti particolarmente complessi che si aggiudica all'offerta economicamente più vantaggiosa. Il

dialogo competitivo si articola in più fasi. In un primo momento, è prevista la pubblicazione di un bando di gara che indica i bisogni e le esigenze dell'amministrazione appaltante, i criteri di aggiudicazione, nonché i requisiti di prequalificazione che i partecipanti devono possedere. In questa fase alle ditte viene fatta presentare una domanda contenente i soli dati necessari per procedere alla prequalificazione dei concorrenti e alla individuazione tra esse di quelle ritenute in possesso dei requisiti richiesti.

Questa prima fase, quindi, è simile a quella della procedura negoziale con pubblicazione del bando di gara.

Nella seconda, che è quella maggiormente nuova rispetto al passato, si concretizza il dialogo con i candidati selezionati, per individuare, anche attraverso diverse soluzioni e successive eliminazioni, quella che meglio soddisfa i bisogni delle amministrazioni.

Nella fase del dialogo, queste ultime possono discutere con i candidati selezionati tutti gli aspetti dell'appal-



to e, alla fine, il capitolato tecnico sarà, di fatto, stabilito dalle imprese. Durante il dialogo le amministrazioni aggiudicatrici garantiscono la parità di trattamento di tutti gli offerenti. In particolare, esse non devono fornire informazioni che possano favorire alcuni offerenti rispetto ad altri, né rivelano le soluzioni proposte e le informazioni di carattere riservato ad altri candidati, garantendo la par condicio dei partecipanti, i quali, a loro volta, sono tenuti al segreto.

In un terzo momento, chiusa la fase vera e propria del dialogo, i candidati formulano le offerte in base alla o alle soluzioni proposte e, quindi, si passa alla valutazione delle stesse secondo i criteri prestabiliti sul bando. L'elemento caratterizzante, come visto, consiste nel fatto che i partecipanti sono invitati a presentare le proprie proposte, avviando un dialogo tecnico con l'amministrazione appaltante. Ogni operatore economico in possesso dei requisiti richiesti può chiedere di partecipare e l'amministrazione avvia un dialogo con i candidati ammessi allo scopo di definire gli aspetti tecnici e individuare la soluzione che meglio soddisfi le necessità dell'amministrazione stessa. Nel bando, tenuto conto anche dei costi spesso alti, le Amministrazioni possono prevedere uno svolgimento della procedura in più fasi successive in modo da ridurre progressivamente, in base a criteri preliminarmente indicati nel bando medesimo o nel documento descrittivo, il numero di soluzioni da discutere e di offerte da negoziare.

La stazione appaltante, quindi, sulla base di parametri predeterminati nel bando e delle esigenze emerse nel dialogo, individua il progetto più adeguato da porre a base della gara.

Individuata la soluzione migliore, dopo aver di-

Parità di trattamento tra tutti gli offerenti nel corso delle varie fasi che compongono il dialogo competitivo

chiarato concluso il dialogo e averne informato i partecipanti, le amministrazioni invitano gli stessi a presentare le loro offerte finali che dovranno contenere tutti gli elementi richiesti e necessari per l'esecuzione del progetto. Su richiesta dell'amministrazione aggiudicatrice le offerte possono essere chiarite, precisate e perfezionate. Inizia, quindi, la fase di verifica e valutazione delle offerte e si sceglie quella economicamente più vantaggiosa.

Anche il lettore poco aduso alle problematiche giuridiche avverte, quasi "a pelle", che si tratta di un sistema farraginoso, che magari può avere successo nel Nord-Europa e non proprio in Italia, ove le possibilità di contenzioso tra imprese e tra aziende stesse e Amministrazioni appaltanti sono sempre molto alte. Si pensi, ad esempio, alla rigida consegna del silenzio tra le imprese e per l'Amministrazione. Dove e quando sarà "certo" e "indissolubile"? O comunque, quante volte ciò potrà essere, pur se strumentalmente, contestato?

Rimane, poi, la difficoltà di adattare tale strumento nel contesto italiano, ove la giurisprudenza, che sempre più spesso rende difficili le procedure negoziate, secondo schemi teorici che finiscono per rallentarle. Si pensi, in particolare, a quanto accaduto con riferimento alla eccessiva proceduralizzazione della scelta dei contraenti in seno alla procedura del project financing.

Peraltro, tali sistemi presuppongono una forte coscienza dell'oggetto dell'appalto che, nelle ipotesi in cui si ricorre al dialogo competitivo, non sussiste per definizione, in quanto l'oggetto si definisce successivamente con l'apporto delle imprese.

È facile pronostico, quindi, l'ipotesi di un fortissimo contenzioso iniziale quando le Amministrazioni avvieranno tali procedure.

Bisogna, però, abituarsi a tali sistemi negoziati, sempre più presenti nelle Direttive Europee, e sotto questo profilo sarà importante anche una presa di coscienza delle imprese che non devono sempre considerarsi parte contrapposta all'Amministrazione, ma sempre più spesso "partners".

Meno riserve nei registri di contabilità, dunque, e più dialogo.

Avvocato - studiodangiolella@tin.it

Dalla pluriennale esperienza di Medialine group nasce
LA DIVISIONE
Food&Beverage

Marketing Alimentare ed Enologico
 Progetti di comunicazione
 Progetti di Turismo Eno - Gastronomico

Organizzazione eventi in Italia e all'Estero

Publicazioni e iniziative editoriali
 Media relations
 Supporto alle attività di export

Food&Beverage
 by MEDIALINE

Medialine group - via Acquasanta, 31 (Z. Ind.le) - 84131 - Salerno
 tel. 089 30 32 07 - fax 089 30 58 028 - www.mline.it - info@mline.it

Il mercato delle opere digitali tra privacy e copyright



Riccardo IMPERIALI

La protezione dei contenuti informativi on line non può spingersi fino a disconoscere la centralità dell'individuo

Produrre informazione, diffonderla e proteggerla: ecco il paradigma della moderna "società dell'informazione". Ognuna di queste azioni è un pilone portante della nostra era: eventuali crepe o mancanze ne minerebbero l'ossatura. Ne sanno qualcosa le *majors* del mercato multimediale, pronte a disseminare le proprie opere per il globo e, allo stesso tempo, molto sensibili alla necessità di contrastare efficacemente la piaga della pirateria mondiale.

La recente emanazione del decreto legislativo 140/2006 - che completa il quadro di attuazione delle direttive comunitarie sul rispetto dei diritti di proprietà intellettuale - offre lo spunto per un'analisi e critica sulle tendenze evolutive che emergono nel campo della protezione delle opere digitali: la rivoluzione tecnologica in atto rende sempre più complessa la mediazione tra la tutela del diritto d'autore e i diritti con esso configgenti, quali il diritto alla conoscenza e il diritto alla privacy.

Mercati tradizionali - Nei mercati tradizionali, il diritto d'autore è bilanciato da

alcune primarie libertà degli utenti: chiunque acquista legalmente libri, film o cd musicali può prestarli a un amico o rivendere la sua copia "usata". I diritti delle *majors* si esauriscono, infatti, con la prima immissione in commercio dei prodotti e non si estendono ai mercati secondari. Inoltre, l'utente può riprodurre l'opera su altri supporti per scopi non commerciali; ad esempio, per ascoltare un brano musicale sul lettore CD dell'automobile. Il diritto alla "copia privata" è un risvolto della libertà di accesso alle informazioni e garantisce, anche, la possibilità di una fruizione anonima dell'opera e, quindi, la privacy del consumatore.

Mercato digitale - Il consumatore del cyberspazio ha margini di fruizione ben più ridotti di chi acquista *off line*: non può copiare il brano musicale scaricato legalmente on line, né rivenderlo dopo il *download*. Diritto alla copia privata e "principio di esaurimento" non sono compatibili con le caratteristiche di intangibilità e ubiquità proprie dell'ambiente digitale. Il nuovo quadro normativo che

agenzia fotografica
massimo pica

consulenza fotografica
fotografia digitale
fotografia industriale
redazionali
sala posa

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

emerge dall'attuazione delle direttive comunitarie sul copyright - in particolare, la 29/2001 e la 48/2004, recepite entrambe nel corpo della legge sul diritto d'autore - attribuisce una patente di legalità alle tecniche di antifurto digitale. Ai detentori dei diritti d'autore, infatti, è stata riconosciuta la facoltà di impiegare misure tecnologiche di protezione del copyright - i cosiddetti *digital rights management* o DRM - consistenti in dispositivi "antiaccesso", "anticopia" o "antitrasmissione" che precludono all'origine alcune libertà di fruizione che gli utenti vantano sui mercati tradizionali. Tali restrizioni tecnologiche sono presidiate da sanzioni amministrative e penali a carico di chi elude un DRM (ad esempio "splittando" il segnale della pay-tv su più apparecchi televisivi).

Deriva tecnologica - A ben vedere questa legittima tutela, se praticata senza riconoscere la primazia dell'individuo, produce alcune criticità. I DRM incarnano un'esigenza di incorporazione del principio legale nella tecnologia. Eppure, grazie al monopolio dei grandi produttori, i DRM, di fatto, hanno creato uno standard mondiale di fruizione delle opere che supera e si sostituisce al principio legale. In questo modo, la volontà del produttore multinazionale, tradotta in talune condizioni generali di contratto da lui stesso predisposte, diviene immediatamente eseguibile: disattivare il *file* musicale al momento della copia, garantisce quell'autotutela privata e istantanea (del copyright?) che gli ordinamenti giuridici occidentali hanno sottratto ai singoli, rimettendola nelle mani di un giudice che decide se c'è stata copiatura illecita, chi ha copiato e cosa. Con la tecnologia dei DRM, invece, tutto questo non occorre più, *bypassando* con un sol colpo le decisioni dei parlamenti e dei tribunali.

Diritti dei consumatori - Talvolta, le restrizioni d'uso delle opere digitali non vengono portate a cono-

Si fa sempre più complicato trovare la giusta mediazione tra la tutela del diritto d'autore e i diritti alla conoscenza e alla privacy

scenza degli utenti: non è infrequente che dopo l'acquisto di un cd musicale, si scopra di poterlo ascoltare solo su alcuni supporti e non su altri. Ecco, allora, che l'altro pilone della società dell'informazione, quello della divulgazione informativa, viene in soccorso sotto un diverso profilo. Non tanto e solo come circolazione di un bene economico (l'informazione multimediale) bensì soprattutto come conseguimento di conoscenza (trasparenza dell'informazione commerciale). Non a caso, il nuovo codice del consumo (D.Lgs. 206/2005) vieta la commercializzazione di prodotti che non riportino - in forme chiaramente visibili - determinate indicazioni, comprese quelle relative alla destinazione d'uso e fruizione. Un DRM che limiti, all'insaputa dell'utente, l'interoperabilità dei supporti di fruizione, rende illegale la commercializzazione dell'opera e ne autorizza il ritiro dai circuiti di distribuzione.

Data Protection - Un altro profilo critico della tutela dei diritti economici sull'informazione è rappresentato dalla privacy degli utenti: le misure tecnologiche di protezione rendono identificabili e tracciabili tutti gli usi in rete di materiale "marchiato". Il download musicale è sorvegliato da guardiani tecnologici e registrare i comportamenti *on line* degli utenti significa anche prevederne le abitudini future e poterle condizionare. La profilazione sui modelli di consumo dei contenuti digitali non può avvenire a scapito dei diritti degli utenti. Essa richiede trasparenza informativa e meccanismi di protezione adeguata dei dati personali.

