



MEZZOGIORNO (O MEZZANOTTE) OPPORTUNITÀ (O LIMITE) PER LA CRESCITA DEL PAESE

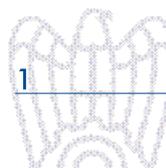
Dopo le elezioni Governo e Opposizione devono superare le loro contraddizioni

ANTONIO PARAVIA

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

Il nostro Paese, tra i tanti mali, è afflitto anche da una frequenza eccessiva dei momenti elettorali. Dopo le europee e le parziali amministrative 2004, avremo l'anno prossimo le regionali, nel 2006 le politiche e via di seguito. In questi periodi l'Italia si "ferma" a dir poco per quaranta giorni e diventa più populista e inconcludente, toccando i suoi picchi massimi di litigiosità. In tale scenario la questione meridionale viene da tutti sbandierata come priorità, salvo poi non darvi l'attenzione che essa merita per la crescita non solo del Mezzogiorno, ma dell'intera Nazione. Non vogliamo qui riepilogare tutti gli interventi che sarebbero necessari. Al riguardo il competente Comitato di Confindustria, ora presieduto da Ettore Artioli, saprà svolgere la sua positiva azione di pressing sia sul governo nazionale, che su quelli regionali. Del resto lo stesso Montezemolo ha inserito la questione tra le principali del programma confindustriale. Preferiamo, invece, trattare alcuni aspetti che spesso hanno generato idee qualunquiste sull'argomento. Infatti molti pensano che il Sud sia dominato da fattori culturali e storici contrari allo sviluppo capitalistico e al liberismo, praticamente ancora votato all'assistenzialismo: un territorio con poche aziende e modesti imprenditori. A tali falsi preconcetti opponiamo due considerazioni. La prima è che registriamo al Sud un numero vastissimo di piccole e medie imprese che, in condizioni certamente svantaggiate rispetto alle aree ricche del Paese, hanno saputo conquistare grandi successi per i loro marchi. La seconda è che l'assistenzialismo, che ha imperversato dagli anni sessanta ai novanta, ha prodotto vantaggi alle forze politiche del tempo e all'industria del Centro-Nord. Questa, infatti, ha beneficiato della parte più rilevante dei finanziamenti per investimenti al Sud, peraltro in molti casi dismettendo o chiudendo i centri di produzione allorquando sono cessate le convenienze. Non consideriamo, poi, gli ulteriori benefici di cui ha goduto attraverso la fornitura di macchinari e altro a questo nuovo "mercato industriale meridionale". Il Presidente di Confindustria nel suo esordio ci ha

esortati ad avere fiducia in noi stessi, nelle nostre capacità. Eliminiamo, quindi, lo scetticismo e puntiamo sulla qualità. Invitiamo le istituzioni pubbliche a investire sull'efficienza, così come i giovani a impegnarsi molto nella loro formazione. Limitiamo questa folle corsa alla devolution e miriamo soprattutto all'unità nazionale e a quella europea. Dobbiamo lavorare in una logica di sistema, piuttosto che continuare ad andare verso una deriva regionalistica, provinciale, municipale, che avrà per paradosso seguiti nella circoscrizione e nel condominio. Il persistere dei tanti gap tra Centro-Nord e Sud dovrebbe spingerci a difendere strenuamente la politica degli incentivi, sia pure riducendo le diverse tipologie, alcune oramai desuete. Siamo disponibili a ogni confronto, ma desideriamo evidenziare due fattori imprescindibili. Il primo è che bisogna ben coniugare il rigore della valutazione dell'intervento con la necessità inderogabile che questo avvenga tramite automatismi. Il fattore tempo è sempre più vitale per il successo nella produzione di beni e servizi, i rallentamenti della P.A. vanificano l'idea imprenditoriale. Il secondo è che siamo vittime di una pressione fiscale insostenibile, in primis per la famigerata IRAP, che pesa soprattutto sulle imprese ad alto tasso occupazionale. A chi sono indirizzate queste enormi risorse? Vengono utilizzate per gli sperperi della spesa pubblica centrale, regionale e periferica. Rinunceremmo volentieri ad una parte degli incentivi, se ricevessimo precise garanzie di riduzione di tali costi improduttivi e di spostamento di questi mezzi in favore delle reti energetiche, idriche, della viabilità per gomma, ferro, aria e acqua, e per le infrastrutture civili (sanità, scuola e sistema giudiziario). Vogliamo vivere e operare in un Sud "illuminato", più efficiente e che sappia anche attrarre investimenti finalmente stabili. Non possiamo correre il rischio che la classe politica (vale per entrambi gli schieramenti), resti prigioniera al proprio interno delle sue contraddizioni e contrapposizioni. Se così fosse saremmo un limite per la crescita del Paese, non più Mezzogiorno ma Mezzanotte d'Italia. ■



LUCA DI MONTEZEMOLO «LA MIA CONFINDUSTRIA»

Il neo Presidente illustra gli obiettivi del suo mandato e le strategie per raggiungerli

di Vito Salerno

Dal 26 maggio scorso Luca Cordero di Montezemolo è il nuovo Presidente di Confindustria. Pochi giorni dopo è arrivata anche la nomina di Presidente della Fiat. Noto in tutto il mondo come l'artefice di una nuova stagione di successi targati Ferrari, ha rilanciato, con un lavoro che dura ormai da più di quindici anni, l'immagine del cavallino rampante. Alla nostra redazione ha raccontato come sarà la sua Confindustria.

A quale modello di Confindustria sta lavorando?

C'è un clima nuovo nel Paese, una diffusa voglia di cambiare, di riflettere, di dialogare. Per individuare priorità comuni e modi e tempi comuni per rilanciare l'economia, la competitività delle imprese italiane sui mercati internazionali, per contribuire allo sviluppo dell'intera società italiana. In ogni settore c'è la consapevolezza della necessità di combattere la cultura del declino spingendo sull'acceleratore dello sviluppo economico. Tutti insieme. Solo nel dialogo e nella convergenza su obiettivi e strategie potremo portare il nostro Paese a crescere di nuovo, ancora. Abbiamo un compito straordinario da portare avanti. Per questo punto a una Confindustria unita, forte, autorevole, aperta al confronto con tutte le parti sociali e istituzionali. Autonoma rispetto alla politica dei governi e ai partiti. Professionale. Ad ogni livello: centrale, territoriale e di categoria. Dobbiamo investire nelle nostre strutture, fare sistema, fare squadra. Lo spirito di squadra, che deve nascere da scelte condivise, è importantissimo. Penso a una Confindustria che investe di più nelle proprie strutture, che fa del vero e proprio marketing associativo, che dà risposte professio-



LUCA CORDERO DI MONTEZEMOLO

Presidente di Confindustria

confindustria@confindustria.it

nali. Una vera casa dell'impresa. Il mio impegno è quello di mettere in campo le migliori professionalità al servizio di questo progetto, che ascoltino le domande che vengono dall'industria, particolarmente dalle piccole imprese. Dobbiamo dare risposte efficienti, condivise. A chi verrà dopo di me voglio consegnare un'associazione più forte e unita che mai.

Quale sarà il ruolo di Confindustria in Europa?

La presenza delle imprese italiane a Bruxelles va rafforzata. Dobbiamo influire sulle scelte politiche della nuova Europa, composta da 25 stati sovrani. Siamo stati tra i fondatori dell'Unione, ora dobbiamo sostenere il nuovo assetto istituzionale, stimolando le autorità europee ad affrontare le questioni fondamentali di politica economica, piuttosto che quelle troppo specifiche, banali o marginali. Abbiamo agganciato l'Europa con tante difficoltà, ma non abbiamo risolto i nostri problemi. Di più: da Parigi a Berlino, da Bruxelles a Vienna, si fatica a tenere il passo con il resto del mondo. L'approvazione di una Costituzione europea non può che giovare. Darà certamente un nuovo impulso alle politiche economiche del Continente.

A quali temi strategici dedicherà maggiori risorse ed energie?

Innovazione, innovazione, innovazione. Dappertutto, a trecentosessanta gradi. Internazionalizzazione e

ŠKODA PRESENTA SOLUTION.

Suprath 1.9 TDI Comfort
24x 567,22

Fabia 1.2 Casual
24x 271,19

Octavia 1.9 TDI Wagon Ambiente
24x 403,57

BENVENUTI NEL TEMA IN CUI TUTTI POSSONO AVERE SENZA COMPRARE

Škoda Solution è il modo di affrontare il mese. È solo una delle proposte di un'offerta di servizi, il Punto di Finanziamento. Con un contratto che vi permette di acquistare, usare e restituire. Il tutto a partire da un canone fisso. Oppure a depositi come se fosse un...

AUTOAMBIENTE 2
www.confindustria.it - 060.301.300

promozione del sistema produttivo italiano, sostegno agli investimenti all'estero e attrazione degli investimenti dall'estero in Italia. Difesa e rilancio del made in Italy. In questo senso ci stiamo già muovendo, con accordi di collaborazione con istituzioni e parti imprenditoriali fondamentali per lo sviluppo, come il sistema bancario. Abbiamo già siglato un protocollo d'intesa con l'Agenzia delle dogane per combattere concretamente, alle frontiere, il mercato illegale delle merci contraffatte. È stato aperto il tavolo di stretta collaborazione operativa con l'associazione bancaria italiana per affrontare insieme il percorso della ripresa. Certo è che nessuna competitività del made in Italy potrà essere sostenuta e rilanciata senza affrontare con energia e impegno questioni base come la ricerca. Bisogna investire con coraggio e determinazione in questi settori, perché sono le idee e i progetti nuovi che costituiscono quel motore speciale che fa correre un'impresa verso il traguardo della crescita e dello sviluppo. Il tutto all'interno di una parola chiave, che ripeto: innovazione.

Investire nella ricerca vuol dire puntare sui giovani. Sono la ricchezza del Paese. Sì, certo. Ad alimentare il motore dell'innovazione deve essere la formazione dei nostri giovani. Va tessuto un rapporto di stretta collaborazione con l'Università e la scuola, va stimolato il governo a

investire di più in ricerca. Abbiamo già strappato al governo l'impegno ad abolire l'Irap sui ricercatori. E gli imprenditori, anche in questo, devono fare la loro parte. Molto viene già fatto dalle imprese di servizi. Dalla logistica, alla commercializzazione, dalle consulenze in campo tecnologico alla produzione e gestione della cultura. Un patrimonio di inestimabile valore, che ci viene riconosciuto in tutto il mondo, che produce reddito e che andrebbe promosso con maggiore sensibilità.

Quale dovrà essere il ruolo delle imprese per uscire dalla difficile fase di transizione in cui si trova la società italiana?

Come ho detto all'Assemblea che mi ha eletto presidente per i prossimi quattro anni, tocca anche alle imprese e alla Confindustria indicare il futuro del Paese e tracciare la strada verso lo sviluppo. Gli imprenditori devono essere consapevoli di essere classe dirigente e come tale devono guardare avanti, con senso di responsabilità e spirito di servizio. Abbiamo avuto molto, dobbiamo prendere atto che va restituita parte di ciò che si è ricevuto. Per contribuire alla crescita di tutta la comunità di cui siamo parte fondamentale, con il sindacato, con i lavoratori, con tutte le forze culturali, sociali e imprenditoriali del Paese. Credo che lo sforzo di ciascuno di noi, mio per primo, debba essere indirizzato a contrastare la cultura del declino,

lasciandosi alle spalle sterili dibattiti sulle colpe degli altri o filosofici distinguo sulle parole. Oggi bisogna consolidare e accrescere la posizione economica, culturale e politica che l'Italia ha conquistato nel mondo. Molte energie e risorse dovranno essere investite per recuperare valori e modi di lavorare positivi, che sono stati abbandonati negli ultimi anni. Il lavoro di squadra, l'orgoglio d'impresa, il metodo del dialogo sociale e della collaborazione stretta e produttiva con il mondo delle banche sono i punti fondamentali dai quali ripartire per il rilancio di tutta la comunità nazionale. Le imprese italiane devono recuperare quella cultura della crescita, quello spirito vincente di riscatto che animò i nostri Padri nel dopoguerra. Dobbiamo crescere per non essere assorbiti. Le piccole imprese, la struttura portante del sistema industriale italiano, devono entrare nella logica della crescita. Nessuno più di noi stessi potrà aiutarci a risolvere i nostri problemi. Se crediamo nel libero mercato, tocca a noi aprire nuovi orizzonti ed esplorare nuove strade per il progresso. Ma per far questo abbiamo bisogno di favorire un ambiente sociale positivo. Una società coesa, capace di sviluppare strumenti e comportamenti adatti ai tempi, fondata su regole condivise, nel confronto continuo con il sindacato, in particolare. Abbiamo il dovere di assumerci una grande responsabilità socia-

paravia
 ristrutturazioni s.r.l.
 via Dante 10 - 00185 Roma - Staberna
 Tel. +39 060 336222 - Fax +39 060 336255
 E-mail: paravia@paravia-ristrutturazioni.it
 http://www.paravia-ristrutturazioni.it

paravia
 ristrutturazioni s.p.a.
 via Placardova 14/a - Staberna
 Tel. +39 060 332704 - Fax +39 060 334034
 E-mail: paravia@paravia-ristrutturazioni.it
 http://www.paravia-ristrutturazioni.it



le, che è insieme etica e morale, per contribuire pienamente allo sviluppo del nostro Paese.

E il Mezzogiorno? Cosa intende quando dice che sarà «sarà la nostra nuova frontiera»?

Incentivi e assistenza non bastano. Occorre selezionare pochi obiettivi, ma buoni e condivisi da tutti i soggetti interessati allo sviluppo del nostro Sud. Ma a monte il governo deve assicurare condizioni di base necessarie, come le infrastrutture, materiali e culturali, e la sicurezza. È urgente rivolgere più attenzione al turismo. Finora il Mezzogiorno d'Italia non ha saputo "vendere" adeguatamente un prodotto prezioso come il turismo, carico di un valore storico, artistico e paesaggistico che nessuno al mondo potrà mai copiare. Questo vale per tutto il Paese, ma di più per il Mezzogiorno che è paradossalmente più indietro del Centro-Nord. Sono ottimista, però. Persa l'ultima gara, guardiamo avanti per vincere la prossima. Nel Sud vedo crescere una nuova generazione di imprenditori moderna e orientata al mercato che saprà vincere questa sfida. I giovani sono la ricchezza del Paese, di tutto il Paese, da Nord a Sud. Sono i giovani che dovranno avere il coraggio di osare di più, di aprire nuove piste di riflessione, aprire nuovi orizzonti. Perché la nuova frontiera del Mezzogiorno sia aperta a un futuro di successi.

Riannodare i fili del dialogo con i sindacati ripartendo dal patto

di concertazione del '93? È un impegno importante.

L'intesa del '93 fu un atto straordinario, che ha prodotto risultati positivi per il Paese. Un grande esempio di metodo. L'ho detto al convegno dei Giovani Imprenditori del 4 e 5 giugno scorso e lo ripeto. Quando ci riferiamo a quel patto di più di dieci anni fa è per recuperare e praticare quella "politica" delle convergenze che ha prodotto un sistema di regole condivise che nel complesso ha funzionato bene. Ma quel metodo va aggiornato, dobbiamo guardare avanti. Invece di discutere del '93 preferisco che si discuta di come attrezzarci per il 2013. Oggi, sarà necessario ritrovare lo spirito di coesione con chi si riconosce negli obiettivi dello sviluppo e della crescita, dovranno essere emarginate le frange del conflitto. È un impegno importante. Dovremo pretendere da noi stessi e dai nostri interlocutori assenza di pregiudizi, disponibilità al dialogo, rigoroso rispetto delle condizioni di competitività cui le nostre imprese sono sottoposte nel mercato globale.

A proposito di mercato globale, qual è la strada da percorrere rispetto alla concorrenza asiatica?

Si sta assistendo a una nuova collocazione delle capacità produttive su scala mondiale. Tutti i Paesi industriali soffrono, ma noi italiani di più. Non ci sono scorciatoie: occorre investire per essere più competitivi. Dobbiamo crescere

per non essere assorbiti. Dobbiamo sforzarci, come ho già detto, di promuovere la nostra economia. Portare all'estero i nostri prodotti, le nostre tecnologie, la nostra cultura, il nostro stile di vita. Molte imprese italiane lo hanno già fatto in Cina, per fare un esempio, altre lo stanno facendo. Come Confindustria stiamo approntando progetti specifici nelle aree più strategiche per sostenere con forza i nostri associati.

Torniamo al rapporto da costruire con il sistema bancario. In concreto?

Il rapporto con le banche va impostato su basi moderne e di sviluppo. Il mondo del credito rappresenta, specie per la piccola impresa, lo strumento fondamentale per stare sul mercato e crescere adeguatamente. E le piccole imprese devono crescere. Le banche, da parte loro, devono riuscire a valutare al meglio i progetti meritevoli di essere sostenuti. È necessario crescere insieme. Favorendo, ad esempio, un maggior ricorso al debito a medio e lungo termine, con tempi di restituzione effettivamente collegati ai flussi di cassa previsti dalle imprese. Con le banche dobbiamo fare più che mai sistema. Una semplice parola che implica però un grande progetto. Tutto il sistema economico italiano deve sforzarsi di "fare sistema". Dalle grandi industrie a quelle piccole. Lo sforzo per rilanciare il Paese deve essere corale.



IN DOTE FORZA E CAPACITÀ MERITO E CREDITO ALL'IMPRENDITORIA ITALIANA

Superare le strategie individualistiche per favorire la cooperazione

di Paolo Battista

Nato a Parma nel 1947, Marco Rosi è Presidente dell'Unione Industriali della Provincia di Parma dal 2000. Lo scorso 20 maggio ha ricevuto la Laurea Honoris Causa in marketing dalla Facoltà di Economia e Commercio dell'Università di Parma, per essere riuscito a coniugare l'innovazione di processo e di prodotto con quella nel packaging e nella comunicazione, trasformando una commodity in un prodotto di marca, aprendo la strada a molti imitatori e ponendo le basi per la nascita di una nuova categoria merceologica. Risultati eccellenti conseguiti da un imprenditore di prima generazione e da un'azienda di piccola dimensione. Cavaliere del Lavoro, è Presidente del Gruppo Parmacotto, che impiega 290 persone, e da sempre si impegna nel campo dell'arte e della cultura, promuovendo numerose iniziative tra cui il restauro degli affreschi del Correggio nella cupola della chiesa di San Giovanni in Parma, del Sancta Sanctorum in San Giovanni in Laterano e la partecipazione alla Mostra dei Farnese a Parma.

Qual è il comparto forte dell'industria parmense?

Il settore prevalente della nostra industria è l'agro-alimentare, che comprende non solo le produzioni di beni di consumo, ma anche quelle connesse, prima fra tutte quella di impianti e tecnologie che vede Parma leader nel mondo. Non si possono, peraltro, dimenticare l'importanza di altri settori che, seppure meno numerosi, vantano realtà aziendali di grande rilievo, (ad esempio il chimico-farmaceutico, la meccanica generale, la lavorazio-



MARCO ROSI

Presidente

Unione Industriali Provincia di Parma

info@upi.pr.it

ne del vetro e le costruzioni).
Qual è invece il settore in espansione?

L'apparato industriale parmense, per la particolare composizione produttiva, ha sempre conosciuto uno sviluppo costante negli anni senza "picchi" particolari di espansione, ma anche senza gravi crisi settoriali.

Prodotti di nicchia vs offerta generalista, logica di rete o strategie individualiste, qual è la direzione da seguire per le imprese italiane?

Si commette spesso l'errore di confondere il concetto di "prodotto di qualità" con quello di "prodotto di nicchia"; mentre non è affatto scontato che un bene prodotto e distribuito su larga scala, in un contesto tipicamente industriale, sia meno valido qualitativamente rispetto a un prodotto cosiddetto "di nicchia". L'industria italiana deve a mio avviso continuare a lavorare nel modo migliore possibile, secondo le logiche che le sono proprie, tralasciando strategie produttive e commerciali di tipo individualistico incompatibili con la sua natura e le sue caratteristiche.

I nuovi mercati: Russia e Cina.

Si tratta sicuramente di mercati molto appetibili per le nostre aziende, anche se difficili sotto numerosi punti di vista, primi fra tutti la sicurezza dei crediti e la necessità di certificati particolari per esportare. La

Degustazioni di vini e formaggi pregiati.

Disponibile per pranzi e cene aziendali.

Aperto anche a pranzo.

Zona S. Maria Appalti
piazza Madonna Multitema

089 30.31.30

Cina si presenta come un Paese certamente complesso, ma non più "ostile" e spesso incomprensibile come in passato e soprattutto ricco di opportunità, mentre la Russia è senza dubbio uno dei mercati migliori tra quelli vicini a noi. A conferma dell'interesse con cui Parma guarda a questi due Paesi, abbiamo predisposto, in collaborazione con Confindustria Emilia Romagna e con la stessa Regione Emilia Romagna, due progetti settoriali proprio verso questi due mercati che, essendo in piena fase di rilancio economico, potrebbero costituire uno sbocco importante per i nostri prodotti.

L'impatto di Basilea 2 sul mercato italiano.

Basilea 2 è, in questo periodo, al centro di molti dibattiti e convegni, ma se ne discute spesso con toni, a mio avviso, eccessivamente allarmistici. Di certo le nuove regole muteranno profondamente le relazioni tra imprese e istituti bancari, ma credo che noi imprenditori dobbiamo sforzarci di vedere Basilea 2 anche come una fonte di opportunità. La necessità di adeguamento ai criteri imposti dall'Accordo può, infatti, costituire un importante stimolo, soprattutto per le realtà aziendali medio-piccole, a operare scelte di gestione improntate all'equilibrio economico-finanziario e alla trasparenza dell'informativa di bilancio.

Il Sud visto dal Nord.

Il divario tra Nord e Sud costitui-

sce, da sempre, uno dei problemi che maggiormente hanno condizionato la crescita economica del Paese. Credo, tuttavia, che molto sia stato fatto in questi anni, e da parte del potere politico e dallo stesso sistema Confindustria, per la soluzione di questo problema e favorire i rapporti e le collaborazioni tra le imprese delle due diverse zone geografiche. La mia esperienza personale di imprenditore che opera da diversi anni attivamente nelle regioni del Mezzogiorno mi induce a giudicare con ottimismo l'evoluzione del processo di riavvicinamento.

Quanto incidono sulla produttività i fenomeni di criminalità economica, e come tutelare invece le aziende che affrontano la sfida della competitività nel pieno rispetto delle regole?

Fortunatamente, nel nostro territorio questi fenomeni hanno avuto fino ad ora un rilievo marginale e la quasi totalità delle imprese svolge la propria attività nel pieno rispetto delle regole, che sono spesso assai onerose (normativa fiscale, previdenziale, in materia di tutela dell'ambiente e della sicurezza). Proprio per questo riteniamo compito essenziale di chi rappresenta autorevolmente il sistema industriale del nostro Paese, Confindustria e le altre associazioni confederate in primis, di adoperarsi in tutti i modi possibili affinché le imprese "virtuose" (che all'interno del nostro mondo costituiscono la

grande maggioranza) non vengano penalizzate rispetto a quelle che, comportandosi in modo meno attento al rispetto delle regole o, addirittura violandole sistematicamente, godono di rilevanti e ingiusti benefici in termini di riduzione dei costi e, conseguentemente, di immeritati vantaggi competitivi.

Cosa vuol dire fare sistema?

Essenzialmente colmare quella grande lacuna di cui il nostro apparato produttivo, ma anche tutto il Paese, soffre. Abbiamo, come singoli e categorie professionali, doti non comuni e grandi potenzialità; ma la mancanza di sinergia, di coordinamento e organizzazione ci condiziona e penalizza i nostri sforzi. Fare sistema significa superare questi limiti e concorrere tutti, ciascuno per la propria parte, alla realizzazione dei vari progetti.

Le sue aspettative circa la presidenza Montezemolo.

Credo che l'esordio del neo-Presidente Luca di Montezemolo sia stato estremamente chiaro e positivo. Molti sono gli elementi interessanti e condivisibili del programma presidenziale, ma tra tutti, l'aspetto più apprezzabile è senza dubbio l'invito a rimboccarsi le maniche e affrontare, con il coraggio e la determinazione necessari, le sfide che ci attendono. Anch'io, come Montezemolo, ritengo che ne abbiamo la forza e le capacità; occorre però che ce ne convinciamo tutti.

METZELER 
Automotive Profile Systems

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



**Affidabilità e controllo
in ogni situazione.**

www.toyotacarrelli.it

INTERCAR Concessionaria Toyota per la Campania, nel preparare i festeggiamenti che si svolgeranno nell'ottobre 2005 per i 20 anni di attività si è posta l'obiettivo di vendita di 1.000 carrelli Toyota in Campania. Con 400 carrelli venduti ad oggi l'obiettivo appare possibile.

Toyota ringrazia tutto lo staff di Intercar per il risultato ottenuto e augura il raggiungimento dell'obiettivo dei 1.000 carrelli nei tempi stabiliti.

INTERCAR presente in Campania con le sedi di Marcianise (CE), Nocera Superiore (SA), Fisciano (SA), Battipaglia (SA).

Tel. 199-442211
Fax 199-447733
info@vipasrl.it



TOYOTA
CARRELLI ELEVATORI

PROVATE LA DIFFERENZA.

SAS
Società di Credito Italiano

AC²

a cura del Centro Studi Parlamentari NOMOS



MISURE DI SOSTEGNO AL RATING RAFFORZARE L'OPERATIVITÀ DEI CONFIDI

Il nuovo approccio alla gestione del rischio del credito

GAIA SIGISMONDI

Junior Consult - Centro Studi Parlamentari NOMOS gaia.sigismondi@nomoscsp.it

Negli ultimi anni numerosi provvedimenti legislativi, fino al recente testo unico delle leggi in materia bancaria e creditizia (di cui al decreto legislativo 1° settembre 1993, n. 385) hanno interessato il mercato finanziario, sottoponendo a una disciplina differenziata ma sostanzialmente onnicomprensiva tutti i soggetti che vi operano, non più identificabili nelle sole banche in ragione dell'ampliamento dei partecipanti al mercato finanziario. Ai margini di questi interventi legislativi sono, tuttavia, sempre rimasti i Confidi, che non avevano finora formato oggetto d'alcuno specifico provvedimento. Si è avvertita, quindi, l'esigenza di un primo intervento legislativo d'inquadramento del fenomeno, sia in considerazione dell'attuale stato d'evoluzione della garanzia collettiva in Italia sia in ragione dell'inevitabile confronto con le esperienze dei principali Paesi dell'Unione Europea. Oggi, dunque, è all'esame della Commissione Finanze del Senato il testo unificato di più disegni di legge mirante a disciplinare la materia relativa alle cooperative, ai consorzi di garanzia mutualistica e alle società di mutua garanzia. L'obiettivo principale del testo unificato approvato dalla Commissione è delineare una riforma diretta a rafforzare l'operatività dei Confidi in risposta all'esigenza di adattare tale attività alle recenti proposte del Comitato di Basilea (cosiddetto Basilea 2) sul riconoscimento delle garanzie (individuali e reali) ai fini di gestione del rischio di credito. La riforma, auspicata dai disegni di legge, mira a soddisfare l'esigenza di operare un cambiamento

strategico nelle modalità operative dei Confidi che dia significato economico alle garanzie da essi rilasciate, e consenta alle banche di impiegare tali strumenti ai fini di un'effettiva attenuazione del rischio, fornendo alle stesse quelle informazioni necessarie nell'attività di gestione del rischio di credito alle piccole e medie imprese. La realtà dei Confidi italiani, infatti, è caratterizzata da un elevato numero di organismi di garanzia, e tale situazione comporta conseguenze non indifferenti sul piano dell'incisività della loro azione verso i consorziati e le controparti bancarie. I Confidi, la cui attività consiste nella prestazione di garanzie collettive alle piccole e medie imprese, costituiscono infatti uno strumento determinante per favorire l'accesso al credito in tutti i settori economici: artigianato, industria, commercio e, in misura meno rilevante, agricoltura. L'attività a favore delle imprese minori è costituita dalla prestazione di garanzie a carattere mutualistico, con natura prevalentemente reale (pegno), alla cui formazione concorrono, oltre agli imprenditori aderenti ai Confidi, anche, e in misura sempre più significativa, enti sostenitori esterni, pubblici e privati. Attraverso l'espletamento dell'attività di garante, i Confidi accrescono le possibilità di credito delle imprese minori associate e aumentano la loro forza contrattuale, consentendo l'applicazione delle migliori condizioni del mercato del credito. Allo stesso tempo, i Confidi si sono rivelati capaci di operare una corretta selezione del rischio, avvalendosi di una capacità di valutazione ravvicina-

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

www.unicreditimpresa.it

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

ta e informata della situazione di ogni singola impresa. Il testo unificato dei disegni di legge prevede un rafforzamento patrimoniale dei Confidi sia in termini di requisiti patrimoniali minimi che di incentivazione alle fusioni e aggregazioni, e in tale contesto s'inseriscono anche le norme che prevedono per le società cooperative la non assoggettazione all'obbligo di devoluzione del patrimonio ai fondi mutualistici. Di particolare rilievo, a tale proposito, risulta la disposizione di uno degli articoli del testo unificato che recepisce una proposta del Coordinamento Nazionale dei Confidi diretta a prevedere una complessiva riforma del Fondo di Garanzia per le imprese (Legge n. 662 del 1996) al fine di creare un sistema nazionale di garanzia articolato su due livelli: un primo (garanzia diretta) riservato ai Confidi e agli altri garanti operanti sul territorio e un secondo livello (controgaranzia) affidata al Fondo. La riforma è volta, dunque, a rafforzare e dare continuità all'azione del Fondo di Garanzia, la cui operatività appare attualmente indebolita, conservandone l'unitarietà. Un Fondo nazionale, infatti, dovrebbe avere, in virtù proprio delle elevate dimensioni e dell'efficace ripartizione dei rischi, un rating migliore rispetto ai fondi regionali più piccoli e maggiormente esposti al rischio. Viene, inoltre, favorita l'evoluzione dei Confidi consentendo, nel rispetto dei principi del vigente ordinamento bancario e creditizio, l'utilizzazione dei modelli di banca di credito cooperativo o di intermediario finanziario iscritto nell'elenco speciale previsto dall'articolo 107 del decreto legislativo 1° settembre 1993, n. 385. Il testo unificato prevede, poi, la possibilità che l'attività di garanzia collettiva dei fidi venga svolta anche da parte delle banche, secondo il modello delle banche cooperative. In particolare, per gli istituti di credito che, in base al proprio statuto, svolgono detta attività in misura rilevante rispetto alle altre forme di operatività, trovano applicazione alcune norme che regolano l'operatività dei consorzi di garanzia collettiva fidi. Tali

soggetti si configurerebbero come un sorta di sub-categoria nell'ambito delle "banche cooperative", con una propria denominazione e una regolamentazione in parte modificata per tenere conto delle specifiche caratteristiche dell'operatività di tali intermediari e delle categorie di soggetti che possono far parte della compagine sociale. Alla Banca d'Italia spetterebbe poi il compito di dettare disposizioni di attuazione al fine di tenere conto delle specificità operative dei nuovi soggetti bancari. Infine, per quanto concerne l'evoluzione dei Confidi verso il modello di intermediario finanziario iscritto nell'elenco speciale previsto dall'articolo 107 del decreto legislativo n.385 del 1993, il testo adottato dalla Commissione Finanze del Senato, prevede la costituzione di due categorie di Confidi: quelli minori, che continuerebbero ad essere iscritti in una apposita sezione la cui operatività resterebbe sostanzialmente limitata a quella attuale (garanzia collettiva fidi); e gli intermediari iscritti nell'elenco speciale ai quali verrebbero richiesti requisiti dimensionali e patrimoniali specifici. Quest'ultimi potrebbero, dunque, esercitare oltre alla garanzia collettiva dei fidi (che rimarrebbe comunque l'attività prevalente) anche alcune attività di garanzia nei confronti dello Stato e di gestione di fondi pubblici di agevolazione, mentre solo in via residuale potrebbero esercitare le altre attività finanziarie riservate agli intermediari iscritti nell'elenco di cui all'articolo 107 del sopra indicato decreto legislativo. I disegni di legge in corso di esame intendono promuovere sia il riordino sia l'evoluzione dei Confidi attraverso una strutturazione del fenomeno su due tipologie: una prima, rappresentata dagli attuali Confidi, alla quale si offre una normativa di riferimento per loro specificatamente dettata; una seconda, costituita invece da società di mutua garanzia, di nuova concezione e disciplina, chiamate a inserirsi nel mercato finanziario con oneri e diritti non diversi dagli altri soggetti che già vi operano a pieno titolo. ■





ALLARGAMENTO DELL'UE LA CARTA DELLE PMI

I nuovi Stati applicano regole comuni per lo sviluppo della competitività

SALVATORE VIGLIAR

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

Nel corso degli ultimi tre anni, la Carta europea delle piccole imprese è stata adottata da 34 Paesi. Oltre a essere applicata dai 15 Stati membri che hanno composto l'UE fino allo scorso primo maggio, è stata recepita dai dieci Paesi dell'allargamento a Maribor, Slovenia, nell'aprile del 2002, da cinque Paesi dell'area balcanica occidentale, dalla Bulgaria, dalla Romania, dalla Turchia e dalla Norvegia. La Carta, partendo dal presupposto che le piccole imprese rappresentano il principale elemento di crescita dell'economia comunitaria, riconosce centralità alle PMI relativamente ai processi decisionali che portano alla individuazione delle strategie di valorizzazione della competitività e dell'imprenditorialità nell'UE. Questo spiega l'importanza che i dieci nuovi Stati membri accordano alle raccomandazioni e agli esempi di buone prassi della Carta, proprio nel momento in cui stanno negoziando con la Commissione le priorità da accordare ai finanziamenti regionali e sociali. La Polonia, ad esempio, alla quale sono stati assegnati 12,5 miliardi di euro per il periodo 2004-2006 nel quadro dei fondi strutturali e di coesione dell'UE, intende concentrare parte di questi sull'istruzione, la formazione, la politica dell'occupazione, il miglioramento complessivo del contesto operativo delle imprese, nonché su più ampi programmi di trasporti e sviluppo rurale; l'Ungheria vuole orientare parte delle proprie risorse verso le imprese, lo sviluppo delle risorse umane e il miglioramento delle infrastrutture per le PMI. Anche la Slovenia ha sottolineato la necessità di sviluppare la propria competitività e le risorse umane. La Carta invita chiaramente

te a sostenere e incoraggiare le piccole imprese in dieci aree principali, tra le quali la formazione all'imprenditorialità, il miglioramento della regolamentazione e le politiche fiscali più favorevoli. Un'analisi pubblicata all'inizio dell'anno conferma che i dieci nuovi Stati membri hanno implementato strategie rivolte a una efficace applicazione della Carta: in tutti i Paesi vengono ridotti gli oneri amministrativi e si diffondono sempre più gli sportelli unici per gli imprenditori. In molti Stati si promuove la formazione all'imprenditorialità, soprattutto tra i giovani, e si incoraggia l'uso di internet nelle PMI. Sono state adottate numerose iniziative finalizzate a migliorare il diritto fallimentare in modo da garantire l'equilibrio tra la protezione degli interessi dei creditori e la soluzione dei problemi finanziari delle imprese economicamente valide. Il rapporto conclude, però, affermando che sono ancora necessari ulteriori sforzi per creare una vera cultura imprenditoriale nei Paesi dell'allargamento, individuando alcune aree in cui i progressi registrati non risultano ancora abbastanza evidenti. In particolare modo:

- l'accesso ai finanziamenti resta un fattore critico;
- i governi non hanno ancora sviluppato strategie efficaci per incrementare l'innovazione dell'imprenditorialità;
- la rappresentanza degli interessi delle PMI nel processo decisionale deve essere migliorata. Garantire che la legislazione e le misure ausiliari tengano pienamente in considerazione gli interessi delle PMI rappresenta una delle priorità della Commissione, che moltiplica gli sforzi per aiutare i futuri Stati membri ad applicare la Carta.