In definitiva se, da un lato, è legittimo ammettere che il decoder di una pay-tv o i dispositivi anticopia di un cd musicale consentano a gestori di rete e fornitori di contenuti di controllare la distribuzione di musica e film a richiesta o in abbonamento - fruibili su computer, dispositivi portatili o periferiche di rete - un tale potere va controbilanciato con un adeguato sistema di garanzie: la tutela della privacy dell'utente internet - e, più in generale, dei fruitori delle opere multimediali - è il vero banco di prova su cui misurare la "tenuta" del copyright internazionale nel rispetto degli altri diritti fondamentali riconosciuti dal Legislatore comunitario.

Avvocato
riccardo.imperiali@imperiali.com

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 - 841 29
Via Madonna di Fatima, 182 - Tel. 089 750 750 - Fax 089 722 848 - e-mail info@consulteq.it web www.consulteq.it

CISO CERTIFIED
UNI EN ISO 9001:2000
CISQ
Net

Opportunità di contenzioso con il Fisco per le imprese del Sud



Alessandro SACRESTANO

In ballo vi è l'attribuzione di un credito d'imposta sull'occupazione maggiore rispetto a quello riconosciuto dall'Agenzia delle Entrate

Da un po' di anni le imprese del nostro Paese stanno fruendo di un interessante strumento di riequilibrio nell'ambito delle politiche occupazionali, accedendo all'agevolazione disposta dall'art. 7 della Legge n. 388/2000, successivamente rivisitata dall'art. 63 della L. n. 289/2002. Si tratta, in sostanza, di un credito d'imposta riconosciuto ai datori di lavoro che, provvedendo a nuove assunzioni con contratti di lavoro a tempo indeterminato, registrino un incremento della base occupazionale, godendo di un implicito abbattimento degli oneri fiscali e previdenziali connessi, fino ad un massimo di 150 euro mensili a lavoratore.

In particolare, poi, ai datori di lavoro del Mezzogiorno, la norma ha assicurato un bonus aggiuntivo che, tuttavia, secondo l'interpretazione dell'Agenzia delle Entrate, deve essere fruito entro il massimale consentito dal regime del *de minimis* di cui al regolamento CE della Commissione n. 69/2001.

Tale regola prevede che lo Stato e le altre Amministrazioni pubbliche possano erogare aiuti alle imprese - senza il preven-

tivo obbligo di notifica alla Commissione Europea - purché ciò avvenga nel limite massimo di 100.000 euro in un triennio. Tale importo, si presume, infatti, non incida sulla concorrenza in modo significativo. Ne deriva che l'applicazione di tale limite costituisce una sorta di freno alla portata del bonus aggiuntivo, ridimensionandone l'impatto fiscale a favore dei beneficiari che, di fatto, se ne possono avvantaggiare per non più dei citati 100.000 euro nel triennio.

Sul punto, in ogni caso, si è andato consolidando un approfondito orientamento di dottrina, che ha proposto un'applicazione alternativa dell'art. 63 della L. n. 289/2002, mettendo in discussione l'operatività del *de minimis* a tale proposito. Recentemente, poi, tale indirizzo è stato avallato anche da un filone autorevole della giustizia tributaria, che ne ha condiviso l'impostazione sostenendola sino al secondo grado di giudizio, in Commissione regionale.

Da valutare le opportunità di contenzioso

In sintesi, le argomentazioni proposte sostengono la spettanza del bonus ag-



Produciamo Vetro Piano Float di Elevata Qualità, nel Totale rispetto dell'Ambiente che ci circonda, e in assoluta Sicurezza

Stabilimento e Uffici: via San Martino, 3 - Salerno
Telefono 089 644 111 Fax 089 644 222
<http://www.glaverbel.com>



giuntivo (pari a 300 euro mensili per ogni incremento occupazionale registrato) oltre il limite imposto dal *de minimis*. Le conseguenze derivanti dall'applicazione di tale teoria sarebbero disastrose per l'erario, che potrebbe vedersi costretto a riconoscere, nelle aree svantaggiate, quote di credito d'imposta notevolmente superiori a quelle preventivate.

Un primo elemento di supporto all'assenza di vincoli nella fruizione del bonus aggiuntivo risiederebbe nel mancato rinvio alla normativa *de minimis* da parte delle disposizioni dettate dall'articolo 63 della L. n. 289/02. Quest'ultima, infatti, si limita a prevedere che «se l'assunzione è effettuata negli ambiti territoriali di cui al comma 10 dell'art. 7 della citata L. n. 388 del 2000, è attribuito un ulteriore contributo di 300 euro, nel limite finanziario complessivo fissato con deliberazione del CIPE in attuazione degli articoli 60 e 61 della presente legge, a valere sui fondi previsti dagli stessi articoli». Mancherebbe, quindi, un esplicito riferimento a tutti i limiti e le condizioni espressamente formulati dal comma 10 dell'art. 7, compreso quello all'applicazione del regime *de minimis*.

In pratica, se il legislatore avesse voluto riproporre il bonus con gli stessi vincoli della versione precedente, l'avrebbe certamente detto in maniera esplicita. Che ciò sia plausibile, può essere dimostrato anche dal fatto che la citata normativa non si è preoccupata di rispettare le indicazioni prescrittive contenute nel Regolamento CE n. 69/2001. In effetti, questo stabilisce che quando gli stati membri riconoscono un'agevolazione secondo la regola del *de minimis*, è necessario che gli stessi informino i beneficiari sul contenuto della regola e obblighino i fruitori a rilasciare informazioni esaurienti su eventuali altri aiuti a tale titolo ricevuti nel corso del triennio. Tuttavia la norma di cui all'art. 63 omette completamente il riferimento al regime comunitario, e altrettanto fanno le istruzioni al modello ministeriale ICO, da utilizzarsi per la prenotazione dell'agevolazione presso l'Agenzia delle Entrate. Infine, determinante nello scongiurare l'applicazione del *de minimis* sarebbe la natura dell'incentivo occupazionale

Il bonus per l'incremento dell'occupazione nelle aree svantaggiate deve essere inquadrato nel rispetto del regolamento CE n. 2204/2002 in materia di aiuti

di Stato all'occupazione. Detta agevolazione, quindi, costituisce una misura volta a favorire la creazione di posti di lavoro in specifiche aree territoriali, la cui applicazione deve soddisfare le condizioni recate dal predetto regolamento. La sua natura, pertanto, è quella di aiuto all'occupazione, e non di aiuto alle imprese (come è, del resto, evidente anche dal parterre dei soggetti beneficiari).

In effetti, l'articolo 87 del Trattato, in materia di aiuti concessi dagli stati stabilisce in via di principio, al paragrafo 1, che «sono incompatibili con il mercato comune, nella misura in cui incidano sugli scambi tra Stati membri, gli aiuti concessi dagli Stati, ovvero mediante risorse statali, sotto qualsiasi forma che, favorendo talune imprese o talune produzioni, falsino o minaccino di falsare la concorrenza».

Lo stesso articolo 87, dopo avere definito al paragrafo 2 le specifiche categorie di aiuto comunque compatibili con il mercato comune, individua al successivo paragrafo 3 talune fattispecie di aiuti suscettibili di compatibilità con il mercato comune. In particolare, quindi, può configurarsi una situazione di compatibilità nel caso di:

- aiuti destinati allo sviluppo economico delle regioni ove il tenore di vita sia anormalmente basso, oppure si abbia una grave forma di disoccupazione;
- aiuti destinati ad agevolare lo sviluppo di talune attività o di talune regioni economiche, sempre che non alterino le condizioni degli scambi in misura contraria al comune interesse.

Poiché il bonus aggiuntivo presenta proprio le caratteristiche di aiuto rientrante nella definizione individuata dalle due fattispecie sopra evidenziate, lo stesso non si costituisce come aiuto di stato. Da questa considerazione scaturirebbe quella più importante di impossibilità di applicazione del *de minimis* che, come noto, trova ragione di esistere solo a proposito degli aiuti di stato. Le imprese interessate dal bonus farebbero bene a seguire con molta attenzione l'evolversi della fattispecie, considerato che l'affermarsi di una tale posizione darebbe, come detto, il via ad un riconoscimento dell'agevolazione in misura piena, oltre il limite finanziario imposto dal *de minimis*.

Dottore Commercialista

alessandro.sacrestano@progettoarcadia.com

Professionalità e Innovazione, la Forza del nostro Gruppo

Pellegrino Group

www.pellegrinogroup.it

Le diverse tipologie di accordi stragiudiziali nella riforma



Giancarmine VITOLO

Il DL 35/2005 introduce due importanti strumenti per una più efficace gestione della crisi di impresa

Una delle novità di maggior rilievo, apportate dal primo intervento di modifica della legge fallimentare (DL n. 35/2005), è costituita dall'introduzione di strumenti dal carattere prevalentemente negoziale per consentire in sede stragiudiziale una più efficiente gestione della crisi di impresa. Il DL n. 35/2005 ha fortemente assecondato l'esigenza di prevedere una tutela normativa in favore delle soluzioni privatistiche, alla cui realizzazione, peraltro, gli operatori erano già pervenuti in sede di autoregolamentazione. Oltre ad un concordato preventivo completamente rivisto nei suoi presupposti, la definizione di un intervento negoziale per la gestione e il superamento dello stato di crisi consta di due nuove procedure regolate dal DL n. 35/2005: gli accordi di ristrutturazione dei debiti, la cui disciplina è interamente contenuta nel nuovo art. 182 -bis LF; il piano per il risanamento della esposizione debitoria, che il nuovo terzo comma, lett. d), dell'art. 67 LF annovera tra gli atti nei confronti dei quali non trova applicazione la disciplina dell'azione revocatoria.

Accordi di ristrutturazione dei debiti

L'art. 182-bisLF, rubricato "Accordi di ristrutturazione dei debiti", è collocato tra le norme del novellato concordato preventivo. La lettera della legge non chiarisce, tuttavia, se la disciplina degli accordi di ristrutturazione di cui all'art. 182-bis LF costituisca una modalità "semplificata" del concordato preventivo ovvero una procedura alternativa, dotata di una sua autonomia. La collocazione degli accordi ex art. 182-bis accanto alla disciplina del concordato preventivo

e dell'amministrazione controllata - procedura abrogata ad opera dell'art. 147 dello schema di decreto - ha offerto lo spunto per considerare gli accordi in esame alla stregua di una procedura ulteriore, che il legislatore ha affiancato alle procedure concorsuali minori.

Requisiti soggettivi e oggettivi

In merito al presupposto soggettivo, l'art. 182-bis in apertura precisa che può accedere alla relativa procedura "il debitore". Nonostante la difformità del termine rispetto a quello di imprenditore, utilizzato artt. 1 e ss. del novellato RD n. 267/1942, l'orientamento più diffuso tra i primi interpreti sembra ritenere che il presupposto soggettivo sia lo stesso tanto per l'accesso agli accordi di cui all'art. 182-bis quanto per il fallimento. Possono, pertanto, accedere a tale procedura gli imprenditori debitori che vogliano prevenire lo stato di insolvenza e la relativa apertura della procedura concorsuale. Il nuovo art. 1 LF fissa però nuovi limiti dimensionali per individuare le imprese soggette a procedura concorsuale. Per quel che riguarda, invece, il presupposto oggettivo, la norma in esame non prevede un criterio specifico, analogamente a quanto avviene nella disciplina del fallimento e del concordato preventivo. Nel silenzio della legge, la maggior parte degli interpreti ha ritenuto che il legislatore abbia voluto implicitamente riferirsi allo "stato di crisi", introdotto, del tutto innovativamente, nell'ambito della novellata disciplina del concordato preventivo. La norma nulla dice anche in merito al contenuto dell'accordo, lasciando alla piena autonomia delle parti la de-

finizione del relativo contenuto. A titolo meramente esemplificativo, l'accordo potrebbe contenere, dal punto di vista del creditore: dilazioni di pagamento, rinunce totali o parziali agli interessi o ad una parte del capitale, erogazione di nuova finanza; conversione di crediti in capitale; mentre dal punto di vista del debitore: la prosecuzione dell'attività in capo al debitore o il suo affidamento ad un terzo; la cessione parziale dei beni di impresa; l'autofinanziamento. Per quanto riguarda il raggiungimento della percentuale dei creditori consenzienti, la norma in commento si limita a prevedere che questa deve essere pari "almeno al 60%", senza, però, definire i caratteri soggettivi e le tipologie di creditori. Anche relativamente a questo profilo, il legislatore ha evitato ogni indicazione, riservando all'autonomia delle parti le modalità di raggiungimento della percentuale.