In Tavola
Fino Banqueting
Eboli



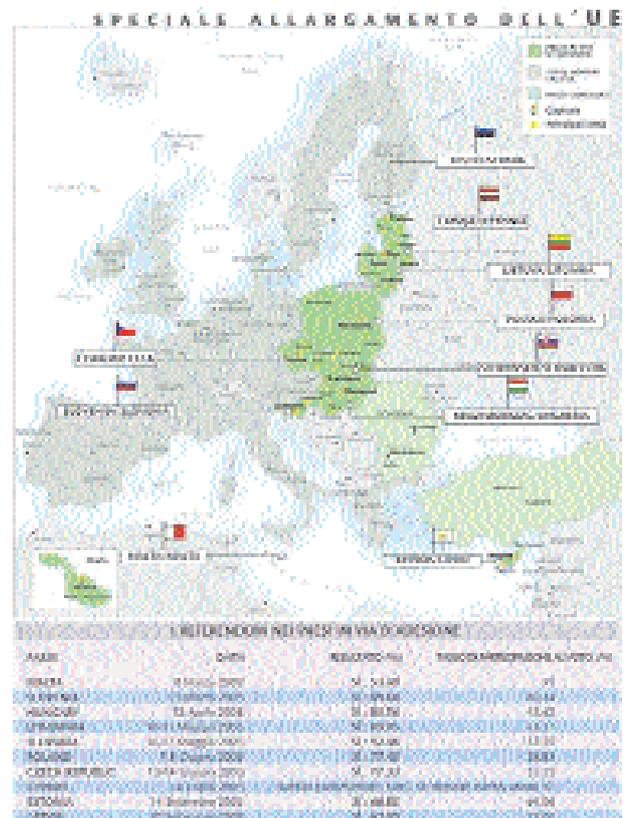
Info: 0828 332410 www.inmatavola.com

Il conseguimento di tale obiettivo richiede però un preciso impegno nell'adozione di politiche efficaci, sia da parte dei governi che delle imprese. A livello centrale, risulta opportuno un maggiore coinvolgimento dei rappresentanti delle aziende già a partire dalle fasi iniziali del processo decisionale, mentre le imprese possono avere un'influenza più incisiva se elaborano efficaci forme di rappresentanza rivolte a valorizzare i momenti di negoziazione e di impostazione degli interventi.

La conferenza di Tallin

L'importanza di questa dimensione è stata sottolineata nel corso di una conferenza sull'applicazione della Carta svoltasi a Tallin lo scorso autunno. L'avvenimento principale della conferenza (organizzata congiuntamente dalla Commissione e del Ministero estone dell'Economia e della Comunicazione) è stata la tavola rotonda dedicata al rafforzamento della rappresentanza degli interessi delle piccole imprese. Quattro seminari hanno inoltre permesso di esaminare temi di rilievo che possono rappresentare dei fattori cruciali per garantire la competitività e il successo delle imprese. Due si sono concentrati sull'innovazione e sull'uso degli indicatori, sul benchmarking e gli obiettivi nella politica d'impresa, mentre un terzo ha sottolineato la necessità di migliorare la regolamentazione. Il quarto seminario ha infine esaminato come i fondi sociali e regionali dell'UE possano essere usati efficacemente nel più ampio contesto della politica d'impresa, un aspetto di rilievo non solo per l'attuale programma pluriennale di fondi strutturali, ma a più lungo termine anche per quello successivo, che sarà elaborato nei prossimi mesi ed entrerà in vigore dal 2007. In una recente intervista, Jean-Paul Mingasson, Direttore generale per le imprese, ha illustrato i caratteri principali dell'impatto che il recente allargamento avrà sulle PMI europee, specificando che il recepimento della Carta e la sua implementazione in 25 Stati membri permetterà, all'esterno, di avere un peso più elevato nell'ambito dei negoziati internazionali, e dal punto di vista interno agevolerà l'estensione del mercato unico e

dell'applicazione delle norme UE, degli standard, delle pratiche, dei codici di condotta, oltre a offrire alle imprese maggiori opportunità e riduzione dei costi. Le aziende dei "vecchi" Stati membri dovranno affrontare la nuova concorrenza di quelle con minori costi di produzione nei nuovi Paesi, ma in un'ottica sempre più globale. Per le aziende dei nuovi Stati l'adeguamento alle norme, agli standard e alle pratiche dell'UE comporterà oneri aggiuntivi e questo indubbiamente determinerà delle modifiche nel loro modo di operare. L'industria siderurgica è solo uno dei possibili esempi. Tuttavia gradualmente tali cambiamenti porteranno a una maggiore efficienza, rendendoli più competitivi e, in molti casi, incoraggiando lo sviluppo sostenibile in tutto il territorio comunitario.



Picciotti 1913
alta sartoria

Ermenegildo Zegna, Cernuti 1881
Ing. Loro Piana, Carlo Barbera

via Madonna di Fatima, 15 - 81100 Salerno
tel (+39)089/241180 - fax (+39)089/271176
www.picciotti.it

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



assafrica & mediterraneo



I PAESI ARABI NELLA COMPETIZIONE MONDIALE NUOVI MERCATI PER LE IMPRESE ITALIANE

Da Tunisi un concreto esempio di consapevolezza imprenditoriale

PIER LUIGI D'AGATA

Direttore Generale Assafrica & Mediterraneo direzione@assafrica.it

James Hillmann sostiene che la nostra società è governata da Hermes, il dio della velocità e della comunicazione. Però l'agenzia di stampa Associated Press nacque nel 1848, solo quattro anni dopo il primo utilizzo del telegrafo da parte di Samuel Morse. Nello stesso periodo giravano le prime scatole di fiammiferi che avevano sul coperchio il marchio del produttore, oggi chiamato brand. Dunque, anche senza Internet, idee e notizie circolavano. Oggi siamo bersagliati da messaggi che devono spingersi sempre più "oltre" per superare la soglia dell'assuefazione alla notizia ma il gran circo dell'informazione, soprattutto quella più utile alle imprese, sembra perdere colpi. Nel trionfo di portali, agenzie stampa, e-mail, news e newsletter on line, sfuggono proprio quei messaggi, neanche tanto cifrati, che dovrebbero far correre noi, il più volte conclamato "Paese ponte sul Mediterraneo" a controllare se le nostre rampe di lancio sono in assetto. Invece annega senza storia, mentre si sta accentuando il processo di regionalizzazione che da tempo Assafrica & Mediterraneo sta sottolineando, la notizia della 38ma Conferenza Generale delle Camere di Commercio, Industria e Agricoltura arabe che si è svolta a Tunisi, subito dopo il Vertice della Lega Araba. Nonostante l'assonanza con le organizzazioni appartenenti al nostro sistema camerale pubblico, si tratta in realtà di organismi di rappresentanza dell'imprenditoria privata. È stata infatti l'UTICA, la Confindustria tunisina presieduta da Hèdi Djilani, imprenditore internazionale che parla correntemente italiano, grande estimatore delle Ferrari (in famiglia ne ha quattro), a organiz-

zare l'evento. "Lo sviluppo e la complementarità arabe e le relazioni con l'Europa" è stato il tema dell'incontro, svoltosi alla presenza di 300 rappresentanti di organizzazioni imprenditoriali arabe e di un numero imponente di esperti venuti dai Paesi dell'area. Con il Presidente di Assafrica & Mediterraneo Enzo Boccia, che di lì a poco avrebbe fatto il suo intervento, ascoltavamo il Presidente dell'Unione delle Camere di Commercio arabe Abdel Kammou sottolineare che le sfide che la zona araba deve affrontare necessitano l'instaurazione di un dialogo costruttivo con i differenti raggruppamenti economici del mondo e in particolare con l'Unione Europea. Il Vice-Primo Ministro della Giordania - cui re Abdallah sta imprimendo una forte accelerazione politica ed economica, tessendo alleanze politiche e accordi economici con Europa e Stati Uniti - sottolinea poi la necessità per i governi dei Paesi arabi di distinguere tra interessi economici e politici, chiamando a far partecipare i privati all'elaborazione di accordi e legislazioni appropriate per governare le attività economiche. Ma è il Primo Ministro della Tunisia Ghannouchi che evidenzia con forza come l'adesione di un gruppo di Paesi arabi allo Spazio Euromediterraneo, nel quadro degli Accordi d'Associazione conclusi o in via di conclusione con l'Unione Europea, richieda l'approfondimento della concertazione, del coordinamento delle prese di posizione e dello scambio di informazioni, così da poter reggere le sfide che derivano dall'integrazione in questo Spazio. Emerge nel corso dei lavori la consapevolezza del ruolo del settore privato nella realizzazione della complementarità economica



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

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

tra i paesi arabi, soprattutto attraverso la Zona di libero scambio da costruire entro il 2005. Emerge anche la volontà degli imprenditori arabi di avvantaggiarsi della vicinanza all'Unione Europea per una migliore integrazione nell'economia mondiale e di far sentire una voce unitaria nei confronti dei loro Governi per sostenere la necessità e l'urgenza dell'integrazione economica interaraba. Temi forti, visto che tra i 22 Paesi della Lega Araba, 11 Stati sono nel WTO come membri effettivi mentre Algeria, Iraq, Libano, Arabia Saudita, Sudan e Yemen sono solo osservatori. Dal punto di vista geografico poi, dieci Paesi sono in Africa e fanno quindi parte anche dell'Unione Africana, cinque sono invece nel Vicino Oriente e appartengono (salvo al momento l'Iraq) allo Spazio Euromediterraneo assieme ai Paesi del Nord Africa, sette infine sono in Medio Oriente e, ad eccezione per ora dello Yemen, tutti fanno parte del Consiglio di Cooperazione del Golfo, che sta procedendo entro il 2010 alla sua trasformazione in Unione Economica e Monetaria. Si sta quindi ricostituendo dopo cinquant'anni, periodo che ha visto la nascita dell'indipendenza politica di tutti i Paesi a Sud dell'Europa e la fine dell'influenza sovietica sulle loro nuove economie, una grande regione economica attorno al Mediterraneo, che storicamente è da sempre strettamente integrata e che comprende Europa, Africa e Medio Oriente. È un'area in grado di competere efficacemente con le economie di Cina e Stati Uniti e di svilupparsi in Partenariato a Nord, Sud ed Est del Mediterraneo. L'Unione Europea ha accordi di liberalizzazione commerciale e di aiuto allo sviluppo con tutti i 68 Paesi Sud dell'area: il Meda con il Nord Africa e il Vicino Oriente, la Convenzione di Cotonou con l'Africa Subsahariana, l'Accordo di cooperazione con il Consiglio di Cooperazione del Golfo. In questo quadro i Paesi arabi hanno un ruolo di cerniera tra Nord e Sud e possiedono una quota importante di risorse energetiche, prevalentemente esportate nell'Unione Europea. Per di più quest'area ha potenzialità formidabili a livello internazionale, ha capitali, know-how, materie prime e

comprende complessivamente circa 100 Stati, oltre la metà dei Paesi del Mondo, con quasi un miliardo e mezzo di persone. È verosimile che il massiccio ingresso della Cina sui mercati mondiali (e il suo probabile futuro ruolo politico, essendo già uno dei cinque membri permanenti del Consiglio di sicurezza dell'ONU), cambi gli scenari in atto di una globalizzazione economica realizzata attraverso il passaggio intermedio della formazione di numerose aree regionali che confluiscono poi in una liberalizzazione totale a medio termine all'interno del WTO. Appare infatti ormai probabile che la globalizzazione si realizzi intorno a tre principali aree regionali mondiali, di peso diverso a seconda di quali e quanti saranno i Paesi che si aggrenderanno attorno allo Stato o gruppo di Stati capofila. La prima area appare essere quella delle Americhe attorno agli Stati Uniti, la seconda quella dell'Estremo Oriente attorno alla Cina, la terza quella dell'Europa ampliata ad Est e a Sud attorno all'Unione Europea e al Mediterraneo. Tutte le altre aree regionali appaiono troppo piccole per resistere all'impatto della mondializzazione dell'economia. Le economie arabe sono a un bivio: da sole appare difficile possano vincere la sfida della competizione mondiale, come probabilmente non può farlo adeguatamente l'Unione Europea, che pur conta attualmente oltre 454 milioni di abitanti. Più volte ho positivamente ascoltato dagli imprenditori arabi presenti a Tunisi la sollecitazione ad adottare una strategia coerente tra paesi membri della zona di libero scambio interaraba per adattarsi ai cambiamenti in atto e la necessità di creare uno spazio economico in grado di fare fronte alla concorrenza degli altri gruppi economici. A proposito di questi: Assafrica & Mediterraneo era a Tunisi, per rappresentare le imprese ad essa associate e tessere reti di business nel loro interesse. Perché l'informazione non è una condizione sufficiente per lo sviluppo delle aziende italiane che lavorano nell'area: lo è solo se diventa un elemento inserito in una strategia sistemica di attività, rappresentanza e supporto imprenditoriale. ■

BCP è qui. Vicina a voi.

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

**BANCA
DI CREDITO
POPOLARE**

Vicina alle imprese, vicina alle famiglie

internazionalizzazione



IL PORTALE DEL COMMERCIO SALERNITANO "EXPOSALERNO.COM" DISPONIBILE SUL WEB

Possibile accedere alla fiera virtuale che promuove le imprese campane

DEMETRIO CUZZOLA

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

Ogni qualvolta si assiste all'introduzione di un nuovo canale di comunicazione le conseguenze che ne derivano possono essere rivoluzionarie e gli effetti percepibili sia nella realtà quotidiana sia in quella economica. Il successo della rete Internet balza agli occhi in maniera eclatante avendo conquistato uno spazio talmente ampio nelle attività quotidiane, di singoli e imprese, da poter essere considerato senza ombra di dubbio, una "rivoluzione", il cui segno più evidente è il passaggio dall'era industriale a quella dei servizi. Le nuove tecnologie hanno fatto sì che la conoscenza e le informazioni si trasformassero in fattori strategici, con conseguente necessità per tutti, e in modo particolare per le imprese, di una continua rivisitazione del modo di operare, interagire e decidere. Internet rappresenta certamente un nuovo e potentissimo strumento di comunicazione per le aziende e una delle forme di sviluppo più interessanti e concrete per il presente e il futuro delle piccole e medie imprese italiane. Nonostante i molteplici vantaggi, le piccole aziende che oggi utilizzano questo tipo di strumenti rimangono ancora poco numerose. Questo perché è mancata una proposta centrata sulle esigenze reali. Si passa da soluzioni improvvisate a proposte sofisticate. Le prime tendono ad abbattere il costo iniziale per l'azienda, ma in sostanza si rivelano completamente inutilizzabili essendo prive di funzionalità minimali. Le seconde, invece, puntano a una totale personalizzazione del sistema. Purtroppo ciò richiede un'analisi molto curata che spesso spaventa il committente alla prima

esperienza. È in quest'ottica che si inserisce "Exposalerno.com", progetto realizzato da Intertrade per una valorizzazione delle imprese salernitane in ambito nazionale ed estero. Partner tecnologico dell'iniziativa è Intermedia. Le esigenze comunicative legate al progetto vengono affrontate attraverso la realizzazione di un portale web che si propone come una sorta di "fiera virtuale permanente", una specie di "marketplace" virtuale. Exposalerno.com è un sito fatto di imprese e può offrire prodotti "su misura" o "pezzi unici" realizzati in esclusiva. È possibile ordinare e acquistare direttamente on-line, contattare le ditte espositrici e chiedere un articolo personalizzato. Exposalerno.com è aperto a tutti e offre transazioni business-to-business e business-to-consumer, pertanto possono essere soddisfatte le esigenze di dettaglianti, grossisti, distributori e anche di consumatori finali. Non mancano poi informazioni sul mondo delle imprese utili agli operatori ma anche a chi è interessato a conoscere le nuove tendenze, i dati statistici, le fiere. Il portale offre informazioni e servizi sia alle aziende stesse sia ai loro potenziali clienti e permette l'attivazione di stand virtuali dotati di servizi molto evoluti. Il servizio è proposto con un modello grafico predefinito, uguale per tutti. In sostanza l'impianto grafico risulta essere quello del portale stesso. Questo conferisce continuità all'insieme, evidenziando l'aspetto comunitario del portale. Comunque l'azienda titolare dello stand avrà facoltà di personalizzare le funzionalità peculiari per adattare alle proprie scelte commerciali. I servizi offerti dal por-



tale sono vari. La realizzazione dei contenuti informativi, prevede l'elaborazione di news, circolari, eventi, manifestazioni, documenti di approfondimento, schede tecniche, comunicati. Il sistema consente di organizzare in sezioni e sottosezioni i diversi contenuti. L'azienda ha facoltà di creare nuove sezioni che attiveranno nuove voci di menù. Il *Catalogo Prodotti* è organizzato in categorie e sottocategorie merceologiche. Per ciascuna categoria è previsto un indice prodotti paginato che riporta il codice del prodotto, il nome, una breve descrizione, una eventuale piccola immagine. È inoltre prevista una pagina di dettaglio che pubblica una descrizione più estesa, e una immagine a più alta risoluzione. È prevista anche la pubblicazione dei prezzi e la possibilità di effettuare ordini. L'azienda può decidere di abilitare la visualizzazione dei prezzi nonché di dare la possibilità di effettuare ordini a tutti o ai soli utenti registrati. In questo modo, lo stand può diventare una semplice vetrina, un listino oppure un vero e proprio negozio virtuale. È prevista la gestione di taglie, colori, varianti e prodotti correlati. Per ciascun utente è possibile definire sconti predefiniti, per periodo, categoria e singolo prodotto. Questo consente di gestire anche relazioni tra rivenditori, agenti, clienti abituali. Il *servizio Multilingua* e *Multivaluta* prevede che ogni stand possa pubblicare i propri contenuti in un numero illimitato di lingue e i prezzi in numero illimitato di valute. La *Mailing list* contiene i riferimenti dei clienti effettivi e potenziali, che possono registrare il proprio

indirizzo di posta elettronica per ricevere comunicati informativi. Possono altresì specificare i loro interessi per ricevere solo comunicazioni mirate. Attraverso il *Carrello Virtuale* è possibile gestire ordini sia da parte di utenti finali che da parte di altre aziende. Per quanto riguarda le modalità di pagamento, sono previste tutte quelle standard: bonifico, c/c postale, contrassegno, carta di credito. È prevista inoltre la gestione di modalità di pagamento personalizzate per utenti registrati. In tutto lo stand virtuale è disponibile la possibilità di effettuare ricerche di prodotti e contenuti informativi. È, inoltre, consentita la verifica dello stato dell'ordine, i clienti che hanno effettuato ordini possono, infatti, accedere a un'area riservata per conoscere lo stato di avanzamento dei propri ordini. La *Lista Riordino* consente agli utenti registrati di visualizzare la lista dei prodotti ordinati in precedenza per effettuarne eventualmente il riordino. La *Gestione Agenti* consente agli agenti, che sono particolari utenti registrati, di effettuare ordine per nome e per conto di altri utenti registrati a essi assegnati. Gli stessi hanno anche l'opportunità di seguire lo stato degli ordini dei propri clienti. Naturalmente per l'esplicita vocazione internazionale del portale, è prevista la pubblicazione dei contenuti in diverse lingue (italiano, inglese, francese, tedesco e spagnolo). Con *Exposalerno.com*, dunque, si apriranno le porte delle migliori imprese della Campania di tutti i settori: agroalimentare, ambiente, casa-arredo, chimica, meccanica, elettronica, moda, tempo libero, plurisetoriale. ■



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

Leader mondiale dei termocamini



CENTRALE D'ALLARME INTERBANCARIA UN ULTERIORE STRUMENTO DI CONTROLLO

Problemi e rischi connessi a un sistema che si sta perfezionando

GENNARO STELLATO

Avvocato civilista studiosstellato@tiscalinet.it

Come è certamente noto a tutti gli utenti del sistema bancario la Centrale d'Allarme Interbancaria (meglio nota come C.A.I.) è un archivio informatizzato degli assegni bancari, postali e delle carte di credito istituito presso la Banca d'Italia con decreto legislativo del 30/12/1999 n. 507 e integrato da un "Regolamento sul funzionamento dell'archivio informatizzato degli assegni bancari e postali e delle carte di pagamento" emanato dal Ministero della Giustizia con Decreto n.458 del 7/11/2001 e da successivo regolamento della Banca d'Italia del 29/1/2003. In sostanza si tratta di un nuovo strumento attraverso il quale si punta a ottenere una definitiva normalizzazione del sistema di pagamenti. In effetti, nei casi previsti dalla norma e che esamineremo di seguito, vengono acquisiti dati trasmessi all'archivio C.A.I. presso la Banca d'Italia e, poi, alle sezioni staccate presso le banche, uffici postali, intermediari autorizzati e le prefetture. In questa sorta di enorme banca dati vengono immessi i nomi e gli elementi relativi a chi ha emesso assegni senza copertura o autorizzazione, a coloro i quali è stato revocato l'uso della carta di credito o bancomat. Inoltre nell'archivio sono contenuti i nomi di chi è stato soggetto a sanzioni amministrative e o penali in seguito a emissione di assegni senza autorizzazione o provvista e infine assegni e carte di pagamento di cui sia stata segnalato il furto o lo smarrimento o la revoca. Tutta questa congerie di dati e notizie sono gestiti in modo tale che tutti i predetti soggetti possano avere in ogni momento il quadro completo ed

esaustivo della situazione attuando, ricorrendone i presupposti, la cosiddetta revoca di sistema nei confronti di soggetti che siano stati segnalati nell'archivio. La vera novità è individuabile appunto in questa "revoca" che viene a sostituire la vecchia del singolo istituto e di fatto si viene a bloccare ogni autorizzazione ad emettere assegni, oltre che, a vietare alle banche di stipulare nuovi contratti e addirittura di pagare eventuali assegni emessi dalla persona anche nei limiti della provvista. Delineata in via generale la peculiarità di questo nuovo strumento vanno esaminate le problematiche relative alle singole situazioni che potrebbero verificarsi ricordando in primis le ipotesi sanzionabili. Per quanto attiene all'emissione di assegni senza provvista vanno evidenziate: la sanzione amministrativa consistente nel pagamento di una somma che va da 516,45 a 6197,48 euro a seconda che l'assegno emesso sia inferiore o superiore a 10.329,00 euro; la sanzione amministrativa accessoria consistente nell'interdizione dall'esercizio di attività professionale o imprenditoriale, nell'interdizione dall'esercizio degli uffici direttivi delle persone giuridiche e delle imprese e infine la revoca delle autorizzazioni che si traduce nel divieto, della durata di sei mesi, di stipulare convenzioni di assegno con il traente e di pagare gli assegni tratti dal medesimo dopo l'iscrizione nell'archivio, anche se emessi nei limiti della provvista. Per quanto attiene all'emissione di assegni senza autorizzazione va rilevato che le sanzioni sono sostanzialmente le stesse con un inasprimento del 100% della sanzione amministrativa che

CONSUL FACTOR S.R.L.®

CONSULENZA AZIENDALE E ASSISTENZA FINANZIARIA ALLE IMPRESE

Factoring pro soluto e pro solvendo
Sensibilizza crediti fino a 240 gg.
Anticipi fatture e contratti
Forfaiting Import export fino a 60 mesi



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

C.so Vittorio Emanuele, 57 - 81123 Salerno - Tel. 089.25.81.210 - Fax 089.25.81.698

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

e-mail: consulfactor@libero.it

può arrivare quindi fino a 12.395,00 euro. Solo per completezza si ricorda che ricorre l'ipotesi di assegno privo di autorizzazione in caso di emissione di titolo quando: a) il conto è stato chiuso precedentemente all'emissione; b) il conto è stato acceso in assenza di convenzione di assegni; c) il titolo è stato revocato prima dell'emissione; d) vi è stata una revoca aziendale all'emissione; e) è stato ricevuto un preavviso di revoca per assegno emesso precedentemente a quello in esame; f) assegno emesso su conto intestato ad altro soggetto o altre motivazioni che non giustifichino l'emissione di un assegno. Si ricorda che un titolo emesso in mancanza di autorizzazione non va pagato anche in presenza di fondi. Va poi evidenziato che uno degli obblighi derivanti dal D.L. n.507 del 30/12/99 consiste nella trasmissione di apposita informativa da inviare al Prefetto del luogo di pagamento dell'assegno. Tale trasmissione va effettuata dalla banca trattaria quando non viene levato il protesto. Nell'ipotesi di protesto, il pubblico ufficiale che lo leva deve trasmettere il rapporto di accertamento al Prefetto territorialmente competente e tale informativa deve essere trasmessa nel più breve tempo possibile. L'iscrizione del traente di un assegno privo di autorizzazione avviene entro il termine di venti giorni dal momento di presentazione dell'assegno per il pagamento. Per completare la visione della problematica va ricordato che l'art. 35 prevede l'obbligo per la banca che ometta o ritardi l'iscrizione nell'archivio e/o che autorizzi il rilascio di moduli di assegno in favore di un soggetto il cui nominativo sia iscritto nell'archivio, di pagare gli assegni emessi dal traente nel periodo in cui avrebbe dovuto operare la revoca anche se manca o è insufficiente la provvista. Occorre precisare che la nuova normativa sotto il profilo pragmatico può creare una serie di problemi non tutti facilmente prevedibili atteso che, in ogni caso, vi è una sostanziale coabitazione con la legislazione sull'assegno con ipotesi che, allo stato, possono creare problemi di interpretazione. In effetti la casistica è immensa e va dal-

l'assegno formalmente irregolare a quello emesso da cliente privo di autorizzazione e presentato al pagamento oltre i termini, da assegno emesso in data successiva all'iscrizione al C.A.I. del traente ad assegno emesso su conto corrente contestato a firme disgiunte e altre diverse situazioni che possono creare e creeranno sicuramente dubbi. Ovviamente senza citare ipotesi di scuola circa assegni postdatati o richiamati. Nella sostanza cioè va sottolineato che se da un lato la normativa che sta trovando concreta applicazione dovrebbe dare maggiori certezze agli operatori disciplinando in modo analitico tutte le problematiche che possono sorgere in situazioni del genere, è altrettanto indubbio che, nell'ottica della realtà economica che tutti ben conoscono, tutto ciò può rappresentare un ulteriore elemento di confusione. Occorrerà infatti considerare il modo in cui la nuova "banca dati" andrà ad interfacciarsi con la centrale rischi e quali saranno gli effetti sul campo. Va ricordato infatti che le sanzioni sono pesanti sul piano economico e gravi su quello sociale e vanno prese in seria considerazione sotto tutti e due i profili. Il rischio piuttosto evidente è quello di trovarsi di fronte ad una radicalizzazione dei rapporti commerciali a fronte di una eccessiva formalizzazione della regolamentazione bancaria. Occorre cioè far salire il livello di attenzione non solo da parte degli utenti ma anche e soprattutto delle banche che, come già visto rispondono direttamente di eventuali errori. Come sempre sarà la pratica di tutti i giorni a consentire un'analisi concreta e realistica delle problematiche che certamente sorgeranno in seguito all'applicazione a pieno regime della normativa esaminata. E solo in tale ottica sarà possibile proporre modifiche in senso costruttivo e positivo soprattutto in considerazione della rilevanza delle conseguenze sotto tutti i profili tanto più gravi per chi opera con il sistema bancario e potrebbe trovarsi all'improvviso in una situazione realmente di difficile soluzione dalla quale sembra impossibile uscire in modo indolore. ■

progetto arcadia



assistenza integrata al mondo delle imprese

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

Via C. Colombo 25 - 50131 - Arezzo (AR) - Tel. 0573/214466 - 0573/214467 - Fax 0573/214468 - www.progettoarcadia.com - info@progettoarcadia.com



LA DISCIPLINA DELLE ISPEZIONI DEL LAVORO I PRINCIPALI NODI DELLA RIFORMA

Alcune decisioni del legislatore destano forti perplessità

LORENZO IOELE

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

Una prima lettura del d.l.vo n.124/2004 ad oggetto la «razionalizzazione delle funzioni ispettive in materia di previdenza sociale e del lavoro» desta - devo dirlo subito - notevoli perplessità. Prima di esprimerle, però, è bene procedere con ordine fornendo un quadro generale dei contenuti del provvedimento. Sotto il profilo della attività di vigilanza in senso stretto (vedi artt.6 - 7 del d.l.vo cit. in tema di personale ispettivo e vigilanza) e dei poteri degli ispettori ad oggetto la possibilità di adottare diffide (art.13), impartire disposizioni (art.14) e prescrizioni (art.15), non sembra che vi siano novità rilevanti in quanto il legislatore delegato si è mosso nel rispetto della tradizione, pur se i cennati atti sono finalmente definiti e distinti in un unico provvedimento legislativo. I profili di reale novità mi sembrano tre. Il primo concerne la organizzazione e razionalizzazione delle attività ispettive (vedi artt. 2, 3, 4, 5, 10) nell'intento di favorire il ripristino delle condizioni di legalità stimolando una più diffusa azione di vigilanza e una crescita dei livelli delle verifiche come effetto della semplificazione (che potrebbe, però, rivelarsi solo formale) dei procedimenti sanzionatori e delle relative impugnative (vedi artt.16 e 17); il secondo assolve alla finalità di valorizzare la funzione di prevenzione e promozione della corretta applicazione della normativa di tutela del lavoro e previdenziale. Questo secondo profilo introduce elementi di novità effettivi per la specifica materia con la previsione del diritto di interpellare da parte di associazioni di categoria e ordini professionali su questioni di ordine generale rela-

tive alle materie di competenza del Ministero (vedi art.9) e con la regolamentazione dell'attività delle Direzioni regionali e provinciali del lavoro a oggetto la prevenzione, promozione, informazione e aggiornamento per la corretta applicazione della normativa lavoristica e previdenziale, anche attraverso la stipula di apposite convenzioni (vedi art.8). Molto significative sono queste disposizioni il cui contenuto - in linea teorica - dovrebbero stimolare una nuova cultura delle ispezioni del lavoro. È innegabile l'esigenza di contemperare la tutela dei valori essenziali del lavoro con le notevoli difficoltà di cui soffrono i datori di lavoro e anche gli ispettori per la crescente complicazione del diritto del lavoro a fronte di una proclamata flessibilità, in conseguenza, tra l'altro, della moltiplicazione delle tipologie di lavoro e della tendenza alla differenziazione delle tutele, sicché sono difficili sia le scelte operative dell'Azienda che l'azione di accertamento, tanto più quando essa presuppone opzioni ricostruttive di carattere giuridico. In linea teorica, dunque, la opzione collaborativa appare condivisibile, rispetto alla quale, però, sul piano pratico, sono legittimi, e altrettanto condivisibili, i dubbi dell'operatore. Su tali problematiche si innesta quella ulteriore dell'uniformità delle decisioni risolta con l'attribuzione al Comitato regionale per i rapporti di lavoro della competenza sui ricorsi a oggetto la sussistenza e qualificazione dei rapporti di lavoro (vedi art. 17). L'obiettivo è garantire certezza del diritto e della sua applicazione in un contesto normativo tanto articolato e innovato. Anche se devo subito osser-





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

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

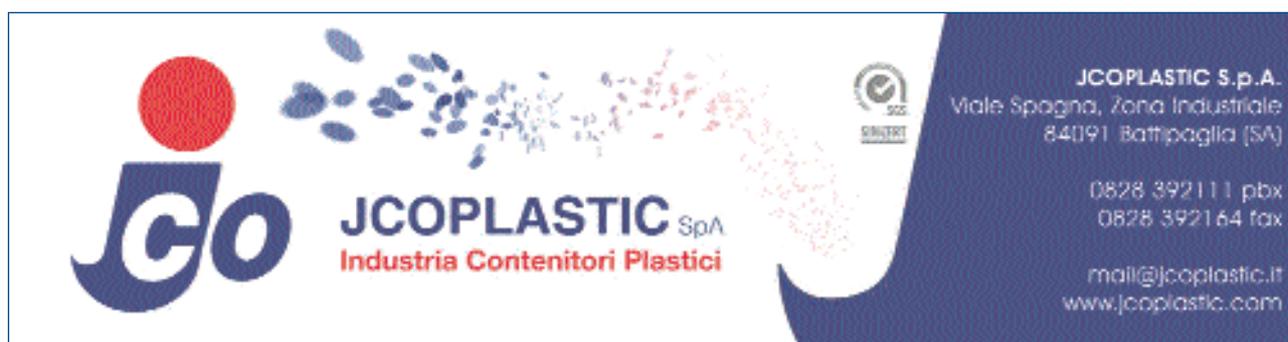
Sede e direzione: Via G. Marconi, 55 (P.co Beethoven) 84013 Cava de' Tirreni (SA)
 Tel. 089.46.88.803 - 089.44.56.084 Fax 089.46.89.265
 Uffici di rappresentanza: Roma - Milano

www.progettielfinanza.it - Info@progettielfinanza.it

Associato ad
Azienda Unita Salernitana

vare che, ancora una volta, il legislatore non ha tenuto conto dei diritti del datore di lavoro ispezionato nella fase dell'accertamento, e in particolare in quella dell'acquisizione degli elementi di fatto, svolta unilateralmente e senza contraddittorio, il che implica una versione unilaterale e spesso distorta delle questioni, tale da renderle risolvibili solo in sede giudiziaria. E arriviamo al terzo profilo di novità, sicuramente rivoluzionario rispetto alla tradizionale impostazione dell'attività di vigilanza. È prevista la possibilità di intervenire sulle controversie individuali di lavoro (vedi artt. 11 sulla conciliazione monocratica e 12 sulla diffida accertativa per crediti patrimoniali). È stabilito, infatti, che «nelle ipotesi di richieste di intervento ispettivo» ovvero «nel corso dell'attività di vigilanza qualora l'ispettore ritenga che ricorrano i presupposti» venga avviato il tentativo di conciliazione sulle questioni segnalate, con la regolamentazione del relativo procedimento (diverso dal tentativo obbligatorio di conciliazione innanzi alle competenti Commissioni) i cui effetti, in caso di accordo, sono parificati alla conciliazione amministrativa, mentre in caso di mancato accordo l'ispezione prosegue. È certamente apprezzabile il tentativo di innestare nel procedimento ispettivo un'occasione di rapporto collaborativo tra organo di vigilanza, presunto trasgressore e lavoratore, finalizzato alla pacifica e rapida riconduzione dell'ipotetico comportamento lesivo nei confini della legalità. Qualche perplessità comincia, però, a sorgere ove si ponga mente agli effetti di tale regolamentazione quando l'interpretazione della normativa da parte degli ispettori non sia corretta ovvero - come accade in genere - quando l'accertamento è svolto unilateralmente sulla base delle sole dichiarazioni del lavoratore senza riscontro obiettivo, per non parlare di comportamenti non rigorosamente ortodossi. Le perplessità aumentano, e diventano vero e proprio sconcerto, quando si legge l'art.12 che regola la diffida per crediti patrimoniali. Salta immediatamente agli occhi il fatto che, in pratica, se non viene raggiun-

to l'accordo il successivo passaggio è quello previsto dall'appena citato art.12 che attribuisce agli organi della Direzione provinciale del lavoro un potere assimilabile a quello del Giudice, atteso che la diffida ha «efficacia di titolo esecutivo», il che significa che il lavoratore può notificare precetto e pignoramento in base ad essa. Senza pensare alle modalità di gestione e voler essere malevoli ipotizzando comportamenti poco ortodossi con collegamenti a studi professionali, notevoli sono i dubbi di legittimità costituzionale in relazione agli artt.24 e 25 della Costituzione. Stante la formulazione della norma, la Direzione provinciale del lavoro assume il potere di emettere un provvedimento, addirittura senza una istanza di parte, che ha la forza della sentenza, anzi maggiore poiché questa è emessa dopo un procedimento giudiziario in cui è garantito il diritto di difesa, mentre in questo caso il datore di lavoro può solo promuovere il tentativo di conciliazione e, poi ricorrere al Comitato regionale laddove persino la provvisoria esecutività del decreto ingiuntivo è rigorosamente disciplinata dalla legge con possibilità di ottenerne la sospensione; inoltre non è regolamentato il procedimento giudiziario da attivare a seguito della decisione definitiva del Comitato regionale e soprattutto la possibilità di chiedere al giudice la sospensione dell'esecuzione e i presupposti di concessione della stessa. Insomma è stato attribuito un potere enorme che menoma pesantemente il diritto di difesa del datore di lavoro e può costringerlo a pagare somme in attesa della definizione del procedimento giurisdizionale. Ritengo che il testo dell'art.12 vada riformato immediatamente sopprimendo la riconosciuta efficacia di titolo esecutivo e - se proprio si intende proseguire sulla strada intrapresa, per certi versi condivisibile - si può sostituire la suddetta formulazione con altra che attribuisca alla diffida il valore di prova scritta per la concessione del decreto ingiuntivo, che poi, anche nella fase di opposizione, sarà regolato dalle specifiche norme del codice di procedura civile. ■



JCO

JCOPLASTIC SpA
Industria Contenitori Plastici

JCOPLASTIC S.p.A.
Viale Spagna, Zona Industriale
840191 Battipaglia (SA)

0828 392111 pbx
0828 392164 fax

mail@jcoplastic.it
www.jcoplastic.com



DENUNCE E DIFFIDE IN EDILIZIA QUANDO IL TERZO INTERVIENE

Il vicino diviene parte: trasparenza o incertezza per gli operatori?

LUIGI D'ANGIOLELLA

Avvocato Amministrativista studiodangiolella@tin.it

Come spesso capita per questa rubrica, lo spunto viene da un precedente di un Giudice Amministrativo. In particolare, questo mese l'attenzione cade sulla sentenza della Quinta Sezione del Consiglio di Stato, n. 7132 del 7 novembre 2003, con successiva conferma in altra sentenza della stessa Sezione, n. 677 del 19 febbraio 2004, che ha stabilito un principio che avrà non poche conseguenze nei rapporti tra cittadini e Pubblica Amministrazione, e più in particolare, tra imprese del settore edilizio, P.A. e terzi. Il caso esaminato dal Consiglio di Stato segue a un atto di diffida notificato da un privato al Comune di Caserta per ottenere l'emanazione di provvedimenti demolitori e ripristinatori di abusi edilizi realizzati da un vicino nell'edificio confinante. Poiché l'amministrazione comunale non aveva dato seguito alla denuncia, il privato ricorreva al T.A.R. ai sensi dell'art. 21-bis della L. 1034/71, chiedendo l'accertamento dell'illegittimità del silenzio serbato dal Comune e la conseguente declaratoria dell'obbligo di provvedere in ordine agli abusi edilizi evidenziati. Il Tribunale Amministrativo Regionale per la Campania aveva respinto il ricorso in maniera, per così dire, tradizionale, dichiarando l'obbligo d'impugnativa nei termini di legge del provvedimento ritenuto lesivo. Il Consiglio di Stato, investito della questione in sede di appello proposto dal privato denunciante, ha riformato la sentenza del Giudice napoletano, rivedendo il contenuto dei vizi sollevati dal ricorrente e ha concluso per l'illegittimità del silenzio dell'Amministrazione sancendo

principi sino ad ora solo accennati, ma mai proclamati come in questa pronuncia. Questo il passo decisivo: «In materia edilizia, l'obbligo del Comune di provvedere sulle richieste dei cittadini non sussiste soltanto nel caso in cui essi chiedano un atto positivo in loro favore (concessione, autorizzazione, ecc.), ma anche quando chiedano l'eliminazione di abusi edilizi o, comunque, il rispetto della normativa edilizia o di piani convenzionati, allorché abbiano a trovarsi in rapporto diretto (proprietà o stabile dimora) con l'area sulla quale si realizza l'intervento». E così, il Supremo Collegio Amministrativo ha dato sostanza alla posizione del terzo denunciante, titolare di un interesse qualificato al mantenimento delle caratteristiche urbanistiche della zona in cui vive e, quindi, legittimato a impugnare la mancata adozione di misure ripristinatorie e l'inerzia degli organi comunali preposti. Il ragionamento e le conclusioni raggiunte dal Consiglio di Stato si fondano sul presupposto secondo il quale la denuncia o esposto circostanziati sono idonei ad avviare il procedimento sanzionatorio edilizio e a costituire in capo alla Pubblica Amministrazione l'obbligo di provvedere: poiché la Pubblica Amministrazione ha il dovere di intervenire sugli abusi edilizi accertati, sussiste un interesse del privato leso da opere abusive all'adozione delle sanzioni di legge; pertanto quando la P.A. omette di adottare, secondo i suoi doveri di ufficio, i necessari provvedimenti di ripristino dello stato dei luoghi e di difesa del pubblico interesse in relazione a costruzioni abusive, il terzo interessato è legitti-



**Prima linea di trattamento
per le disfunzioni d'impresa**

Assumere prima di ogni rapporto commerciale

info@pibn.it

PUBLIC IMAGE
creatori d'identità



mato a impugnare l'inerzia formalizzata degli organi comunali. Il punto che innova nelle citate pronunce è sicuramente rilevante: una volta inviata la segnalazione, il terzo non rimane estraneo alle successive determinazioni della Pubblica Amministrazione, ma ha diritto di esserne coinvolto, ha diritto, cioè, a una risposta in ordine alla propria denuncia, allo stesso modo di chi esercita l'iniziativa procedimentale nei procedimenti ad istanza della parte privata. Affermare che «il terzo interessato - come il proprietario limitrofo - nei confronti del potere amministrativo di repressione degli abusi edilizi è, tra l'altro, sempre titolare di un interesse qualificato al mantenimento delle caratteristiche urbanistiche assegnate alla zona» porta a riconoscere che il terzo denunciante ricopre un interesse qualificato a intervenire nel procedimento e, conseguentemente, può imporre all'amministrazione procedente l'obbligo del suo coinvolgimento. A ciò segue che la Pubblica Amministrazione ha ora particolari obblighi informativi nei confronti del terzo, anche nella fase procedimentale dell'istruttoria e, infine, per giungere all'eventuale sanzione. Tutto ciò indiscutibilmente crea posizioni di grande trasparenza, ma allo stesso modo appare sicuramente "pesante" per l'attività degli uffici tecnici comunali.

E infatti, il limite pratico di questa soluzione sta nel fatto che essa va a incidere sulle esigenze, altrettanto primarie, di celerità, efficacia ed efficienza del procedimento. Va, dunque, precisato che, affinché al terzo sia riconosciuto il diritto ad essere notiziato dell'avvio del procedimento, non è sufficiente che egli agisca per un mero scopo di legalità: al ripristino della stessa è deputata principalmente e prioritariamente la Pubblica Amministrazione. Egli deve far valere nel procedimento amministrativo una posizione qualificata corrispondente al diritto soggettivo leso dalla realizzazione dell'opera da parte del vicino, in quanto solo tale posizione, evidenziando il pregiudizio potenzialmente discendente dall'esercizio (o dal mancato esercizio) del potere, può tradursi in un

interesse rilevante per l'applicazione dei principi in tema di partecipazione fissati dalla L. 241/90. È così, quindi, che i criteri enunciati assumono valenza e sono rispettosi dei principi che regolano il procedimento in determinate vicende, per cui non a ogni denunciante deve essere inviata la comunicazione di avvio di procedimento, ma solo a colui che attraverso la propria segnalazione, cerca di tutelare una sua posizione giuridica riconosciuta dall'ordinamento civile e lesa dall'opera del vicino. Si traggono, quindi, due conclusioni. La prima porta a ritenere che un terzo che denuncia la costruzione del suo vicino di casa, oppure - per quanto interessa maggiormente ai lettori di questa rubrica - l'impresa di costruzioni che sta operando, diventa importante in quanto "parte" nell'ambito del procedimento di accertamento che l'Ufficio va a operare. La seconda conclusione è che non è più così intaccabile il principio secondo cui, trascorsi i termini d'impugnativa del provvedimento concessorio, non è più possibile adire il Giudice e, quindi, permettere ai costruttori di vedere ulteriormente consolidato il titolo autorizzatorio. Oggi, in forza dei precedenti richiamati, il terzo che abbia interesse (l'ipotesi classica è quella del vicino confinante) può prima diffidare il Comune perché si accerti la legittimità e, quindi, la conformità alle norme del titolo ed eventuali abusi, e poi può legittimamente pretendere di essere parte del procedimento e di costringere la Pubblica Amministrazione prima ad accertare e poi, eventualmente, a sanzionare. Certo, è un bel pezzo di strada che è stato fatto lungo la via della partecipazione e della trasparenza, ma ho l'impressione che tutto ciò costerà parecchio in termini di funzionalità degli uffici e di certezza dei procedimenti per gli imprenditori che, in una materia scivolosa come l'urbanistica, non possono essere tranquilli neanche quando sono scaduti i termini per impugnare il permesso a costruire. Si rischia, cioè, di rimanere sempre assoggettati alle azioni altrui o, peggio, al piccolo ricatto. ■

CONTENITORI

METALLICI

PER

ALIMENTI



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

Cod. Fiscale e Partita IVA 00180550659

QUALITA'
AFFIDABILITA'
UNA RISPOSTA
VELOCE PER OGNI
ESIGENZA
DEL CLIENTE





ORDINE IN MATERIA DI PRIVACY CHI NOTIFICA COSA

Un provvedimento normativo unico riunisce quanto legiferato negli anni

GIANCARMINE VITOLO

Componente Ordine dei Commercialisti di Salerno
giancarminevitolo@cvsrl.191.it

Il legislatore, in materia di privacy, ha emanato il D.Lgs. 30.6.2003 n. 196, per la protezione dei dati personali, che ha modificato la disciplina emanata a partire dalla L. 31.12.96 n. 675. La norma sembra atteggiarsi meglio a imprese di grandi dimensioni, mentre appare eccessivamente onerosa per l'applicazione se riferita a studi professionali e a piccole e medie aziende; senza contare, poi, che a tali tipologie la novità della norma è sfuggita completamente e/o è stata recepita non con la dovuta attenzione. Inoltre, altro appunto nei confronti della normativa in esame va fatto circa una mancata netta differenziazione tra dati puramente personali e dati sensibili e giudiziari, accomunando (a parte la notifica al garante) in termini di adempimenti, sanzioni e quant'altro, soggetti di diverse dimensioni che operano in diversi settori, più o meno a rischio sotto tale profilo. La cosa assume, poi, particolare gravità se rapportata alle sanzioni previste che non appaiono poter essere adeguatamente graduate in funzione della gravità della violazione, specie ove abbiano a sanzionare l'inosservanza di semplici obblighi formali.

L'iter normativo

La L. 31.12.96 n. 675, ha introdotto un'organica e complessa disciplina per la tutela delle persone e degli altri soggetti rispetto al trattamento dei dati personali. La complessità della materia e l'evoluzione tecnologica legata all'informatica e alle telecomunicazioni ha però fatto sì che tale disciplina sia stata oggetto di numerosi successivi provvedimenti di modifica. Al fine di riunire in un unico provvedimento normativo quanto legiferato nel corso degli anni, è stato emanato, appunto, il D.Lgs. 30.6.2003

n. 196 che provvede ad abrogare espressamente quasi tutti i provvedimenti in materia di tutela della privacy che erano stati precedentemente emanati.

Il contenuto del "Codice"

Così come definito il "Codice" della privacy contiene, una serie di principi e regole relativi alla protezione dei dati personali, al trattamento di tale dati, con particolare attenzione al trattamento dei dati "sensibili" e giudiziari, alle disposizioni relative ai titolari, ai responsabili e agli incaricati del trattamento, alla disciplina relativa al trasferimento dei dati personali all'estero, alle disposizioni relative alle misure di sicurezza. Inoltre, fa parte del contenuto anche la disciplina del "Garante della privacy", nonché le sanzioni amministrative e penali per le violazioni attinenti alla disciplina di tutela dei dati personali. In pratica, per la maggior parte dei titolari occorrerà procedere ad aggiornare i riferimenti normativi nei modelli di informativa e di richiesta di consenso dell'interessato, modificare le misure di sicurezza, adeguandole ai nuovi requisiti minimi dalla normativa, predisporre il documento programmatico sulla sicurezza (DPS). Si ricorda, infine, che appare obbligatorio in chi redige la relazione accompagnatoria al bilancio, e opportuno negli altri casi indicare l'aggiornamento del documento programmatico sulla sicurezza. Nulla è cambiato, invece, in merito all'ambito di applicazione circa la tutela della privacy, che resta applicabile a tutti i soggetti che trattano dati personali, sia con mezzi elettronici che manuali. Sono esclusi dall'applicazione i trattamenti effettuati da persone fisiche per fini esclusivamente personali (cioè al di fuori dell'attività di impresa o



SALERNO SISTEMI S.p.A.
ACQUE SALERNITANE

DIAMO ACQUA AL NOSTRO FUTURO

professionale), a condizione che i dati non siano destinati a una comunicazione sistematica o alla diffusione.

La notificazione al Garante

Originariamente la norma prevedeva che l'obbligo di notificazione al Garante fosse generalizzato, cioè dovesse essere adempiuto da chiunque trattasse dati personali. Con il nuovo "Codice", invece, tale obbligo di notifica al Garante è previsto solo se il trattamento riguarda alcune ipotesi tra le quali: dati genetici, biometrici; che indicano la posizione geografica di persone od oggetti mediante una rete di comunicazione elettronica; idonei a rivelare lo stato di salute e la vita sessuale; di rilevazione di malattie mentali, infettive e diffuse; relativi a sieropositività, trapianto di organi e tessuti e monitoraggio della spesa sanitaria; idonei a rivelare la vita sessuale o la sfera psichica trattati da associazioni, enti od organismi senza scopo di lucro, anche non riconosciuti, a carattere politico, filosofico, religioso o sindacale; trattati con l'ausilio di strumenti elettronici volti a definire il profilo o la personalità dell'interessato, o ad analizzare abitudini o scelte di consumo, ovvero a monitorare l'utilizzo di servizi di comunicazione elettronica con esclusione dei trattamenti tecnicamente indispensabili per fornire i servizi medesimi agli utenti; "sensibili" registrati in banche di dati a fini di selezione del personale per conto terzi, nonché dati sensibili utilizzati per sondaggi di opinione, ricerche di mercato e altre ricerche campionarie; registrati in apposite banche di dati gestite con strumenti elettronici e relative al rischio sulla solvibilità economica, alla situazione patrimoniale, al corretto adempimento di obbligazioni, a comportamenti illeciti o fraudolenti. La notificazione deve contenere, tra l'altro, l'indicazione dei dati relativi al titolare, a uno solo dei responsabili del trattamento, se nominati, le categorie dei trattamenti per i quali vi è l'obbligo di notificazione, le finalità e modalità del trattamento, i luoghi di custodia dei dati, e infine le misure di sicurezza adottate, anche ulteriori rispetto a quelle "minime" previste dal Codice. La notificazione del trattamento va effettuata al Garante prima dell'inizio del tratta-

mento, una sola volta, a prescindere dal numero delle operazioni e della durata del trattamento. La notificazione è validamente effettuata solo se è trasmessa per via telematica utilizzando il modello predisposto dal Garante, osservando, chiaramente le prescrizioni da questi impartite a tal uopo.

La cessazione del trattamento dei dati personali

In caso di cessazione del trattamento di dati personali non è più previsto un generale obbligo di notificazione al Garante della loro destinazione. Gli stessi dati personali possono essere: distrutti; ceduti ad altro titolare, purché destinati ad un trattamento in termini compatibili agli scopi per i quali i dati erano stati raccolti; conservati per fini esclusivamente personali e non destinati ad una comunicazione sistematica o alla diffusione; conservati o ceduti ad altro titolare, per scopi storici, statistici o scientifici, in conformità alla legge, ai regolamenti, alla normativa comunitaria e ai codici di deontologia e di buona condotta. Rispetto alla precedente normativa il "Codice" non prevede più, in via generale, l'obbligo del titolare di notificare preventivamente al Garante la destinazione dei dati personali il cui trattamento è cessato. Tuttavia, tale obbligo permane in relazione ai trattamenti di dati personali per i quali la notifica è ancora obbligatoria.

La responsabilità civile

Le violazioni sulla disciplina della "privacy" sono fonte di responsabilità civile per danni. Il "Codice" prevede un'ipotesi di responsabilità per i danni cagionati per effetto del trattamento di dati personali, con un richiamo alla disciplina prevista dall'art. 2050 c.c.. Viene quindi confermato un orientamento molto rigoroso del legislatore, poiché l'art. 2050 c.c. configura una responsabilità "oggettiva", in quanto l'obbligo del risarcimento sussiste nei confronti di chiunque abbia cagionato un danno, senza che assuma rilievo l'attribuibilità del fatto a titolo di dolo o colpa, ma con l'unica prova liberatoria di aver adottato tutte le misure idonee a evitare il danno. Queste ultime possono essere ulteriori rispetto alle misure minime di sicurezza previste dal Codice. ■

SIDER PAGANI S.r.l.



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



Via della Rinascente, 10 - 84010 S. Egidio del Monte Albino (SA)
Tel. 081 5153769 - Fax. 081 5153963 - al e web: www.siderpagani.it

Associata ASSINDUSTRIA SALERNO e ASSDFERMET



STATUTO DEL CONTRIBUENTE LA FIGURA DEL GARANTE

Più trasparenza per migliori rapporti tra l'Amministrazione Finanziaria e i cittadini

ANTONIO SQUILLANTE

Progetto Arcadia S.r.l. - Dottore Commercialista
antonio.squillante@progettoarcadia.com

Dopo tre anni dall'emanazione del D.Lgs. n. 32 del 26 gennaio 2001, integrativo della legge n. 212 del 27 luglio 2000, il bilancio sui risultati raggiunti dallo "Statuto del contribuente", se non del tutto eccellente, può essere considerato piuttosto lusinghiero. Il provvedimento appena richiamato ha posto le basi per l'implementazione di un sistema caratterizzato dal reciproco rispetto tra il contribuente e l'Amministrazione Finanziaria, instaurando un rapporto di collaborazione, tra gli stessi, di tipo partecipativo e non vessatorio. I punti salienti dello Statuto del contribuente possono rinvenirsi nella semplificazione del linguaggio usato nei testi prodotti dall'Amministrazione Finanziaria, nell'affermazione del diritto all'informazione, nell'ampliamento della platea soggettiva di riferimento del diritto d'interpello e nell'istituzione della figura del "Garante del contribuente". Proprio la costituzione di quest'ultimo organo, ai sensi dell'art. 13 della legge n. 212/2000, presso ogni Direzione Regionale e delle Province autonome delle Entrate, è senza dubbio una delle novità di maggior rilievo introdotte dal legislatore. Funzione principale del Garante, come chiarisce lo stesso termine attribuito dal legislatore, è quella di tutelare il contribuente da eventuali abusi commessi dagli enti impositori. Sebbene non ancora molto conosciuto, costituisce un punto di riferimento per il cittadino che intenda far valere i propri diritti nei confronti dell'Amministrazione tributaria o delle altre Amministrazioni che impongono e riscuotono tributi. Quale organo collegiale, ope-

rante in piena autonomia, è costituito da tre componenti scelti e nominati dal Presidente della Commissione tributaria regionale o della sua Sezione Staccata nella cui circoscrizione è compresa la Direzione Regionale delle Entrate. I membri, che possono appartenere a specifiche categorie quali magistrati, professori universitari di materie giuridiche ed economiche, notai, dirigenti dell'amministrazione finanziaria, avvocati, dottori commercialisti, ricoprono la carica per un quadriennio. Il Garante, anche sulla base di segnalazioni inoltrate per iscritto dal contribuente o da qualsiasi altro soggetto interessato, può rivolgere richieste di documenti o chiarimenti agli Uffici competenti. Può attivare, inoltre, le procedure di autotutela in relazione ad atti di accertamento o riscossione ritenuti infondati dal contribuente stesso. In questo modo, si è inteso avvicinare il contribuente alla comprensione della complessa materia tributaria, offrendogli un referente con il quale interagire e agire - in virtù di particolari poteri di cui è dotato - in tempi rapidi. È evidente come il "Garante del contribuente" possa rappresentare uno strumento decisivo per migliorare il rapporto tra il Fisco e il cittadino, improntandolo sulla cooperazione. La trasparenza, la semplificazione e la collaborazione con i cittadini sono precisi doveri dell'Amministrazione finanziaria che è, da tempo, orientata al progressivo avvicinamento al contribuente. Ne sono concreta dimostrazione, a esempio, gli istituti del concordato preventivo, della conciliazione giudiziale e della autotutela.

**direzione obbligatoria
sicurezza**

Infissi in Alluminio-Legno SK 65 ANTIEFFRAZIONE
LA SVOLTA TECNOLOGICA

STARPUR S.p.A.    **infissi
starwood**
legno & natura
Legno dentro, Alluminio fuori

www.starwood.it • Info@starwood.it

Le funzioni specifiche del "Garante del contribuente"

Il "Garante del contribuente" è stato istituito in tutte le Regioni d'Italia e presso le Province autonome con il compito di verificare, attraverso accessi agli Uffici e l'esame della documentazione, le irregolarità, le scorrettezze e le disfunzioni dell'attività fiscale segnalate dai contribuenti. In particolare il Garante, nell'assicurare la concreta attuazione dei diritti del contribuente sanciti nello Statuto:

- presenta richieste di documenti e chiarimenti agli Uffici, i quali devono rispondere entro trenta giorni;
- rivolge raccomandazioni ai dirigenti degli Uffici, ai fini della tutela del contribuente e della migliore organizzazione dei servizi e li richiama al rispetto delle norme dello Statuto o dei termini relativi ai rimborsi d'imposta;
- accede agli Uffici stessi per controllare la loro agibilità al pubblico nonché la funzionalità dei servizi di informazione e assistenza;
- attiva l'autotutela;
- segnala norme e comportamenti suscettibili di produrre pregiudizio per i contribuenti;
- presenta una relazione semestrale al Ministero dell'Economia e delle Finanze.

Le segnalazioni, che attivano l'intervento del Garante, possono essere inoltrate, per iscritto, dal contribuente o da qualsiasi altro soggetto - ad esempio dal professionista che lo assiste - che lamenta disfunzioni, irregolarità, scorrettezze e, più in generale, qualunque altro comportamento suscettibile di incrinare il rapporto di fiducia tra cittadini e l'Amministrazione finanziaria. In base alle informazioni ottenute dalle richieste di documenti o di chiarimenti, riguardo le situazioni oggetto di segnalazione, il Garante può attivare le procedure di autotutela nei confronti di atti amministrativi di accertamento o di riscossione, notificati al contribuente dagli uffici dell'Amministrazione finanziaria. Si ricorda che il procedimento di autotutela si concretizza nel

riesame dell'atto da parte dell'Amministrazione che lo ha emanato, affinché questa ponga rimedio agli eventuali errori evidenziati. La circolare dell'Agenzia delle Entrate n. 59/E del 18 giugno 2001 ha chiarito, al riguardo, che l'art. 13 della legge n. 212/2000 non innova la disciplina dell'autotutela, ma attribuisce semplicemente all'ufficio del Garante un potere di impulso, da esercitare presso gli uffici competenti in materia ai sensi del D.M. n. 37 dell'11 febbraio 1997 con cui è stato adottato il regolamento contenente le norme relative all'esercizio dell'autotutela. Quest'attività dovrà essere debitamente annunciata dal Garante sia alla competente Direzione Regionale delle Entrate - oppure al comando di zona della Guardia di finanza - sia all'autore della segnalazione della disfunzione. Sotto un profilo più sostanziale, il Garante, come anticipato, può rivolgere raccomandazioni agli Uffici riguardo la loro migliore organizzazione e con la finalità di tutela del contribuente. Questo ultimo aspetto potrà essere curato dal Garante anche mediante il richiamo al rispetto delle disposizioni dello Statuto in materia di informazione del contribuente e di diritti dello stesso nell'ambito delle attività di verifica, nonché per quanto riguarda i termini per l'erogazione dei rimborsi d'imposta. Se il comportamento dell'Amministrazione finanziaria è di tale rilevanza da determinare un grave pregiudizio del contribuente o conseguenze negative nei rapporti con lo stesso, il Garante, tramite apposita segnalazione all'ufficio superiore, può fornire, inoltre lo spunto per l'avvio di un'azione disciplinare. Sembra opportuno segnalare che l'ambito di competenza si estende a tutti i reclami inerenti qualsiasi tipo di tributo, sia per imposte dirette che indirette, come anche per quelle locali, quali, ad esempio, l'ICI e la TARSU. La breve disamina sulle funzioni della figura del Garante consente di concludere che esso rappresenta, non a caso, la massima espressione di uno stato di diritto, che trova in un organo "super partes" la garanzia e la tutela dei diritti fondamentali del contribuente. ■

SISTEMA 54 PLUS s.r.l.
DIGITAL SOLUTIONS

Panasonic SONY

Noleggio e Vendita:

- fotocopiatrici
- archiviazione ottica
- fotocopiatrici digitali in rete
- suite multimediali
- assistenza tecnica
- arredamento ufficio
- video conferenze

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



Via Varesate S.S. 18, 138 Parco delle Magnolie
Tel. 0828.673226/672495 Fax 0828.672554 - 84091 Battipaglia (Sa) e-mail: xxx134@tin.it/0828.it



EMISSIONI DI COMPOSTI ORGANICI VOLATILI LIMITI PIÙ SEVERI CON IL D.M. 44/04

L'uso di solventi obbliga a rispettare elevati livelli di sicurezza

BIANCAMARIA PIETRANGELI E PAOLO BRAGATTO

Ricercatori Dipartimento Inseguimenti Produttivi e Interazione con l'Ambiente - ISPEL
biancamaria.pietrangeli@ispesl.gov.it paolo.bragatto@ispesl.gov.it

Il Decreto Ministeriale n. 44 del 16 gennaio 2004, che recepisce la Direttiva 99/13/CE, prevede severi limiti di emissioni di composti organici volatili (COV) negli scarichi gassosi per un gran numero attività che richiedono l'impiego di solventi. Nella tabella 1 si riportano le soglie di consumo annuo di solvente oltre le quali le diverse tipologie produttive rientrano negli obblighi del decreto, testè citato. Per ciascuno dei settori vengono definiti, all'allegato II del decreto, i limiti di concentrazione di composti organici volatili da rispettare negli scarichi in atmosfera in funzione dei livelli di consumo annuo di solvente. Autorizzazioni e controlli sono scattati con decorrenza immediata per i nuovi impianti e con scadenza 31 ottobre 2007 per quelli già esistenti. Il Decreto Ministeriale 44/04 riguarda molte tipologie produttive, in precedenza classificate come attività a "inquinamento atmosferico poco significativo" o a "inquinamento atmosferico ridotto". Tra i settori interessati, per fatturato, numero di aziende e di addetti, quello del trattamento delle superfici riveste una particolare importanza nel contesto nazionale e, in particolare modo, in quello regionale. Il settore, poichè e caratterizzato da una rete di imprese a dimensione artigianale, incontrerà, prevedibilmente, notevoli difficoltà nell'orientare le scelte, con il rischio di privilegiare comunque le soluzioni a basso costo. I solventi organici sono composti chimici infiammabili e, per questa ragione, richiedono particolari precauzioni e misure di sicurezza. Gli incidenti negli impianti di abbatti-

ATTIVITÀ	soglia consumo t./anno
STAMPA OFFSET	15
ROTOCALCOGRAFIA PER PUBBLICAZIONI	25
ALTRI TIPI DI ROTOALCOGRAFIA	15
OFFSET SU TESSILI/CARTONE	30
PULIZIA DI SUPERFICI	1
RIVESTIMENTO AUTOVEICOLI	0,5
FINITURA AUTOVEICOLI	0,5
VERNICIATURA CONTINUA (COIL COATING)	25
RIVESTIMENTO METALLI, PLASTICA, TESSUTI, CARTA	5
RIVESTIMENTO DI FILO PER AVVOLGIMENTO	5
RIVESTIMENTO DELLE SUPERFICI IN LEGNO	15
PULITURA A SECCO	*
IMPREGNAZIONE DEL LEGNO (ESCLUSO CREOSOTO)	25
RIVESTIMENTO IN CUIOIO	10
FABBRICAZIONE DI CALZATURE	5
STRATIFICAZIONE LEGNO E PLASTICA	5
RIVESTIMENTI ADESIVI	5
PREPARAZIONE VERNICI, INCHIOSTRI, ADESIVI, ECC.	100
CONVERSIONE DELLA GOMMA	15
ESTRAZIONE RAFFINAZIONE OLI VEGETALI E ANIMALI	10
FABBRICAZIONE PRODOTTI FARMACEUTICI	50

*Qualsiasi attività tranne la rimozione manuale macchie o chiazze

Tabella 1 Attività produttive e soglie di consumo di solvente (tonnellate/anno) ai fini dell'applicazione del Decreto Ministeriale 44/04

mento sono eventi tutt'altro che rari e vengono frequentemente riportati nella letteratura scientifica internazionale. Fra questi, l'incendio dei carboni impregnati di solvente è quello più usuale.



TRACI

PREFABBRICATI IN CEMENTO

TRACI S.p.A.
Sede Legale : Via Spineta, 22
Stabilimenti : Via Spineta, 22
Via Brodolini-Zona Ind.
84091 BATTIPAGLIA (SA)

CAPANNONI
ZOOTECNIA
DEPURAZIONE
MONOBOX
ARREDO URBANO

www.traci.it

info@traci.it

Tel 0828 671293-4
Fax 0828 671129-673099




Il gestore degli impianti dovrà quindi considerare molto attentamente le implicazioni di sicurezza prima di giungere a una scelta definitiva. Occorre evitare che, al fine di ridurre l'inquinamento atmosferico da composti organici, si diminuiscano sensibilmente i livelli di sicurezza nell'impianto, con la possibilità di gravi conseguenze incidentali per i lavoratori addetti. Per questo motivo è indispensabile che venga fatta, da enti quali l'Istituto Superiore per la Prevenzione e Sicurezza sul Lavoro, un'opportuna opera di studio e di informazione, in modo che impianti appropriati consentano di ottenere e mantenere nel tempo le prestazioni ambientali richieste per l'osservanza del Decreto Ministeriale 44/04 senza creare alcun rischio per la sicurezza e la salute degli addetti. La sostituzione nei processi produttivi dei solventi organici con acqua o altri solventi innocui è senza dubbio la strada migliore, ma è proponibile solo in alcuni casi specifici. Per adeguarsi alla normativa, quindi, le aziende dovranno investire in nuovi impianti per il recupero dei solventi o per l'abbattimento delle emissioni. Il recupero dei solventi persegue il duplice scopo di ridurre i consumi e di evitare le emissioni nocive: il solvente recuperato e purificato può essere reimpiegato nel processo produttivo per il lavaggio delle apparecchiature o può essere venduto oppure utilizzato come combustibile. Tra i sistemi di recupero attualmente disponibili si annoverano: la condensazione, l'assorbimento in una matrice liquida, l'adsorbimento su un letto di carboni attivi o di zeoliti, la separazione su membrane. Ove il recupero del solvente non sia conveniente si adottano sistemi di abbattimento, che degradano i solventi presenti negli effluenti gassosi in composti non pericolosi, tipicamente attraverso processi di ossidazione termica o catalitica. Tra le diverse alternative tecnologiche proponibili per l'abbattimento dei solventi va ricordata la biofiltrazione (biofiltri, bioscrubber,

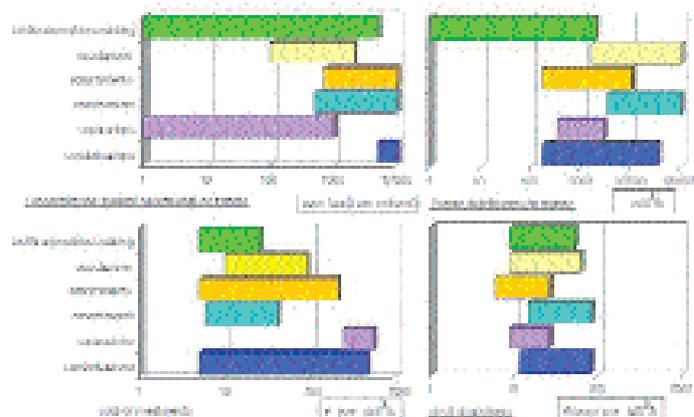


Figura 1. Posizionamento delle principali opzioni tecnologiche in funzione delle concentrazioni di solvente nel flusso emmissivo, della portata, dei costi di investimento e dei costi di gestione per unità di flusso.

trickling filter). I sistemi biologici offrono indubbi vantaggi essendo caratterizzati da un'elevata affidabilità, una minima manutenzione, da costi di investimento e di gestione contenuti; pur garantendo prestazioni adeguate ai limiti di emissione. Inoltre, i sistemi biologici non presentano particolari problemi legati alla sicurezza, operando a valori di pressione e temperatura blande e non richiedendo l'utilizzo di prodotti chimici pericolosi. Nella figura 1 si riporta il posizionamento delle diverse opzioni tecnologiche in funzione dei principali parametri tecnici (concentrazione di solvente nel flusso emmissivo e portata dell'effluente) ed economici (costi di investimento e di gestione per unità di flusso). Un valido riferimento utile per orientare le scelte delle imprese nell'acquisto di sistemi per il controllo delle emissioni di composti organici è la norma UNI 10996, già disponibile attraverso gli usuali canali distributivi, che stabilisce e fissa criteri per l'ordinazione, la fornitura, il collaudo e la manutenzione dei sistemi basati sulle tecniche di biofiltrazione, di ossidazione termica o ossidazione catalitica e di adsorbimento su carboni attivi. ■



IS
Telecomunicazioni
Salernitane

La tua compagnia telefonica !



VOCE
INTERNET
DAT

Associato ad Assindustria Salerno

Via Aldo Moro "C/O C. COMMERCIALE IL GRANAIO" 84098 Pontecagnano Salerno
Tel.: 089-3856912 / 089-385200 - Fax: 178-2200708 - email: info@ts10062.it - www.tsapa.it



PORTO COMMERCIALE SEMPRE IN FERMENTO AFFARI PER 4 MILIONI DI TONNELLATE L'ANNO

Un progetto di riassetto è stato avviato per arginare il rischio idrogeologico

ROBERTO NAPOLI

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

Il porto di Salerno svolge essenzialmente la funzione di porto commerciale e fa della città un notevole centro di scambi. Il traffico commerciale portuale ha subito nell'ultimo decennio un notevole incremento. A oggi si stimano circa quattro milioni di tonnellate di merci movimentate, delle quali 1.730.705 tonnellate sbarcate e 2.103.453 imbarcate con un incremento del 137% rispetto al 1987. In particolare le merci messe in container rappresentano, in termini di tonnellate, il 70% dei transiti complessivi dello scalo.

Lo scenario del porto di Salerno è in via di trasformazione. Infatti, nel breve e medio periodo assumerà sempre più funzioni di porto regionale, grazie anche alla realizzazione di un interporto, quale nodo di interscambio, nel comune di Pontecagnano-Faiano, per incanalare il traffico commerciale nelle direzioni Nord-Sud (da La Spezia via Salerno fino a Palermo e Nord Africa, e viceversa) e Ovest-Est, (da Salerno verso il bacino adriatico: Manfredonia, Bari, la Jugoslavia e la Grecia). Oggi, il porto di Salerno si prepara a una nuova grande sfida; grazie anche all'affermarsi di una politica di sviluppo del turismo e alla collocazione geografica della città, al centro di un comprensorio turistico di grande pregio (Costa d'Amalfi, Paestum, Pompei), si vuole fare del porto uno scalo crocieristico di livello internazionale inserito nel circuito degli approdi più rappresentativi del Mediterraneo. La presenza di un porto "turistico" consolidato dovrebbe essere uno dei poli trainanti dell'economia salernitana. La riorganizzazione della portualità turistica costituisce uno degli obiet-

tivi strategici del nuovo PRG del Comune di Salerno.

Difatti il progetto di AAPU che interesserà il fronte marittimo prevede:

- la riorganizzazione del porto commerciale;
- l'ampliamento e la riqualificazione del porto turistico Masuccio Salernitano, al fine di una migliore qualità dei servizi e di una maggiore integrazione con la città;
- la creazione di un secondo porto turistico di fronte al litorale di Santa Teresa.

La presenza del porto e delle attività connesse, comporta un elevato impatto ambientale sull'ecosistema cittadino, basti pensare ai crescenti livelli di congestione del traffico, all'inquinamento atmosferico, acustico e marino, alla sottrazione di una quantità di risorsa pubblica (lo spazio costiero). Difatti le principali problematiche ambientali relative agli ambiti portuali, possono così sintetizzarsi:

- rischio di incidenti favorito da particolari condizioni meteo-marine;
- aumento di torbidità generato da interramenti o da dragaggi di fondali;
- l'accumulo e la dispersione negli ecosistemi limitrofi di sostanze tossiche derivanti dallo stazionamento delle navi (rilascio di oli, idrocarburi e sostanze dovute all'attività umana) e dal carico e scarico merci;
- l'impatto acustico che si propaga velocemente a grandi distanze;
- la messa in opera di infrastrutture funzionali a una buona fruizione del porto stesso;
- la congestione del traffico e le numerose pro-

Ceramica VIETRI ANTICO

Ceramica VIETRI

Ceramica VIETRI NUOVA

FRANCESCO DE MAIO

VIETRI CERAMIC GROUP Soc. consortile a r.l.