Piani di risanamento ex art. 67, comma 3, lett. d)

Il legislatore della riforma ha poi previsto un'ulteriore tipologia, dal carattere esclusivamente privatistico, la cui disciplina è contenuta nell'ambito delle norme sull'azione revocatoria. L'art. 67, co. 3, lett. d), stabilisce che sono esenti da revocatoria fallimentare "gli atti, i pagamenti e le garanzie concesse sui beni del debitore, purché posti in essere in esecuzione di un piano che appaia idoneo a consentire il risanamento dell'esposizione debitoria dell'impresa e ad assicurare il riequilibrio della situazione finanziaria e la cui ragionevolezza sia attestata ai sensi dell'art. 2501-bis, 4°, c.c.". La disciplina contenuta nell'art. 67, co. 3, lett. d), ha l'esplicita finalità di incentivare la formulazione di progetti di risanamento dell'impresa. È quindi uno strumento che può presentare indubbe utilità all'imprenditore e va ad affiancarsi alle altre procedure per la gestione e la regolamentazione della crisi di impresa. Dal punto di vista strutturale, i piani di risanamento presentano significative divergenze sia dalla disciplina del concordato preventivo, sia degli accordi di ristrutturazione. Tali piani non richiedono, infatti, né una soglia quantitativa minima di adesione - e dunque di consenso da parte dei creditori - né l'omologazione del tribunale. Unico elemento di comunanza è l'attestazione dell'esperto e l'esenzione dell'azione revocatoria. Merita, infine, di essere osservato che il piano di risanamento di cui al novellato art. 67, co. 3, lett. d), non presenta, nel corso del suo svolgimento, alcun elemento che comporti un temporaneo divieto da parte dei creditori di iniziare o proseguire azioni esecutive individuali sul patrimonio del debitore.

Requisiti soggettivi e oggettivi

In merito al presupposto soggettivo, vanno segnalate due diverse impostazioni. Mentre alcuni autori hanno sostenuto che, in ragione dell'esenzione dall'ambito di operatività dell'azione revocatoria, a tali accordi dovrebbero ricorrere i soli imprenditori commerciali non piccoli, che intendono prevenire l'apertura di una eventuale e successiva procedura concorsuale,

altri interpreti hanno invece sostenuto, in forza del carattere contrattuale che connota l'istituto in esame e della conseguenziale applicazione dei principi di cui agli artt. 1322 e 1324 c.c., la possibile applicazione da parte di qualsiasi tipologia di imprenditore, anche estranea alla concorsualità di cui al RD n. 267/1942. Con riferimento, invece, al presupposto oggettivo, la norma si riferisce al "risanamento della esposizione debitoria dell'impresa" e al "riequilibrio della esposizione debitoria".

Dal punto di vista aziendalistico, il risanamento dell'esposizione debitoria equivale ad una riduzione della entità dei debiti, ovvero ad una rinegoziazione delle relative scadenze, idonea a riportare l'impresa all'equilibrio finanziario. Come per gli accordi di ristrutturazione, il legislatore ha lasciato ampia libertà nella definizione del contenuto del piano. È chiaro che, anche in questo caso, le modalità attraverso le quali raggiungere tale risanamento dell'esposizione debitoria sono molteplici e possono essere raggruppate in due aree di intervento. A titolo esemplificativo, si può procedere sotto il profilo dei creditori e, quindi, sul lato esterno: a una ricapitalizzazione della società, mediante apporti di patrimonio netto; alla conversione di crediti in capitale; alla remissione dei debiti o loro pagamento in percentuale; alla erogazione di nuova finanza, anche attraverso il riposizionamento dei debiti a breve in debiti a breve o a lungo termine. Sotto il profilo interno, invece, si può avere: la cessione di beni strumentali non strategici; l'adozione di tutte quelle scelte imprenditoriali, quali, ad es., la riduzione dei costi di produzione, l'autofinanziamento dell'impresa.

L'unico elemento che il legislatore richiede affinché gli atti, i pagamenti e le garanzie concesse in esecuzione del piano non vengano travolte da una futura ed eventuale azione revocatoria è che questo sia "attestato" da un esperto, che deve garantire l'idoneità del piano a consentire il risanamento dell'esposizione debitoria. È quindi importante la scelta di un soggetto che sia in grado di realizzare un'analisi circa la ragionevolezza del piano a garantire il richiesto risanamento e riequilibrio dell'esposizione debitoria.

La norma prevede che l'esperto non può che essere scelto tra i revisori contabili e le società di revisione iscritte nell'apposito albo tenuto presso il Ministero della Giustizia, salvo che la società non sia quotata in mercati regolamentati, nel qual caso è obbligatoria la nomina di una società di revisione iscritta nell'albo speciale. Per le sole società chiuse la norma prevede un'ulteriore distinzione, in quanto la designazione dell'esperto è rimessa al tribunale del luogo in cui l'impresa ha sede, se si tratta di una società per azioni o in accomandata per azioni, mentre, in tutti gli altri casi, la scelta è lasciata alla libera iniziativa del debitore stesso.

*Componente Consiglio
Ordine Dottori Commercialisti di Salerno*

Dalla classificazione alla mappatura acustica strategica



Augusto PAPA

Gli strumenti per determinare l'esposizione al rumore e combattere, con efficacia, l'inquinamento acustico

Tutti i principali studi sull'inquinamento nelle aree metropolitane evidenziano che lo stato dell'ambiente dal punto di vista acustico appare molto compromesso. È forse questa la motivazione per cui gli strumenti finora impiegati per la lotta all'inquinamento acustico stanno rinnovandosi profondamente attraverso il passaggio ad una comune politica europea di tutti i paesi membri. Si mira, infatti, ad affrontare il risanamento acustico attraverso "strategie d'area" piuttosto che secondo una logica d'intervento puntuale.

Classificazione acustica

In Italia il primo vero strumento "territoriale" di tutela per garantire la salvaguardia ambientale e indirizzare le azioni idonee a riportare le condizioni di inquinamento acustico al di sotto dei limiti di accettabilità è stato quello della *classificazione acustica*, introdotta dal DPCM 1/3/91 all'art.2 che istituisce il criterio della classificazione ai fini della determinazione dei valori acustici limite, per cui ogni comune deve dividere il proprio territorio in 6 fasce. Ogni fascia è soggetta a un diverso limite di rumorosità, a secon-

da della tipologia degli insediamenti con riferimento al DPCM 14/11/97 "Determinazione dei valori limiti delle sorgenti sonore". La Legge quadro sull'inquinamento acustico, 447/95, ribadisce l'obbligo dei comuni di attuare i piani di zonizzazione acustica definendone le competenze specifiche quelle dello stato, delle regioni, e delle province. I comuni devono realizzare i piani di zonizzazione acustica sulla base di linee guida elaborate dalle regioni, che stabiliscono le metodologie realizzative specifiche tra le quali, in particolare, le modalità di rappresentazione grafica e di suddivisione di ogni classe. Poiché nella suddivisione in classi del territorio è necessario analizzare realtà territoriali non sempre immediatamente riconoscibili e classificabili, anche in considerazione dell'elevato livello di articolazione del sistema insediativo e del forte livello di antropizzazione del territorio italiano, queste metodologie risultano differire tra comune e comune e in modo significativo tra le diverse regioni. Il dato percentuale di attuazione è sintomatico: molto meno della metà dei comuni Italiani ha ap-

ISPESL
www.ispesl.it

Istituto Superiore
per la **Prevenzione**
e la **Sicurezza del Lavoro**

Classi di destinazione d'uso del territorio	Tempi di riferimento			
	Diurno 6.00-22.00		Notturno 22.00-6.00	
I valori riportati sono Leg dB (A)				
LIMITI (tab B) e C) del DPCM 14/11/97) L _E =emissione; L _{AI} = assoluti di immissione	L _{AI}	L _E	L _{AI}	L _E
I aree particolarmente protette	50	45	40	35
II aree prevalentemente residenziali	55	50	45	40
III aree di tipo misto	60	55	50	45
IV aree di intensa attività umana	65	60	55	50
V aree prevalentemente industriali	70	65	60	55
VI aree esclusivamente industriali	70	65	70	65

provato la zonizzazione acustica, come risulta dal rapporto 2002 sullo stato dell'ambiente dell'Agenzia per la protezione dell'ambiente e per i servizi tecnici.

Mappatura Acustica Strategica

Il recepimento della nuova normativa europea sulla gestione dell'inquinamento acustico porta ad un approccio più moderno alla problematica, con più efficaci strumenti di valutazione: uno tra tutti quello delle mappe acustiche strategiche. Sulla mappatura acustica si fonda l'approccio comune dell'UE per la determinazione dell'esposizione al rumore ambientale e per la lotta all'inquinamento acustico. Tale strumento viene stabilito che debba essere caratterizzato dall'informazione del pubblico e dall'attuazione di piani di azione. Questi due punti sono alla base della direttiva Europea 2002/49/CE del Parlamento europeo e del Consiglio, del 25/06/02, relativa alla determinazione e alla gestione del rumore ambientale e del suo recepimento Italiano il D.Lgs. 194 del 19/08/05 (G.U. serie generale n. 222 del 23/09/05). Una Mappatura Acustica Strategica è uno strumento necessario al fine di conoscere, evitare, prevenire o ridurre al meglio, secondo le priorità, gli effetti nocivi dell'esposizione al rumore ambientale. Una mappa acustica strategica permette la determinazione globale dell'esposizione al rumore in una zona esposta a varie sorgenti di rumore e la definizione di previsioni generali per questa zona. Il superamento dei valori limite dei descrittori L_{den} o L_{night} e, se del caso, di L_{day} e L_{evening} induce le autorità competenti ad esaminare o applicare provvedimenti di attenuazione del rumore; i valori limite possono variare a seconda della tipologia di rumore, dell'ambiente circostante e del diverso uso del territorio, ma anche riguardo a situazioni esistenti o nuove, come nel caso in cui cambi la sorgente di rumore o la destinazione d'uso dell'ambiente circostante.

CTER - DIPIA ISPEL - augusto_papa@hotmail.com

Classificazione acustica	Mappatura Acustica Strategica
Rif. normativi	
DPR 1/03/91; L. 447/95; DPCM 14/11/97	Dir 2002/49/CE; D.Lgs 194/05
Sorgenti interessate	
Attività industriali, esercizi commerciali, eventi e manifestazioni temporanee, altre sorgenti di rumore.	Traffico veicolare, ferroviario; aeroportuale; siti di attività industriale, porti, altre sorgenti di rumore.
Modalità di Rappresentazione	
- Unica mappa contenente le varie zone acustiche o un database informatizzato delle stesse con layer stradali	- Devono essere tracciate mappature acustiche distinte per ognuna delle sorgenti di cui sopra - Grafici; - dati numerici in tabulati; - dati numerici in formato elettronico.
Dati da rappresentare	
- Zone acustiche. L'individuazione delle zone caratterizzate dall'appartenenza alle classi I, V e VI, è già effettuata in base alle particolari proprietà di fruizione del territorio o alle specifiche indicazioni degli strumenti urbanistici vigenti. Le classi II, III e IV sono già individuate con la combinazione di indici e parametri caratteristici del territorio quali densità di popolazione, di attività commerciali e di attività industriali, ecc.	- la situazione di rumore esistente o prevista in funzione di un descrittore acustico; - il numero stimato di edifici abitativi, scuole e ospedali di una determinata zona che risultano esposti a specifici valori di un descrittore acustico; - il numero stimato delle persone che si trovano in una zona esposta al rumore; - il superamento di un valore limite, utilizzando i descrittori acustici.
Soggetti interessati alla trasmissione alle regioni	
- Comuni	- Società ed enti gestori di servizi pubblici di trasporto o delle relative infrastrutture - Autorità da individuare per gli agglomerati con più di 250.000 abitanti.
Limiti	
Sono stabiliti dall'art.2 L.447/95 quelli di zona secondo il DPCM 14/11/97 "Determinazione dei valori limiti delle sorgenti sonore" (vedi tabella precedente)	I descrittori L _{den} o L _{night} e, se del caso, di L _{day} e L _{evening} su un anno di osservazione per l'emissione acustica (un anno medio sotto il profilo meteorologico)
Con DPCM saranno determinati gli algoritmi per la conversione dei valori limite previsti dalla classificazione acustica secondo i descrittori della mappatura strategica.	
Obiettivi principali	
Pianificazione urbanistica ed elaborazione dei piani di risanamento	Informazione, consultazione del pubblico ed elaborazione dei piani d'azione
Piani di Risanamento	
Piani d'Azione	
Sono piani adottati al fine di consentire l'adeguamento ai limiti di zona. Le regioni provvedono ad emanare direttive per la loro predisposizione da parte dei comuni	Piani destinati a gestire i problemi di inquinamento acustico ed i relativi effetti, compresa se necessario, la sua riduzione.

L'ecologia entra in cucina



Stefano **CASTELLI GATTINARA**

Materiali plasmabili per un ambiente poliedrico e multisensoriale

Sempre più spesso si pone attenzione alla questione ecologica del mobile cucina, ma il termine ecologico è ormai abusato, spesso spogliato del proprio significato. Non raramente ci troviamo a leggere presentazioni di prodotti che parlano di mobili naturali come fossero "ecologici". Il legno massello, infatti, può essere "naturale" ma non ecologico, proprio perché deriva interamente dal legno, materiale che ha un notevole impatto ambientale nel nostro ecosistema. Altro argomento, spesso associato all'idea di ecologico, è il pericolo di sostanze inquinanti che potrebbero essere dannose per la salute. Tra le tante la più nota è la formaldeide, sostanza rilasciata da alcune resine impiegate nella lavorazione del legno. Non esistono mobili in legno completamente esenti da formaldeide, ma la normativa europea ha standardizzato i livelli massimi concessi e sono stati individuati alcuni margini di emissione di particelle che permettono di identificare i livelli di questa sostanza.

I migliori produttori sono quelli che utilizzano pannelli marchiati con la sigla E1, che nella certificazione europea indica un prodotto a bassissimo contenuto di formaldeide. Esistono, infatti, certificazioni e consorzi che da qualche anno si preoccupano di produrre pannelli in legno eco-sostenibili garantendo, ad esempio, il ripopolamento delle foreste (piantando un albero per ogni albero tagliato) e ottimizzando l'uso del legno attraverso il riciclo. A questi si affianca il Consorzio del Pannello Ecologico che utilizza legno riciclato al 100%. I pannelli vengono impiegati principalmente per mobili, rivestimenti, allestimenti ignifughi, pareti. Con questa soluzio-

ne non si abbattano nuovi alberi e viene riutilizzato materiale ligneo riciclato. Sottoposto a controlli di qualità e chimico-fisici secondo severe norme di valutazione, il legno riciclato è assolutamente sicuro e con un elevato standard estetico.

Il legno scartato dalla selezione viene bruciato per produrre energia elettrica impiegata poi nel processo di lavorazione. Una volta terminato e nobilitato, il pannello viene di nuovo sottoposto a controlli chimici e i dati lo collocano nella classe di prodotto (E1). I pannelli di legno ecologico garantiscono un'alta qualità con elevati standard di solidità, compattezza, indeformabilità e resistenza nel tempo, mantenendo tutta la naturalità del legno.

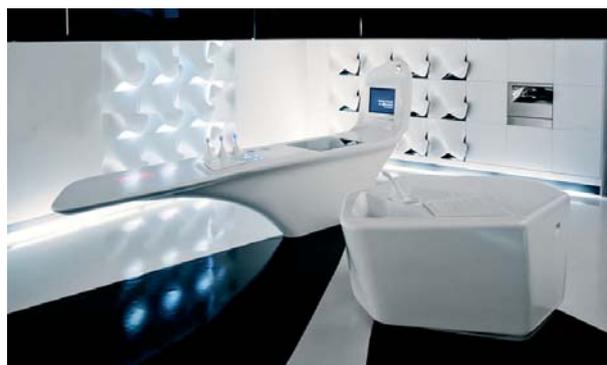
Il Consorzio fornisce pannelli in legno riciclato ad oltre 400 aziende del settore del mobile, e oltre 1000 comuni stanno sostenendo l'attività partecipando alla raccolta del legno e portando avanti campagne di sensibilizzazione. Le aziende che producono il Pannello Ecologico lavorano ogni anno circa 1,3 milioni di tonnellate di legno di recupero, la maggior parte raccolta in Italia dai singoli comuni.

Alla richiesta sempre più incalzante di prodotti ad alto rispetto ambientale e soprattutto con una minore emissione di formaldeide, alcuni designer hanno risposto con la progettazione di cucine in alluminio. Questo materiale è entrato nel mondo della cucina già da molti anni, sempre più spesso per piccole parti come profili di cassetti o ante oppure rivestimenti di interni di pensili e basi. Ora, invece, esce allo scoperto e diventa il materiale primario di tutta la struttura, affascinando per la sue caratteristiche strutturali ma anche estetiche.

Estremamente leggero, facile da pulire, essenziale e duttile riesce a combinare rigore e flessibilità e sembra essere un perfetto componente per gli arredi minimalisti così tanto in voga.

Un esempio di cucina con pensili in alluminio è *Silverbox*, prodotta da **Ernestomeda** e disegnata dall'architetto Pietro Arosio, che proprio per il materiale che la costituisce risponde con attenzione all'impatto ambientale e riduce al minimo la presenza di formaldeide (contiene particelle di legno solo la struttura interna del mobile). *Silverbox* è estremamente elegante ma altrettanto funzionale con un programma di elementi a disposizione che ne permettono un'ampia personalizzazione. Un'altra alternativa al legno può arrivare da un prodotto della DuPont: il **Corian®**. Già da molti anni sul mercato, miscela ad alte prestazioni di materiali naturali e polimeri acrilici puri, è un materiale estremamente malleabile che può essere modellato, sagomato o termoformato per realizzare qualsiasi design mantenendo il suo aspetto privo di giunzioni. Inoltre i processi produttivi del **Corian®** utilizzano tecnologie in grado di ottimizzare il processo, ponendo particolare attenzione agli scarti della lavorazione e cercando di ottimizzare il materiale presente nell'imballaggio.

Uno degli ultimi esempi, e forse quello più eclatante, di collaborazione di **Corian®** con il mondo del design è stato presentato al Salone del Mobile l'aprile scorso. Il progetto, una cucina multisensoriale, è nato dalla collaborazione fra l'architetto Zaha Hadid, Ernestomeda e DuPont. Materia prima del progetto chiamata "Z. Island" è il **Corian®**, di solito utilizzato per elementi isolati della cucina come il piano di lavoro o il lavello, ma ora adoperato per realizzare un'intera struttura-cucina e un sistema modulare di armadi e pennellature. La superficie traslucida, liscia e fluida, gradevole agli occhi come al tatto, è il primo elemento che cattura l'attenzione. L'isola dedicata al fuoco, con piano cottura e piastra scaldante, è allungata e si incurva morbidamente fino a diventare verticale sul margine destro; quella dedicata all'acqua, con lavello, zona di asciugatura e lavastoviglie integrata, a scomparsa totale, è esagonale e compatta. Sul margine orizzontale del piano della prima appaiono scritte scorrevoli a led, mentre il margine opposto ospita uno spot luminoso, uno schermo LCD e poco al di sotto un lettore per mp3, due porte USB e un lettore per



Z. Island disegnata da Zaha Hadid, progetto di cucina nato dalla collaborazione fra Ernestomeda e DuPont

CD o DVD. In posizione operativa e centrale trovano spazio, per cucinare, il piano cottura a induzione, un'area di preparazione dei cibi e una piastra scaldavivande integrata nel piano di **Corian®**.

Infine, attraverso tre diffusori di aromi è possibile regolare da qui fragranze speciali per caratterizzare l'ambiente cucina. Complementari sono gli armadi a parete e i pannelli murali: i primi sono composti da ante modellate e ondulate in **Corian®**, innestate in una struttura in alluminio. Nella pannellatura invece sono stati incorporati un sistema acustico avanzato e sofisticati led: in questo modo ogni pannello diventa un'originalissima fonte di suoni, musica e luci colorate, che possono filtrare attraverso il materiale nella sequenza desiderata. Il coinvolgimento sensoriale è completo: chi cucina è in grado, se lo desidera, di navigare sul web, scaricare la posta elettronica, guardare un film o programmare una serie di brani da ascoltare. Ma non solo: attraverso una sequenza di luci e il rilascio calibrato di essenze aromatiche adatte all'occasione sarà possibile creare effetti ambientali affascinanti e personalizzati.

Ogni programmazione avviene tramite un pannello "touch control" situato al centro dell'isola "fuoco" con cui si può accedere facilmente alle molteplici funzioni della cucina. La progettazione della cucina si avvia, quindi, a divenire poliedrica. L'obiettivo è unire più funzioni e utilizzare un materiale, per realizzarla, formalmente plasmabile, che dia continuità ai diversi componenti, esaltando sia la flessibilità dello "spazio cucina", sia la sua vivibilità e funzionalità.

Architetto - studio-architettura@castelli-gattinara.it



Audi

G. Del Priore

Via Parmenide, 260 Salerno
Tel. 089.332.700 Fax 089.335.295
info@delpriore.it

Unica concessionaria ufficiale
per Salerno, Potenza e Province



Certificazione di qualità
DIN EN ISO 9001



L'occupazione giovanile nel Mezzogiorno



Ernesto Floro **CAROLEO**

Quale riforma del sistema scolastico e della formazione può favorirla efficacemente?

Il tasso di disoccupazione giovanile in Italia è il più alto rispetto alla media europea: 27% contro una media del 15,8%. Anche il rapporto tra il tasso di disoccupazione giovanile e quello degli adulti supera di gran lunga la media europea. In un mercato del lavoro dinamico, il fatto che la disoccupazione giovanile sia più elevata di quella degli adulti non è di per sé un fatto necessariamente negativo. Infatti, i giovani sono molto più mobili degli adulti nel senso che all'inizio della loro attività lavorativa sono maggiormente propensi a cambiare più volte occupazione, riuscendo in questo modo ad aumentare le proprie esperienze professionali per puntare, nell'età adulta, a livelli salariali maggiori e a lavori più qualificati e stabili.

Durante i periodi di mobilità essere disoccupati è, quindi, un fatto fisiologico. Inoltre in tale situazione, il tasso di disoccupazione dei giovani dovrebbe essere normalmente di breve periodo, mentre quello degli adulti dovrebbe avere caratteristiche di maggiore durata.

Sono questi ultimi, infatti, che quan-

do perdono il lavoro hanno più difficoltà a riqualificarsi e a trovare una nuova occupazione.