Via Nazionale, 5 - 84015 Vietri Superiore (SA) - Tel. 081 5115011 - Fax 081 5113091 - info@vietri-ceramic.it - www.vietri-ceramic.it

blematiche collegate alla mobilità urbana. Un ulteriore punto da affrontare è quello relativo alla costruzione di infrastrutture per la fruizione del porto. Queste, deviando le correnti marine, hanno comportato l'erosione costiera con la scomparsa di ampi tratti di costa della litoranea orientale (tra Pontecagnano e Salerno). In conclusione, dopo avere visionato tutti i dati relativi alla città di Salerno, il Comune è caratterizzato da un buon grado di vivibilità sia nel suo centro urbano che nell'immediato hinterland. Non mancano però fattori di pressione sul territorio. Per far fronte a tali problematiche e alle esigenze di rinnovo della città sono in atto mirate scelte progettuali (AAPU) elaborate per alcune aree significative della città, che richiedono di essere sottoposte con urgenza a progetti di trasformazione e miglioramento. Tali scelte anticipano lo scenario finale del nuovo PRG che tende a rilanciare Salerno come città del turismo, del commercio, dei servizi e dell'organizzazione del tempo libero e della cultura. In quest'ottica di qualificazione e crescita generale della città è prevista la risoluzione delle attuali criticità ambientali mediante la riorganizzazione della mobilità, dei parcheggi, del porto turistico e commerciale, il rilancio della infrastrutture alberghiere, la riqualificazione di interi quartieri cittadini, del verde e dell'arredo urbano, dei litorali nonché il miglioramento delle acque di balneazione.

Cenni sui rischi idrogeologici

Argomento a parte è quello relativo ai rischi idrogeologici: la Campania è una regione nella quale l'esposizione al rischio naturale è molto elevata sia per le peculiarità fisiografiche del territorio che per l'intensa antropizzazione. Il dissennato uso del suolo, nonché l'urbanizzazione incontrollata, hanno compromesso le naturali condizioni di equilibrio del sistema uomo-ambiente. L'assetto morfologico-strutturale del territorio favorisce tipologie di fenomeni naturali quali: dissesto idrogeologico, terremoti ed eruzioni vulcaniche. La presenza di vaste aree a rischio idrogeologico sul territorio nazionale ha determinato la realizzazione di interventi organi-

ci di protezione e riassetto del territorio, per la riduzione del rischio. Con l'attuazione del D.L. 180/1998, sono stati trasferiti alle Regioni fondi per la realizzazione di programmi di intervento urgenti per la riduzione del rischio idrogeologico. Per le stesse finalità sono stati stanziati fondi nell'ambito delle Leggi Finanziarie dal 1999 ad oggi; tali risorse vengono assegnate alle Regioni in base ai vigenti criteri di riparto. A fronte degli interventi di emergenza (dopo Sarno), gestiti dalla apposita Struttura Commissariale, è stato predisposto il "Piano generale degli Interventi Infrastrutturali di emergenza e prima sistemazione idrogeologica". Tale Piano, che ha avuto nel tempo successive rimodulazioni e approvazioni, prevede interventi per complessivi 1.092,292 mld di vecchie lire, di cui 37 miliardi finanziati con fondi diversi da quelli attribuiti alla Struttura Commissariale. I recenti eventi calamitosi, dunque, hanno evidenziato il ruolo essenziale della pianificazione territoriale. È necessario favorire un processo di coinvolgimento dei soggetti istituzionali ai differenti livelli di governo del territorio, per giungere a una pianificazione integrata e coerente. Il Piano di Bacino, strumento specifico della difesa del suolo, definisce le politiche di intervento sul territorio di bacino attraverso i piani stralcio. A oggi, nessun Piano di Bacino è stato redatto in forma completa, ma un notevole impulso all'attività di pianificazione delle Autorità di bacino è stato innescato dal D.L. 180/1998. La grande presenza di aree a rischio idrogeologico sul territorio regionale rappresenta un pericolo per la sicurezza delle persone e dei beni esposti e costituisce un limite alle potenzialità di utilizzazione del territorio e del suo sviluppo. Per tale motivo è stata avviata sul territorio un'azione concreta di riduzione del rischio attraverso programmi di interventi di protezione e riassetto del territorio, finanziati da apposita normativa nazionale e regionale. Dall'analisi della situazione attuale appare evidente la necessità di ulteriori stanziamenti finanziari per nuovi interventi organici di riassetto di un territorio ampiamente fragile. ■



ZURICH
Agenzia Generale

Manlio Borrelli
Aurelio Dente



C.so V. Emanuele, 104 - 84100 SALERNO
Tel. 089.2753587 - Fax 089 250885



LE POLITICHE LOCALI PER LO SVILUPPO CONOSCERE IL PROPRIO TERRITORIO

La bilateralità è di supporto ai processi di crescita

ALFREDO LOSO

Presidente OBR Campania presidenza@obrcampania.it

Sentire il territorio, conoscerne le logiche, percepirla la cultura, le tradizioni, i saperi profondi della sua gente, contribuire a definirne le idee e le linee guida che lo caratterizzano, rappresenta certamente un modo sempre meno empirico di sostenerne poi, concretamente, lo sviluppo. Per chi si è occupato e si occupa di persone e di lavoro, vuol dire offrire una lettura assolutamente non marginale di quanto gli strumenti che hanno caratterizzato la programmazione dello sviluppo, la Programmazione Negoziata, siano cresciuti nel tempo per offrire risposte più adeguate alle attese del territorio: si veda ad esempio questa maggiore integrazione con la programmazione regionale data dai Pit. Perché al centro del territorio vi sono le "persone", e sono queste il vero capitale sul quale si investono ingenti risorse economiche. Contano ovviamente anche le infrastrutture, i piani, i progetti, ma di più chi li anima, chi determina la capacità delle aziende di essere competitive, il patrimonio di competenze d'innovazione, di ricerca, questo "sapere aziendale" che è il frutto dei singoli saperi, delle competenze delle persone che vivono le aziende, e quindi allo stesso modo il risultato delle capacità potenziali e delle competenze di quanti caratterizzano quel territorio. «Fino al 2015 la Campania continuerà ad essere la regione e l'area metropolitana più giovane d'Europa [...] Si tratta di una straordinaria risorsa sulla quale investire». La Campania - secondo quanto rilevato dall'Osservatorio economico regionale - cresce a una velocità mag-

giore delle altre regioni meridionali e della stessa media nazionale. Più occupazione e più sviluppo danno come conseguente risultato la decisa diminuzione del tasso di disoccupazione.

Tramite l'incrocio e la lettura dei dati emersi dal "Rapporto sull'Economia e la Società in Campania" è possibile evidenziare la correlazione tra i fondi spesi e gli indici di sviluppo.

Si è dimostrato che si può fare di più e meglio quando dall'ottica nazionale si passa a una regionalizzazione delle politiche di sviluppo.

L'ulteriore indicazione che ci viene dalla importante delibera sulla regionalizzazione dei patti territoriali della Campania, che prevede l'armonizzazione e l'integrazione tra Patti Territoriali, Progetti Integrati, Contratti di Programma e in genere strumenti di sviluppo locale, mi offre la possibilità di dare un piccolo contributo a questo processo. Come si è detto lo sviluppo del territorio passa attraverso le persone e la possibilità di questi di salire sul treno delle risorse e delle competenze che deve essere puntuale all'appuntamento necessario al decollo di quel territorio. Ora spesso ciò non avviene, o si verifica secondo un iter non correttamente programmato.

Mi spiego meglio. Con i primi Patti Territoriali, con una logica necessariamente un po' creativa, si mettevano insieme progetti, si cercavano delle coerenze e via - come nel caso di Brindisi, Taranto, e Crotone - il vero obiettivo era portare risorse economiche sul territorio. Il fatto che all'avvio dei progetti fossero pronte all'appuntamento risorse adeguate, con le competenze

S.I.A.B. Snc
Via Lucia Di Marino Salerno
Tel. 089 482187 Fax. 089 482991
info@esiab.com

minime necessarie per far partire quei processi produttivi o quelle attività, era assolutamente secondario, salvo scoprire al passaggio di quel famoso trenino che non erano stati avviati percorsi di formazione abilitanti alla partenza delle attività. I risultati possono essere quindi facilmente immaginati. Dallo spreco o cattivo utilizzo del denaro, alla tempistica non rispettata e alle risorse formate e, successivamente, mai concretamente impiegate. L'esperienza serve, ma il tema della programmazione delle risorse umane nella gestione degli strumenti di programmazione necessita ulteriori approfondimenti e il peso conferitogli deve necessariamente aumentare. Se guardiamo, ad esempio, ai 51 Pit Campani, per i quali è previsto un impegno del 5% - una cifra molto significativa - a favore delle attività di formazione, ci rendiamo conto della grande importanza che è attribuita alla professionalità delle risorse. Ma se poi entriamo nel merito, ci accorgiamo che sull'argomento il tema è estremamente frammentato sui singoli Pit. Ognuno si comporta in maniera estremamente autonoma, per cui mentre taluni esplicitano la formazione prevista in altri casi essa è solo enunciata, rimandando a un focus successivo. Credo, anzi ritengo indispensabile e necessario, che si apportino metodo e strumenti a supporto di questo sviluppo. Negli ultimi dieci anni, l'esperienza della bilateralità ha dimostrato che si può essere di supporto ai processi di crescita del territorio. Da una parte l'OBR Campania attraverso la

ricerca e l'analisi sulle figure professionali, gli studi sugli standard minimi di competenze, la realizzazione di bilanci delle competenze, il monitoraggio e la valutazione dei percorsi di formazione, si è preparato a gestire ambiti professionali sempre più importanti, e, come previsto dalla legge, è in attesa di poter intervenire sulla certificazione delle competenze. Dall'altra, con le altre bilaterali della Campania ha realizzato un'esperienza unica in Italia, il coordinamento della bilateralità regionale. Allora perché non utilizzare il patrimonio di competenze messo a punto dalla bilateralità campana per affiancare la progettualità dei Pit con le necessarie analisi dei fabbisogni professionali che quei processi sottendono, monitorarne i percorsi formativi, valutarne i ritorni in termini di formazione, ma anche di reali occasioni di occupabilità? Perché non lavorare al fine di ottenere una migliore integrazione degli strumenti di programmazione presenti su quel territorio, e, almeno per la formazione, attuare la logica propria dell'agenzia territoriale? Noi lo stiamo facendo nell'area di Bagnoli con un progetto che dalla sperimentazione iniziale vede una forte legittimazione da parte della Provincia, del Comune e della Circoscrizione. Si tratta di programmare non solo le risorse necessarie alla formazione utile al territorio, ma dare risposte concrete e funzionali lì dove e quando potranno essere realmente di aiuto. Vale la pena quanto meno fermarsi a riflettervi. ■



CAMERA DI COMMERCIO
INDUSTRIA ARTIGIANATO
E AGRICOLTURA DI
SALERNO

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



RIQUALIFICARE LA FILIERA AGROINDUSTRIALE PIÙ INTEGRAZIONE, SINERGIE E SERVIZI

Agrofuturo diventa agente di sviluppo locale ed espressione della geo-community

GENIOSO ZOLLO

Presidente Consorzio Agrofuturo S.c.ar.l. info@agrofuturo.it

Nelle dinamiche di sviluppo delle strategie dei sistemi industriali della nostra regione, assume particolare evidenza un dato: l'attenzione degli imprenditori è sempre più orientata a inquadrare le azioni di sviluppo delle proprie aziende in un contesto più ampio che abbia una caratterizzazione territoriale, o di comparto produttivo o di filiera produttiva. Questo elemento è l'indice visibile di un'evoluzione della logica imprenditoriale che conferisce maggiore valore alle opportunità date da azioni condivise in sistemi distrettuali e consortili, quale ambiti, e al tempo stesso strumenti, per il perseguimento degli obiettivi di competitività e redditività. Il dato è ancora più significativo se valutato nella sua dimensione di evoluzione culturale dell'imprenditore locale e di affermazione definitiva di processi organizzativi aziendali che proiettano l'impresa verso il territorio e i mercati, acquisiti o potenziali. Le tradizionali scelte strategiche esclusivamente orientate al contenimento dei costi, all'autosufficienza interna e all'internalizzazione di tutte le fasi (quelle caratteristiche legate alla produzione e quelle dell'indotto, commerciale, promozionale, legale amministrativo) lasciano il campo a strategie di apertura verso soggetti e strutture specializzate in grado di garantire alte prestazioni, strettamente rispondenti alle esigenze aziendali. Quindi l'"industrial atmosphere" di marshalliana accezione si afferma con la scelta consapevole degli imprenditori di ricercare sinergie con più soggetti dello stesso comparto o integrandosi a monte e a valle. In alcuni casi, anche

nella nostra provincia, ci troviamo rispetto ad una realtà ancora più evoluta, con l'affermazione di una vera e propria geo-community imprenditoriale che, stimolata e spinta ad agire in relazione con il territorio e gli attori che vi operano, ha assunto un ruolo di maggiore consapevolezza nella programmazione, progettazione di azioni di sviluppo, nell'azione coordinata, nell'evoluzione dei processi aziendali verso nuovi traguardi di competitività. Un esempio in tal senso è il Consorzio Agrofuturo, nell'ambito del distretto agroindustriale. Oltre duecento aziende che si uniscono per far fronte comune ad esigenze di valorizzazione industriale, ma che approcciano al tema ponendosi quale soggetto attivo nella programmazione territoriale, rispettando il ruolo di soggetto privato, ma assumendosi responsabilità e impegni significativi per garantire prospettive complessive di sviluppo e per avere un sistema più organizzato adatto ad una più proficua azione imprenditoriale. Queste nuove prospettive inducono ad una necessaria evoluzione dell'offerta di servizi da parte degli operatori specializzati, laddove la sola forte specializzazione diventa non più elemento sufficiente a dare risposte a una domanda che chiede servizi sempre più integrati. In questa direzione l'azione di Agrofuturo si propone quale innovativo modello in grado di supportare la complessiva evoluzione delle aziende. Il Consorzio ha attivato un Centro Servizi, quale luogo fisico con una struttura di coordinamento e gestione dei contatti con i soci, ma in grado di offrire alla platea imprenditoria-



NOLEGGIO A LUNGO TERMINI
I servizi
manutenzione ordinaria e straordinaria - assistenza stradale - preassegnazione e veicoli sostitutivi - servizi assicurativi personalizzati e sinistri attivi e passivi
I Vantaggi
semplificazione assoluta della gestione della flotta - eliminazione completa degli immobilizzi di capitale per l'acquisto con forte riduzione delle risorse finanziarie impiegate - eliminazione totale degli oneri gestionali ed amministrativi - costi certi per l'intera durata del noleggio
Leasing
automobilistico - veicoli commerciali - targato pesante - strumentale - aereo - navale - immobiliare

Massimo Pellegrino
cell. 335.8416618

ASP Leasing S.r.l. Sede UT: via Parmenide, 282/A - 84131 Salerno www.aspleasing.com aspleasing@virgilio.it info@aspleasing.com **800-700650** **800-675577**

le una serie di servizi altamente specializzati con il coinvolgimento, all'occorrenza, di una rete di professionalità e competenze rese accessibili dall'approccio congiunto di più imprenditori. Il Centro servizi è, in sostanza, la risposta organizzativa e operativa che traduce la debolezza della parcellizzazione dimensionale delle singole imprese in un punto di forza, attraverso la concentrazione delle competenze e del know how in termini di servizi offerti alle imprese, in grado di consentire a esse di utilizzare la forza d'urto dell'insieme con le peculiarità e le specificità delle singole unità che lo compongono. L'esperienza avviata da circa un semestre ha già consentito di verificare nei fatti l'assistenza, l'orientamento e il supporto ai soci per servizi in materia di internazionalizzazione, analisi finanziaria e i rapporti con il sistema del credito, verifica di pre-fattibilità sulle opzioni d'investimento. I primi risultati appaiono incoraggianti e il modello organizzativo, snello, ma in grado di attivare su richiesta le competenze più adatte, specializzate nei vari campi, consentono di pensare a molti ambiti di azione: dal meta-management, alla pianificazione strategica, ai gruppi di acquisto, all'auditing, dai sistemi di qualità alla promozione. Con questo strumento e modello organizzativo, si rende concreta un'esigenza verificata da tutte le più recenti analisi dei sistemi produttivi locali e cioè migliorare e consentire l'accesso ai servizi alle piccole e medie imprese, poiché quella dei servizi di qualità è una variabile decisiva nella competitività delle aziende operanti sul nostro territorio. Più integrazione, dunque, e anche maggiori sinergie e servizi: il progetto "Agrofuturo", concepito e strutturato secondo lo strumento del Contratto di Programma, si pone come piano organico di rafforzamento, razionalizzazione e sviluppo della filiera, con un'attenzione particolare alla vivibilità del territorio, allo sviluppo di un sistema di servizi evoluto e coerente con le esigenze del comparto, orientato da un lato all'internazionalizzazione, dall'altra all'offerta di servi-

zi sempre innovativi. Le attività messe in campo dal Consorzio per il perseguimento dei progetti industriali e nelle relazioni con gli altri attori sociali pubblici e privati, sono le espressioni più evidenti di un'attività che proietta Agrofuturo al centro delle dinamiche dello sviluppo locale del territorio, affermando definitivamente un ruolo del Consorzio che diventa agente di sviluppo locale, espressione della geo-community e riferimento nel contesto territoriale e produttivo provinciale e regionale. Con Agrofuturo è iniziata la riqualificazione della filiera agroindustriale: il programma ha coinvolto, nella prima fase, un gruppo di trentasette aziende che il Comitato Interministeriale per la Programmazione Economica (in sigla CIPE) ha finanziato con un investimento complessivo di circa 118 milioni di euro, e che avrà un impatto occupazionale di circa cinquecento unità lavorative; la seconda prevede, invece, fondi di oltre 312 milioni di euro e mille nuovi occupati. L'azione svolta, proietta il Consorzio come attore significativo del territorio, tanto che la delibera del Comitato Interministeriale per la Programmazione Economica ha evidenziato: «Agrofuturo si pone come strumento essenziale di riqualificazione della filiera agroindustriale nella sua interezza, determinando positive ricadute sull'occupazione e sul reddito dell'area interessata». Agrofuturo è qualcosa di più ampio e complesso di un progetto di sviluppo industriale o di uno strumento della programmazione negoziata. È un modello di attuazione di un processo di programmazione coordinata, di progettazione integrata, di gestione delle relazioni sociali e sindacali, di espressione delle energie endogene del territorio. Tutte le attività e i servizi messi in campo, proiettano, insomma, Agrofuturo, al centro delle dinamiche di sviluppo locale del territorio, affermando definitivamente un ruolo del Consorzio che diventa agente di sviluppo locale e punto di riferimento nel contesto territoriale e produttivo provinciale e regionale. ■



ACI
ambiente

Unità mobile
Rilevamenti ambientali

84123 telefono
via vicinanza, 11
tel. 089232339



VIDEOSORVEGLIANZA: ISTRUZIONI PER L'USO LE NUOVE REGOLE DEL GARANTE

Linee guida per una corretta gestione

RICCARDO IMPERIALI

Titolare Studio Legale Imperiali infoimperiali@imperiali.com

Allo scopo di conformare i trattamenti di dati personali mediante videosorveglianza al nuovo Codice Privacy, il Garante ha ritenuto opportuno aggiornare il provvedimento del 2000 con una nuova versione datata 29 aprile 2004. Quanto descritto nel menzionato provvedimento va applicato anche alle aziende, per una corretta gestione degli aspetti legati al trattamento di dati personali per mezzo di un impianto di videosorveglianza ed evitare utilizzi impropri dei dati raccolti.

Principi generali: liceità

Lo scopo del trattamento dei dati deve essere lecito. La ripresa delle immagini e dei suoni, l'invio alla centralina dei dati, la diffusione delle immagini sui monitor di controllo e l'eventuale registrazione devono avvenire nel rispetto sia della disciplina in materia di protezione dei dati sia di quanto prescritto da altre disposizioni di legge da osservare in caso di installazione di apparecchi audiovisivi (es. Statuto dei Lavoratori, norme del codice civile e penale a difesa del domicilio).

Il Principio di Necessità

L'installazione di un sistema di videosorveglianza implica l'introduzione di un vincolo per il cittadino cosicché, in virtù del principio di necessità, devono essere esclusi usi superflui ed evitati eccessi. Per tale motivo, i sistemi informativi e i software degli impianti in questione devono essere progettati e configurati in modo da non utilizzare dati relativi a persone identificabili nei casi in cui le finalità del trattamento possano essere realizzate impiegando solo dati anonimi (è il caso, ad esempio, del monitoraggio del traffico).

Il Principio di Proporzionalità

In base a questo principio, si può ricorrere ad un sistema di videosorveglianza solo quando altre misure siano state valutate non sufficienti o non attuabili. Se, per esempio, tale installazione mira alla tutela dei beni, devono essere risultati non sufficienti altri sistemi quali sorveglianza da parte di addetti, protezione degli ingressi, abilitazione di permessi di accesso, sistemi di allarme. Nel compiere tale valutazione non deve essere preferita la scelta meno costosa o meno complicata, che però potrebbe violare i diritti di altri cittadini o di chi abbia diversi legittimi interessi, ma la più opportuna, valutando i tanti interessi in gioco. Nello stesso modo, si dovrà ben misurare l'aspetto tecnologico; in altre parole, occorrerà verificare se sia necessario o meno raccogliere immagini dettagliate, quale debba essere la dislocazione e le tipologie - fisse o mobili - degli apparecchi, e l'angolo di visuale.

Il Principio di Finalità

Si tratta dello scopo in virtù del quale si raccolgono i dati (cioè, le immagini). Al proposito, il Garante ricorda che possono essere perseguiti solo scopi legittimi, determinati e resi direttamente conoscibili attraverso preventive comunicazioni o cartelli di avvertimento al pubblico.

Adempimenti

Presupposto necessario del lecito e corretto utilizzo degli impianti di videosorveglianza è la realizzazione degli adempimenti privacy previsti dal Codice a tutela dei diritti e delle libertà fondamentali dei cittadini. Preliminarmente, l'interessato deve essere informato sia del fatto che si trova o sta accedendo ad

agenzia fotografica
massimo pica

consulenza fotografica
fotografia digitale
fotografia industriale
relazionali
sala prova

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

una zona videosorvegliata sia dell'eventuale registrazione delle immagini. L'informativa deve fornire gli elementi previsti dal Codice (art. 13) anche con formule sintetiche, ma chiare e senza ambiguità. A tal proposito, il Garante ha individuato il modello semplificato di informativa "minima" adatto a essere utilizzato in aree esterne e reperibile online sul sito www.garanteprivacy.it. In presenza di più telecamere o di aree particolarmente vaste è necessario apporre più cartelli. Circa il consenso, invece, va detto che i soggetti pubblici possono effettuare attività di videosorveglianza solo ed esclusivamente per svolgere funzioni istituzionali, nel rispetto del solo obbligo di informativa. I privati e gli enti pubblici economici, al contrario, possono trattare dati personali solo se vi è il consenso preventivo ed espresso dall'interessato o si è in presenza di uno dei casi di esclusione previsti dal legislatore. Dal momento che, in materia di videosorveglianza, la possibilità di raccogliere lecitamente il consenso può essere fortemente limitata dal funzionamento dei sistemi di rilevazione, il Garante ha ritenuto applicabile l'istituto del bilanciamento di interessi (art. 24, co. 1, lett. g) del Codice). Sono, pertanto, indicati espressamente i casi in cui la rilevazione delle immagini può avvenire senza consenso, in quanto effettuata nell'intento di perseguire un legittimo interesse del Titolare, per fini di tutela di persone e beni rispetto a possibili aggressioni, furti, rapine o finalità di prevenzione di incendi o di sicurezza sul lavoro.

Soggetti preposti

Un altro aspetto affrontato nel provvedimento riguarda l'applicabilità delle regole organizzative previste dal Codice Privacy (artt. 29 e 30) circa la necessità di nomina del Responsabile del trattamento e di designazione per iscritto di tutte le persone fisiche incaricate del trattamento e autorizzate a utilizzare gli impianti e, laddove necessario, a visionare le registrazioni. Tali regole operano anche quando ci si avvale di una collaborazione esterna, come una società di vigilanza privata.

Durata e casi specifici

In caso di registrazione, il Garante introduce la defi-

nizione di un termine breve di conservazione dei dati, limitata a poche ore (al massimo 24 ore successive alla registrazione), a esclusione di particolari esigenze di ulteriore conservazione dovute a festività o chiusura di uffici o esercizi e nel caso in cui si debba soddisfare una richiesta dell'autorità giudiziaria o di polizia. L'Autorità ha, infine, dettato le regole per alcune ipotesi particolari di uso di impianti di videosorveglianza, come per l'accesso ai centri storici o per monitorare il deposito di rifiuti.

Rapporti di lavoro

In tale settore, va tenuto presente il divieto di controllo a distanza dell'attività lavorativa, fatti salvi i casi in cui la videosorveglianza è impiegata per esigenze organizzative e dei processi produttivi o è richiesta per la sicurezza del lavoro. In tali situazioni devono, comunque, essere rispettate le disposizioni dello Statuto dei Lavoratori che impongono l'accordo con le rappresentanze sindacali o il coinvolgimento dell'Ispettorato del lavoro. Sono, in ogni caso, inammissibili installazioni in luoghi riservati ai lavoratori o non destinati all'attività lavorativa (come la sala ristoro o spazi ricreativi).

Videocitofoni e aree comuni

I videocitofoni sono ammissibili per identificare coloro che si accingono ad entrare in luoghi privati. L'installazione di videocamere, se effettuata nei pressi di immobili privati o all'interno di condomini e delle loro pertinenze, nel caso in cui i dati non siano comunicati o diffusi, non è soggetta alle norme del Codice Privacy. Il Codice si applica, invece, nel caso di utilizzo di un sistema di ripresa di aree condominiali da parte di più proprietari o dalla relativa amministrazione da studi professionali, società o da enti no profit.

Sanzioni

L'inosservanza delle regole previste nel provvedimento del Garante e nel Codice Privacy rende il trattamento illecito ed espone al rischio di inutilizzabilità dei dati trattati, all'adozione di provvedimenti di blocco o di divieto di trattamento disposti dal Garante, oltre che all'applicazione di sanzioni amministrative e penali. ■

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



COLLABORAZIONE E COESIONE LA PROVINCIA RILANCI LA CULTURA

Essenziali il ruolo degli intellettuali e la nuova formazione

di Filomena Labruna

Alberta De Simone è pronta a costruire la "sua provincia". Il neo presidente annuncia subito il suo primo obiettivo: «Lavorerò affinché Palazzo Caracciolo diventi un luogo di collaborazione e di coesione».

Presidente da dove parte il suo cammino in questa nuova veste istituzionale e quali i traguardi?

Il mio percorso è basato essenzialmente sul programma e l'attività sarà costante, intensa, puntuale e nel rispetto del lavoro avviato dal mio predecessore Francesco Maselli. Il mio obiettivo è la crescita economica della provincia, fino a farne una piccola Svizzera.

Il ruolo dell'ente è quindi una sua priorità?

Certamente. Il rilancio dell'amministrazione provinciale è uno dei punti che ritengo fondamentali. Tutto questo naturalmente va inserito in una serie di politiche di coordinamento degli interventi su tutto il territorio.

A chi rivolge principalmente il suo appello a collaborare?

Innanzitutto agli intellettuali della nostra provincia. Dobbiamo assolutamente rimotivare le personalità di livello che ci sono e fare in modo che lavorino per innalzare il livello culturale in tutta l'Irpinia. Mi riferisco anche al settore della produzione perché la qualità del prodotto la fa la cultura. Due le direttrici lungo le quali bisogna muoversi: il coinvolgimento di persone che sono già inserite nel tessuto della provincia e l'attuazione di un salto di qualità nella cultura diffusa.

Quali le motivazioni che l'hanno spinta a vivere questa nuova avventura?

Per me non si tratta di un ritorno in Irpinia. Ho sem-



ALBERTA DE SIMONE

Presidente Provincia di Avellino

pre lavorato per questa terra nel mio ruolo di parlamentare. Sono irpina, appartengo al Mezzogiorno interno. Sono stata chiamata a governare Palazzo Caracciolo e lo farò. Voglio sperimentare un nuovo tipo di maggioritario, un sistema che governi tenendo nella giusta considerazione gli eletti, con i sindaci primi interlocutori e una squadra che abbia il coraggio di fare le scelte giuste, anche se impopolari.

Quali le linee guida attraverso cui si snoderà il suo lavoro?

Sono quelle legate ai problemi e alle vicende più importanti che riguardano la vita e lo sviluppo della città: l'emergenza rifiuti, la cultura della formazione, la solidarietà verso chi ha bisogno, le pari opportunità, la lotta al precariato, l'utilizzo dei fondi strutturali. Ma tutto questo senza che il Mezzogiorno continui a chiedere elemosine.

Come vede il rapporto con la Regione?

Dobbiamo collaborare ma ci vuole rispetto dell'autonomia. Noi non vogliamo agire contro qualcuno ma per qualcosa, affermando i diritti dell'Irpinia. Possiamo farlo solo se resteremo uniti e lavoreremo nell'interesse generale. Questo vale anche e soprattutto per Palazzo Santa Lucia.

Che cosa prevede per quelle zone dell'Irpinia che vivono ancora condizioni di isolamento?

Purtroppo è vero, in Alta Irpinia esistono aree com-

LA SELEZIONE, LA FORMAZIONE, IL LAVORO TEMPORANEO.

UFFICIO REGIONALE SUD - Via Gramsci, 17 - Napoli - Tel. 081 2486120

MANPOWER

Esperti in risorse umane

www.manpower.it

pletamente isolate. Zone che vanno riannaggiate mediante interventi che "facciano sentire tutti irpini" soprattutto nel settore dei collegamenti, della viabilità e dei trasporti.

E per il Vallo di Lauro?

Già nel mio ruolo di deputato sono stata molto vicina a questa zona, pur non avendo molti poteri operativi. Ho tanti ricordi legati al periodo dell'alluvione, al mio impegno e al profondo dolore per l'accaduto. L'area si trova accanto alla zona dove è previsto il punto di partenza dell'alta velocità, investimento notevole per una strada che collegherà il Mezzogiorno all'Europa. Ebbene dobbiamo chiedere e ottenere un braccio di metropolitana che rompa l'isolamento della zona. E questo è un passo importante anche per liberarsi della malavita organizzata.

Un "pallino" del presidente Maselli era la valorizzazione del territorio, dei percorsi storici e naturalistici, dei prodotti tipici. Condivide questa strategia e ritiene che possa influire positivamente sull'economia provinciale?

Ne sono assolutamente convinta. Per promuovere progresso e crescita economica di tutte le realtà bisogna far leva sulle vocazioni delle singole zone. Abbiamo sperimentato come il vino possa imprimere una svolta positiva al sistema economico locale. Nei piccoli comuni dobbiamo seguire lo stesso percorso e alzare la qualità delle produzioni tipiche. L'Irpinia sotto questo profilo ha grandi risorse e notevoli potenzialità.

Cosa prevede nel settore della formazione?

Abbiamo giovani che studiano, ma tutti incanalati sui percorsi classici. Con il risultato di avere settantamila

disoccupati. Va bene la formazione, ma non la vecchia formazione professionale. Bisogna puntare sulla nuova specializzazione nella qualità dei prodotti. Non mi riferisco solo a quelli agricoli, ma anche a quelli artigianali.

Ci faccia un esempio.

Bruges è diventata famosa per i suoi merletti. Perché l'Irpinia con i suoi pregevoli manufatti in tombolo non può raggiungere lo stesso risultato? È naturale che bisogna attivarsi per questo. Penso ad esempio alla costituzione di una scuola di alta specializzazione del tombolo a Santa Paolina. Il problema è collegarsi ai mercati globali e fare un grande investimento sulla cultura dei giovani. Una cultura che deve necessariamente incrociare il lavoro. Grande attenzione sarà riservata all'ambiente e alla messa in sicurezza del territorio provinciale. Palazzo Caracciolo deve essere in grado di realizzare tutti quegli interventi infrastrutturali strategici per favorire lo sviluppo e l'occupazione su tutto il territorio.

E per i giovani? Secondo lei sono legati a logiche clientelari?

No, credo che non sia così. Penso che i giovani siano alla ricerca di indipendenza e autonomia. Forse si sono lasciati un po' andare e allora li esorto a reagire. Devono diventare consapevoli di essere un grande capitale umano da mettere a frutto. Proprio a loro è destinata gran parte del mio impegno. Sono il riferimento più autentico, la vera energia di questa provincia. In che modo opereremo? Attraverso accordi e sinergia che abbiano come fondamento la motivazione progettuale e che non sia invece una maniera per distribuire posti e poltrone.

Lufthansa PartnerPlus fa volare la vostra impresa.

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

* Voli Lufthansa, Lufthansa CityLine, Eurowings.

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

A STAR ALLIANCE MEMBER

IL PROGRAMMA DEL NUOVO SINDACO UN GOVERNO CONDIVISO DEL TERRITORIO

Un costante lavoro quotidiano su più fronti per rilanciare concretamente la città

di Filomena Labruna

I problemi della gente rappresentano il primo punto del programma del nuovo sindaco di Avellino Giuseppe Galasso che ci indica le linee guida della sua azione amministrativa.

Sindaco ha dichiarato in più occasioni di voler ripartire dai problemi degli avellinesi. Ci spieghi il senso di queste affermazioni.

È finito il tempo delle grandi opere: la città ha in dotazione strutture sufficienti. Ora dobbiamo concentrarci sul quotidiano, sulla vivibilità, il traffico, i bisogni dei quartieri. Il tutto alla luce dei nuovi poteri e delle più ampie competenze delle amministrazioni locali e del rinnovato rapporto con i cittadini. Un modello di patto sociale tra comune e avellinesi che s'inserisce nella volontà di costruire un modello di governo del territorio condiviso e largamente apprezzato.

Come si migliora il rapporto istituzioni-cittadini?

Bisogna restituire Avellino alla sua gente. Dobbiamo individuare forme e modi che favoriscano un proficuo rapporto di collaborazione e coinvolgimento. Il tutto ripartendo dall'attuale sistema di decentramento, con un nuovo assetto delle circoscrizioni e l'attivazione di deleghe effettive sul territorio.

Per la struttura comunale cosa prevede?

È ovvio che essa va modernizzata, informatizzata e resa più snella ed efficiente. Una riflessione programmatica va fatta anche sui cittadini immigrati con regolare permesso di soggiorno, per i quali immaginare un'opportuna forma di partecipazione.

Una piaga forte di capoluogo e provincia è sicuramente la disoccupazione. Come intende affrontare un problema di così vasta portata?



GIUSEPPE GALASSO

Sindaco di Avellino

La creazione di nuovo lavoro e la tutela di quello esistente sono un obiettivo fondamentale della mia azione amministrativa. La città è complessivamente carente di un buon livello di servizi alla persona, da potenziare e riqualificare, immaginando forme di collaborazione tra enti e strutture già esistenti, il mondo del volontariato, delle associazioni di categoria. In una parola, quel concetto di città senza barriere che abbiamo fatto viaggiare in campagna elettorale, obiettivo importante nella nostra amministrazione.

Come immagina lo sviluppo di Avellino?

Innanzitutto con la restituzione alla città di quel ruolo guida avuto in passato. Programmare il futuro assetto di Avellino partendo proprio dal Piano Regolatore. Occorre procedere in tempi brevi all'esame delle osservazioni al nuovo Prg presentate dai cittadini, dalle istituzioni, dai gruppi consiliari e dalle varie associazioni. È nostro impegno accelerare la trasmissione degli atti alla Regione per completare l'iter amministrativo. Una nuova Avellino va però immaginata solo assieme ai comuni limitrofi di Atripalda, Mercogliano, Monteforte per un concetto di area metropolitana sempre più utile all'Avellino di domani.

In questo quadro quale la funzione delle grandi opere, alcune finite ma mai decollate?

La città ospedaliera, l'autostazione, la nuova cittadella giudiziaria saranno elementi fondanti di questa nuova

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



Basso[®]
Oli Alimentari



città. Così come accaduto per l'area dell'ex distretto militare dove è utile aprire un confronto con le istituzioni militari per negoziare l'eventuale cessione delle aree della Caserma Berardi.

E nel campo dell'ambiente quali interventi intende attuare?

Si parte dalla necessità di radicare nei cittadini una nuova cultura, a partire dalla gestione dei rifiuti. Va incentivato e potenziato il sistema di raccolta differenziata in città. In sinergia con Provincia e Regione, vanno individuate forme di soluzione definitiva al problema rifiuti. Va data priorità al risanamento dell'area dell'ex Isochimica e alla questione relativa alla zona di contrada Santarelli. Vanno delocalizzate dal centro abitato le attività inquinanti e rumorose e individuati siti migliori per la soluzione al problema dell'inquinamento elettromagnetico.