Il problema nasce quando anche per i giovani la durata della disoccupazione si allunga. Il fatto che costoro, soprattutto quando si affacciano per la prima volta nel mercato del lavoro, ne siano esclusi per lunghi periodi di tempo, porta a una veloce perdita delle professionalità acquisite nel corso degli studi e a fenomeni di scoraggiamento e di disaffezione con gravi rischi di esclusione sociale. L'altra caratteristica del mercato del lavoro italiano è che il fenomeno della disoccupazione giovanile è più grave nel Mezzogiorno. In questa regione, per esempio, il tasso di disoccupazione di lunga durata sia per gli adulti che per i giovani è uguale ed è pari addirittura al 76% circa del tasso complessivo.

Un ulteriore indicatore che ci rappresenta la gravità della perdita di capitale umano nel Mezzogiorno può essere osservato confrontando la condizione a distanza di un anno degli studenti che lasciano gli studi. Nel 2003, nel



Nord il 63,8% era occupato, il 19,3% era disoccupato e il 16,9% si dichiarava fuori delle forze di lavoro. Nel Mezzogiorno invece solo il 20,4% si trovava nella posizione di occupato, il 38,4% era disoccupato e il 41,3% tra gli inattivi.

I dati ci mostrano dunque un mercato del lavoro che intrappola i giovani, soprattutto meridionali, nella condizione di disoccupazione o addirittura fuori delle forze di lavoro, depauperandone le capacità professionali e riducendo la probabilità di trovare in futuro lavori più stabili e qualificati. In questo contesto, politiche volte alla flessibilità contrattuale e salariale potrebbero non essere sufficienti; è necessario invece sapere aggredire anche altri fattori istituzionali che rendono rigido il mercato del lavoro. Parlando di giovani ciò vuol dire, in sostanza, affrontare il nodo della riforma del sistema scolastico e formativo al fine rendere finalmente efficiente il percorso scuola-formazione-lavoro dei giovani che, superati i 15 anni, decidessero di entrare nel mondo del lavoro.

L'articolazione e la qualità dell'offerta formativa, una volta superata l'istruzione primaria, è quella dove si osservano le differenze più sostanziali e significative tra i vari stati europei ed è la causa principale dei differenziali dei tassi di disoccupazione. La ricerca "Drop Out", condotta dal *Celpe* per conto della Provincia di Salerno e i cui primi risultati sono disponibili sul sito (<http://www.celpe.unisa.it>), analizza le motivazioni che spingono i giovani che risiedono nella provincia ad abbandonare i percorsi scolastici e formativi. In essa si conferma quello che una corposa letteratura ha verificato per l'intero territorio italiano e cioè che i risultati scolastici, le scelte formative o di abbandono dipendono in modo cruciale dall'ambiente familiare e che l'operare concreto del sistema scolastico ripropone di fatto esiti di stratificazione sociale inefficienti ed iniqui. Tali studi, infi-

Le scelte formative dei giovani, o anche l'abbandono, dipendono in larga misura dall'ambiente familiare

ne, individuano proprio nel meccanismo di funzionamento dei gradi secondari dell'istruzione l'anello debole dell'esclusione. D'altro lato la ricerca mostra anche che i giovani, che decidono di interrompere prematuramente il proprio corso di studi perché scoraggiati dall'organizzazione delle istituzioni scolastiche, dimostrano comunque un buon interesse ad intraprendere percorsi alternativi di apprendistato, formazione e avviamento al mercato del lavoro.

In Italia si è cominciato ad affrontare il problema della riforma del sistema scolastico e formativo, nelle nuove forme dettate dall'evoluzione del mercato del lavoro, da meno di un decennio. Con la legge 9/99, e con l'art. 68 della L. 144/99, si introduce il cosiddetto obbligo formativo per i giovani tra i 15 e i 18 anni; con la successiva "Riforma Moratti" si inserisce, invece, il diritto-dovere all'istruzione e alla formazione per 12 anni.

Anche se le due riforme sono molto diverse nel determinare il sistema scolastico complessivo, tuttavia, per quanto riguarda l'istruzione superiore, non vi sono sostanziali differenze su come affrontare il rapporto scuola, alternanza scuola-lavoro, apprendistato.

Entrambe infatti prevedono l'organizzazione di percorsi integrati scuola-formazione mediante il coinvolgimento di tutte le istituzioni scolastiche e formative, l'estensione e la riorganizzazione delle forme contrattuali (stage, apprendistato) e attuando un sistema di governance decentrato che mette in rete le diverse istituzioni coinvolte (istituti scolastici, centri per l'impiego, province).

Questo processo di riforma ha indubbiamente notevoli spunti interessanti. Tuttavia le conclusioni della ricerca del *Celpe* sottolineano che bisogna ancora fare un lungo percorso per far sì che si accresca da un lato la consapevolezza delle famiglie e degli adolescenti dell'importanza delle scelte di istruzione per il destino lavorativo e la formazione culturale dei giovani e, dall'altro lato, per far aumentare la consapevolezza da parte delle istituzioni locali che il governo di questi processi richiede un grande sforzo di lavoro comune.

Professore di Politica Economica

Università degli Studi di Napoli Parthenope - caroleo@unisa.it

COLORBRI BricoLine **CROMION** Expert-Line **MASTER ROAD**

ITALCROM
painting technology

Smalti, pitture, vernici, per edilizia, industria e segnaletica

info@italcrom.it www.italcrom.it

Uso strategico dei diritti di proprietà industriale



Maria Antonietta **RICCIARDI**

Per competere sui mercati internazionali occorre innovare e tutelare il sapere, i prodotti, la tecnologia

Parlare oggi di processi di internazionalizzazione significa mettere in evidenza la necessità di definire nuovi approcci con cui caratterizzare la presenza dei prodotti nazionali sui mercati esteri. La liberalizzazione dei mercati internazionali fa riemergere con forza la necessità per le imprese di puntare su nuovi e maggiormente difendibili vantaggi competitivi che siano in grado di contrastare vecchi e, soprattutto, nuovi concorrenti.

Infatti, l'erosione dei vantaggi competitivi delle produzioni Made in Italy nei settori tradizionali e la presenza ancora limitata nei settori high-tech e nelle nicchie di mercato ad alto valore aggiunto (*Rapporto Unioncamere 2005-III Giornata dell'Economia*), rischia di aggravare la perdita di quote di mercato estero da parte dell'industria nazionale. L'Italia può sfuggire in parte alla concorrenza dei Paesi a basso costo del lavoro grazie al livello qualitativo delle proprie produzioni e l'innovazione è uno degli strumenti essenziali che permette ai Paesi avanzati, e al nostro in particola-

re, di migliorare la qualità dei propri prodotti e di differenziare la propria offerta, riposizionandola nello scenario competitivo internazionale. Già nel 2004 una significativa verifica empirica di tali assunti emergeva dal Rapporto Banca Intesa-Prometeia effettuato su un campione di 3.500 imprese, mettendo in evidenza una correlazione diretta tra la capacità di innovazione dell'impresa e la conquista di clienti esteri.

Una definizione di innovazione la descrive come «*discontinuità nella conoscenza e nel saper fare che genera nuovi prodotti e/o un sensibile aumento di produttività*». L'innovazione assume, quindi, un ruolo centrale per la competitività e la crescita delle imprese, ponendo l'accento su un rafforzato legame tra il mondo della ricerca e quello dell'industria e portando in primo piano le tematiche collegate al trasferimento tecnologico in quanto processo articolato in più fasi che permette di individuare e accrescere il valore aggiunto dell'offerta scientifica, aumentare la fruibilità delle competenze e promuovere i prodotti

via fontanelle
84025 eboli, sa
0828 332440 tel
0828 361552 fax

portfolio / events

www.intavola.com

salerno
avellino
potenza
caserta
roma

intavola

della ricerca verso le applicazioni e i mercati su cui viene massimizzato l'impatto innovativo.

L'output del processo si concretizzerà, pertanto, nel miglioramento delle performance aziendali sul mercato, creando le condizioni necessarie a competere in maniera più efficace nel contesto globale. Il ruolo di soggetti istituzionalmente preposti a svolgere azioni di trasferimento tecnologico, come i Parchi Scientifici e Tecnologici, si palesa, pertanto, in maniera evidente, contribuendo a far emergere il potenziale innovativo delle imprese.

Nell'attivazione di processi di innovazione è necessario dare il giusto peso alla valorizzazione e alla tutela della proprietà intellettuale.

Sempre più asfissiate dal problema delle imitazioni e delle contraffazioni, le aziende affrontano la tutela della proprietà intellettuale con un approccio patologico, secondo il quale l'utilizzo delle private industriali è percepito unicamente da una prospettiva di lotta alla contraffazione.

Un'impresa che vuol fare dell'innovazione la strada per affrontare con successo l'aspro confronto sul mercato internazionale deve guardare alla tutela della proprietà intellettuale con un approccio strategico, facendo di tale sistema uno strumento cruciale per sostenere il proprio sviluppo commerciale. Un utilizzo strategico dei diritti di proprietà industriale (DPI) può, infatti, creare per l'impresa una posizione di monopolio nell'ambito di uno specifico mercato (o di una nicchia di esso), può essere fonte di nuove entrate (grazie ad accordi per la cessione, per lo sfruttamento, licenze, royalties, ecc.) o può essere un valido strumento finanziario in quanto i DPI possono essere valutati come parte del patrimonio imprenditoriale.

Avvalersi del sistema dei diritti di proprietà industriale significa tutelare il proprio sapere, i propri pro-

Avvalersi del sistema dei diritti di proprietà industriale significa difendere e migliorare le proprie attività

dotti, la propria tecnologia, serve a battere la concorrenza e ad evitare che altri si affrettino a copiare quanto si è creato, ma significa anche utilizzare la conoscenza e la tecnologia altrui come base per ulteriori innovazioni o come elemento per migliorare la propria attività imprenditoriale.

Generalmente l'impresa non tutela in maniera efficace i propri diritti di proprietà industriale né è sufficientemente diffuso l'utilizzo dei DPI altrui. Ciò è sintomatico di una cultura dell'innovazione ancora inadeguata, in particolare per affrontare con successo le nuove sfide competitive.

Su queste tematiche il Parco Scientifico e Tecnologico di Salerno e delle Aree Interne della Campania S.C.p.A. sta collaborando con il Dipartimento di Studi e Ricerche Aziendali dell'Università degli Studi di Salerno e Intertrade, l'Azienda speciale per l'Internazionalizzazione della C.C.I.A.A. di Salerno nell'ambito delle attività del progetto P.I.T.A. - Proteggere l'Idea Tutelare il patrimonio Aziendale (per maggiori informazioni sul progetto: <http://www.distra.unisa.it/PITA/homepage.htm>).

Tra le azioni previste, saranno realizzate nel prossimo mese di luglio due Sessioni Tecniche che affronteranno tematiche di rilievo per le imprese che hanno, o che intendano, affrontare strategie di internazionalizzazione, laddove affrontare un processo di internazionalizzazione significa spostare l'attenzione dalle attività di esportazione e importazione alla presenza delle produzioni delle imprese su territori stranieri. Nelle due Sessioni Tecniche verranno trattati, pertanto, altrettanti argomenti di tipo pratico collegati a due risvolti strategici per i processi di internazionalizzazione: i diritti di proprietà intellettuale come elemento su cui fondare strategie di sviluppo competitivo e gli investimenti all'estero delle imprese. Più in particolare, una prima sessione tecnica avrà ad oggetto l'approfondimento del sistema dei brevetti affrontando le metodologie per la registrazione di un brevetto, e la seconda, sarà orientata ad accompagnare l'impresa nella delocalizzazione produttiva all'estero. La partecipazione è aperta alle imprese locali.

PST di Salerno e A.I.C. S.C.p.A.
Area Enti e Innovazione - mricciardi@psta.it



La ricerca territoriale a supporto delle politiche di sviluppo locale



Vittorio **PARAVIA**

Lo sviluppo economico del salernitano dipende da quanto la Città capoluogo sarà capace di essere “aperta” e moderna

Il prossimo esennio (2007/13) vedrà la forte concorrenza nell'assegnazione dei fondi da parte dei Paesi nuovi entranti e per questo motivo uno spostamento dell'asse di sostegno dal Mediterraneo all'Europa continentale. L'Area Euro-Mediterranea è di fronte a una nuova e, forse, decisiva sfida di sviluppo. Se ne parlerà in luglio a Palermo, in occasione dei festeggiamenti del cinquantenario di ISIDA, la più antica scuola di formazione italiana. La SDOA è stata invitata a parteciparvi e il suo contributo alla discussione sarà il frutto di una intensa attività di ricerca, analisi e studio territoriale che partita nel 1999 con il Laboratorio per l'Innovazione e lo Sviluppo del Sistema Imprenditoriale Locale, è proseguita con l'esperienza dell'I.T.A.T. - Istituto per il Turismo e l'Analisi del Territorio -, producendo almeno due significative pubblicazioni: “*Le coalizioni territoriali per lo sviluppo in provincia di Salerno: l'esperienza dei Patti Territoriali*” (2001) e “*Turismo e Territorio: un'analisi economico-quantitativa della provincia di Salerno*” (2004). I risultati delle ricerche rilevano una proliferazione

di iniziative locali spesso sovrapposte e concorrenti, un approccio empirico nell'individuazione degli ambiti di area e una costante individuazione del turismo come unico strumento di crescita imprenditoriale ed economica del territorio. Da qui la consapevolezza di fare un passo avanti e di mettere a punto strumenti di analisi quali-quantitativi per identificare i confini e le linee di programmazione, nonché il miglior utilizzo degli strumenti strategico-finanziario a partire dai Progetti Integrati. Dal quadro di analisi è emersa una situazione salernitana interessante e contraddittoria che sarebbe il caso di approfondire soprattutto in vista della nuova stagione amministrativa che si inaugurerà nel Comune Capoluogo, in quanto è proprio dalla Città di Salerno che deve partire l'input, l'orientamento strategico di fondo sul quale definire i percorsi di crescita per l'intero territorio provinciale. Nelle prima ricerca abbiamo analizzato e valutato i risultati di ben 9 Patti Territoriali su un'area provinciale di poco più di un milione di abitanti, articolata in 158 Comuni, ai quali si affiancano ben 12 Comuni

 <p>Scuola di Direzione e Organizzazione Aziendale</p> <p>della FONDAZIONE ANTONIO GENOVESI SALERNO</p> 	<p>Formazione Ricerca Orientamento professionale dei giovani Progetti internazionali Assistenza progettuale alla creazione d'impresa</p>
	<p>Grazie alla SDOA 2000 giovani lavorano in primarie aziende nazionali ed internazionali. Il Master in Direzione d'Impresa della SDOA, giunto alla 19ª edizione, è accreditato ASFOR dal 1991.</p>
<p>www.sdoa.it sdoa@sdoa.it tel. 089 761166 fax 089 210002 via G. Pellegrino, 19 - 84019 Vietri sul Mare (Sa)</p>	

tà Montane, senza contare i Patti tematici, i programmi europei per lo sviluppo dell'economia rurale Leader I, II e Plus che hanno dato vita ai G.A.L., i progetti Urban, i PRUSST, i Contratti di programma, di area e persino di quartiere, gli Accordi di programma, le Intese istituzionali di programma, i vari Protocolli d'Intesa e per finire le Conferenze di Servizi e i SUAP. Nella seconda ricerca, invece, ci siamo soffermati sullo strumento dei PIT, tematici e di filiera. In merito alla progettazione integrata, la Regione Campania ha approvato 51 PIT, di cui ben 15 riguardano aree ricomprese nel territorio provinciale salernitano, cui si aggiungono sei Progetti Integrati Rurali. La Provincia di Salerno coordina i Tavoli di concertazione e ricopre il ruolo di capofila in 4 P.I., oltre a coordinare tutta l'attività di progettazione e attuazione dei sei P.I.R. e del P.R.U.S.S.T. che riguarda le aree del Parco Nazionale del Cilento e Vallo di Diano e la Città di Salerno; partecipa ai Tavoli di concertazione di tutti gli altri P.I., dei Patti territoriali e tematici ancora in essere; infine ha assunto partecipazioni e svolge un ruolo primario nella gestione delle agenzie di promozione locale nate in questo periodo.

Ci troviamo di fronte ad un affollamento istituzionale e di strumenti, tanto che ogni tanto si invoca la costituzione di una nuova "cabina di regia". Il primo step dell'indagine ha portato alla luce cinque elementi fondamentali: a) la proliferazione di progetti locali per lo sviluppo e di soggetti intermediari della programmazione e della gestione degli interventi; b) la predominanza di soggetti pubblici nella promozione e gestione dei progetti e degli interventi con conseguente sovrastrutturazione dei livelli di governance; c) la focalizzazione su turismo e risorse endogene e, contemporaneamente, lo scarso rilievo strategico per la nuova industrializzazione, i settori innovativi, l'attrazione degli investimenti e le reti transnazionali; d) l'approccio tradizionale e conservativo nella definizione degli ambiti di intervento e una eccessiva segmentazione del territorio; e) il pericolo di dispersione delle risorse finanziarie e la mancata valorizzazione dei bacini di conoscenza presenti sul territorio. Nel secondo step di analisi abbiamo cercato, con un approccio metodologico multidisciplinare e quantitativo, di verificare l'effettiva vocazione turistica delle aree sub provinciali oggetto di programmazione valutando la capacità attrattiva e ricettiva delle stesse, seg-

mentando il territorio e procedendo all'individuazione delle linee di sviluppo più adatte alle caratteristiche socio-economiche delle singole aree. L'I.T.A.T. ha messo a punto un modello di analisi per definire gli elementi di base di un piano di marketing strategico di area in linea con gli indirizzi di programmazione politico-istituzionale. La metodologia si articola in: 1) verifica della programmazione di area e analisi qualitativa dei risultati strategici programmati attraverso la ricerca-azione e l'analisi SWOT; 2) definizione delle caratteristiche strutturali del sistema locale e misurazione del potenziale attrattivo dello stesso in termini generali e turistici attraverso l'elaborazione di indici sintetici di attrattività; 3) analisi della domanda mediante l'utilizzo di tecniche di segmentazione; 4) analisi dei bisogni interni del territorio espressi attraverso indagini campionarie su target residenti; 5) analisi di posizionamento dell'area rispetto a località-territori concorrenti, nazionali e internazionali. I risultati della ricerca ci consentono di affermare che lo sviluppo economico del salernitano dipende, a nostro avviso, dalla soluzione strategica di altrettante richieste del territorio e dalla costituzione intorno alla Città capoluogo di un'Area Metropolitana che qualifichi Salerno come città moderna con forte vocazione a scambi commerciali e culturali, eccellente in specifici settori della conoscenza tecnologica, manageriale e interculturale, pertanto attrattiva per investimenti produttivi di alta qualità e per la capacità di sfruttare in termini commerciali il vantaggio competitivo di posizione geografica verso i Paesi Terzi Mediterranei. I problemi di dislocazione dei servizi, di riqualificazione urbana e ristrutturazione industriale, di redistribuzione del carico demografico e di concentrazione degli investimenti per promuovere i flussi turistici in aree specifiche e del territorio e di valorizzazione delle potenzialità ambientali della parte interna per il rilancio del settore primario e per insediare nuovi impianti di produzione energetica alternativa, sono connessi al ruolo che il Capoluogo vorrà assumere: città aperta che coordina tutti gli interventi territoriali che riguardano la provincia o soggetto municipale dal profilo tradizionale, chiuso all'interno della sua superficie istituzionale di competenza.

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

L'immagine è un aspetto fondamentale della comunicazione aziendale. La nostra tecnologia di stampa al servizio della TUA immagine. Grafica Metelliana: partner ideale per raggiungere nuovi importanti obiettivi.

Packaging, cataloghi, libri, brochure, shopping bags...



Stampare in libertà
**viaggiamo verso
nuove frontiere**



Grafica Metelliana
INDUSTRIA POLIGRAFICA

Phone +39 089.349392 pbx
www.graficametelliana.com

Mercato immobiliare europeo: andamento dei prezzi

Santolo **CANNAVALE**

La domanda di abitazioni è influenzata tra l'altro da: prezzi degli immobili residenziali, reddito familiare ed evoluzione demografica

La Banca Centrale Europea nel suo "bollettino" di febbraio 2006 ha analizzato l'andamento dei prezzi degli immobili residenziali nell'area dell'euro. Esso è ritenuto un fattore importante alla base delle decisioni di politica monetaria. Le variazioni di tali prezzi possono incidere sul comportamento di spesa delle famiglie, in particolare attraverso le sensazioni di ricchezza, nonché sugli investimenti in edilizia residenziale. L'andamento delle quotazioni immobiliari è anche strettamente connesso all'evoluzione del credito. Benché non siano inclusi nello IACP (Indice armonizzato dei prezzi al consumo), i valori correnti degli immobili residenziali possono causare effetti indiretti sulla componente del canone di locazione. L'offerta nel mercato delle abitazioni è relativamente stabile nel medio periodo, cosicché l'andamento dei relativi prezzi su tale orizzonte temporale è determinato prevalentemente da fattori di domanda.

L'andamento dei prezzi delle abitazioni è basato anche su un confronto tra rendimenti di investimenti immobiliari residenziali e opportunità di investimenti comparabili alternative. Nel 2004 i prezzi degli immobili residenziali nell'area dell'euro hanno fatto registrare per il quinto anno consecutivo una dinamica sostenuta, aumentando del 7% (4,9% in termini reali, al netto cioè della variazione media dei prezzi al consumo), dopo un incremento nel 2003 del 7,1% (5% in termini reali). Questa forte crescita complessiva, sottolinea la BCE, nasconde differenze considerevoli nei singoli paesi; essa riflette in larga misura mercati immo-

biliari esuberanti in Spagna, Francia e Italia, mentre i prezzi delle abitazioni in Germania hanno mostrato una lieve flessione. I dati trimestrali disponibili per il 2005 continuano a indicare incrementi sostenuti nel caso di Spagna, Francia e Irlanda, anche se a un ritmo lievemente più contenuto rispetto al 2004, mentre nei Paesi Bassi e in Portogallo si sono confermati gli andamenti moderati osservati di recente. Per la prima metà del 2005 il tasso di crescita dei prezzi degli immobili residenziali nell'area dell'euro, riferito allo stesso periodo dell'anno precedente, è stimato al 7,7%.

Dal 2000 i tassi di crescita annuali dei prezzi degli immobili residenziali hanno oscillato fra il 6 e il 7% circa. In termini reali, il recente aumento dei prezzi degli immobili residenziali, pari al 5% circa, è meno pronunciato di quello osservato durante il boom avvenuto fra la fine degli anni ottanta e i primi anni novanta, pari all'8% circa. Inoltre, l'aumento dei tassi di crescita annuali dei prezzi degli immobili residenziali osservato dalla metà degli anni novanta è stato molto più graduale di quello osservato nella seconda metà degli anni ottanta.