E nelle periferie?

Sono fiero di esser stato definito il sindaco delle periferie. Oggi il raccordo tra centro e periferia non esiste più. Occorre ripartire esattamente da questo punto, con il risanamento delle quattro frazioni storiche e la creazione di una cultura della città nella sua interezza che non veda più differenze tra centro e periferia. Il quadro che mi è apparso nelle scorse settimane è davvero poco edificante. Il degrado ha superato ogni limite. È per questo che bisogna intervenire rapidamente e con risolutezza. Le nostre periferie non hanno bisogno di grandi piani, ma di

costante lavoro quotidiano.

Come migliorare i servizi ad Avellino?

Una città capoluogo si qualifica innanzitutto per la sua capacità di offrire servizi di qualità e la parcelizzazione nella gestione di questi può essere fonte di diseconomie. Abbiamo proposto e porteremo avanti il progetto di una Conferenza generale sui servizi per individuare le opportune riforme che favoriscano dinamiche positive in termini di efficienza e semplificazione. Poi credo sia necessario anche istituire un osservatorio sulla povertà per monitorare il disagio in tutte le zone.

Una nota dolente è certamente il traffico. Come affronterà la questione?

Migliorando il sistema di trasporto pubblico e incentivandone l'uso da parte del cittadino. D'altro canto è ovvio che sia necessario un nuovo e più organico piano traffico, uno studio attento dei flussi di movimento, un'analisi fatta da esperti e specialisti per capire come si muove Avellino. Un impegno, quello legato al traffico, per il quale auspichiamo di poter dare risposte concrete entro poco tempo. Bisogna agire su più fronti, tenendo conto di tutte le categorie cittadine. Non si può riorganizzare la circolazione ignorando i commercianti e le loro esigenze.

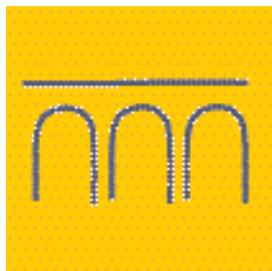
Spesso lei ha detto che per prima cosa metterà in campo una squadra di riparatori.

Avellino non è mai stata così degradata e abbandonata. Non è

più possibile tollerare certi scempi. Ecco perché la squadra di riparatori deve mettersi a lavoro cominciando a sistemare strade, marciapiedi e mattonelle.

Nel settore della cultura come si muoverà il suo esecutivo? E come intende valorizzare le strutture esistenti?

Ripartiremo proprio da queste ultime: il teatro, il carcere, il museo, il conservatorio. Ma intendiamo riannodare il filo con le strutture di prossima ultimazione. Mi riferisco alla Casina del Principe, a Villa Amendola, all'ex Gil. Tutto questo è indispensabile ad un deciso rilancio della città. Obiettivo prioritario sarà la collaborazione con tutte le realtà culturali esistenti, le strutture attive e consolidate, razionalizzando gli spazi e le energie. Forme di partenariato economico saranno utili a consolidare la base economica su cui operare. È nostra intenzione istituire una borsa di studio per giovani ricercatori per un'analisi globale sulla città. Un lavoro mai fatto di grandissimo respiro culturale. Anche la scuola passa attraverso il rilancio della cultura in città, con un attento monitoraggio del fenomeno dell'evasione dall'obbligo scolastico. Infine, punto a una più funzionale riorganizzazione della struttura amministrativa, del corpo dei vigili urbani, a un controllo più rigoroso dell'evasione contributiva. Ma tutto deve avvenire attraverso un raccordo tra istituzioni e il coinvolgimento di privati nella realizzazione dei grandi progetti.



**IntesaBci
Mediocredito**

PORTARE L'IRPINIA IN EUROPA LE OPPORTUNITÀ PER LE IMPRESE

L'importanza del programma d'investimenti 2006-2011

di Filomena Labruna

Giuseppe Gargani eurodeputato forzista spiega come raccordarsi all'Europa e quali vantaggi per il territorio irpino.

Perché il Sud ha bisogno di fare riferimento all'Europa? Quali i benefici?

Il nuovo ruolo dell'Europa nello scacchiere internazionale rappresenta un'occasione per il Mezzogiorno, che può proiettarsi in una dimensione diversa e più ampia, lontana dalle logiche dell'assistenza e dell'incentivazione. Tante le possibilità legate al programma di investimenti 2006-2011 che si basa essenzialmente sull'allargamento del mercato e sulle politiche euro-mediterranee. Si tratta di progetti che costituiscono preziose opportunità per non parlare più del Mezzogiorno "all'antica maniera", facendo riferimento cioè ai ritardi e all'arretratezza, ma piuttosto per inquadrarlo in una direttrice nuova, moderna, funzionale all'Europa.

Ciò spiega la sua scelta di ritornare sulla scena elettorale ripartendo dall'Europa? È convinto in questo ruolo di poter contribuire alla crescita dell'Irpinia?

Ne sono certo. Oggi si sente sempre di più l'esigenza di un'Europa moderata, unita, forte. All'epoca mi sono unito a un movimento che ha seguito questo percorso in modo stabile. Il Partito Popolare Europeo è tutto questo, è il riferimento della nostra cultura.

L'Europa ha due ragioni fondamentali: la pace e l'unità, e questo è un gran bene per l'Italia che grazie al suo inserimento si colloca in una dimensione di garanzia e sicurezza; e lo spazio giuridico, del diritto comune. E questi, le garantisco, non sono slogan elettorali ma certezze.

Che cosa è cambiato rispetto al passato?



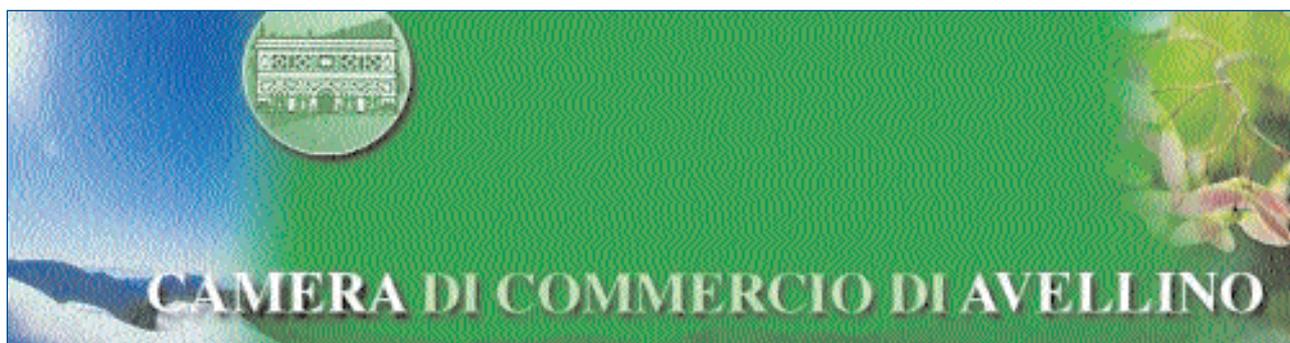
GIUSEPPE GARGANI

Eurodeputato di Forza Italia

Oggi è più forte il rapporto con l'Europa che con il governo nazionale. L'interesse cresce, colgo la partecipazione della gente, l'Europa è più presente e vicina di cinque anni fa. C'è la consapevolezza che anche a livello amministrativo la rappresentanza è ritenuta utile per saldare sempre più gli enti locali all'Europa. Positivi cambiamenti anche al Sud. In passato l'Europa veniva considerata un'entità astratta, oggi vengono presentati progetti e si opera secondo rapporti di collaborazione.

Per ottenere quali vantaggi?

Nel programma d'investimento 2006-2011 le possibilità sono notevoli e il Sud e l'Irpinia con le sue qualità e risorse, si trovano a ricoprire e giocare, anche geograficamente, un ruolo privilegiato. Anche l'allargamento del mercato rappresenta per le aziende una preziosa occasione di crescita. Le imprese possono proiettarsi su scenari internazionali e migliorare sotto il profilo sia produttivo che occupazionale. Del resto la globalizzazione dei mercati richiede la capacità delle imprese di internazionalizzare il loro trading. Un mercato come quello europeo offre opportunità di integrazione in logiche di interscambio a quegli imprenditori che hanno maturato capacità e volontà di competere. Particolarmente avvantaggiati in quest'ottica per collocazione geografica gli imprenditori del Sud.





CONFRONTO TRA I SISTEMI GIURIDICI EUROPEI LA NECESSITÀ DELLA CERTEZZA DEL DIRITTO

I risultati di uno studio per armonizzare lo spazio giuridico continentale

FRANCESCO DE BEAUMONT

Presidente Commissione Processo e Procedure - Unione Avvocati Europei
fdebeau@tin.it

La certezza e l'effettività del diritto in materia giurisdizionale costituiscono fattori fondamentali per la crescita di un sentimento di fiducia reciproca nella giustizia nell'ambito dello spazio giuridico europeo, che rappresenta l'humus indispensabile per lo spazio geo-economico europeo attraverso una certa misura d'integrazione sociale tra le nazioni di diritto civile e quelle di common law. A tal fine, lo strumento giuridico più idoneo è il regolamento, perché agli stati membri non può essere lasciato alcun margine discrezionale riguardo la determinazione delle norme disciplinanti la procedura di riconoscimento ed esecuzione che deve rispondere a esigenze di chiarezza, omogeneità, celerità ed efficienza. I lavori delle Istituzioni comunitarie sono, infatti, sfociati in varie iniziative legislative quali: il Regolamento n. 1346/2000 relativo alla procedura di insolvenza, la Direttiva 2000/35 sulla lotta contro i ritardi di pagamento nelle transazioni commerciali e il Regolamento n. 44/2001 concernente la competenza giurisdizionale, il riconoscimento e l'esecuzione delle decisioni in materia civile e commerciale. Innanzitutto è necessario prendere in considerazione quanto emerso dal "Libro Verde" presentato dalla Commissione in materia di ingiunzione di pagamento. È condivisibile, sotto un aspetto pratico, che nella prima fase l'ambito di applicazione sia limitato alle ingiunzioni per pagamento di una somma di danaro o a un obbligo di consegna mentre non lo è la discriminazione fra i crediti di modesta entità e gli altri, né le eccezioni al riconoscimento delle decisioni per violazione del principio di eguaglianza. In ogni caso, occorrerà disegnare l'intero percorso del-

l'ingiunzione di pagamento emanando un unico provvedimento circa la procedura da seguire partendo dai presupposti dell'ingiunzione. Infatti sarebbe necessaria la creazione di un'Authority sulle informazioni commerciali (fornendo solo dati obiettivi - sede, fatturato e attività - indicatori ai fini della decisione se intrattenere un rapporto oppure no) oppure di una Camera di Commercio Europea, armonizzandone le funzioni. Ciò comporterà una migliore qualità d'impresa e una diminuzione delle truffe e delle insolvenze. Per l'emissione dell'ingiunzione si può pensare di demandare ai Tribunali di Commercio la competenza a emettere un decreto di pagamento sui crediti non contestati stabilendo la relativa procedura. Per ottimizzare questo obiettivo il Parlamento Europeo ha commissionato uno studio all'Unione Avvocati Europei di cui sono responsabili. Confrontando i diversi sistemi di ingiunzione ed esecuzione è emersa una sostanziale similitudine fra i Paesi di civil law, mentre in quelli di common law l'emissione dell'ingiunzione è rimessa alla discrezionalità del giudice; nei Paesi del Nord Europa è implementato il sistema delle cauzioni; nell'Est Europa vi è una limitazione all'impugnazione del provvedimento ingiuntivo. Il confronto sul sistema delle varie "macchine esecutive" è un buon punto di partenza per uniformarle il più possibile, individuare gli uffici idonei a svolgere il ruolo di esecutante, delineare procedure semplici e veloci e gettare le basi per l'adozione di un atto giuridico comunitario idoneo a risolvere le enormi difficoltà di carattere pratico relative all'esecuzione di ogni tipo di decisione senza alcuna "immunità". ■



Banca della Campania spa

GRUPPO BANCARIO 5387-6 Banca popolare dell'Emilia Romagna

www.bancscampania.it

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

200.000 clienti - 15.000 soci - 1.000 dipendenti - 92 filiali in Regione

FAM TRIP GERMANIA E CONTROLLI SUGLI AGRITURISMI LE INIZIATIVE DEL GRUPPO TURISMO

I principali obiettivi: valorizzare il Sannio e tutelare gli operatori locali

di Francesca Zamparelli

Si intensificano le iniziative della sezione Turismo di Confindustria di Benevento presieduta dall'architetto Vincenzo Lombardi. Solo qualche giorno fa, infatti, grazie ad un progetto, già avviato da qualche anno dalla Regione Campania, il Sannio è stato meta del percorso turistico organizzato in occasione del Fam Trip Germania, viaggio di familiarizzazione destinato a favorire la conoscenza diretta del territorio campano, che ha visto la partecipazione di circa una trentina di operatori turistici tedeschi. Questa iniziativa fa seguito ad altre due analoghe dirette ai tour operator giapponesi e a quelli russi. Quest'anno, il Fam Trip ha fatto tappa per circa tre giorni nel Sannio durante i quali i trenta tour operator e giornalisti provenienti dalla Germania hanno potuto visitare le bellezze naturali e i prodotti tipici della provincia di Benevento. Questo progetto nasce da una proposta formulata da Hapag Lloyd Express, principale vettore aereo low cost della Germania con l'obiettivo principale di far conoscere agli operatori esteri del settore turistico tedesco le potenzialità offerte da alcune zone meno note della Campania, oltre che a rafforzare la presenza nelle tradizionali mete. Sono stati individuati diversi itinerari, focalizzandone uno sul turismo culturale ed enogastronomico. Per tre giorni quindi i tour operator tedeschi sono stati accompagnati a visitare cantine e siti storici artistici a Benevento e anche ad Avellino. Nel Sannio l'offerta turistica proposta agli operatori tedeschi è stata vasta. Oltre alle tappe programmate alle Cantine del Taburno e alla Guardiense, e naturalmente la visita alla città di Benevento con i suoi monumenti romani e lungo-



VINCENZO LOMBARDI
Presidente Gruppo Turismo
Confindustria Benevento
lombardi@hotel@libero.it

bardi, c'è stata la visita a Pietrelcina paese natale di San Pio, e a Telesse Terme con il complesso termale. I tour operator tedeschi, dopo una fastosa cena tenutasi al Lombardi Park Hotel, hanno pernottato a Pietrelcina. A guidare la delegazione tedesca anche il vice presidente regionale di Federturismo, oltre che Presidente della Sezione Turismo di Confindustria Benevento, Vincenzo Lombardi. «Voglio sottolineare - dichiara Lombardi - l'attivismo della Regione Campania che, grazie all'intervento dell'Assessore Teresa Armato, ha promosso il nostro territorio attraverso molteplici iniziative come questa del Fam Trip Germania, che segue ad analoghe esperienze rivolte ai giapponesi e ai russi. Si tratta di attività che fanno parte di un unico disegno, quello di valorizzare le risorse enogastronomiche del Sannio e spostare parte del flusso della domanda turistica della Campania verso le aree interne». A tal proposito Teresa Armato ha dichiarato: «Con questa importante azione promozionale si intende raggiungere un duplice obiettivo: da un lato rafforzare le presenze turistiche tedesche nelle tradizionali mete campane, dall'altro differenziare l'offerta attraverso la proposta di prodotti turistici nuovi». Inoltre, l'Hapag Lloyd Express in occasione della stagione estiva 2004 ha potenziato i propri voli verso la Campania, collegando lo scalo di Capodichino con

CONSORZIO ETS
al servizio delle imprese

Zona Industriale Case Nuove
Benevento - Tel. 0824 948 4100
Fax +39 0824 948 459
82035 San Salvatore Telesino (BN)

STIM
ONSI & FEDERISI
Pubblica Utilità spa
ORSI - PISCINE
spa
CALORE ANTICO
OPRO
L'AZIENDA PROGETTI SPA
EMOSUD
Società di Servizi



"MOBILE COMPUTING" CALCOLO E INFORMAZIONI OVUNQUE

I dispositivi wireless personali cambiano il nostro modo di vivere

EUGENIO ZIMEO E GIUSEPPE DI SANTO

RCOST - Research Centre on Software Technology - Università degli Studi del Sannio

zimeo@unisannio.it giuseppe.disanto@unisannio.it

I dispositivi wireless personali, quali i PDAs, i telefoni cellulari e gli smart phone stanno sempre più dominando lo scenario socio-economico di tutti i paesi industrializzati. A nostro avviso, nell'immediato futuro, la loro diffusione sarà ancora di più agevolata dall'introduzione di tecnologie di comunicazione flessibili ed economiche, quali Bluetooth. La disponibilità di Bluetooth sulla maggioranza di dispositivi wireless personali presenti in commercio renderà possibile soddisfare meglio il desiderio di connettività di molti utenti. Infatti, in aggiunta ai comuni canali di comunicazione, quali GSM, GPRS e UMTS, Bluetooth consentirà la comunicazione locale (10 m) tra dispositivi pari e con i server. Inoltre, grazie alla disponibilità di antenne a lungo raggio di copertura e alla possibilità di creare le cosiddette scatternet (una sorta di Internet di piccole reti Bluetooth dette piconet), i dispositivi dotati del canale Bluetooth potranno comunicare anche in spazi più ampi. Ne consegue che nei prossimi anni i dispositivi mobili con supporto alla comunicazione via Bluetooth saranno impiegati in nuovi e stimolanti scenari:

- utilizzando il proprio dispositivo mobile wireless sarà possibile ricevere flussi voce provenienti dalle reti di telefonia fissa; in questo modo, il dispositivo mobile personale potrà essere impiegato come terminale cordless per la telefonia fissa in un modo molto più flessibile rispetto agli attuali cordless;
- il proprio dispositivo personale potrà essere utilmente impiegato come terminale per la visualizzazione di presentazioni e filmati nei musei;

- nei grandi open space sarà possibile impiegare i dispositivi mobili per l'intrattenimento; la presenza di scatternet in spazi estesi, quali gli aeroporti e le stazioni ferroviarie, renderà accessibili server locali per la fruizione di contenuti informativi e giochi.

A fronte della loro ormai ampia diffusione, i dispositivi wireless personali non sono ancora dotati di framework e metodologie che supportino gli sviluppatori di codice nella scrittura delle applicazioni. Infatti, se da una parte, l'ingegneria del software, negli ultimi due decenni, ha focalizzato l'attenzione sulla modellazione, l'analisi, la simulazione e l'implementazione assistita di sistemi software di dimensioni sempre maggiori, la natura eterogenea, altamente distribuita e mobile dei dispositivi wireless personali ha introdotto nuovi problemi che impattano sull'intero ciclo di vita del software. Questo nuovo insieme di problemi è oggi caratterizzato in letteratura come "programming in the small and many" in contrapposizione alla "programming in the large" che ha caratterizzato l'evoluzione della programmazione e della ingegneria del software negli ultimi decenni. Infatti, i problemi chiave dello sviluppo del software per dispositivi personali wireless sono correlati alle limitazioni (small) della potenza di elaborazione, della capacità di memorizzazione, della visualizzazione della grafica, della connettività e alla loro eterogeneità e pervasività (many). La capacità limitata di potenza di elaborazione e di memorizzazione influenza negativa-

Antonio Amato.
La Pasta della
Nazionale
Italiana di Calcio.

mente la possibilità di effettuare elaborazioni complesse e di lavorare su ampi insiemi di dati. In particolare, queste limitazioni impediscono ai dispositivi mobili l'accesso alle tecnologie ampiamente diffuse nel mondo aziendale. Una notevole restrizione dei dispositivi mobili è determinata sia dalla dimensione ridotta che dalla bassa risoluzione degli schermi grafici. Alcuni dispositivi, quali i pocket-PCs, presentano una risoluzione di 240 x 320 pixel, molti palmtop presentano una risoluzione di 160 x 160 pixel, mentre i telefoni cellulari una dimensione di schermo e una risoluzione ancora più bassa. Inoltre, la larghezza di banda ridotta e l'elevata latenza di molti canali disponibili limitano l'impiego di alcuni framework progettati per computer desktop. Comunque, la più grande restrizione sullo sviluppo del software per i dispositivi mobili deriva dalla loro eterogeneità, che rende difficile il porting di applicazioni tra ambiente desktop e mobile e tra mobile e mobile. Attualmente le applicazioni disponibili sui dispositivi mobili in commercio, soprattutto quelli più limitati come i telefoni cellulari, sono sviluppate e fornite dai produttori stessi. Anche utilizzando J2ME, una piattaforma Java appositamente progettata per supportare applicazioni su dispositivi di piccole dimensioni, spesso si è costretti a fornire servizi e applicazioni in modo differenziato rispetto all'hardware dell'utente, con conseguente aumento di costi di sviluppo e manutenzione e aggravio della complessità operativa. In aggiunta ai problemi già citati, la natura "power consuming" e "resource demanding" delle applicazioni desktop richiede che queste siano necessariamente decomposte in gruppi di componenti da distribuire tra device mobile e uno o più server. Quanto esposto evidenzia chiaramente la necessità di disporre di metodologie, supportate da framework o middleware, per lo sviluppo di applicazioni e servizi che siano realmente indipendenti dalle piattaforme hardware e che forniscano strumenti semplici ed efficaci per sviluppare applicazioni nel minor tempo possibi-

le e mantenerle con costi ridotti. Studi recenti indicano che un approccio promettente è applicare i principi delle architetture software allo sviluppo di sistemi software basati su dispositivi con risorse limitate. Comunque, perché questi modelli diventino utili in ambito di sviluppo, dovrebbero supportare sia la fase di implementazione che di evoluzione del software e facilitare la convergenza tra i sistemi fissi e quelli mobili offrendo la possibilità di sviluppare applicazioni adattative. Queste ultime mostrano comportamenti differenziati al variare del dispositivo su cui sono eseguite, spaziando dall'adattatività dell'interfaccia utente fino alla distribuzione adattativa delle componenti della logica applicativa in funzione di parametri legati ai ritardi di comunicazione, alla potenza elaborativa o al consumo di energia. Interessante in questo contesto sarà la possibilità di migrare su richiesta sessioni di lavoro da un dispositivo mobile verso un altro mobile o fisso con il duplice obiettivo di recuperare il lavoro in qualsiasi momento e in qualsiasi luogo e di cambiare a volo il terminale sulla base di requisiti prestazionali specifici di alcune applicazioni o contenuti. L'impatto che le problematiche proposte produrranno nel mondo dell'informatica dei prossimi anni dipende da diversi fattori. Se il trend tecnologico sarà quello di aumentare sempre più la larghezza di banda lasciando inalterate le altre caratteristiche dei dispositivi mobili, allora la ricerca in questo contesto sarà sempre più stimolante. Viceversa, qualora i dispositivi dovessero diventare più potenti, probabilmente le problematiche illustrate diventeranno meno interessanti per la ricerca, almeno per alcuni contesti applicativi. Sebbene, lo stato di avanzamento della tecnologia sembra dare ragione alla prima ipotesi, se dovesse prendere piede la seconda, comunque, non sarebbero da sottovalutare gli altri possibili domini applicativi della "programming in the small and many", primi fra tutti quelli della domotica e delle reti di sensori. ■



EURISPES APRE IN CAMPANIA UN PROGETTO AMBIZIOSO

L'Istituto promuove ricerche e studi su temi di interesse sociale

di Daniela de Sanctis

L'Eurispes, noto istituto senza fini di lucro, realizza studi e ricerche per conto di imprese, enti pubblici e privati, istituzioni nazionali e internazionali; nel contempo, promuove e finanzia indagini sui temi di grande interesse sociale, attività culturali, iniziative editoriali, proponendosi come centro autonomo di informazione e orientamento dell'opinione pubblica. Recentemente ha avviato un processo di territorializzazione della propria presenza su tutte le regioni italiane, coinvolgendo tra le prime la Campania. Incontriamo Giuseppe Staro, attuale Presidente della sezione del terziario avanzato dell'Unione Industriali di Caserta, recentemente nominato ai massimi vertici di Eurispes Campania.

La costituzione di Eurispes Campania rappresenta un progetto ambizioso. Quali sono gli obiettivi che vi siete prefissati?

Eurispes aggiunge una tessera in più fra le sedi regionali: si tratta di una strategia di capillare diffusione in tutt'Italia. Gli obiettivi sono uguali a quelli che animano la sede centrale: operare nel settore della ricerca economica, politica e sociale; promuovere indagini su temi di grande interesse e attualità. Siamo consapevoli del fatto che faremo discutere. Ma tutto ciò fa parte del patrimonio culturale di Eurispes, che s'è sempre assunta la paternità di quegli studi che portano con sé responsabilità politiche, nel senso più alto del termine.

Un osservatorio privilegiato, dunque: uno stimolo per veicolare riflessioni?

Certo. Noi crediamo che la conoscenza oggettiva dei fatti, una prerogativa di Eurispes, aiuti gli uomini che hanno responsabilità di governo nel prendere decisio-



GIUSEPPE STARO

Presidente Eurispes Campania
Presidente Sezione Terziario Avanzato
Unione Industriali Caserta
proformsnc@virgilio.it

ni. Le riflessioni che Eurispes suggerisce, non sono mai il piccolo ritratto di una sola posizione in campo, semmai, la somma dei patrimoni di conoscenza e degli orientamenti più diversi che produce quella sintesi originale e autorevole che col tempo è diventata Eurispes. Ci auguriamo di poter essere un valore aggiunto al servizio della Campania, e di chi vorrà accettare il nostro metodo di indagine.

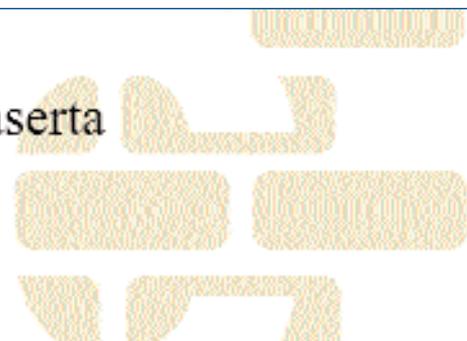
Chi sono le "intelligence" che lavoreranno al servizio di Eurispes Campania?

Un Gruppo di lavoro di livello assoluto, nella migliore tradizione della Campania. Si tratta di studiosi, professionisti del settore della ricerca, docenti universitari ed esperti del sistema delle imprese. Ci siamo anche dati un obiettivo ulteriore, questo a più lunga scadenza: offrire possibilità di valorizzazione a giovani neolaureati che desiderano impegnarsi con noi. Il coordinamento del comitato tecnico-scientifico è a cura del professore Gaetano Liccardo, ordinario della Seconda Università di Napoli e Direttore della scuola di Ateneo Jean Monnet di San Leucio. Abbiamo scelto Caserta come sede di Eurispes Campania per restituire alla città, e riconoscerle, una dignitosa centralità tra le due capitali, quella d'Italia e quella del Mezzogiorno, cui spesso Caserta s'è scoperta a guardare.



CASSA EDILE
della Provincia di Caserta

Caserta - Via Don Bosco n.31
tel. 0823328538 - fax 0823353868
e-mail: info@cedil.ce.it
<http://www.cedil.caserta.it>





PAUSE DEL LAVORO LA NUOVA DISCIPLINA

L'introduzione dell'istituto legale dell'intervallo giornaliero

SERGIO MAGRINI

Ordinario di Diritto del Lavoro - Facoltà di Economia
Università degli Studi di Roma Tor Vergata sergio.magrini@flashnet.it

Fra le novità introdotte dal decreto legislativo di attuazione nell'ordinamento italiano delle direttive comunitarie in materia di orario di lavoro v'è da segnalare l'introduzione del nuovo istituto legale delle pause. Non si tratta di una novità assoluta, essendo queste già note sia come disciplina legale degli intervalli obbligatori del lavoro in alcune fattispecie particolari (ad esempio, per i minori, il riposo intermedio di 1 ora dopo 4 ore e mezza di prestazione o, per gli addetti ai videoterminali, la pausa obbligatoria di 15 minuti dopo 2 ore di attività), sia come disciplina delle pause in molti contratti collettivi ovvero nei regolamenti aziendali. La novità sta nell'aver elevato la pausa a istituto legale di carattere generale in ogni ipotesi nella quale una prestazione di lavoro superi il limite di 6 ore giornaliere (art. 8, co. 1 d.lgs. n. 66/03): con la finalità istituzionale del «recupero delle energie psico-fisiche» e con le possibili finalità aggiuntive della «eventuale consumazione del pasto» e della attenuazione delle conseguenze negative del «lavoro monotono e ripetitivo». Quanto alle fonti di regolamentazione, anche per questo aspetto il decreto non si discosta dall'impostazione, seguita anche per altri aspetti e del resto imposta dalla normativa comunitaria, secondo la quale la fonte prioritaria di disciplina è il contratto collettivo (per tale intendendosi, secondo l'art. 1 del decreto, quello «stipulato da organizzazioni sindacali dei lavoratori comparativamente più rappresentative»), al quale è demandato di stabilire le modalità e la durata dell'intervallo del lavoro per pausa. Al riguardo, la disciplina legislativa del decreto assume tuttavia una funzione suppletiva, attraverso la determinazione di una regola legale applicabile in difetto di normativa collettiva. La regola legale è nel senso che la pausa, da concedere nell'arco di tempo intercorrente «tra l'inizio e la fine di ogni periodo giornaliero di lavoro», deve essere di durata non inferiore a 10 minuti e collocata in modo tale da «tener conto delle esigenze tecniche del processo lavorativo» (art. 8 co. 2). In tal modo all'interesse oggettivo dell'organizzazione d'impresa viene assegnato un ruolo concorrente per l'individuazione del periodo di pausa, ma subordinato

rispetto alle esigenze prioritarie di tutela dell'interesse del lavoratore al recupero delle energie (così che non sarebbe rispettosa del precetto legale, ad esempio, una collocazione della pausa, in funzione delle esigenze tecnico-produttive, in prossimità della fine delle 6 ore di lavoro, in modo tale da non realizzare la finalità primaria dell'istituto). Si tratta, in qualche misura, di una disciplina simmetricamente inversa rispetto a quella delle ferie, le quali - secondo l'art. 2109 cod. civ., per questa parte confermato dall'art. 10 del decreto - sono invece stabilite dall'imprenditore in base alle esigenze dell'impresa, sia pure tenendo conto degli interessi del prestatore di lavoro.

Di notevole rilevanza pratica è poi il regime giuridico applicabile alle pause in questione, sia sotto il profilo della retribuzione che del computo del periodo di pausa nell'orario normale di lavoro. Al riguardo, l'art. 8 co. 3 del decreto - dopo aver ribadito la facoltà di deroga attribuita ai contratti collettivi anche per questo profilo - dispone che resta ferma la disciplina dettata per i periodi di lavoro non considerato effettivo dalla normativa del 1923 (art. 5 r.d. n. 1955/23 e art. 4 r.d. n. 1956/23), i quali rimangono non retribuiti o computati come lavoro. La disposizione, che non è un capolavoro di chiarezza, sembra debba essere intesa nel senso che anche le nuove pause legali non sono retribuite e non sono calcolate come tempo di lavoro (salva diversa previsione collettiva): lo si deduce dal fatto che la normativa del 1923, confermata sul punto, annovera fra le altre ipotesi di esclusione dall'orario di lavoro, in quanto lavoro non effettivo, le soste di lavoro di durata non inferiore a 10 minuti e complessivamente non superiore a 2 ore, comprese fra l'inizio e la fine di ogni periodo della giornata di lavoro, durante le quali non sia richiesta alcuna prestazione all'operaio o all'impiegato. Resta da segnalare che la disciplina legale esposta soffre numerose eccezioni (art. 17), in parte coincidenti con quelle del riposo giornaliero: in particolare, per attività di custodia o richiedenti continuità del servizio, e per alcune categorie di lavoratori fra i quali il personale direttivo e quello dotato di potere di decisione autonomo. ■



IL DISTRETTO INDUSTRIALE UTILITÀ E FUNZIONI

La scelta di un modello vincente per aumentare la competitività delle imprese

VINCENZO BERTUCCI

Presidente Exen Spa exen@exen.it

In Italia, come d'altra parte in tanti paesi con una lunga tradizione industriale, molte produzioni hanno, da tempi più o meno lontani, una o più collocazioni geografiche ben precise in conseguenza di disponibilità localizzate delle materie prime, di un continuo sviluppo e perfezionamento di antiche tecniche artigianali tramandate, infine, di scelte operative legate in parte anche alla concorrenza tra diversi produttori ovvero alla decisione di indirizzarsi verso un mercato più ristretto e selettivo, ma anche più redditizio. È stato così che alcune produzioni si sono concentrate in una o più aree ben determinate, tanto che città come Arezzo, Caserta, Valenza e Vicenza sono strettamente associate all'oreficeria, la Brianza all'industria del mobile, Fabriano a quella cartaria, Napoli e il napoletano alla fabbricazione di guanti in pelle, e così via. In tempi più recenti, le numerose PMI ubicate in queste aree hanno scoperto che, di fronte all'aumento delle produzioni di massa e all'affermazione della grande distribuzione commerciale, era per loro sempre più difficile (e costoso) anche solo seguire a farsi "vedere" dai clienti tradizionali e a conservare nicchie di mercato sufficientemente ampie e capaci di assorbire i loro prodotti. Per superare questi problemi è perciò risultata vincente la scelta di costituirsi in distretti industriali, laddove tale decisione sia realmente operativa. Infatti, le aziende si uniscono e creano un'organizzazione comune per lo svolgimento di un numero più o meno ampio di attività collaterali e sussidiarie per realizzare quelle che si definiscono "economie di scala", classificabili a loro volta in due categorie:

- le economie interne che dipendono dalle risorse tecniche, finanziarie e manageriali delle singole imprese, dalla loro organizzazione e dall'efficienza della loro amministrazione;
- le economie esterne che, al contrario, dipendono dallo sviluppo generale del Distretto Industriale.

La loro presenza determina una riduzione dei costi medi delle aziende che fanno parte del Distretto, anche se ogni impresa mantiene costan-

te produzione e impianti. Molto spesso, la riduzione dei costi porta con sé un aumento di produttività che si risolve non solo in un utile più consistente, ma anche in un miglioramento delle relazioni tra il management e il personale. Il concetto di economie esterne, applicato al Distretto Industriale, richiede una qualificazione in quanto il distretto è un sistema industriale in cui le connotazioni sociali e territoriali (date dall'agglomerazione delle imprese e dalla sovrapposizione ad un fitto tessuto urbano) assumono un ruolo determinante. La qualificazione è quella di economie esterne da agglomerazione, con la quale si indicano le diminuzioni nei costi medi di produzione e commercializzazione di un'impresa, dipendenti positivamente dal livello a cui è condotta una certa produzione in un determinato luogo. In breve, le economie esterne da agglomerazione sono quelle che ogni azienda viene a realizzare sui notevoli costi che deve sostenere per il marketing, il trasporto, la consegna dei prodotti e per garantire, in taluni casi, una rapida ed efficiente assistenza post-vendita on site. Sono cioè le economie sui costi di produzione e di transazione di cui un'impresa può avvantaggiarsi quando sia inserita in un agglomerato relativamente grande in termini produttivi. Attraverso la costituzione del distretto industriale, quindi, le imprese accrescono la loro competitività e riescono a operare con l'efficienza di un gruppo compatto realizzando così ulteriori economie sia sui costi per la gestione del personale che su quelli per i numerosi adempimenti burocratici e amministrativi, costi che una PMI fa spesso fatica a sostenere, salvo rinunciare alla possibilità di realizzare un costante miglioramento del livello di produttività e di qualità del prodotto. Oltre alle economie di scala, direttamente legate all'attività delle aziende, vi sono altri elementi che hanno un evidente influsso aggregativo sulle attività industriali delle aziende facenti parte di un distretto; si tratta delle "economie esterne di intermediazione", a loro volta distinte in:

- riserve accumulate, che riguardano la funzione delle industrie sussidiarie: ciò può avere un'appli-

cazione non solo interna alle singole imprese, ma anche a livello di sistema; la vicinanza fra le aziende permette potenzialmente una rapida effettuazione dei rifornimenti;

- contatti personali e organizzazione interimpresa, che riguardano l'offerta al cliente (grossista o dettagliante) di una maggiore comodità nella ricerca dei prodotti più rispondenti alle esigenze della propria clientela. È, infatti, più vantaggioso per l'acquirente trovare beni o servizi concentrati in un'area ristretta riducendo i tempi della ricerca diretta.