La BCE divide in due gruppi le variabili economiche che possono incidere sulla domanda di abitazioni e, quindi, sull'andamento delle quotazioni immobiliari: determinanti non finanziarie e finanziarie. Per le prime, l'evidenza empirica suggerisce che la domanda di abitazioni è influenzata dai prezzi degli immobili residenziali, dal reddito delle famiglie (attuale e previsto) nonché dall'evoluzione demografica. Il secondo gruppo, dal mo-

mento che l'acquisto di un'abitazione è spesso finanziata mediante un prestito, comprende sia il prezzo sia la disponibilità dei finanziamenti ipotecari. A partire dai primi anni ottanta, il tasso di variazione annuale dei prezzi degli immobili residenziali ha oscillato intorno al tasso di crescita annuale del reddito disponibile nominale delle famiglie. Ciò suggerisce che, nel lungo termine, essi tendono a muoversi insieme. Il rapporto fra detto livello di reddito e il livello dei prezzi degli immobili residenziali (misura "grezza" dell'accessibilità finanziaria) è sceso costantemente a partire dal 1999, dopo essere salito fra il 1994 e il 1998.

Le variazioni del reddito disponibile nominale delle famiglie, ad avviso della BCE, potrebbero non spiegare il recente dinamismo dei prezzi degli immobili residenziali. Un'importante determinante non finanziaria della domanda di abitazioni è il fattore demografico. Il numero delle famiglie è aumentato in misura considerevolmente superiore rispetto alla popolazione adulta negli ultimi quindici anni, per effetto di uno spostamento strutturale verso nuclei familiari più piccoli. I flussi migratori potrebbero aver svolto di recente un ruolo importante nel sostenere la domanda di abitazioni in diversi paesi quali Spagna, Irlanda e Italia. In prospettiva, rileva la BCE, questa evoluzione delle dimensioni delle famiglie e dei flussi migratori, se dovesse continuare, potrebbe attenuare in parte l'impatto potenzialmente negativo del previsto calo del tasso di crescita della popolazione e, in particolare, della classe di età acquirente, in genere persone tra i 30 e i 45 anni circa. Il calo dei tassi sui mutui ipotecari ha reso l'acquisto immobiliare finanziariamente più accessibile. L'accessibilità finanziaria è rimasta in tal modo sostanzialmente stabile negli ultimi cinque anni, dopo il costante incremento degli anni novanta. Di fatto i livelli estremamente bassi dei tassi d'interesse hanno compensato il marcato aumento dei prezzi degli immobili residenziali. A partire dal 2002 si è assistito a un progressivo allentamento dei criteri applicati dalle banche in sede di approvazione dei prestiti alle famiglie per l'acquisto di abitazioni e recentemente si è passati da un inasprimento netto a un allentamento netto. Le condizioni di offerta del credito più favorevole, quindi, potrebbero essere state un fattore alla base della crescita dei mutui ipotecari e potrebbero aver

contribuito a una domanda di abitazioni più sostenuta. Condizioni di liquidità abbondante - è il convincimento della BCE - possono avere effetti di propagazione sui prezzi di attività non monetarie come obbligazioni, azioni e servizi abitativi ed, empiricamente, episodi di forte crescita della moneta e del credito tendono a essere associati a cicli di forte ascesa e repentino calo nelle valutazioni delle attività. Negli ultimi cinque anni i paesi dell'area dell'euro con mercati degli immobili residenziali esuberanti hanno anche registrato la crescita più sostenuta dei prestiti ipotecari.

Nel valutare gli andamenti dei prezzi delle abitazioni, lo studio BCE suggerisce anche di tenere sotto osservazione gli investimenti nel settore delle costruzioni immobiliari e i fattori che possono influenzarli, come i costi e i prezzi di produzione. Le iniziative di politica economica a livello locale miranti, ad esempio, ad agevolare le procedure di concessione edilizia o a incrementare l'accesso ai terreni o l'offerta di case popolari, svolgono tutte un ruolo importante nel determinare la reazione dal lato dell'offerta ai forti incrementi dei prezzi delle abitazioni osservati in alcuni paesi. A partire dal 1996 gli investimenti nell'edilizia residenziale dell'area dell'euro in percentuale del PIL hanno seguito un andamento al ribasso. Detto rapporto, escludendo la Germania, è lievemente aumentato dal 1999. Negli ultimi dieci anni gli investimenti in edilizia residenziale si sono dimostrati in media particolarmente elevati in Spagna e Irlanda. Il prezzo di un'abitazione non dovrebbe differenziarsi molto dal flusso scontato di tutti i canoni di locazione futuri. Il rapporto fra quotazioni immobiliari e canoni di locazione può essere messo in relazione con i tassi di interesse reali dei titoli di Stato a dieci anni. Proventi dei canoni bassi rispetto ai rendimenti obbligazionari, potrebbero suggerire una certa sopravvalutazione delle quotazioni immobiliari e viceversa.

In ogni caso, le misure di valutazione delle quotazioni immobiliari continuano ad essere superiori alle medie storiche, il che, pur tenendo presente tutti i motivi di cautela insiti in questo approccio, conferma il segnale di rischio crescente di sopravvalutazione del mercato.

*Consulente di Mercati Finanziari
s.cannavale@virgilio.it*

Telecomunicazioni ed Informatica Soluzioni Innovative

Consulenza Progettazione Ottimizzazione

IL CAPITALE INTELLETTUALE È LA NOSTRA FORZA

itan
IT Advisors Network

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

Con la nuova 488, la Banca è il primo partner dell'impresa



Rosaria LO FORTE

Il Monte dei Paschi di Siena offre consulenza qualificata e procedure di affidamento dedicate

La novità fondamentale sulla quale si impernia la riforma della 488 è rappresentata dall'introduzione di un finanziamento bancario obbligatorio nella procedura di assegnazione delle agevolazioni pubbliche. A seguito della riforma le agevolazioni saranno infatti costituite da un mix composto (oltre che da un eventuale contributo a fondo perduto nella misura del 41% in Campania) da un finanziamento agevolato concesso con fondi della Cassa Depositi e Prestiti (pari al 20,5% in Campania), cui si affiancherà un finanziamento di pari importo erogato da una banca. La concessione del finanziamento bancario (o del leasing) sarà condizione necessaria per l'ottenimento della stessa agevolazione, tant'è che in caso di mancata concessione l'impresa richiedente non potrà accedere neppure al contributo pubblico. Da qui la centralità del sistema bancario che è chiamato a svolgere un ruolo di notevole responsabilità nel processo di ottenimento dell'agevolazione, valutando in via preliminare la validità del programma d'investimento proposto e il merito creditizio dell'impresa richiedente. Il

Gruppo Monte dei Paschi ne è consapevole e si è attrezzato per tempo con una squadra di specialisti presenti sul territorio e con un'attività di formazione mirata erogata a tutte le filiali. Per facilitare l'accesso alle agevolazioni mette inoltre a disposizione delle imprese un iter deliberativo interno che garantisce la migliore copertura finanziaria del progetto e il rilascio della delibera di fido in tempi contenuti. Con MPS Banca per l'Impresa, banca convenzionata con il Ministero per l'istruttoria, il Gruppo completa il seguito delle imprese interessate fornendo assistenza qualificata nell'attività di istruttoria delle domande di agevolazione. In questo contesto ci soffermeremo sulle caratteristiche dello schema ministeriale della delibera di fido e sulle modalità di affidamento, rinviando il lettore al sito www.mps.it per informazioni dettagliate sui bandi 488 e sulla normativa di riferimento.

La delibera di fido - Tra i principi alla base del nuovo mix finanziario vi è l'unitarietà e la pariteticità del finanziamento bancario con il finanziamento agevolato.



L'unitarietà si traduce nel senso che il finanziamento a favore dell'impresa si compone necessariamente di una quota di finanziamento agevolato concessa da CDP e di una pari quota, per durata e importo, di finanziamento bancario. Ciò comporta un'unica valutazione del merito di credito da parte della Banca che delibera entrambe le operazioni di finanziamento. La pariteticità va intesa nel senso che i due finanziamenti sono di pari livello rispetto al complesso delle garanzie assunte dalla Banca in favore del valore complessivo dei due finanziamenti. Il limite minimo del finanziamento a medio termine da affiancare al finanziamento con provvista CDP è del 15% e può coprire anche il 25% dell'investimento ammissibile corrispondente all'apporto di mezzi propri dell'impresa. Esso sarà di pari importo al finanziamento agevolato; l'eventuale differenza a copertura del piano finanziario sarà costituito da un **finanziamento integrativo** di pari durata e paritetico sul piano delle garanzie a quello obbligatorio, oggetto esso stesso della medesima delibera. Analogamente al finanziamento agevolato, il finanziamento bancario ha una durata, decorrente dalla data di stipula del relativo contratto, non superiore a 15 anni e non inferiore a 6, ivi compreso un periodo di preammortamento fino a 4 anni commisurato alla durata del programma di investimenti. Il rimborso di entrambi i finanziamenti avviene secondo un piano di ammortamento a rete semestrali costanti posticipate, scadenti il 30 giugno e il 31 dicembre di ogni anno. Le garanzie, reali o personali, devono essere in delibera individuate e acquisibili. In altri termini le garanzie devono essere oggetto di valutazione tecnica, volta a misurare la congruità dell'investimento, da parte di un perito designato dalla banca che provvederà all'identificazione fisica e catastale

degli stessi. L'istruttoria di natura legale, tesa a verificare la titolarità della proprietà dei beni e la presenza di eventuali gravami è invece successiva e subordinata al momento della stipula del contratto di finanziamento. Ciò significa che non sono ammesse dal Ministero delibere provvisorie o di massima, bensì delibere praticamente esecutive.

L'iter di affidamento - La Banca per esprimere il merito del credito dovrà tenere conto di ogni elemento utile a valutare la complessiva capacità di rimborso dell'impresa e tutti i possibili rischi collegati al programma di investimenti per cui viene richiesto il credito. Nel valutare l'affidabilità di un nuovo progetto di investimento, è infatti opportuno verificare che l'impresa parta da una situazione di equilibrio. In caso contrario, il nuovo progetto creerebbe unicamente tensioni finanziarie. L'analisi verrà condotta dunque, oltre che sugli ultimi bilanci, anche in maniera prospettica avendo riguardo al programma di investimento con l'ausilio di un business plan collegato, da cui sia possibile evincere le politiche gestionali dell'impresa e i suoi piani di sviluppo, la struttura del mercato in cui opera e il posizionamento, il prodotto/servizio sviluppato dal programma di investimento, l'elenco delle spese ammissibili, il piano di copertura finanziaria, previsioni di conto economico e di flussi di cassa. Nel condurre le proprie valutazioni, la banca non dovrà difatti limitarsi a valutare il programma di investimento in sé, bensì l'impatto dell'investimento sull'impresa che genera cash flow e sulla sua capacità di crescere equilibrata sotto il profilo finanziario, patrimoniale ed economico.

*Presidio DG per la finanza agevolata (Sud Italia)
Monte Paschi Siena - Capogruppo di Salerno
rosaria.loforte@banca.mps.it*

IN QUATTRO TAGLIE: SMALL, MEDIUM, LARGE, EXTRALARGE

Per la tua azienda scegli la taglia giusta di **impresa@più**, il conto corrente pensato per gli artigiani, gli esercenti, i piccoli imprenditori e anche per i professionisti. Con un canone fisso mensile **impresa@più** ti offre un sistema integrato di servizi, bancari e non, per la crescita dei tuoi affari: Conto corrente, Internet Corporate Banking, Bancomat e Carta di credito business, Polizza titolare, sconti su Leasing e Factoring, agevolazioni su Finanziamento finalizzato per investimenti aziendali, consulenza su risparmio energetico, servizi digitali per l'impresa a condizioni agevolate e tanto altro ancora di utile per la tua attività imprenditoriale.

Informazioni presso tutte le nostre filiali
o sul sito www.contoimpresapiu.it



GRUPPOMPS

Gruppo Bancario Monte dei Paschi di Siena - Codice banca 10306 - Codice gruppo 10306

I tassi di interesse e le altre condizioni economiche sono rilevabili dai fogli informativi analitici a disposizione del pubblico presso tutte le nostre filiali.

impresa@più

**IL CONTO PRATICO
PER LAVORARE**



Luglio 2003

Al Timone il gusto prende il largo



Pierino e Salvatore Giugliano

Lasciatevi guidare dai patron Giugliano e la scoperta delle meraviglie del pescato vi conquisterà

Ferdinando **CAPPUCCIO**

Un fenomeno appare evidente nella ristorazione della nostra regione: i locali spesso più affermati e conosciuti per scelta naturale (Caravella di Amalfi, Capo d'Orso, Don Alfonso) o per volontà (Pietro Rispoli, Raffaele Vitale) sono collocati in zone turistiche o in posti spesso limitrofi alle città. Ciò nasce sia da indubbe strategie di mercato (maggiore affluenza in certe zone di turismo qualificato), sia dalla volontà di prendere le distanze da un'offerta che nelle città strizza troppo l'occhio alle mode e finisce per confondere l'avventore. Anche a Salerno - nel prossimo intervento parlerò della situazione analoga riscontrata in Napoli - questo fenomeno è ben evidente. Fortunatamente un gruppo di ristoratori, presieduti *dall'esule* ma limitrofo Rispoli, ha creato l'associazione **Salerno In Tavola**, che mirando ad un discorso di qualità cerca di produrre un'offerta che si distacca dai pizza-ristoranti food e dai falsi wine bar per riportare elaborazioni culinarie basate sulla qualità e sulla valida preparazione. Tra gli aderenti all'associazione c'è Matteo Ragone, con il suo ristorante Del Golfo, lo storico Vicolo della Neve, i giovani della Spagnola al Porto e, importantissimo, **il Timone dei fratelli Giugliano**. Scrivere di ristorazione salernitana senza menzionare l'attività di Pierino Giugliano e della sua famiglia è impossibile. Sin dagli anni '50 - prima nell'ambito della fornitura alle rivendite locali di vino e olio (in-

segna Campagnolo), poi gestendo anche una pizzeria alla "Rotonda" - i Giugliano hanno operato nel settore. Negli anni successivi, abbandonata progressivamente la distribuzione, la ristorazione divenne attività prevalente della famiglia con la gestione di locali quali il Gabbiano e il Kursaal. Nell'84, poi, nella zona orientale della città, nei pressi della sede operativa della Camera di Commercio e ai margini della zona industriale, Pierino Giugliano aprì il suo Timone. La scelta coraggiosa di privilegiare una zona di espansione commerciale rispetto al centro città fu coronata da gran successo! E per oltre 20 anni, industriali e commercianti, a pranzo e a cena, hanno affollato le sale dell'accogliente locale, trovando privacy e servizio attento e non prevaricante, qualità queste indispensabili in un locale dove spesso si chiede di star tranquilli e mangiare bene. Ma anche i gourmet, soprattutto per la cena o i giorni festivi, affollano il locale (occorre perciò prenotare), alla ricerca di specialità prevalentemente di mare difficili da reperire altrove come "patelle", "ricci", "sconigli", "taratufoli", preparati in modo corretto e attento. Il locale, nei suoi arredi, richiama alla mente la sala da pranzo di una media ed elegante imbarcazione, con una giusta climatizzazione, luci ben dosate e tavoli sobriamente apparecchiati. Il servizio si mostra solerte ed efficiente, con tutto il personale dotato di una perfetta

mise. E poi c'è il controllo in sala di Pierino e del fratello che immediatamente vi accoglieranno per capire in che maniera possono soddisfare al meglio le vostre aspettative culinarie. Personalmente ho voluto, evitando per una volta di scorrere il menù, indicare a Pierino nell'ultima mia visita una mia voglia di base: volevo cenare con cose semplici ma particolari e sfiziose con un ulteriore vincolo, quello di poter comunque gustare un semplice spaghetti a vongole. E mentre il proprietario del locale andava ad organizzare la mia serata gastronomica, ho potuto scegliere nella buona carta dei vini il *Pietra Incatenata di Luigi Maffini*, fiano cilentano di grande corpo che sprigiona calore e profumi nettamente differenti dai prodotti più acidi e freschi dell'avellinese. Ed ecco il primo "sfizio": cannolicchi del nostro mare morbidi ma "callosi", con quel retrogusto dolce che si sposa perfettamente con il condimento. Mi sono stati serviti sia semplicemente arrostiti, conditi con uno splendido olio extravergine di Buccino lievemente piccante (il connubio sottile dolce-forte), sia alla "maiorese", cioè scottati nel forno con pane grattugiato. I piatti rigorosamente caldi, la gran qualità del frutto di mare e la sua perfetta preparazione mi hanno immediatamente esaltato. Ormai eravamo salpati, ed ecco che mi sono stati presentati freschissimi "taratufoli" che non trovavo più da anni così pieni e saporiti, appena scottati, offerti senza condimento proprio per far gustare la bontà insita nel frutto. Il timoniere si divertiva a portarmi negli anfratti gustativi che riteneva più adatti al mio gusto ed io ero pronto a gustare tutti i suoi suggerimenti. Ed ecco una versione ulteriore di "particolari" frutti di mare del nostro golfo, stavolta cotti con pomodorini ed accompagnati da pane lievemente abbrustolito, indispensabile per raccogliere il sugo e il prodotto marino una volta sgusciato (non sarà il massimo del bon ton, però ogni tanto la scarpetta è un vero godimento culinario!). Dopo i frutti di mare mi è stato servito un crostone di pane con una saporitissima seppia tirata con il pomodorino; su questo piatto viene servito a parte, per chi lo desidera, anche dell'olio piccante. Sono stato a lungo indeciso se aggiungere al sugo il forte, poi ho deciso di fare un tentativo che vi invito a ripetere andando a cena al Timone; ho infatti dapprima gustato il piatto al naturale, traendone in pieno

quel sapore ben equilibrato tra la delicatezza della seppia e l'acidità ed il sapore del pomodoro per poi inserire il forte che ha trasformato totalmente il piatto. Infatti il piccante ha finito per rompere l'acidità del pomodoro pur non prevaricando assolutamente il sapore del pescato, che anzi finiva per prolungarsi lungamente al palato. Gli sfizi provati erano sempre più all'altezza dell'aspettativa. Ultimo assaggio è stata una fritturina di seppioline e di moscardini croccanti, non unta, accompagnata da una spruzzatina di pepe ben macinato. Questo piatto apparentemente facile, è forse il più complesso. Infatti bisogna evitare qualsiasi untuosità, ma presentare la pietanza ben calda. A questo punto attendevo la cartina di tornasole della cena: la "forchettata" di spaghetti a vongole che avevo chiesto. È un piatto che in genere oggi è difficile gustare nel suo antico sapore. Difficile da preparare nella versione in bianco perché l'olio non deve sovrastare il sapore delle vongole come spesso avviene; difficile perché non si trovano le vongole giuste, quelle cioè che hanno ancora sapore, difficili nella cottura della pasta che deve restare al "dente" pur essendo spadellata. Ero molto curioso di gustarla e devo dire di aver finalmente ritrovato un sapore dimenticato. La pasta Setaro era ben amalgamata al sugo e alle vongole costituendo un piatto profumato ed equilibrato. Soddissfattissimo, a sorpresa, mi è stato servito anche un piccolo assaggio di vermicelli ai ricci di mare, piatto che merita assolutamente attenzione per l'inusualità dell'ingrediente base e per la sapiente elaborazione dello chef. Pur attirato dagli scampi vivi presenti sul banco del pesce, dalle splendide spigole che venivano servite al tavolo vicino, dalle aragoste ancora vive, ho stoppato il timoniere. Avevo gustato tutto ma volevo tornare in porto. E mentre mi rinfrescavo con una "noce" gelato di Matteo di Lancusi e gustavo un ottimo caffè, sono venuto a conoscenza di una novità: per l'estate i fratelli Giugliano affiancheranno al Timone la gestione del *Kursaal*. I lavori di ristrutturazione stanno procedendo velocemente e in considerazione della bellissima struttura e delle capacità imprenditoriali, la nostra città avrà un ulteriore locale dove poter trascorrere piacevoli serate estive mangiando bene. In bocca al lupo!

*Cultore di enogastronomia
ferdinando.cappuccio@banca.mps.it*



Ferdinando Cappuccio

Notizie e appuntamenti

CONFINDUSTRIA AVELLINO Trasformare la Cina in un'opportunità

Confindustria Avellino in collaborazione con l'Hong Kong Trade Development Council e la Camera di Commercio Italo Orientale, organizzerà presso la propria sede, il prossimo 7 giugno 2006, un incontro sul tema "TRASFORMARE LA CINA IN UN'OPPORTUNITÀ". Grazie al suo rapido sviluppo la Cina ha aperto le porte al mondo e Hong Kong, da sempre hub commerciale di primaria importanza, ricopre un ruolo speciale in questo processo, principalmente per l'aiuto che è in grado di offrire alle aziende italiane interessate a vendere i propri prodotti in questo Paese.

CONFINDUSTRIA Vincenzo Boccia eletto nel Consiglio Direttivo di Confindustria

Lo scorso 24 maggio, Vincenzo Boccia è stato eletto componente del Consiglio Direttivo di Confindustria. Per la prima volta un salernitano

entra a far parte del massimo organo di Confindustria, accanto al Presidente Luca Cordero di Montezemolo. La prestigiosa nomina, ufficializzata nell'ambito dell'Assemblea Privata di Viale dell'Astronomia, si aggiunge agli attuali incarichi che Vincenzo Boccia ricopre: Vice Presidente Nazionale del Consiglio Centrale della Piccola Industria di Confindustria, Presidente di Assafrica & Mediterraneo, Presidente del Comitato Piccola Industria di Confindustria Campania e Componente del Consiglio della CCIAA di Salerno.

CONFINDUSTRIA SALERNO Ixl= I³ Imprese per l'Innovazione

L'uso efficiente delle tecnologie digitali, questo il titolo del seminario che si terrà il 21 giugno, alle 9:30. L'evento, organizzato nell'ambito del progetto IXL Imprese per l'innovazione, vedrà la partecipazione del Vice Presidente per la ricerca e l'innovazione di Confindustria, Pasquale Pistorio e la premiazione delle aziende aderenti al Premio Best Practices per l'Innovazione



CONFINDUSTRIA
SALERNO

Gruppo Attività Marittime e Portuali: eletto il Presidente e il Consiglio Direttivo

Presidente
Cav. Lav. Agostino Gallozzi

Vice Presidente
Antonio De Cesare

Consiglio Direttivo
Giuseppe Amoruso
Ferdinando Autuori
Nicola Cannavacciuolo
Antonio De Cesare
Tommaso Gentile
Roberto Gualmini

promosso dal gruppo Terziario Avanzato di Confindustria Salerno.

CASERTA Chagall a Caserta

Fino al 30 giugno, presso il Palazzo Reale, rimane aperta la mostra "Chagall a Caserta" che ospita due dipinti dell'artista russo. Sponsor dell'iniziativa culturale: l'Unione Industriali di Caserta e il Polo della Qualità, presieduto da Guglielmo Aprile.

Via Domitiana km. 35+300 - 81030 Castel Volturno (Ce)
Tel. +39 081 509 51 50 - Fax +39 081 509 58 55
e-mail: holidayinncastel@iol.it
www.holiday-inn.com/naples-castel
www.holiday-inn-resort.com


Resort™
NAPLES - CASTELVOLTURNO