Un'ultima serie di fattori a forte influenza agglomerativa può essere riferita al termine di "atmosfera industriale", ovvero l'agglomerazione delle industrie in un distretto genera, nel tempo, fra la gente che ci vive, un'attitudine diffusa al lavoro industriale. È infatti opinione diffusa tra gli studiosi che nel distretto sia chiaramente avvertibile la presenza di un processo culturale, connesso alle necessità dell'industria, al quale si attribuisce maggiore rilevanza quando la collettività umana coinvolta risiede in un territorio limitato dove vi sia una notevole e duratura concentrazione industriale. Ancora, le economie realizzate attraverso il distretto possono consentire alle aziende di destinare maggiori risorse alle attività di ricerca e sviluppo oltre che allo studio di soluzioni innovative nel campo del design avvalendosi a tal fine anche di strutture comuni, sia per semplificare e potenziare processi e lavorazioni comuni che per migliorare e modificare i loro singoli prodotti anche al fine di adeguarli alle esigenze di mercati aventi culture e tradizioni diverse. Altro vantaggio da non trascurare è che l'accumulazione nel distretto industriale di know-how specializzato e delle relative infrastrutture crea un incentivo alla creazione o alla localizzazione in zona delle imprese che ne hanno bisogno. La scelta di costituire un distretto industriale richiede, inoltre, alle PMI la rinuncia ad una parte della propria autonomia gestionale a favore di un'entità collettiva che, tra l'altro, assicura il puntuale ed efficace svolgimento di tutte quelle attività che, pur essendo fondamentali per la regolare esistenza e sussistenza delle singole aziende, non interferiscono con la qualità e le peculiarità dei loro prodotti. Queste ultime infatti, grazie al maggior potere contrattuale del Distretto rispetto a quello delle singole aziende, potranno essere maggiormente protette. In questi ultimi anni la continua espansione dei mercati e il diffondersi e aggravarsi dei problemi causati dalla pirateria industriale, contro la quale sembra non esistano armi efficaci, hanno reso sempre più necessaria la costituzione

di distretti industriali veramente compatti ed efficienti, tanto sul piano della collaborazione commerciale che su quello dei rapporti, vuoi con le organizzazioni di categoria vuoi con le istituzioni politiche, non solo locali e regionali, ma anche nazionali e comunitarie. Il recente allargamento dell'UE ad altri 10 Paesi, unito agli ulteriori ampliamenti che certamente si realizzeranno nei prossimi anni, richiede una sempre maggiore coesione e collaborazione delle PMI associate nei Distretti Industriali soprattutto al fine di ottenere provvedimenti legislativi che assicurino un'efficace protezione dei loro prodotti dalle contraffazioni e dalle imitazioni, cosa che oggi non avviene con la celerità e incisività necessarie anche a causa di decisioni poco comprensibili degli organismi comunitari. Nel panorama dei Distretti Industriali fattore strategico vincente risulta l'apertura all'esportazione in ogni parte del mondo sostenuta da una organizzazione specializzata per le attività di marketing e per la logistica in campo internazionale, unitamente all'utilizzo di soluzioni informatiche avanzate. In linea di massima, infatti, i risultati economici e di immagine delle aziende esportatrici (entro la sola UE e anche al di fuori di essa) sono nettamente superiori rispetto a quelli delle aziende orientate verso il solo mercato interno. E per quanto riguarda un efficace utilizzo delle emergenti ICT, molto resta ancora da fare, in quanto questo utilizzo è frenato soprattutto dai bassi investimenti in termini di PIL, che non hanno adeguatamente sostenuto il diffondersi di soluzioni per l'e-commerce, mentre risultano evidenti i vantaggi di quei distretti che, investendo in soluzioni Internet, hanno ottenuto significative riduzioni dei costi e una generale espansione del volume d'affari. Comunque, è opportuno tenere presente, sia da parte delle organizzazioni di categoria e dei singoli imprenditori che da parte degli enti pubblici territoriali, che la costituzione e il potenziamento di un Distretto Industriale non sono il fine di un'azione collettiva destinata a esaurirsi in se stessa, ma piuttosto il mezzo più efficace per ottenere e offrire una sempre maggiore collaborazione in tutti i momenti della vita di ciascuna azienda. Pertanto, il Distretto Industriale non deve essere statico, si potrebbe dire sclerotico, ma deve trovare in se stesso la forza e la capacità di evolvere, di allargarsi a nuove aziende e prospettive di sviluppo, adeguandosi all'ampliamento dei mercati, al mutare delle loro esigenze e delle loro richieste, avvalendosi con intelligenza delle nuove tecnologie, sia per quanto riguarda l'attività produttiva vera e propria che la presentazione e la diffusione del prodotto su tutti i mercati. ■



LA BANCA "TERRITORIALE" AL SUD INNOVATIVO PLAYER DELLO SVILUPPO

Seguire al meglio l'evoluzione sociale e politica del contesto di appartenenza

GIOVANNI GIULIANO

Amministratore Società di Consulenza Pragma Srl pragma@pragmaonline.it

Lo scenario economico e del sistema creditizio del Mezzogiorno, in questi ultimi mesi, risulta caratterizzato da un lato, da una stagnazione per il crollo dei consumi e degli investimenti, e dall'altro da vivacità imprenditoriale e appeal per investimenti senza uguali, conviventi, però, con realtà finanziarie faticosamente efficaci ed efficienti, diffidenti e difficilmente in condizioni di stare al passo con idee e mercati. In Campania ci sono 87 banche e 1.510 sportelli (in Lombardia 5.829); i ricavi operativi delle principali banche sono cresciuti - nel 2003 - di tre punti percentuali, è migliorata, parimenti, anche l'incidenza dei costi operativi sui ricavi, scesa dal 65,8% al 63,3%; il costo del denaro per le imprese campane è più elevato di 1,4 punti percentuali rispetto al dato nazionale; la domanda di finanziamenti destinati a investimenti produttivi è in crescita del 16% nel biennio trascorso; il rapporto tra sofferenze e impieghi è in diminuzione di circa tre punti percentuali. In breve, ciò significa: pochi sportelli e banche al Sud, alti margini con scarsi impieghi a favore di un'imprenditoria meridionale qualitativamente in crescita. Ci si attende, pertanto, con il nuovo accordo di "Basilea 2", non solo un cambiamento della regolamentazione sul capitale delle banche, ma l'intera organizzazione delle stesse, che verrà rivoluzionata per valorizzare appieno il nuovo approccio alla gestione del rischio del credito. Quali e quante banche saranno disponibili a garantire e/o ad utilizzare strumenti che proteggano le piccole e medie imprese dall'eventualità di un minore

accesso al credito indotto dall'entrata in vigore di "Basilea 2"? Quali banche saranno veramente aperte alle PMI senza irrigidimenti e burocratizzazioni? La nascita di grandi gruppi creditizi polifunzionali segna la chiusura di una prima fase di riassetto dell'intero sistema, poiché si sono creati organismi sufficientemente in grado di competere con istituti esteri. A prescindere, però, dai collegati problemi che andranno risolti in termini di corporate governance, va sottolineato che lo scenario ipotizzabile a breve termine (24 mesi) è l'ulteriore aggregazione di banche in grandi gruppi, in modo da accorpate tutti gli istituti medi, oggi nel limbo, lasciando una netta separazione tra banche territoriali e giganteschi istituti di credito polifunzionali. Oggi le banche, tendenzialmente, raccolgono a breve e impiegano a medio-lungo termine assumendo rischi di credito e di capitale a favore di clienti di ogni tipo (affluent, mass-affluent, private) e rilevanza. Hanno un'organizzazione, spesso, despecializzata. È il caso allora di riflettere sul modello di banca in grado di contrapporsi alla struttura a gruppo polifunzionale e che, soprattutto, sia in grado contestualmente di seguire al meglio l'evoluzione sociale e politica dei territori; l'evoluzione economica e ambientale delle imprese-tipo; di accompagnare le aziende e le famiglie in questa difficile fase congiunturale legata all'introduzione dell'euro, alla progressiva unificazione politica europea; di far crescere e sviluppare le imprese, in particolare, in un panorama sempre più necessariamente internazionale e digitale. Il mercato italiano è carat-



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

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

terizzato da economie territoriali/distrettuali, da piccole e medie imprese, talvolta "multinazionali tascabili", con esigenze peculiari e legate anche alle tradizioni locali e familiari. Oggi più che mai, allora, le famiglie (dopo l'euro e gli scandali Cirio e Parmalat) e le imprese (dopo l'11 settembre) hanno esigenze che necessitano di interlocutori finanziari attenti, pronti a seguire e supportare le decisioni, i cambiamenti, le attività in un contesto turbolento e sempre più dinamico. Tale scenario permette di rivalutare e porre in prim'ordine la necessità del nesso tra la banca territoriale e la famiglie e l'impresa sul territorio. Banca territoriale, però, dotata di particolari caratteristiche in termini di governance, struttura organizzativa, configurazione politico-sociale, vision strategica. Le Banche di Credito Cooperativo (BCC), definite "anticicliche", diventano il business model vincente. La struttura reticolare (non limitata al territorio nazionale), caratterizzata da una governance "rovesciata", dove al centro dei processi sono le BCC e attorno lavorano tante "fabbriche" di servizi e prodotti, consente alle piccole e medie imprese di sfruttare le nuove opportunità per crescere dimensionalmente, riorganizzarsi al proprio interno, svilupparsi e modernizzarsi secondo il proprio istinto ed evolversi naturale. La banca diventa player fondamentale di sviluppo e crescita culturale, personale, familiare e imprenditoriale. La struttura a "network" delle BCC ha il duplice scopo: controbilanciare lo strapotere dei giganti del credito polifunzionali dal punto di vista dimensionale e fornire un'offerta di prodotti e servizi integrata, differenziata, diversificata e diversificabile grazie ai segnali provenienti dalla periferia che detta le esigenze e fornisce gli input che la rete trasmette al nucleo (ICCREA) per la rapida rielaborazione in termini di strumenti e output in una logica di sussidiarietà e di economia di scala. La revisione del Titolo V della Costituzione, che conferisce alle Regioni la potestà di legiferare sulle aziende di credito a carattere territoriale,

porta a evidenziare il ruolo specifico, anche da un punto di vista politico e sociale, delle BCC sul territorio, in quanto possono ovviare all'anomalia italiana del "nanismo" industriale e, attraverso la rete, divenire il centro di distretti industriali, di relazioni e motore di nuove iniziative. Anche il nuovo accordo "Basilea 2" sull'adeguatezza patrimoniale delle banche, sembra dare, paradossalmente (laddove la maggior parte delle banche e imprese appare in apprensione per la probabile contrazione dei volumi impiegati), ulteriore vigore al sistema delle BCC. I vantaggi informativi delle piccole banche, specie se cooperative e fortemente radicate nel territorio, sono principalmente basati sulla capacità di superare in certa misura le asimmetrie informative proprie dei mercati territoriali del credito. Tale plus tende ad attribuire a questa particolare categoria di intermediario una maggiore efficienza nella selezione (adverse selection) e nel controllo degli affidati (peer monitoring, sanzioni morali e sociali), sostanzialmente per effetto delle forti interrelazioni con la struttura socio-economica territoriale e per la stabilità nel tempo delle relazioni di clientela. In particolare, la capacità di mantenere relazioni di clientela di lungo periodo appare come uno dei fattori che caratterizzano le piccole banche territoriali come modello di riferimento del cosiddetto relationship banking. Con riferimento alla copertura dei rischi operativi, prevista come noto dalla bozza di accordo anche se ancora in fase di più accurata definizione, si rilevano alcuni essenziali aspetti di interesse specifico per le banche minori e per quelle organizzate a network. Si rileva come la valutazione dei rischi operativi delle piccole banche ai fini del calcolo del coefficiente di capitale comporta necessariamente l'adozione di un approccio semplificato, o comunque l'esclusione dei metodi più evoluti di misurazione interna previsti nella bozza di accordo, che richiederanno ingenti investimenti e il rispetto di requisiti molto stringenti. ■



CENTRO PER LA FORMAZIONE DELLE
MAESTRANZE EDILI
DI CASERTA E PROVINCIA

LA FORMAZIONE COME FATTORE DI SVILUPPO

Via Provinciale - 81047 Ercolano Campania (CE)
Tel. 0823/99656 Fax 0823/992377



L'ISTITUTO DEL TRUST PROFILI DI DIRITTO TRIBUTARIO

Un negozio giuridico "sicuro" oltre che estremamente flessibile

FRANCESCO GRAMMATICO

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

Il trust è un istituto giuridico tipico del sistema di common law, dove viene comunemente utilizzato per molti scopi e in numerose forme diverse. L'istituto in esame, nel nostro Paese, è stato introdotto solo di recente, e precisamente con Legge 16 ottobre 1989, n. 364 che ha ratificato la Convenzione dell'Aja del 1° luglio 1985. È bene precisare che la ratifica della Convenzione ha comportato unicamente la possibilità per il nostro ordinamento di riconoscere gli effetti giuridici del trust e non anche il suo recepimento.

Ciò significa, in altre parole, che il nostro ordinamento riconosce la validità della costituzione di trusts (regolati dalla legge di Paesi) esteri, compatibilmente con le peculiarità del nostro sistema giuridico. In Italia, quindi, possono essere soltanto costituiti, o operare, trusts di diritto interno (cosiddetti trusts interni), cioè disciplinati da normative straniere compatibili con le prescrizioni della Convenzione (ma con gli elementi costitutivi - settlor, trustee, beneficiaries e allocazione dei beni in trust - tutti individuati nel territorio dello Stato) e soprattutto, non contrastanti con norme imperative o di ordine pubblico.

Le figure determinanti di questo istituto sono tre: il soggetto che dispone il trasferimento (denominato settlor o costituente), il fiduciario che acquista il controllo del bene dal settlor (trustee) e il beneficiario (beneficiary) il quale riceve i vantaggi della gestione del bene stesso ovvero la proprietà di questo (ovviamente solo se stabilito nell'atto istitutivo). Esiste poi un quarto soggetto, il protector (o guardian), che rimane di regola esterno ai rapporti fra i predetti tre, ma è nel contempo al di sopra degli stessi figurando comunque nello schema istitutivo e in quanto tale gode di poteri di veto nei confronti di azioni del trustee non in linea con le direttive del settlor. Può giungere fino alla pronuncia di decadenza del trustee stesso e alla sua sostituzione con altro soggetto in casi di mala gestione, distrazione patrimoniale o prolungata inattività. La cosiddetta segregazione patrimoniale, costituisce sicuramente il principale effetto giuridico dell'istituto. I beni in trust, conseguentemente, formano un patrimonio separato

rispetto ai medesimi residui del settlor e qualsiasi accadimento (personale o patrimoniale) che colpisca quest'ultimo ovvero il trustee vedrà il detto patrimonio rimanere totalmente immune da tali vicende. A fortiori, i creditori particolari di questi ultimi non potranno aggredire i beni segregati ed un'eventuale procedura concorsuale devoluta nei loro confronti non vedrà mai ricompresi nella massa attiva i beni in trust.

Le considerazioni che precedono mostrano come il trust, oltre ad essere flessibile, sia anche un negozio giuridico "sicuro". La Convenzione dell'Aja succitata non si occupa del regime fiscale del trust. In campo tributario, infatti, il principio di sovranità che presiede alla potestà impositiva di ciascuno Stato non ammette deroghe convenzionali. L'articolo 19 della predetta Convenzione si limita quindi alla mera affermazione di principio che «La Convenzione non pregiudicherà la competenza degli Stati in materia fiscale». Neppure il legislatore italiano si è, fino a oggi, occupato di disciplinare i profili fiscali del trust. Stante la presenza di questo vuoto normativo occorre quindi verificare quali siano gli orientamenti della dottrina e della prassi amministrativa circa il regime fiscale cui risultano soggetti i diversi "momenti" in cui è possibile, per comodità, suddividere la "vita" giuridica di un trust. È necessario precisare che la dottrina è unanime nell'affermare che non esiste una nozione unitaria di trust in quanto l'istituto in parola è caratterizzato da un elevato polimorfismo. Per questo motivo, anche sotto il profilo tributario, non ha senso indagare il regime fiscale applicabile ai diversi momenti della "vita" di un trust se non distinguendo previamente, all'interno dell'istituto, le sue diverse manifestazioni.

Il negozio istitutivo del trust tra vivi è, di regola, un programma di attribuzioni e non un negozio dispositivo. I successivi negozi dispositivi saranno configurati come attribuzioni al trustee che trovano la propria causa nel negozio istitutivo; a tale riguardo possono presentarsi due situazioni. In una prima ipotesi le disposizioni in favore del trustee possono rappresentare l'esecuzione di

un'obbligazione contratta dal disponente: in questo caso l'enunciazione del programma del disponente contenuta nell'atto istitutivo non corrisponde né allo schema della liberalità né a quello del negozio, gratuito ma "interessato", e il negozio istitutivo deve essere considerato un contratto preliminare, in quanto tale soggetto a registrazione in misura fissa (registrazione obbligatoria o solo in caso d'uso secondo le usuali regole riguardanti i contratti preliminari).

In altre situazioni, invece, il negozio istitutivo non comporta l'assunzione dell'obbligazione di disporre in favore del trustee e l'attuazione del programma di attribuzioni ivi enunciato è rimessa alla sola volontà del disponente.

In questo caso se l'atto è in forma di atto pubblico o di scrittura privata autenticata esso è soggetto a registrazione obbligatoria in misura fissa; se, invece, l'atto è in forma diversa da quelle sopra indicate esso è soggetto a registrazione in misura fissa soltanto in caso d'uso.

Nell'ambito dei trusts che comportano il trasferimento di beni d'impresa occorre ulteriormente distinguere, in base alle finalità sottostanti, tale trasferimento. A tal proposito, si possono elencare le seguenti situazioni:

- trusts nei quali i beni escono dal patrimonio dell'impresa senza corrispettivo e per finalità ad essa (l'impresa) estranee: il trasferimento risulta imponibile ai fini IVA e, sotto il profilo reddituale, determina l'insorgenza di ricavi o di possibili plusvalenze (pari alla differenza tra il valore normale dei beni trasferiti e il loro costo fiscalmente riconosciuto) a seconda che esso abbia a oggetto o meno "beni-merce";

- trusts nei quali i beni escono dal patrimonio dell'impresa per finalità inerenti l'impresa e il procedimento produttivo: il trasferimento configura una cessione di beni-merce imponibile ai fini IVA e produttiva di ricavi tassabili ai fini delle imposte sui redditi;

- trusts nei quali il trasferimento ha, quale principale finalità, la segregazione di una massa, la

quale cessa di fare parte del patrimonio d'impresa ma non recide del tutto i nessi economici con quest'ultima (esempio: trasferimento al trustee di beni affinché egli li gestisca e, se del caso, ne disponga nell'interesse di uno o più creditori): in questa particolare ipotesi vi è chi ha ravvisato una fattispecie analoga a quella dei conferimenti con la conseguente applicazione, sia ai fini IVA che ai fini delle imposte sui redditi, delle regole impositive riguardanti tali operazioni.

Il trust non è, allo stato attuale del nostro ordinamento, un soggetto giuridico. Inoltre nessuna norma del nostro ordinamento tributario lo prende in considerazione espressamente quale soggetto passivo d'imposta.

Secondo il SECIT, tuttavia, si dovrebbe ritenere possibile inquadrare il trust tra gli enti indicati nell'art. 73 del D.P.R. 917/86, cosiddetto nuovo TUIR, (ex art. 87 del vecchio TUIR) che sono soggetti passivi IRES. In particolare, tale inquadramento avverrebbe in forza del comma 2 del citato articolo 73 secondo il quale sono soggetti passivi IRES anche «le organizzazioni non appartenenti ad altri soggetti passivi nei confronti delle quali il presupposto dell'imposta si verifica in modo unitario e autonomo».

Nell'ambito di questa ricostruzione, in cui il reddito affluisce e viene imputato a un patrimonio distinto (effetto di segregazione) rispetto a quello generale del soggetto percipiente (il trustee) ma sul quale quest'ultimo esercita poteri gestori (esaltati da una situazione civilistica di proprietà), la figura e il ruolo esercitato dal trustee vengono fatti rientrare sotto il profilo tributario nella situazione del "responsabile d'imposta".

In conclusione, il contributo dato fino a ora dalla dottrina e dalla prassi amministrativa è prettamente teorico. Pertanto, si rende necessario affrontare tale problematica in termini pratici, al fine di acquisire un quadro normativo che sia un valido strumento per gli operatori e i consulenti, al fine di poter valutare correttamente la reale economicità di tale istituto. ■



Progetti & Formazione s.n.c.

Il partner della tua impresa

Formazione manageriale
Consulenza aziendale
Progetti di impresa

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



IL RUOLO DEI CONFIDI DOPO BASILEA 2 LA RIFORMA NON COINVOLGE SOLO LE BANCHE

Garanti grazie alla conoscenza profonda di imprese e territorio

ROSARIO CAPUTO

Presidente Campania Fidi confidi@unioneindustriali.caserta.it

Offrire alle banche una mitigazione del rischio di credito, è il ruolo principale del Confidi. Tuttavia lo scenario si sta rapidamente evolvendo in vista di Basilea 2, in vigore dal 2006. Non dobbiamo aspettare tale data per fare esperienza di ciò che accadrà in quanto i principali gruppi bancari ne stanno anticipando i comportamenti attraverso una più rigorosa valutazione del rischio e applicando rating strettamente correlati alla segmentazione qualitativa della propria clientela. Per le imprese, in particolare quelle di minori dimensioni, già si registrano i primi segnali di razionamento e rincaro dei costi. Basilea 2 ha la portata di una rivoluzione che coinvolge non solo banche e aziende ma anche i Confidi. Nel nuovo contesto, la garanzia conferita da un Confidi ha valore solo nella misura in cui permette di migliorare il rating della controparte interessata. Per farlo, il Confidi deve possedere un rating esterno o interno più elevato di quello dell'impresa assistita e riuscire a trasmettere il suo rating più elevato a beneficio dell'assistita nel rapporto debitore di quest'ultima con la banca. Basilea 2, infine, prevede requisiti ben precisi per le garanzie. Riguardo alla copertura, essa deve essere diretta (un diritto immediatamente esercitabile nei confronti del garante); esplicita (legata a una esposizione specifica); irrevocabile (senza clausole contrattuali che consentano al garante di annullare la copertura) e incondizionata (senza clausole che consentano al garante di non pagare tempestivamente nel caso di inadempienza del debitore). L'adozione di metodologie "oggettive" di valutazione del credito favorirà il passaggio da rapporti basati sul multiaffidamento

con parcellizzazione dei rischi a rapporti fondati sulla conoscenza dell'impresa, in cui la disponibilità e la gestione delle informazioni sono il nodo centrale di questa epocale trasformazione. In questo solco le imprese dovranno muoversi mentre il Confidi dovrà, forte delle sue riconosciute potenzialità, affermare con sempre maggiore autorevolezza il proprio ruolo di garante. Esso possiede, infatti, un "plus" di conoscenze sulle imprese associate e sul territorio in cui opera, grazie al quale interagire nel processo di determinazione dei "rating" interni delle banche svolgendo un ruolo fondamentale di integrazione e adattamento delle tecniche valutative, se non proprio una vera attività di outsourcing per quelle filiali bancarie che presentano un'inadeguatezza strutturale rispetto alla massa finanziaria amministrata. Ciò dovrà comportare una maggiore crescita dimensionale del Confidi con il suo rafforzamento strutturale e patrimoniale. Questo percorso non potrà prescindere da una più cospicua canalizzazione di risorse finanziarie da parte delle istituzioni locali preposte allo sviluppo economico del territorio verso questi Organismi che il D.L. 269/2003 accredita quale naturale interlocutore delle imprese verso il sistema creditizio. Condividendo il programma del Presidente designato dell'Unione Industriali di Caserta Carlo Cicala sulle iniziative creditizie a sostegno delle imprese campane, sottolineo la necessità che tutto il sistema economico e politico regionale si adoperi per una totale realizzazione.

Fondo di Garanzia Regionale per il credito a medio lungo termine

Tale strumento previsto dal POR Campania alla

artigraficheBocciaspa
PRINTING EUROPE

Abbiamo superato i 350 km/h
350 km di carta stampata per ora, 635 milioni di pagine A4 alla settimana, stampa fino a 80 linee per punto anche in rotativa, uno stabilimento completamente integrato con oltre 100 testate ogni mese in tutte le edicole d'Europa

84131 Salerno (Italy) - Via Tiberto Claudio Felice, 7 (Zona Industriale) - ☎ 089 30311 ISUN - ☎ 089 771017 - ✉ E-mail: info@artigrafichebocciaspa.com - 🌐 www.artigrafichebocciaspa.com

misura 4.2. lett. g) è stato attivato con delibera del 20 febbraio 2003 n. 721 dalla Regione Campania e prevede un Fondo regionale di Garanzia diviso in 5 sezioni provinciali di ammontare complessivo di 46,5 milioni di euro. Esso garantisce fino all'80% le richieste di finanziamento per investimento (da 18 mesi a 10 anni) di aziende aventi sede in Campania, e consente la realizzazione di investimenti nella stessa regione per circa 1 miliardo di euro. Il Fondo di Garanzia regionale, primo in assoluto in Italia, ha un carattere completamente innovativo per la sua caratteristica. Infatti tale garanzia è "a prima richiesta" assimilabile a una vera garanzia reale ed è in linea con le norme creditizie imposte da Basilea 2. Dopo una lunga fase di intese finalizzate a garantire la più ampia partecipazione alla gara per la gestione del Fondo da parte di tutte le componenti economiche della Campania, a seguito di ricorsi al TAR la Regione Campania ha sospeso il Bando in data 26/05/2003 e ancora ad oggi non si registrano novità sul piano normativo. È necessario, pertanto, riavviare immediatamente l'iter in quanto si rischia di perdere alcune ingenti risorse finanziarie e con esse una delle ultime opportunità di sviluppo per le imprese regionali, considerato l'allargamento dell'Europa a Est e la conseguente canalizzazione dei fondi verso quelle aree economiche.

Legge regionale di assistenza finanziaria ai Confidi per il credito a breve termine

Con deliberazione n. 9570 la Regione Campania ha sospeso tutte le leggi regionali che (a suo avviso) presentavano caratteristiche di incompatibilità con i criteri di finanziamento e contributi previsti della CEE. È stata anche sospesa la L. n. 35/93 relativa all'Assistenza finanziaria della Regione Campania ai Consorzi e alle società consortili operanti nel settore industriale. Considerata l'importanza che la predetta legge regionale ha rivestito per l'incremento dei fondi di garanzia dei Confidi campani e che in Italia sono tuttora operativi analoghi interventi regionali attivati da altre regioni, si ritiene fondamentale la rapida approvazione di un nuovo e più moderno progetto di legge regionale (già presentato nei mesi

scorsi dal Consorzio Campania Fidi) di incentivazione per i Confidi per garantire gli indebitamenti a breve dei propri associati.

Il Fondo chiuso Regionale

All'inizio del 2003 la Regione Campania ha istituito un Fondo regionale per contribuire al finanziamento delle PMI, attraverso capitale di rischio o ricorso a prestito obbligazionario sulla base dei criteri di ammissibilità e priorità coerenti con le principali esigenze dello sviluppo regionale. Per questa iniziativa sono stati stanziati 25 mln di euro; il fondo è costituito nella forma di fondo comune d'investimento mobiliare di tipo chiuso riservato a investitori qualificati. Il soggetto che istituirà e gestirà il fondo sarà individuato attraverso un'apposita procedura di gara a evidenza pubblica. La società aggiudicataria dovrà sottoscrivere il 20% del valore iniziale del fondo, mentre la dotazione complessiva si costituirà attraverso un'unica emissione di quote tutte di uguale valore, offerte in sottoscrizione ad investitori qualificati. Oggetto delle operazioni di investimento del patrimonio del fondo chiuso saranno partecipazioni di minoranza in società non quotate prevalentemente ubicate nella regione. L'importo di ciascun investimento sarà compreso tra 25.000 e 2.500.000 di euro e la durata non dovrà superare i tre anni. Non si registrano a oggi sviluppi significativi circa le procedure di avvio, ma ci auguriamo che tale iniziativa possa riprendere rapidamente il suo cammino.

Capitalizzazione delle PMI

Dall'ultimo rapporto sull'economia del Mezzogiorno della Svimez, si evidenzia un'insufficiente e strutturale sottocapitalizzazione delle imprese meridionali rispetto a quelle del Centro Nord. Tale gap può essere parzialmente recuperato attraverso il prodotto, riservato alle PMI costituite sotto forma di società di capitale dei settori industria, servizi turismo e terziario, con finanziamenti delle durata massima di 36 mesi - assistiti da garanzia Confidi - per il rafforzamento patrimoniale dell'impresa mediante apporti dei soci (o, in alternativa, mediante destinazione a riserve di utili). ■



I.B.G. S.p.A.

INDUSTRIA BEVANDE GASSATE

Imbottigliatore Autorizzato PEPSICO INC., PURCHASE N.Y.

Stabilimento: 84021 Buccino (Sa) - Area Industriale - Tel. 0828-957282 - Fax 0828-957288

Uffici: 81100 Caserta - Via C. Santagata, 19 - Tel. 0823-464750 (pbx) - Fax 0823-460721

LA FILIERA DELLA BANDA STAGNATA UNA RETE D'ACCIAIO FORTE DA TRE GENERAZIONI

Intervista a Giovanni Padovani, Amministratore Delegato dell'omonimo gruppo industriale

di Raffaella Venerando

Giovanni Padovani, Presidente del Gruppo Metalmeccanico dell'Associazione Industriali della Provincia di Salerno, guida, con i fratelli Vittorio e Francesco, il Padovani Group.

Qual è la struttura del Gruppo?

Il comitato di Direzione di Padovani Group vede presenti i fratelli Padovani, impegnati in prima linea, e un affiatato team di dirigenti e managers specializzati, in grado di operare attraverso le numerose società. Oltre 150 dipendenti di provata esperienza, diretta unicamente all'approfondimento del settore, capaci di lavorare a stretto contatto e a supporto di strutture internazionali, per gestire e sviluppare le singole attività.

Oggi il Padovani Group conta numerosi dipendenti e stabilimenti. Ma la vostra storia parte da lontano.

In oltre 50 anni di attività nel settore il nome di Padovani è diventato sinonimo di garanzia e serietà. Oggi è la terza generazione di Padovani Group! L'attività della famiglia è iniziata nei primi anni '60 con la specializzazione nel Trading dei laminati piani a freddo, prodotto tipico per la produzione di imballaggi dedicati all'industria agroalimentare, e nell'intermediazione dei prodotti derivati del pomodoro, attività prevalente al Sud Italia.

Quali sono le attività del Gruppo Padovani?

Oltre all'attività di Trading integrata con il sistema di consumo, Padovani Group è presente in Italia e all'estero con stabilimenti dedicati alla prima trasformazione e distribuzione della Banda Stagnata, produzione di scatolame per l'industria agroalimentare e



Vittorio, Francesco e Giovanni Padovani: Presidente, Vicepresidente e Amministratore Delegato di Padovani Group

trasformazione di pomodoro e altri prodotti alimentari di natura vegetale. Attività di servizi connessi alla logistica, quindi trasporto marittimo, gommato e ferroviario per la quale la competenza maturata garantisce ogni forma di servizio doganale, e un'ottimale gestione degli stoccaggi.

Qual è l'obiettivo strategico?

L'obiettivo strategico di Padovani Group è crescere e consolidarsi nelle aree geografiche che richiedono la presenza di un Centro di servizio, fidelizzando il mercato attraverso acquisizioni, specializzazione tecnologica, nuove iniziative, e, laddove necessario, supportando l'integrazione con il mercato al consumo. Operando contestualmente una diversificazione commerciali nel settore del preverniciato, dello zinco e degli altri acciai.

Lo scorso decennio ha trasformato il volto del capitalismo italiano. Per voi cosa ha significato?



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

ORSI & PEDICINI Prefabbricati spa

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



Negli anni '90 Padovani Group ha consolidato la sua presenza sul mercato, investendo nella realizzazione di installazioni industriali, e realizzando integrazione verticale con il mercato del consumo. Quindi è aumentata la presenza su tutto il territorio nazionale, guardando con particolare interesse alla nuova Europa. Gli ultimi cinque anni, poi, sono stati particolarmente importanti. Padovani Group ha raggiunto dimensioni considerevoli, trasformando la struttura in una realtà internazionale, con installazioni industriali e attività commerciali in tutta Europa.

Per fare impresa non basta la disponibilità economica, contano anche le motivazioni. Quali sono quelle alla base del vostro modo di pensare e agire?

La forte volontà di convertire una Azienda a carattere regionale in una struttura internazionale, moderna ed efficiente, capace di evolversi e adeguarsi alle mutevoli esigenze del mercato. In un mondo sempre più globalizzato, dove anche nel comparto dell'acciaio la competitività si è andata esasperando, Padovani Group svolge un ruolo di primo piano, finalizzato alla gestione ottimale del mercato.

Ogni impresa diventa riconoscibile per il target di riferimento anche in base alla propria mission. Qual è quella del Gruppo Padovani?

La mission è collegare i produttori di acciaio, fornitori di un pro-

dotto semilavorato, con i clienti finali che operano nell'industria dell'imballaggio. Il settore della Banda Stagnata si caratterizza infatti per la presenza accanto ad alcuni grandi clienti, di un elevatissimo numero di piccoli e medi utilizzatori.

La raccolta e gestione degli ordini favorisce la programmazione industriale ai produttori di acciaio, offrendo vantaggi commerciali e finanziari agli utilizzatori finali.

Una cosa è un'azienda che crea un singolo prodotto, un'altra è la filiera. Come è possibile tenere sotto controllo il ciclo produttivo e al tempo stesso fronteggiare il mercato?

Affiancare assistenza, servizi e soddisfazione dei clienti utilizzatori consente alla siderurgia, in un mercato fortemente condizionato dalla stagionalità, di mantenere costante la domanda, ottimizzando il ciclo produttivo. Padovani Group è l'unico operatore del proprio comparto ad avere autentiche dimensioni europee, con profonda conoscenza di tutti i mercati di riferimento.

La metafora della rete ha orientato l'affermazione del gruppo sul mercato e tuttora ne guida le strategie di consolidamento?

Sì. Tutto ciò è avvenuto attraverso la realizzazione di partnership,



Mercantile Acciai, uno degli stabilimenti di Padovani Group

cambiando il rapporto "opportunistico e occasionale", proprio dell'attività di Trading, in un progetto di collaborazione a lungo termine. Si è creato del valore aggiunto attraverso la fitta rete di relazioni commerciali, l'offerta di un servizio di qualità e il supporto a clienti e fornitori fidelizzati.

La rete è non solo metaforica ma anche fisica.

Infatti, la fidelizzazione avviene in primo luogo attraverso una collocazione geografica e strategica in prossimità dei centri di servizio e produzione dei clienti finali.

Una serie di acquisizioni hanno rafforzato la presenza Industriale di Padovani Group, già consolidata nel settore dell'acciaio sottile.

Cosa si aspetta ora?

Un futuro sempre più europeo, più agile ed efficace, orientato a sostenere i propri partners nello sviluppo di nuove aree di business. Crescita che è stata possibile ancora una volta grazie alla profonda conoscenza e professionalità di Padovani Group.



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

autodue s.r.l.
Concessionaria Volkswagen esclusiva per Salerno e provincia



**CONCESSIONARIO SPECIALIZZATO SEGMENTO LUXURY
E VEICOLI COMMERCIALI**

Buon viaggio per il successo!

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

www.autodue.it

info@autodue.it

STRATEGIE VINCENTI DI CRESCITA LA STAGIONE DELL'INTERNAZIONALIZZAZIONE

Relazioni amicali e occasioni di fruttuose partnership tra Italia e Canada

di Paolo Battista & Raffaella Venerando

L'internazionalizzazione rappresenta una scelta strategica quasi obbligata per le imprese che vogliono affermarsi in nuovi scenari competitivi, caratterizzati da sfide sempre più stimolanti. Una bella scommessa è il Canada, con cui l'Italia intrattiene ottime relazioni e condivide opinioni comuni nell'ambito degli affari internazionali, come dimostrato dal Convegno "Campania & Canada. Un'alleanza vincente" tenutosi in Assindustria Salerno il 3 giugno scorso.



**ANNIBALE
PANCRAZIO**

Vicepresidente
Assindustria
Salerno con delega
per l'Internazionalizzazione

pancraziospa@tin.it

L'internazionalizzazione, uno dei punti salienti del programma Montezemolo.

Il Presidente Montezemolo l'ha addirittura posta al primo dei 5 punti strategici del suo programma. Assindustria Salerno ha però anticipato Confindustria; infatti, da

un anno nel nuovo Consiglio Direttivo è stata creata la delega all'internazionalizzazione per un vicepresidente. Siamo l'unica territoriale campana ad aver fatto una scelta del genere, che ritengo innovativa, importante e strategica. **Quali gli impegni di Assindustria Salerno in tema di affari internazionali?**

Come accennato, trattandosi di una delega nuova stiamo lavorando per mettere a punto la macchina organizzativa e per fare sistema con tutti gli attori del territorio preposti a tale compito, tra cui la C.C.I.A.A., Intertrade, Provincia, Ice Napoli, Regione Campania, con il coinvolgimento delle altre territoriali campane.

Quanto conta l'immagine di un territorio per penetrare i mercati internazionali con successo?

Credo non solo sia uno dei fattori strategici, ma senza dubbio il nuovo sistema per affrontare la promozione sui mercati internazionali. È importante sostenere una forte immagine complessiva del territorio e dei suoi simboli quali la Costa d'Amalfi, piuttosto che i templi di Paestum o il Cilento, per penetrare anche i mercati interna-

zionali esigenti e attenti alla qualità. **La relazione tra redditività ed export a Salerno è positiva.**

La nostra provincia è in un momento positivo dal punto di vista delle esportazioni. Una recente indagine, infatti, ci ha visto diventare la prima in Campania per il valore dell'export per complessivi 750 milioni di Euro, con un incremento del 9,5% in più rispetto al 2002. Tale dato è tanto più apprezzabile se si considera che in Campania il decremento è stato del -13%, mentre a livello nazionale del -2,8%.

Non solo far conoscere i propri prodotti all'estero ma cercare rapporti di collaborazione stabili. Con il Canada l'alleanza potrebbe essere vincente?

L'incontro avuto è stato molto proficuo, soprattutto perché ci ha fatto conoscere una volontà nuova della diplomazia canadese che vuole presentare il Paese come una nazione commercialmente autonoma dal sistema economico degli Stati Uniti, in grado di cooperare con le nostre imprese per lo scambio delle numerose materie prime da sempre disponibili in Canada. Sull'altro versante, inve-

BETA CAVI

BETA PACK

100 metri di qualità a portata di mano

www.betacavi.it

ce, abbiamo appreso che tanti nostri prodotti di qualità sono apprezzati sul mercato canadese e notevoli sono i margini di crescita.

Quali mercati sono stimolanti per le aziende salernitane?

Tutti quelli attenti alla qualità dei prodotti e dei servizi. Il fattore che accomuna le imprese della nostra provincia è proprio la qualità che necessita di know how, esperienza, tradizione, che può anche essere espressa da aziende di media piccola dimensione, come è la maggior parte delle nostre associate.

Non esiste internazionalizzazione senza semplificazione burocratica.

La semplificazione è un'esigenza sentita da tutte le aziende; naturalmente quelle che hanno frequenti scambi con l'estero sono più sensibili perché per vendere nei mercati internazionali devono già sottostare ai vincoli imposti dalle nazioni di destinazione della merce. Sarebbe per queste auspicabile la semplificazione burocratica da tempo annunciata.



GARY SCOTT

Ministro
Consigliere Affari
Economici e
Commerciali
Ambasciata del
Canada di Roma

ital-td@dfait-maeci.gc.ca

Quali sono gli attuali rapporti fra la Campania e il Canada?

Intratteniamo ad oggi moltissimi contatti commerciali con la

Campania. Le industrie campane guardano al Canada come a un mercato di esportazione dei loro prodotti di qualità soprattutto nei settori agro-alimentare, della ceramica e del tessile. Ottimi i collegamenti via mare, con due traversate settimanali dal porto di Salerno con destinazione Halifax, Montréal e Toronto, grazie a un'efficiente rete logistica offerta dal gruppo Gallozzi Group spa e dalla Salerno Container Terminal spa.

Quali i settori al centro dell'interesse?

Di sicuro quelli in cui vi è forte capacità innovativa e tecnologica, in particolare l'aerospazio, i sistemi di trasporto, le tecnologie di informatica e telecomunicazione, l'energia da fonti rinnovabili e l'ambiente, nonché ovviamente l'agroalimentare con le sue nuove tecnologie di processo.

Perché investire in Canada conviene?

Il Canada vanta ampi vantaggi economici e finanziari. Non a caso si è aggiudicato, per la quinta volta consecutiva, la prima posizione nell'ultimo rapporto KPMG sui "Costi di Impresa Internazionali". Tra undici paesi (Australia, Canada, Francia, Islanda, Italia, Giappone, Germania, Lussemburgo, Paesi Bassi, Regno Unito e Stati Uniti), è risultato leader assoluto quanto a competitività grazie ai suoi bassi costi di lavoro e impresa, inferiori del 9% a quelli degli Stati Uniti. La sua collocazione geografica, nonché il fatto che sia paese firmatario dell'accordo

NAFTA (North American Free Trade Agreement), consentono un facile e gratuito accesso a un mercato di ben oltre 400 milioni di consumatori. Con un ambiente tecnologico avanzato e una forza di lavoro altamente specializzata, il Canada rappresenta un ottimo terreno per investimenti dall'estero. Oltre ad un regime fiscale molto competitivo per le aziende, i costi di impresa (affitto e acquisto di terreni, energia e telecomunicazioni) e il sistema sanitario pubblico universale vigente in Canada costituiscono grandi risparmi di gestione per le imprese. In più esiste una rete di strutture consolidate per fornire assistenza ad aziende italiane interessate ad esplorare opportunità commerciali offerte dal nostro mercato. Una volta individuato un progetto, questa viene attivata dalla nostra Ambasciata con istituzioni governative e finanziarie in grado di seguire l'investimento e dividere il rischio.

Per sette anni le Nazioni Unite hanno indicato l'oasi Canada come il miglior posto per vivere al mondo.

Lo studio annuale indipendente commissionato dall'UNDP, che prende in considerazione parametri di benessere come l'aspettativa di vita, il sistema di istruzione, l'economia e l'ambiente, ha dimostrato la superiorità del nostro standard di vita in tutti questi ambiti per ben sette anni di fila. Per noi un pregio, per i potenziali investitori un motivo in più.

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

SERVIZI: Lab. Analisi; Med. Nucleare; Radiologia - TAC Spinale; MOC, Mammografia; Ecografia Internistica; Ecocolon Doppler; Focoloro con prova di sforzo; Haller cardiaco e presistolico; Endoscopia Digestiva; Elettroencefalografia; Centro di Senologia; Ambulatori per tutte le specialità mediche e chirurgiche; Laser ad eccimeri per chirurgia refrattiva.

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

Via F. Confalonieri, 4 - Tel. 0828.394111 - Fax 0828.394217
E-mail: info@clinica-salus.it - 84051 Rettipaglia (SA)

MATERIE PRIME IN ETICHETTA NON È L'ORIGINE A GARANTIRE LA SICUREZZA

L'industria alimentare difende la competitività del made in Italy sui mercati esteri

di Raffaella Venerando

Nello scorso numero di Costozero, Gaia Sigismondi, Junior Consult del Centro Studi Parlamentari Nomos, nella rubrica "Lobbying" ha illustrato il provvedimento promosso dalla Coldiretti sul tema "l'origine delle materie prime in etichetta". Al Presidente Luigi Salvati abbiamo chiesto di presentarci la posizione dell'Anicav e di Federalimentare sull'argomento.

Perché "no" al provvedimento attualmente in corso di esame presso la Commissione Agricoltura del Senato della Repubblica, denominato "Indicazione obbligatoria nell'etichettatura dell'origine dei prodotti alimentari"?

Si tratta di un problema delicato che implica una serie di considerazioni che l'industria alimentare italiana, attraverso Federalimentare, ha posto con forza nel dibattito. Innanzitutto va sgombrato il campo da un equivoco di fondo. Indicare l'origine delle materie prime in etichetta non equivale a garantire la sicurezza e la qualità dei prodotti per il consumatore, tanto meno a tutelare il made in Italy. In più non tiene conto delle esigenze delle industrie. L'Italia, infatti, è un grande paese trasformatore, la cui vera capacità sta nell'utilizzare il meglio disponibile sul mercato, che si concretizza, laddove è possibile, nella materia prima nazionale, e di coniugarlo con capacità produttive, tradizione, gusto e cultura tutte italiane. Questo è il vero made in Italy. C'è poi un altro aspetto cui riservare la dovuta attenzione: l'Italia, che ha una tradizione culinaria di altissimo livello, è deficitaria di una serie di materie prime. Poniamo l'esempio del caffè. Siamo famosi nel mondo per il caffè che produciamo ma, in realtà, in



LUIGI SALVATI

Presidente Anicav

info@anicav.it

Italia non c'è un solo "chicco nero" perché, come noto, questa è una materia prima proveniente da altri paesi con caratteristiche climatiche molto diverse dalle nostre. Lo stesso discorso vale per la pasta, da sempre riconosciuta come un prodotto tipico italiano. Infatti, oltre il 30% del grano duro utilizzato per la produzione è di provenienza estera in quanto l'Italia non produce grano duro in quantità sufficiente a coprire il fabbisogno dell'industria pastaia italiana. Inoltre, bisogna tener conto della complessità dei prodotti presenti sul mercato. Basti pensare che ve ne sono alcuni che contengono una grande varietà di materie prime (anche 30-40 tipi diversi). Prevedere un'etichetta con la provenienza di tutte le materie prime utilizzate significherebbe stendere un elenco infinito, che di certo non fa capire al consumatore cosa porta in tavola. Gli è di aiuto invece sapere che quel prodotto è frutto della sapienza italiana, vera garanzia di qualità. Non si esclude che le aziende possano decidere di valorizzare in etichetta l'origine delle materie prime, ma questa deve essere una scelta volontaria delle singole realtà, frutto di valutazioni tecniche, produttive e commerciali.

Autocontrollo, controlli pubblici e tracciabilità. Questi gli aspetti essenziali per la sicurezza dei prodotti?

La sicurezza alimentare merita un discorso a parte. Essa è garantita dai sistemi di autocontrollo interni alle aziende, dall'HACCP obbligatoria per legge, e da soggetti terzi esterni, Asl e altri enti diversi. In questo conte-

COSTRUTTORI
DI CERTEZZE





Agenzia
Assinvest 2001 Srl
Corso Garibaldi, 130
Salerno

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

sto si inserisce la questione della rintracciabilità. Il regolamento comunitario, in vigore dal 1° gennaio 2005, prevede, in sintesi, che ogni operatore della filiera alimentare sia in grado di documentare, in qualsiasi momento, "chi è il fornitore e cosa ha fornito" e, di rimando, specificare "cosa ha fornito e a chi". È l'intero processo, quindi, a garantire sicurezza. L'industria alimentare italiana segue con attenzione e contribuisce allo sviluppo di un sistema armonizzato di regole per la rintracciabilità obbligatoria ed è in prima linea affinché i consumatori siano garantiti sulla sicurezza dei cibi. Ai fini della rintracciabilità, accanto agli adempimenti obbligatori, le aziende possono su base volontaria fornire una serie ulteriore di informazioni sui loro prodotti. In tale ottica, come ANICAV abbiamo elaborato delle linee guida sulla rintracciabilità nella filiera dei derivati del pomodoro per la realizzazione di un sistema che potrà essere implementato, in sede aziendale, sulla base delle specifiche esigenze.

Una provocazione: meglio il

prodotto "pensato in Italy"?

Il made in Italy non è soltanto un fatto concettuale ma una questione di stile, se vogliamo di "stile di vita italiano" che domina diversi ambiti, tra cui è compresa anche l'alimentazione. Si tratta di un saper fare che affonda le sue radici nella tradizione, nella cultura, nelle abitudini alimentari, nel territorio. Un prodotto alimentare è la sintesi sapiente di tutto ciò. Le aziende, in un mix di tradizione e storia, intercettano il gusto dei consumatori dando vita a prodotti al di sopra di ogni possibilità di plagio. Il made in Italy è il nostro vessillo e intendiamo difenderlo.

Il discorso cambia se si tratta di quei prodotti frutto inimitabile di un territorio circoscritto.

Un percorso ben distinto, è vero, riguarda i prodotti DOC, DOP e IGP perché questi hanno una caratterizzazione e una tipicizzazione ben precisa. Soggetti a norme ad hoc, devono essere prodotti in un determinato territorio nel rispetto di procedure e tecniche altrettanto predefinite. In questo caso, e solo allora, si giustifica un sistema particolare di definizione perché è

proprio nella natura del prodotto essere diverso dagli altri. Il pomodoro San Marzano, per fare un esempio noto di un prodotto tipico della nostra terra, rispetta un disciplinare che individua il territorio di produzione della materia prima e le tecniche di coltivazione e di trasformazione, tutti elementi che lo rendono unico e perciò meritevole della DOP. Non solo la produzione agricola ma anche la trasformazione industriale segue, in questo caso, parametri chiari.

Ci sarebbero danni all'immagine e alle esportazioni del made in Italy alimentare, qualora passasse il provvedimento in esame?

A nostro avviso è una strategia perdente. A muoverla potrebbero esserci idee protezionistiche volte a una tutela presunta dell'agricoltura italiana. L'industria alimentare paventa che, se dovesse passare la proposta di non poter definire "made in Italy" un prodotto fatto in Italia solo perché non tutte le materie prime che lo compongono provengono dal nostro Paese, le aziende scelgano di investire altrove, con danni immaginabili per l'intero sistema economico.

S.E.E.C.I. SUD S.r.l.
Sistemi Industriali - AUTOMAZIONI
Zona Ind.le - Giffoni Valle Piana (SA)
Tel. 089-986.532 Fax 089-985.517
www.seecisud.com automazioni@seeci.it

Progettazioni e realizzazioni "chiavi in mano" di:

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

Accredita dal MIUR nell'ALBO DEI LABORATORI DI RICERCA ESTERNI PUBBLICI E PRIVATI

IL SEGRETO DEL NOSTRO SUCCESSO TRASPARENZA E VOGLIA DI VINCERE

L'incredibile stagione della Pelplast Handball Salerno raccontata da Pisapia & Pellegrino

di Vito Salerno

Mai così in alto è giunto lo sport salernitano. La Pelplast Handball Salerno è la prima società sportiva della città a laurearsi Campione d'Italia. Adele De Santis, Maria Fusco, Vesna Benkovic, Roxana Stanisor, Eva Rebol, Natalja Anissenkova, Mila Lucic, Oksana Pavlyk, Verena Wolf, Dania Pastore, Federica Marino, Lucia Butnarusu, Veronica Schiopu e Antonella Coppola, ecco le protagoniste di una stagione indimenticabile per il Presidente Mario Pisapia e il Direttore Generale Rosario Pellegrino. Le atlete salernitane hanno vinto tutto: Scudetto, Coppa Italia e Supercoppa. Mario Pisapia, classe '72, pioniere del Progetto Handball, è amministratore della Medialine, giovane azienda di I.T.. Rosario Pellegrino, nato nel 1968, laureato in giurisprudenza, è l'amministratore delegato della Pecoplast.

Il risultato ottenuto nasce da un disegno preciso, dalla volontà dichiarata di mirare al successo. Ma quest'ultima da sola può davvero bastare?

Rosario Pellegrino: Nostra dichiarata volontà era vincere lo scudet-

to. Quando ci siamo confrontati, all'inizio della stagione, abbiamo capito di poter vincere tutto. Ma era necessario che, oltre alle potenzialità tecniche e alla determinazione, ci fosse una precisa regia. Abbiamo creato un modello di successo a livello nazionale. Il nostro

progetto ha ricevuto il plauso della Federazione Gioco Handball Italiana, che ha scelto Salerno per ospitare la Final Four di Coppa Italia, ma cenni di ammirazione sono arrivati anche dalle altre compagini del campionato. Ciò che ha stupito è stato il raggiungimento dell'equilibrio societario e quindi del successo in così breve tempo. Esporteremo il modello nel resto d'Italia e, molto probabilmente, in altri sport. Il segreto di questi risultati sta nell'aver preso come riferimento l'organizzazione aziendale, cercando di replicarla anche nella società sportiva. Poi ci sono dei valori umani che ti aiutano, senza dubbio. Le naturali e



Una azione vincente della Pelplast Salerno

diverse inclinazioni caratteriali hanno fatto sì che Mario e io non ci pestassimo i piedi, svolgendo ognuno il proprio ruolo.

Come e perché ci si avvicina a uno sport minore?

Mario Pisapia: Lo dico spesso, è il cardine della nostra filosofia: l'imprenditore ha il dovere di fare qualcosa per il proprio territorio. Credo fortemente nel mecenatismo, senza alcuna accezione negativa. Se grazie alla nostra azione cresce la regione, sicuramente otterremo un ritorno in termini di immagine nonché un'effettivo miglioramento della qualità della vita e una diffusione della cultura d'impresa. È necessario

 MEDIALINE www.mline.it	 salesforce.com CERTIFIED PARTNER
INTERNET HARDWARE WWW.MLINE.IT SOFTWARE FORMAZIONE	L'80% del fatturato è generato dal 20% dei clienti Riuscite ad individuarli? La soluzione per la gestione della clientela ■ Facile ■ Veloce ■ Innovativa
Via Acquasanta, 31 - Zona Industriale - 84131 Salerno - Tel. 089 30 32 07 - Fax 089 30 58 038 www.mline.it - info@mline.it	

rivitalizzare questa terra, perché la vitalità del territorio coincide con il fermento economico. Rosario è un collega imprenditore e un amico. Si è assunto insieme a me la responsabilità di questa scommessa, con impeto e passione. Probabilmente, rispetto alla delusione dello scorso anno, l'arma in più è stato proprio lui. La mentalità vincente di Rosario ci ha aiutato non poco. Siamo una macchina perfetta.

I successi vanno vissuti da tifosi o da dirigenti?

Mario Pisapia: Come tutti gli appassionati, sono scaramantico. Cerco di guardare le partite sempre dalla stessa postazione, vivendole come un aficionado. Al termine dell'incontro, però, ridivento il dirigente che programma la settimana successiva, sia per la mia attività professionale che per quanto riguarda l'handball, ovvio.

Rosario Pellegrino: In sintesi, li vivi da tifoso e li gestisci da dirigente.

Gestire una società sportiva in cosa differisce dal prendersi cura di un'attività imprenditoriale?

Rosario Pellegrino: Dal punto di vista umano e soggettivo, in azienda ero abituato a confrontarmi con persone del mio stesso sesso. Nella pallamano ho a che fare con delle donne, e questa piacevole novità all'inizio mi ha un po' disorientato. Sul fronte manageriale, nello sport al Sud siamo molto indietro. Sassari e Verona percepiscono notevoli contributi dalle regioni e dagli sponsor presenti sul territorio. Hanno ricavi dall'attività



Rosario Pellegrino e Mario Pisapia

sportiva. Noi abbiamo solo costi, cui poi si aggiunge la carenza infrastrutturale. Si parte da meno di zero.

In che modo vi interfacciate con l'allenatrice?

Rosario Pellegrino: Adriana Prosenjak, gode della nostra piena fiducia. Il suo compito è tecnico. Noi cerchiamo di assecondare le sue richieste anche quando non le condividiamo pienamente. La passione ti può portare a scelte poco ponderate. Non facciamo come i vari Berlusconi di turno, non ci togliamo gli sfizi del momento.

Riuscirete a coinvolgere altre imprese sfruttando l'effetto delle vittorie?

Rosario Pellegrino: È chiaro che l'effetto scudetto si sta facendo sentire e si avverte una maggiore sensibilità verso la nostra squadra. Ma è presto, siamo ancora un po' scettici. La Champions League è

una grande vetrina, potrebbe muoversi qualcuno a livello nazionale o fuori confine. Non chiudiamo la porta a nessuno. Chi crede nel nostro programma è il benvenuto. Tutti quelli che partecipano avranno la loro visibilità.

Mario Pisapia: Per quel che riguarda le istituzioni, poi, non ci aspettiamo nulla. Certo se pensassero solo a noi farebbero torto agli altri sport minori, ma deve finire l'egemonia del calcio. Ci vuole il senso delle proporzioni. E va usata anche un po' di meritocrazia. La nostra è la prima squadra salernitana che vince uno scudetto.

Per investire in uno sport bisogna essere degli appassionati, o basta lo spirito di iniziativa?

Mario Pisapia: Passione e trasparenza. Siamo riusciti a fare qualcosa per la città. Siamo un gruppo di amici che condividono un obiettivo divertendosi.

Quali sono i progetti per il futuro della Pelplast Handball?

Rosario Pellegrino: Innanzitutto, sarà doveroso un rinnovamento della squadra. La parabola discendente dopo l'apice toccato quest'anno si evita creando nuovi stimoli. Punteremo di nuovo allo scudetto. E andremo in Europa come unici rappresentanti italiani di questo sport. Il livello della pallamano europea è alto, e pertanto sarebbe già un importante traguardo superare i primi turni. Dobbiamo, inoltre, consolidare la società dal punto di vista economico e manageriale.



PECOPLAST
Lavorazione in plastica Componenti in termoplastica



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

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



Salerno Ufficio

SAVOY BEACH HOTEL DI PAESTUM IL TEMPIO DOVE L'ACCOGLIENZA È UN DONO

La bellezza storica di un territorio si veste di nuovi progetti

di Vito Salerno & Raffaella Venerando

Nel suggestivo scenario del Savoy Beach Hotel di Paestum incontriamo Giuseppe Pagano, padrone di "casa" impeccabile. Ogni oggetto in vista mostra che qui ospitalità significa corrispondere, con gusto, a una attesa. Marmi sfavillanti, ceramica vietrese e vetro di Murano. Spazi imponenti e arredi raffinati. Un'enclave del lusso, teatro ideale per meeting e prestigiosi banchetti (la cucina è naturalmente incantevole), più simile a una elegante club house che a un albergo tradizionale.

Quando nasce il Savoy Beach Hotel?

La struttura è stata progettata negli anni 90, anche se il taglio del nastro è avvenuto nel 2001. Il nome scelto per la nostra "casa" racchiude in sé tre caratteristiche: è breve, internazionale e rimanda ad atmosfere di alto livello. Si è pensato al "Savoy" per richiamare il famoso hotel di Londra, emblema indiscusso della storia dell'albergo mondiale. Un'impronta di internazionalità e raffinatezza, riassunta in un nome conciso che si presta a restar impresso nella memoria e a rievocare al tempo stesso la prossimità al mare. Punto forte della struttura è il progetto alla base, incentrato su di un'immagine che coniuga sapientemente funzionalità e bellezza. Quarantadue camere attorno a una hall a doppio livello che, per imponenza ed eleganza, colpisce al cuore e rimane negli occhi. Il portico all'americana edificato all'esterno ha reso ancor più prestigioso l'hotel nel suo complesso.

Come è organizzata la struttura e l'offerta dei servizi?

Dirigo questa struttura, coadiuvato da professionisti capaci e motivati. Siamo stati bravi nel creare un clima collaborativo e sereno, una squadra in cui ciascuno si



GIUSEPPE PAGANO

General Manager Savoy Beach Hotel e Esplanade Hotel

info@hotelsavoybeach.it

sente indispensabile per il buon esito di un progetto condiviso. Mai dimenticare che le risorse umane rappresentano il valore aggiunto di un'azienda, soprattutto di servizi. I criteri progettuali, concepiti per garantire la funzionalità della struttura e la privacy della clientela, sono frutto della mia esperienza. Grande attenzione è riservata ai servizi offerti. Abbiamo un rapporto di 4 mq di servizi per ogni mq di spazio riservato al pubblico, che ci consente di gestire in modo disinvolto i momenti di massima presenza, proponendo anche per i grandi numeri la cucina espressa. Il nostro obiettivo è voler sempre perseguire la qualità nel rispetto della tradizionale gastronomia mediterranea. Anche le innovazioni si inseriscono in quest'ottica. Ad esempio la carne di bufalo che ha proprietà eccezionali ed è parte della storia del nostro territorio.

Quali sono le attese dei clienti?

La particolare location, Paestum, è meta di tante varietà di turismo: commerciale, congressuale, banchettistico, vacanziero, culturale, escursionistico, eno-gastronomico. Ogni tipologia riassume in sé una serie di esigenze da soddisfare. Prima ancora che trovare una grande struttura l'ospite chiede il calore del servizio che viene solo da personale attento. Per il campo congressuale l'attesa principale è l'efficienza nell'assestare le richieste specifiche.

In che condizioni versa il settore della ricettività turi-



stica? Tempo sereno o stagione di crisi?

Scontiamo la crescita impetuosa degli anni passati che nessuno si è preoccupato di consolidare. È indispensabile reinvestire i capitali prodotti, invece, nelle nostre strutture in una continua tensione alla crescita. Non esiste più, infatti, l'ospite affezionato che ogni anno, con regolarità, si riserva una camera per lo stesso periodo ma una clientela sempre diversa che con il passaparola può influenzare scelte di amici e parenti, facendo nascere in loro il desiderio di visitare la favola d'albergo che gli è stata raccontata. Gli albergatori di Paestum hanno individuato nel congressuale e nella banchettistica il segmento di mercato a loro più congeniale offrendo servizi di alta qualità a prezzi decisamente competitivi, grazie all'abbattimento di alcuni costi di gestione.

Quali le esigenze per un ulteriore sviluppo?

Non si può pensare solo al quotidiano ma vanno programmate scelte precise nel medio-lungo periodo. Bisogna concentrare le risorse per la realizzazione di tre grandi opere: un centro fieristico di livello internazionale, un campo da golf e un porto/canale. Credo che Paestum abbia le caratteristiche giuste per ospitare un centro fieristico espositivo nel Sud Italia. Gli operatori di Campania, Basilicata, Calabria e Sicilia sono costretti oggi a fare centinaia di chilometri per aggiornarsi, per cercare quello che offre il mercato all'azienda o,

peggio ancora, per presentare i propri prodotti. Il Sud della Campania meriterebbe un po' di considerazione in più anche dalla Regione, almeno pari a quella riservata dalla Provincia di Salerno al nostro territorio, pensando alle possibili sinergie piuttosto che ai fattori di concorrenza. A Paestum ci sono attualmente 1200 camere in alberghi aperti tutto l'anno, sintomo questo di vitalità e volontà di fare. Se quest'azione importante del polo fieristico si avviasse si creerebbero i presupposti per dare nuovo slancio all'economia dell'intera zona. Un centro fieristico sarebbe utile anche per l'agricoltura poiché rappresenterebbe per i piccoli produttori locali una preziosa opportunità di visibilità. Rimini è il modello da seguire e Paestum si candida per il Sud a eguagliarla. Anche creare un campo da golf sarebbe un'iniziativa in linea con i gusti della nostra clientela obiettivo. Dopo Serre, dobbiamo dare inizio a un circuito soddisfacendo i desideri di una nicchia particolare di mercato. Le prospettive di decollo del progetto sono incoraggianti e le trattative con i proprietari dei terreni a buon punto. Con un occhio a quanto fanno Spagna e Portogallo, per essere competitivi la strategia premiante è offrire servizi aggiuntivi alla bellezza dei nostri territori.



La spettacolare piscina del Savoy Beach Hotel

Occorre però risolvere i problemi legati ai trasporti. In questa direzione si inserisce la realizzazione di un porto/canale alla foce del fiume Sele. Nessuna concorrenza con quello di Agropoli quanto piuttosto una volontà precisa di integrarsi con esso. L'idea è un attracco per grandi barche che valga da impulso anche al territorio ebolitano e a tutto il litorale che va da Paestum fino a Salerno, e che funga da ponte con le due Costiere, amalfitana e cilentana. Mai smetteremo di credere in questo progetto.

Nella provincia di Salerno Paestum, in uno ad Amalfi e Positano, ha il primato dell'ospitalità. Il Savoy è un eccellente albergo, che ti accoglie con musiche classiche in sottofondo, che fanno ancor più apprezzare la maestosità e, nello stesso tempo, la semplicità di questa magnifica struttura. Giuseppe Pagano l'ha realizzata da pochi anni in un vasto spazio adiacente il suo primo hotel, l'Esplanade. Imprenditore intelligente e caparbio, profondo conoscitore dell'eccesso di individualismo che caratterizza l'intero Mezzogiorno, si sta molto adoperando in favore del suo territorio attraverso varie iniziative, tra cui le più significative sono il campo da golf e il centro fieristico internazionale. Siamo certi che riuscirà anche in queste non facili imprese. Gli auguriamo le migliori fortune.

Antonio Paravia



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

HEADQUARTER Piazzale Donnegani, 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	ALTRI STABILIMENTI Terni, ITALIA Lamezia, ITALIA San Gimignano, ITALIA Wodonga, AUSTRALIA Liege, BELGIUM
---	---	--

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



INTERCAR E TOYOTA UNA PARTNERSHIP DI QUALITÀ

L'azienda campana tra le più grandi concessionarie della Casa nipponica

PAOLO LATTANZIO

Quality & Safety Manager Toyota Carrelli Elevatori Italia
paolo.lattanzio@toyota-carrelli.it

Qualità certificata per il servizio post vendita dei carrelli elevatori Toyota: è questo il risultato che verrà presto conseguito dalla Intercar di Fisciano, una tra le più grandi concessionarie della Casa nipponica.

La certificazione ASEC

Intercar sarà uno dei primi concessionari di Toyota Carrelli Elevatori Italia a conseguire la certificazione ASEC (After Sales Evaluation & Certification), un riconoscimento che la Casa nipponica assegna unicamente ai concessionari capaci di soddisfare una serie di severi requisiti riguardanti: il Management del Service; le Procedure del Service; il Marketing del Service; le attività inerenti i ricambi. Il processo di certificazione segue diverse fasi comprendenti l'autovalutazione; l'applicazione del metodo Kaizen (una filosofia giapponese che implica il miglioramento continuo dei processi organizzativi); visite ispettive da parte di Toyota (che attesteranno lo stato dell'arte), a valle delle quali si giungerà all'ottenimento della Certificazione che potrà essere integrata con una eventuale ISO 9001:2000.

Intercar, la società fondata nel 1985 a Nocera Superiore da Pasquale e Vincenzo Gaito

L'azienda può contare su quattro sedi in Campania, precisamente a tre nella provincia di Salerno (Nocera Superiore, Fisciano, e Battipaglia) e una in provincia di Caserta, a Marcianise. Con quarantacinque addetti e un fatturato in forte crescita, Intercar è l'azienda campana che opera secondo principi che ben si con-

ciliano con la filosofia Toyota: sicurezza, basso impatto ambientale, efficienza del servizio post vendita (garantito anche da dodici officine mobili per prestare assistenza tecnica direttamente presso la sede del cliente). L'azienda, inoltre, ha dotato la propria sede di Nocera Superiore di un impianto foto-voltaico che darà un notevole contributo per ottenere presto la certificazione ambientale ISO 14000. La sicurezza e produttività dei carrelli elevatori è certamente uno degli elementi indispensabili per "fare industria". Toyota ha compiuto uno sforzo in più per tentare di risolvere i problemi legati alla sicurezza (che dalle cifre statistiche ci dicono che il 25,3% degli incidenti mortali sono causati dal ribaltamento del carrello), realizzando il sistema dinamico denominato Toyota SAS (System of Active Stability, sistema di stabilizzazione attiva). Questo sistema di stabilità attiva, unico al mondo per i carrelli elevatori (tutelato da 126 brevetti), è in grado di proteggere in modo dinamico sia l'operatore sia il carico, aumentando al tempo stesso produttività e sicurezza. L'elevata qualità dei carrelli Toyota permette di raggiungere una vita media di quindici anni con minimi interventi di manutenzione. Non a caso Toyota Carrelli Elevatori Italia sta vivendo una fase di forte espansione: fondata quattro anni fa a Bologna in una sede di 12.000 metri quadri, nel 2003 la società ha venduto 2330 macchine, contro le 1700 dell'anno precedente; il fatturato dello scorso anno supera i 44 milioni di Euro, con una crescita del 34% rispetto al 2002. ■



via dei Greci, snc
84135 Salerno
tel. 089/617105 - fax 089/272093
www.easycenter.it
info@easycenter.it

**IL CONTACT CENTER di servizi in outsourcing
dedicato alle imprese che vogliono essere al centro del mercato**



MARKETING TERRITORIALE LA CERTIFICAZIONE DEI PIANI URBANISTICI

Cresce la domanda di metodi di controllo per la tutela dell'ambiente

ISIDORO FASOLINO

Dottore di ricerca in Tecnica Urbanistica - Facoltà di Ingegneria Civile
Università di Salerno i.fasolino@unisa.it

La Provincia di Siena è la prima in Italia ad aver ottenuto la certificazione ambientale ISO 14001 per le attività di programmazione, gestione del territorio, monitoraggio ambientale, gestione delle infrastrutture e servizi (si veda Edilizia e Territorio - Il Sole24Ore del 15-20 dicembre 2003), tappa di un lavoro che punta a condividere politiche di programmazione e di sviluppo concertate con tanti interlocutori, orientate allo sviluppo sostenibile e a una migliore qualità della vita. La certificazione ISO 14001 fa parte, insieme con la registrazione Emas, dei sistemi di gestione e audit ambientale (Sga) per gli enti e le imprese che consentono di valutare in modo sistematico l'efficienza dell'organizzazione, pubblica e privata, e il sistema di gestione ambientale. Le varie certificazioni di natura eminentemente ambientale, cui sono assoggettate, obbligatoriamente o facoltativamente, le imprese, sono state progressivamente estese a interi contesti territoriali ai fini di un accreditamento nella competizione economica e produttiva internazionale. Alla domanda di qualità del prodotto e dei processi produttivi si è, quindi, più recentemente, affiancata una domanda di certificazione della qualità del territorio e degli strumenti urbanistici che ne definiscono la tutela e l'organizzazione fisica e funzionale. La certificazione di qualità dei piani è, difatti, principalmente finalizzata a scelte di investimento sul territorio più efficienti da parte degli stessi comuni (marketing territoriale), ma anche delle imprese, dei privati, delle famiglie, delle associazioni, delle industrie, ecc.. La certifi-

cazione dei territori deve, tuttavia, trovare presupposti idonei in altrettanto validi strumenti di pianificazione e programmazione di cui vanno valutati e certificati i contenuti, sia per quanto concerne la qualità previsionale che la conformità e/o compatibilità con direttive e norme di varia natura finalizzate al perseguimento di obiettivi di sostenibilità, equità, partecipazione e ascolto, nonché di efficacia ed efficienza tecnico-normativa delle previsioni e delle scelte che tali strumenti urbanistici sottendono. Un piano urbanistico che soddisfa il bisogno di una elevata qualità progettuale e profonda consapevolezza delle scelte potrà anche fare affidamento su un ampio consenso circa le decisioni che assume. Per alcuni sistemi regionali la qualità dell'ambiente e del paesaggio rappresentano un punto di forza rispetto agli altri mercati concorrenti; diviene, allora, strategico poter vendere un territorio certificato ambientalmente come di qualità. Insomma, per un sistema territoriale conseguire un certificato di qualità ambientale, è una delle possibili strategie per attivare un più efficace marketing territoriale. Il Parlamento europeo e la Commissione hanno adottato il nuovo Regolamento per l'adesione volontaria delle organizzazioni ad un sistema comunitario di gestione e audit, meglio conosciuto con l'acronimo di Emas (environmental management and audit scheme). Per quel che riguarda lo sviluppo di questa pratica di accordo volontario, fra le novità tecniche di maggior rilievo che si trovano all'interno della nuova procedura sono da segna-

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

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



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



SDOA - Scuola di Direzione e Organizzazione Aziendale: Via G. Pellegrino, 19 04019 Vietri sul Mare (SA)
Tel. 089 761166 fax: 089 210002 - sito: www.sdoa.it - e-mail: sdoa@sdoa.it

lare: l'estensione del processo di accreditamento a tutte le organizzazioni, comprese le istituzioni e gli enti locali, e non più solo alle imprese industriali; l'estensione del processo di accreditamento al territorio, e non più al solo sito produttivo. Queste due novità possono modificare notevolmente quelle che sono le politiche ambientali degli enti locali, senza per questo stravolgere gli strumenti di governo del territorio che essi hanno finora utilizzato, quali l'urbanistica e la programmazione economica. Sino ad adesso, gli strumenti di urbanistica e pianificazione territoriale sono stati utilizzati all'interno del meccanismo normativo del command and control. Sempre più spesso, però, alla sola destinazione funzionale dell'urbanistica tradizionale si sono aggiunte legislazioni regionali che hanno introdotto i fattori ambientali all'interno dei processi di analisi e valutazione dei piani urbanistici e territoriali. Gli strumenti di pianificazione hanno, quindi, internalizzato i processi di audit degli ecosistemi locali, al fine di verificare quali possono essere gli effetti ambientali delle trasformazioni urbane e territoriali. È, quindi, possibile utilizzare gli strumenti tradizionali di programmazione e pianificazione degli enti locali nella nuova ottica della certificazione di qualità ambientale del territorio. Anche gli strumenti di programmazione economica, come il piano regionale di sviluppo (Prs) o il documento unico per la programmazione dei fondi strutturali europei (Docup), possono essere letti come strumenti di gestione del sistema ambientale locale. È evidente che questi documenti di programmazione possono divenire parte integrante di un Sga se, e solo se, sono sottoposti a valutazione ambientale strategica (Vas), in modo da poter evitare i conflitti ambientali ex ante, e non doverli affrontare successivamente, con obiettivi di qualità ambientale da raggiungere attraverso l'integrazione dei meccanismi di mercato e di strategie finanziarie a sostegno dello sviluppo locale. È chiaro che la normale attività di programmazione e pianificazione, tipi-

ca degli enti locali per il governo del territorio e dei sistemi economici e ambientali, può divenire non più un processo di controllo normativo, ma un orientamento dei modelli di sviluppo locale verso una certificazione ambientale riconosciuta a livello europeo, preludio fondamentale alla sostenibilità dello sviluppo. Dall'entrata in vigore della Lr Toscana 5/1995, l'attività di programmazione e pianificazione territoriale svolta dagli enti locali della Regione Toscana è sottoposta ai nuovi contenuti di questa legge. Le istruzioni tecniche, emesse ai sensi della legge, regolano specificatamente le attività di valutazione e verifica che competono alle province e ai comuni nella formazione e approvazione degli atti di programmazione e pianificazione comunale di loro competenza. La necessità della valutazione di tali atti è la conseguenza del principio dell'autonomia sancito dalla stessa Lr 5/1995. Infatti, con questa legge per il governo del territorio viene superato il controllo gerarchico svolto dalla Regione, che aveva il compito di assicurare la legittimazione sostanziale degli strumenti urbanistici, e i comuni e le province diventano veri e propri centri di responsabilità e decisione per quanto riguarda la programmazione e la pianificazione territoriale. Ma questo nuovo e importante ruolo impone a questi enti l'onere di dimostrare che i contenuti dei propri atti di programmazione e pianificazione territoriale sono efficaci, efficienti e coerenti con i principi generali assegnati dal legislatore regionale alle attività di governo del territorio, specificatamente l'orientamento dell'azione dei pubblici poteri verso lo sviluppo sostenibile, garantendo la trasparenza e la partecipazione. Di conseguenza, si ritiene ipotizzabile una crescente domanda di nuovi metodi, e relative tecniche e procedure, in grado di valutare e certificare la qualità, sia degli strumenti urbanistici, in ordine ai contenuti normativi e tecnici e alla efficacia ed efficienza progettuale e attuativa, sia dell'intero processo di pianificazione territoriale. ■

Pausa pranzo: scegli la libertà

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

Il Buono Pasto Day è semplicità di gestione; il canone amministrativo

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

Il Buono Pasto Day è economicità infatti è simile da oneri fiscali e previdenziali fino ad un tetto di 5,20 €.

Il Buono Pasto Day è praticità delle modalità

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

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



La scelta della libertà

Numero Verde
800-834009

www.day.it...info@day.it



CONGRESSI SCIENTIFICI A SALERNO LE RICADUTE SU RICERCA E TERRITORIO

Alcune considerazioni a margine del Symposium "Advances in Automotive Control"

GIANFRANCO RIZZO

Ordinario di Macchine e Sistemi Energetici, DIMEC - Facoltà di Ingegneria Meccanica Università di Salerno
Vice Chair della IFAC TC "Automotive Control" - Presidente Musicateneo
grizzo@unisa.it

A qualche mese dalla conclusione del Symposium "Advances in Automotive Control", svoltosi dal 19 al 23 aprile 2004 presso l'Università degli Studi di Salerno con la partecipazione di circa 200 ricercatori provenienti da 5 continenti, provo a trarre alcune considerazioni sulla ricaduta che l'organizzazione di eventi come questo può comportare sull'ateneo, il territorio e il tessuto industriale. Qualche dato sul Symposium (www.ifac04.unisa.it): sponsorizzato da enti e aziende di rilievo sia regionale che internazionale (Università di Salerno, Università del Sannio, ELASIS, CRF, dSpace, AVL Italia, SAE Naples Group, Regione Campania, Provincia di Salerno, Comune di Salerno), è stato promosso dalla Technical Committee "Automotive Control" dell'IFAC (International Federation of Automatic Control). Il controllo automatico, disciplina dalle marcate connotazioni applicative, svolge un ruolo primario nella integrazione tra meccanica ed elettronica, che ha portato ad una riduzione delle emissioni dei veicoli per oltre cento volte rispetto agli anni '70. Le tecniche del controllo sono presenti in molti degli ambiti innovativi discussi nel Symposium: dai veicoli ibridi, alle fuel-cells, al controllo attivo delle sospensioni, alle tecniche drive-by-wire, alla integrazione con i sistemi satellitari, al progetto e alla diagnostica di motori e veicoli. Questo evento prese l'avvio nel 1995, presso il Politecnico di Zurigo, con l'obiettivo di riunire ricercatori dell'università e dell'industria, con due altre edizioni organizzate dalla Ohio State University (1998) e dalla University of

Karlsruhe (2001). Per la quarta edizione la scelta è caduta sulla Università di Salerno, dove è presente un nucleo di ricercatori composto, oltre che dallo scrivente, da Cesare Pianese, Ivan Arsie e diversi dottorandi, che opera in collaborazione con Magneti Marelli, ELASIS e Centro Ricerche FIAT. Grazie a queste attività e al loro riverbero formativo, molti degli ingegneri laureati a Salerno lavorano nel settore automobilistico, sia in Italia che all'estero. Il settore "Automotive Control" si colloca in quello spazio al confine tra meccanica, elettronica e software (meccatronica) che, a detta di osservatori quali Sylos Labini, rappresenta una delle nuove direttrici di sviluppo dell'economia italiana (La Repubblica, 04/05/2004). In ambito regionale, la ricerca legata ai temi della mobilità sostenibile riveste un rilievo particolare sia per l'elevata densità antropica che caratterizza la Campania, che per la presenza di importanti strutture industriali e di ricerca, quali ELASIS, Istituto Motori, CRF e Centro Regionale di Competenza "Trasporti". A livello nazionale, nonostante una certa vivacità della ricerca, testimoniata tra l'altro dal fatto che questa edizione sia stata organizzata nel nostro paese, il settore "Automotive Control" opera al di sotto delle sue potenzialità, sia per un diffuso sottodimensionamento dei finanziamenti per la ricerca che per un riflesso della recente crisi FIAT. La stessa natura interdisciplinare di questo settore, mentre da un lato rende la ricerca particolarmente produttiva, dall'altro rappresenta un ostacolo a causa di una organizzazione accademica ancora basata

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

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

sostanzialmente sulle "cattedre" e su una suddivisione rigida in settori scientifico-disciplinari. L'organizzazione di eventi scientifici quali il Symposium IFAC, che a giudizio di molti dei partecipanti si è rivelato un grosso successo, può rappresentare una importante risorsa, oltre che per le ovvie ricadute in termini turistici, soprattutto per la promozione dell'università e degli stessi rapporti con l'industria (e con i dovuti distinguo da certi eventi congressuali dove l'elemento turistico sia l'elemento prevalente se non esclusivo). I collegamenti internazionali che ne derivano, oltre a rappresentare anticorpi utilissimi contro i ricorrenti pericoli di auto-referenzialità accademica, offrono a studenti e ricercatori una finestra verso il mondo della ricerca avanzata e opportunità per contatti personali e scambi culturali. La presenza di qualificati esponenti della ricerca accademica e industriale aumenta la visibilità dell'Ateneo, sia in termini di strutture che di risorse umane, aprendo la strada a collaborazioni e finanziamenti. L'esigenza di formare laureati, dottorandi e ricercatori con un livello di preparazione adeguato per collaborare a progetti di ricerca e lavorare in aziende a tecnologia avanzata costituisce per i docenti un incentivo reale verso il miglioramento della didattica, più efficace di tanti controlli burocratici. Questi elementi favoriscono l'attivazione di un circuito virtuoso tra ricerca, didattica e industria, anche a livello locale, e il consolidamento di gruppi che considerino la ricerca come una risorsa anche in termini professionali ed economici, e non soltanto un dovere o, peggio, un accidente sulla strada della propria carriera accademica (e l'idea che nelle nostre università meridionali non potesse che essere così), anche nelle facoltà a forte vocazione applicativa come ingegneria, era fino a tempi recenti tanto radicata da rasentare il luogo comune). In altri termini, la presenza di attività di ricerca in ambito nazionale e internazionale favorisce le ricadute sull'industria locale, innescando quei circuiti virtuosi e quei processi di radicamento dei gruppi di ricerca che il nostro fragile tessu-

to industriale non potrebbe in molti casi avviare. Ovviamente il quadro descritto è sintetico e parziale, e non tiene conto per esempio del ruolo giocato dalle politiche di Governance, discusse da Pasquale Persico in questa rubrica (Costozero, Marzo 2004); il tema della ricerca e delle sue ricadute territoriali è assai vasto e coinvolge attori diversi, ma viene raramente trattato in maniera sufficientemente approfondita nonostante i numerosi convegni sull'argomento. Per organizzare eventi al passo con le aspettative di ospiti internazionali bisogna però anche fare i conti con evidenti carenze strutturali, dai trasporti alla comunicazione. Non so se e quando l'aeroporto di Pontecagnano potrà essere fruibile, ma nel frattempo dovremmo assicurare collegamenti pubblici decenti tra Salerno e l'unico aeroporto internazionale della regione. E, a proposito di comunicazione e di web, è sintomatica la mancanza di un sito in lingua inglese dedicato alla Schola Medica (ma questo è un problema diffuso, dato che anche nelle Università lo sviluppo del Web e della comunicazione è più affidato allo sforzo di pochi che ad una pianificazione sistematica, con risorse spesso inadeguate all'importanza e al ruolo che oggi riveste una comunicazione professionale). La disponibilità di un territorio a forte attrattiva turistica e culturale e di un Campus moderno e vivibile rappresentano una importante risorsa per organizzare eventi quali il Symposium IFAC, per il quale si è sempre cercato di unire un'alta qualità scientifica con un'atmosfera conviviale e amichevole. E, dato che uno dei punti in comune tra l'Università di Salerno e il Politecnico di Zurigo, che ha organizzato la prima edizione, è proprio la presenza di un'orchestra jazz, il compito di sciogliere il clima un po' "ingessato" che a volte caratterizza questi incontri è stato affidato ad un concerto congiunto delle due orchestre durante la cena al Casino Sociale di Salerno: scelta gradita da tutti, eccetto che dagli autisti dei bus che hanno dovuto fare un paio di ore di straordinario per i numerosi bis richiesti dai convegnisti. ■



deriblok[®]
FILM ESTENSIBILE

Forti come ciò che produciamo

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



LA GENOMICA FUNZIONALE E IL GEAR LA RICERCA APPLICATA ALLA SALUTE

Un'opportunità per lo sviluppo di un cluster biotecnologico campano

ANTONIO BALESTRIERI

Project Manager del Centro Regionale di Competenza GEAR
balestrieria@dbbm.unina.it

Il farmaceutico è uno dei settori con il più elevato tasso di innovazione, oltre a essere uno dei comparti con la più alta incidenza sul PIL dei paesi maggiormente industrializzati. Questo campo ha subito negli ultimi anni una radicale trasformazione per quel che riguarda il processo di sviluppo di nuovi prodotti e processi. Le nuove biotecnologie applicate alla salute dell'uomo hanno infatti occupato un ruolo sempre più importante, tanto che oggi circa il 50% dei nuovi prodotti in fase di sviluppo possono essere definiti biotecnologici; l'incremento si basa su un patrimonio di conoscenze recenti, legato allo sviluppo di nuove discipline quali ad esempio l'ingegneria genetica, la genomica e la proteomica. Questa trasformazione ha portato alla creazione di circa 4000 imprese nel mondo che hanno raggiunto un fatturato mondiale che si aggira ormai sui 25 miliardi di dollari. Queste imprese si sono concentrate, nella maggior parte dei casi, intorno ai principali centri di ricerca biomedica di Europa e Stati Uniti. Più che in altri comparti, la ricerca rappresenta l'unico motore che sostiene lo sviluppo e la competitività delle aziende. Ciò comporta la necessità di una collaborazione operativa costante tra il settore privato e le istituzioni pubbliche di ricerca all'avanguardia. Pertanto, sia in campo nazionale che internazionale, si è dato ampio sostegno alle iniziative capaci di aggregare e creare sinergie tra la ricerca accademica e le imprese private, al fine di creare e sviluppare i "clusters" biotecnologici o "bioclusters". Nella Regione Campania non esiste una grossa concentrazione di aziende del settore

farmaceutico, e le biotecnologie industriali, in particolare quelle applicate alla salute umana, non rappresentano ancora una realtà economica di rilievo. D'altra parte, la presenza in istituzioni regionali di circa mille ricercatori, che producono ricerca altamente qualitativa nel settore biotecnologico, rappresenta un vantaggio per lo sviluppo di un "biocluster" campano in grado di competere sul mercato internazionale. In questo scenario si trova ad agire il GEAR, uno dei dieci Centri Regionali di Competenza, tre dei quali nel settore della Biologia Avanzata (gli altri due sono Applicazioni tecnologiche industriali di biomolecole e biosistemi, BioTekNet, e Diagnostica e Farmaceutica Molecolari, DFM), che sono nati da una iniziativa della Regione Campania per il rafforzamento di settori strategici, nell'ambito del Programma Operativo Regionale 2000/2006 finanziato con il contributo dell'Unione Europea. Il GEAR rappresenta un'importante opportunità per la nostra regione per promuovere lo sviluppo economico territoriale nel settore biomedico. Il nucleo promotore del Centro Regionale di Competenza si è sviluppato integrando progressivamente risorse e competenze di istituzioni accademiche e centri di ricerca con sede in Campania, caratterizzati dal fatto di possedere una solida e consistente base scientifica, che li pone ai vertici della ricerca nel settore delle scienze della vita su scala internazionale. Le istituzioni che hanno aderito al GEAR sono l'Università degli Studi di Napoli Federico II, che è anche l'ente capofila del progetto, con i suoi dipartimenti di Biochimica e Biotecnologie Mediche,

DIMAURO
 officine grafiche spa
 imballaggi flessibili

84013 Cava de' Tirreni • Via Gaudio Maiori, 8 • Tel. 089 340 211 • Fax 089 467 637 • e-mail: com@dimauroog.it

Biologia e Patologia Cellulare e Molecolare, Chimica Biologica, Endocrinologia ed Oncologia Molecolare e Clinica, Medicina Clinica e Scienze Cardiovascolari ed Immunologiche, Neuroscienze e Scienze del Comportamento e Pediatria, la Seconda Università di Napoli con il dipartimento di Medicina Sperimentale e quello di Patologia Generale, il Consiglio Nazionale delle Ricerche con due istituti (Istituto di Genetica e Biofisica e Istituto di Endocrinologia e Oncologia Sperimentale), la Stazione Zoologica Anton Dohrn, le società consortili Ceinge e BioGeM, il Tigem (istituto della Fondazione Telethon), il Parco Scientifico e Tecnologico di Salerno e AIC e il Consorzio Technapoli. Il coordinatore scientifico del GEAR è il professor Tommaso Russo, docente ordinario di Biologia Molecolare presso la facoltà di Medicina e Chirurgia dell'Università di Napoli Federico II. Il Centro di Competenza GEAR si è posto l'obiettivo di sviluppare la rete regionale della ricerca nel settore, orientandola al trasferimento tecnologico, cercando di creare in ambito regionale le migliori condizioni per lo sviluppo di un Polo tecnologico all'avanguardia nell'ambito delle Biotecnologie avanzate applicate alla salute umana. La creazione del GEAR ha accelerato un processo di consolidamento e integrazione delle competenze scientifiche esistenti nel settore biomedico perché queste, superando un certa debolezza nella collaborazione tra l'accademia e il mondo imprenditoriale, soprattutto regionale, possano sostenere la crescita del sistema produttivo. Si sta cercando, da un lato, di colmare il gap di informazione e di competenze, fornendo assistenza alla creazione di nuove iniziative imprenditoriali derivate dalla applicazioni della ricerca scientifica, e, dall'altro, di attirare investimenti nella regione da parte di imprese (nazionali o europee) e multinazionali, che possono trovare in Campania un partner unico con cui realizzare progetti congiunti di ricerca e sviluppo e avviare piani di insediamento di nuove iniziative industriali. Il finanziamento del progetto GEAR in questa fase è di circa

23 milioni di euro, il 30% dei quali a carico dei soggetti di ricerca partecipanti. Esso è stato finalizzato allo sviluppo di un "progetto dimostratore", al quale stanno contribuendo oltre 200 ricercatori di tutte le istituzioni partecipanti, che ha già prodotto risultati di grande interesse applicativo, facilmente industrializzabili, e ha anche permesso un consolidamento e un potenziamento strutturale, grazie all'acquisto di nuove apparecchiature e la ristrutturazione di alcuni laboratori. Il "progetto dimostratore" ha evidenziato con i suoi risultati che è possibile convertire molti modelli sperimentali, utilizzati per la ricerca pre-applicativa o di base in campo biomedico, in strumenti di ricerca industriale e/o in prototipi di prodotti commercializzabili.

Le tematiche sviluppate dal progetto dimostratore sono quattro:

- Sviluppo di procedure per la diagnosi, il monitoraggio dell'evoluzione delle malattie e della risposta al trattamento.
 - Identificazione e/o validazione in vitro e in vivo di molecole con potenziale effetto farmacologico.
 - Sviluppo di modelli animali di malattie umane.
 - Sviluppo di vettori e protocolli di terapia genica.
- Numerose imprese sia nazionali che multinazionali hanno mostrato il loro interesse nei risultati del progetto, e nello sviluppo di collaborazioni per progetti di ricerca congiunti con il GEAR, anche se l'impegno principale è quello di sviluppare maggiormente il rapporto con gli imprenditori locali della nostra regione. La prospettiva a medio-lungo termine del GEAR è che, dopo la fase di start-up, si trasformi in una struttura consortile con una propria capacità economica, inizialmente a carattere pubblico e in seguito aperta ad un ingresso di privati. L'unità centrale gestionale del Centro Regionale di Competenza in Genomica Funzionale ha la propria sede operativa presso la Facoltà di Medicina e Chirurgia dell'Università degli Studi di Napoli Federico II, nella Torre Biologica del Secondo Policlinico.

Per informazioni:

www.gear.unina.it



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

Produzione di Semola di Grano Duro

Sede sociale Pallua (Sa) - 84035, via Nazionale, 67 Tel. 0975 390811	Sede amministrativa e stabilimento Pallua (Sa) - 84035, Zona Industriale Tel. 0975 37512	industriecpiscopo@tiscali.it
---	---	-------------------------------------



PER L'ECONOMIA È IL MOMENTO DI RILANCIARE FORMAZIONE IN SINTONIA CON IL MERCATO

Consegnati i Diplomi della XV edizione del Master in Direzione d'Impresa

VITTORIO PARAVIA

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

Leconomia salernitana stenta a ripartire, le analisi tecniche e statistiche confermano una situazione di difficoltà. Tra le priorità per creare le condizioni più adatte al rilancio degli investimenti spicca ancora una volta la formazione in grado di assecondare le reali aspettative del mercato del lavoro.

L'analisi congiunturale

«In una Campania - è scritto nel rapporto sullo stato dell'economia provinciale diffuso dalla C.C.I.A.A. - che appare complessivamente in linea con l'andamento previsionale nazionale, la provincia di Salerno si colloca in una posizione di crescita più contenuta con riferimento al Pil». Anche se non mancano alcune consolazioni: turismo ed export hanno "tenuto" bene rispetto al vistoso calo nazionale e regionale, l'agro-alimentare e il porto commerciale continuano a "tirare" l'economia locale. E - sorpresa - cresce il numero degli occupati. «Con esclusivo riferimento ai dati diffusi dall'Istat l'occupazione in provincia di Salerno è aumentata, rispetto al 2002, del 2,4% sull'onda di un processo di terziarizzazione comune ad altre aree del Paese». Basta dare, infatti, uno sguardo alla composizione del valore aggiunto provinciale per rendersi conto che il 74,7% proviene dai servizi, il 20,3% dall'industria e il 5% dall'agricoltura. Di conseguenza proprio il settore dei servizi, nonché l'assorbimento di addetti nelle piccole imprese dell'artigianato, ha consentito di ampliare il bacino degli occupati. «Ha contribuito all'espansione dell'occupazione dipendente nel vasto settore dei servizi - segnala l'indagine congiunturale della C.C.I.A.A. riferita a luglio-dicembre 2003 - ma anche in quello dell'agricoltura, l'utilizzo partico-

larmente vivace di strumenti di sostegno all'occupazione, dell'emersione del lavoro "grigio" e della flessibilità contrattuale». Insomma le nuove tipologie di lavoro incidono sui trend, ma la crisi di settori importanti come l'industria manifatturiera persiste e i suoi riflessi si coniugano con la debole domanda interna di consumi che genera effetti negativi sul commercio.

Il ruolo della formazione

Nel Mezzogiorno si sono fatti importanti passi in avanti per la formazione di nuovi manager, anche se è ancora molto diffuso il modello del self made man che tramanda alle generazioni successive la guida dell'azienda di famiglia. Questo modello "patriarcale" ha però subito modifiche importanti: i figli prima di accedere ai posti di comando adesso frequentano scuole e master che garantiscono competenze e professionalità. Anche se alla fine solo l'esperienza maturata sul campo consente di acquisire la piena padronanza dei meccanismi manageriali. I migliori cervelli, intanto, sono in fuga dal Sud. Purtroppo c'è poca integrazione tra domanda e offerta, ma anche ritardi nei percorsi di sviluppo più avanzati. Da qui la ricerca di sbocchi al Nord o all'estero. Se non si riuscirà ad arginare questa situazione nei prossimi anni il divario con le zone più evolute del Paese aumenterà in maniera irreversibile. Gli imprenditori hanno la loro parte di colpe, ma il problema è più complesso: non è vero che solo al Sud è difficile reperire buoni manager. È vero, invece, che nelle aree depresse diventa più difficile costruire un management motivato e convinto dello scenario in cui opera. Il tallone di Achille del Mezzogiorno è



**Primula
Paghe
Software**



**Esse G Esse
Software**
Procedura in Windows
Completa
Flessibile
Affidabile



**Progettazione
Produzione
Vendita e
Assistenza Software**

Distribuita su tutto il territorio nazionale

26, S. Leonardo Trav. Migliaro 84131 Salerno, Italia Tel. 1 39 089 522222 Fax 1 39 089 522052 essegesso@essegesso.it www.essegesso.it

FONDAZIONE CERTIFICATA
 ISO 9001:2000


certamente anche la formazione di qualità.

Il Master in Direzione d'Impresa

La Fondazione Antonio Genovesi Salerno promuove istituzionalmente, direttamente o in collaborazione con organismi pubblici e privati, lo sviluppo della cultura imprenditoriale e delle tecniche e abilità manageriali nel Mezzogiorno, prevalentemente attraverso la propria struttura permanente di formazione, la SDOA. Per perseguire tale obiettivo, la Fondazione ha deciso di organizzare risorse umane e finanziarie per la realizzazione di attività di studio, ricerca, formazione e assistenza progettuale, integrate in una logica sistemica e finalizzata ad arricchire la dotazione di capitale umano del territorio, affermando i principi, le metodologie e le tecniche avanzate di gestione d'impresa, favorendo l'utilizzo di nuove tecnologie, la formazione di nuova imprenditorialità e occupazione, nonché contribuendo a migliorare la tutela dell'ambiente, lo sviluppo socio-economico locale e partecipando alla concertazione e alla programmazione territoriale. In tale prospettiva i master Sdoa si segnalano da tempo per due aspetti: la metodologia particolarmente attenta a mettere gli allievi in contatto diretto con il mondo del lavoro; la qualità dell'offerta formativa in sintonia con il mercato dell'occupazione e la domanda delle imprese. Il Master in Direzione d'Impresa è un corso di alta specializzazione post lauream riservato a giovani con alto potenziale e forte motivazione. Il Master, accreditato Asfor dal 1991 alla diciassettesima edizione, si pone l'obiettivo di integrare la formazione universitaria di giovani laureati con le

necessarie conoscenze tecniche atte a fare di loro risorse manageriali da utilizzare con profitto in ruoli di responsabilità operativa, per il raggiungimento degli obiettivi aziendali. I risultati occupazionali fino ad oggi sono stati di gran lunga superiori ai parametri di certificazione stabiliti dall'ASFOR, che prevedono un placement dell'80% entro sei mesi dalla fine del corso. La quasi totalità dei diplomati (95%) infatti, risulta a tutt'oggi occupata in aziende di prestigio. Il Master si articola in quattro fasi formative. La prima si propone di omogeneizzare la preparazione di candidati provenienti da diverse esperienze con lo studio di nozioni fondamentali di micro e macro economia, marketing, produzione, organizzazione e comportamento organizzativo, metodi quantitativi, personal computing. La seconda sviluppa tali conoscenze suddivise per aree funzionali, in una logica di integrazione operativa tesa allo sviluppo di concrete capacità di intervento nell'organizzazione. La terza fase ha come obiettivo la verifica operativa delle conoscenze acquisite attraverso project work con business plan di progetti di ICT. La quarta amplia le conoscenze attraverso esperienze concrete nell'ambito di nuove iniziative imprenditoriali o stage aziendali. Il Master è riservato a 30 giovani laureati (o laureandi con la sola tesi da discutere entro la data di avvio del Corso) o in possesso di titolo di studio equivalente conseguito all'estero. Un percorso strategico che mette in pratica una formazione incentrata sulla necessità di consentire l'ingresso nel mondo del lavoro dalla porta principale per i giovani del Mezzogiorno. ■



Agrofuturo

Filiera Agroindustriale

•Territorio •Sviluppo •Occupazione

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



COME AFFRONTARE L'EMERGENZA RIFIUTI LE STRADE DA SEGUIRE

Chiamare "a raccolta" risorse economiche private e locali per risolvere il problema

ANTONIO LOMBARDI

Presidente Associazione Costruttori Salernitani
info@costruttori.sa.it

I limiti di guardia, raggiunti a causa dei sacchetti d'immondizia che giacciono alle intemperie da intere settimane nelle strade di diverse località della provincia salernitana, rasentano l'allarme igienico-sanitario, e ripropongono, con un'urgenza quanto mai estrema, la necessità di affrontare nuovamente un'emergenza che si trascina ormai, con cadenze cicliche e periodiche, da diversi anni e che impone una nuova visione prospettica del problema. In quest'ottica, nelle scorse settimane l'Associazione dei Costruttori Salernitani ha inteso contattare il commissario per l'emergenza rifiuti, il prefetto, i consorzi di smaltimento, il presidente della Provincia e i sindaci del territorio: la trattativa che abbiamo ritenuto opportuno avviare non punta a una rivisitazione della filiera dei rifiuti o del sistema di smaltimento, recupero e termovalorizzazione individuato dal commissariato regionale. Rivisitazione che oggi finirebbe del resto per dilatare i tempi e quindi aggravare ulteriormente l'emergenza. Abbiamo inteso rimarcare che, pur senza stravolgere le politiche di smaltimento e recupero parziale dei Rsu, esistono già sul territorio alcune opportunità per fronteggiare l'emergenza ma anche per trattare in futuro la tematica con maggiore serenità, senza il pericolo incombente della saturazione dei pochi impianti disponibili e neppure straordinari sforzi in termini di pianificazione e di investimento. Abbiamo censito sul territorio provinciale, complessivamente, una settantina di discariche comunali dismesse, alcune delle quali

in attesa di bonifica, ma altre già in sicurezza e addirittura in linea con le normative vigenti in materia ambientale e igienico-sanitaria. La loro messa in esercizio, insomma, potrebbe avvenire senza particolare dispendio di risorse. Ma rimangono chiuse, queste discariche, perché non più previste dal nuovo piano regionale che, com'è noto, ha preferito concentrare le operazioni di raccolta cancellando i mini impianti di smaltimento. I mega impianti di tritovagliatura e di compostaggio hanno in queste settimane dimostrato in maniera lampante di rappresentare l'anello debole della catena di raccolta, riciclo, utilizzazione dei Rsu. Quando questi impianti si congestionano per l'eccessiva quantità di immondizia apportata, ma anche per meri guasti tecnici, l'intera provincia, o addirittura la regione tutta, si ritrovano in un'emergenza dalla quale è oltremodo difficile venir fuori. A poco giova la spedizione all'estero delle ecoballe, che del resto finisce non solo per rappresentare un mero e provvisorio palliativo, ma anche un ulteriore aggravio per lo Stato, costretto a sobbarcarsi spese ingenti sia per il trasporto che per il trasferimento alle discariche estere. Per questo abbiamo immaginato la riattivazione di impianti comunali o anche intercomunali: si potrebbe insomma rendere comprensoriale la raccolta e lo smaltimento nei comuni minori, lasciando pressoché immutato il ciclo integrato previsto dal commissariato regionale. Uno o più comuni potrebbero attivare sul proprio territorio una prima fase del trattamento, o anche semplice-

ANCE
ACS
Associazione Costruttori Salernitani

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

Langoscano Terme, 190 - 84121 - Salerno
Tel. 089/25.37.38 Fax 089/24.11.23 Web: www.costruttori.sa.it E-mail: info@costruttori.sa.it

mente uno stoccaggio provvisorio, prima di convogliare l'immondizia alle successive fasi del trattamento previsto dal piano commissariale. L'Associazione dei Costruttori Salernitani ha voluto svolgere un ruolo non solo decisamente propositivo, ma anche fattivo, concreto, indicando agli interlocutori le possibili strade da seguire: ci riferiamo in particolare dall'art. 37 bis della Legge n. 109 del 1994 e successive integrazioni, che regola la finanza di progetto. I comuni potrebbero riattare o riattivare queste mini-discariche in grado di rispondere alle esigenze del proprio territorio o comunque di un'area abbastanza ridotta, aprendo a capitali privati che aiutino a gestire e mantenere gli impianti. Due, in particolare, le tipologie di intervento che l'ACS ha immaginato: l'ampliamento, l'adeguamento e la sistemazione delle discariche comunali esistenti, ma anche la costruzione di nuove discariche comunali o comprensoriali, che ben si sposa con l'investimento privato a fronte del corrispettivo della gestione dell'opera realizzata per un numero definito di anni. Simili progetti renderebbero anche meno traumatico l'impatto col territorio: i mega impianti hanno non a caso trovato la netta avversione delle comunità locali, per nulla propense, nel salernitano come altrove, a subire passivamente sul proprio territorio l'installazione di realizzazioni che dovrebbero convogliare l'immondizia dell'intero territorio provinciale o addirittura regionale. Strutture di più piccole dimensioni e di minore impatto ambientale renderebbero meno difficoltosa la vertenza locale. La soluzione che l'Associazione dei Costruttori Salernitani ha avanzato alle varie amministrazioni preposte consentirebbe di venir fuori, in tempi anche ragionevolmente rapidi, dall'emergenza di questi giorni. Una necessità questa quanto mai impellente, con la stagione turistica ormai avviata e il pericolo incipiente di un danno gravissimo per le varie aziende che operano nel settore (volendo poi tralasciare il danno

d'immagine che il territorio, in questi mesi alla ribalta sulle cronache nazionali, ha già dovuto subire). Ma una simile ipotesi garantirebbe anche un idoneo supporto tecnico-operativo a quegli enti che volessero (e sarebbe ora) attivare più celermente la raccolta differenziata, per far sì che una parte rilevante dell'immondizia, qui come altrove, si trasformi in una "risorsa" da recuperare o valorizzare. La parte più semplice, ma nel contempo più innovativa della nostra proposta, sta proprio nella riproposizione di una dimensione locale del problema: dalle emergenze che riguardano il nostro territorio non si può sistematicamente venir fuori raccogliendo l'aiuto, il sostegno, verrebbe da dire l'"elemosina" di aree territoriali che hanno saputo affrontare le medesime problematiche con maggiore efficacia ed efficienza ottenendo risultati concreti ben diversi dall'emergenza che interessa la Campania in questo periodo. Non si può continuare a immaginare una "esportazione" delle problematiche che mortifica il territorio, chi vi abita e soprattutto chi lo amministra. Le soluzioni possono e devono essere individuate a livello locale: i problemi possono e vanno affrontati aprendo ai privati, in grado di convogliare, sugli interventi programmati, energie, competenze e anche risorse economiche di cui spesso le amministrazioni non dispongono. Solamente partendo dal territorio si possono non solo trovare le soluzioni alle varie problematiche che di volta in volta si presentano (e l'emergenza rifiuti è, tra queste, sicuramente la più grave), ma anche costruire, da quelle medesime problematiche, opportunità non solo di soluzione, ma anche di rilancio economico e produttivo per il comprensorio. Perché oggi l'immondizia deturpa, offende e imbratta: domani, debitamente trattata, riciclata e convertita, potrebbe rappresentare una straordinaria risorsa, che nelle circostanze odierne non possiamo far altro, colpevolmente, che spedire altrove. Per nostra incapacità e inefficienza. ■



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

Certificata ISO 9001:2000, ISO 14001
Strada Provinciale 135, km 4,5 - 84091 Battipaglia (SA), tel. 0828675111



IL FABBISOGNO FORMATIVO NEL SALERNITANO I DATI EMERSI DA UN'ANALISI SUL CAMPO

Le professionalità più richieste nella nostra provincia per il turismo

LUIGI SCHIAVO

Presidente APAS segreteria@salernohotels.sa.it

L'attività turistica è una risorsa di primaria importanza per la struttura economica e professionale del territorio salernitano. Nonostante il suo rilievo, salvo alcune eccezioni, il settore non viene esaminato con la dovuta attenzione e in particolare non vengono indagati i fattori di evoluzione che interessano i vari comparti del turismo e che hanno un peso rilevante nella definizione di professionalità e nella individuazione delle competenze relative agli addetti del settore. L'economia turistica salernitana segna a proprio favore eccellenti risultati. È necessaria, però, una nuova cultura delle relazioni tra gli operatori interessati, una nuova volontà di intervenire insieme a determinare i percorsi principali dello sviluppo possibile. Infatti, la crescita degli standard qualitativi dell'offerta turistica è la strada maestra da percorrere per acquisire nuovi vantaggi competitivi da spendere sul mercato turistico. Per intervenire sulle politiche del lavoro e della formazione, è necessario disporre di un'adeguata quantità di informazioni sui cambiamenti che interessano i vari comparti che compongono il turismo e su quali linee di tendenza siano prevedibili nel breve e medio termine in relazione alla variazioni indotte dall'incontro domanda/offerta. L'associazione opera ormai da anni in questo campo, promuovendo progetti di riqualificazione e aggiornamento dei dipendenti del settore per fornire un supporto alla ridefinizione e classificazione delle qualifiche, indicandone le competenze e approfondendo le capacità e i requisiti professionali necessari. L'innovazione e la tendenza al cambiamento in termini di flessibilità hanno imposto la necessità di rivisitare le professioni già esistenti,

acquisire nuove competenze ed estendere a tutti gli operatori quelle preesistenti. Pertanto l'associazione in collaborazione con l'Ente Bilaterale sta ormai da tempo sviluppando attività formativa, completamente autofinanziata, riservata ai dipendenti del settore turismo. Gli obiettivi del lavoro comune sono la formazione del management e del personale e la qualità delle strutture turistiche e dei servizi offerti. La collaborazione con le organizzazioni sindacali ha permesso di individuare le esigenze formative del territorio, sia da parte delle aziende che dei lavoratori; pertanto si è messo appunto un programma formativo che potenziasse le conoscenze delle lingue, le tecniche di comunicazione e le conoscenze specifiche di settore. Dal 1998 è stata erogata un'attività formativa di base e continua attraverso:

- 7 corsi di riqualificazione del personale turistico per l'addestramento antincendio in base al D.L. 626/94, durante i quali sono stati formati oltre 180 addetti;
- 2 corsi d'aggiornamento del personale turistico sulle normative HACCP in base al D.L. 155/93, durante i quali sono stati formati circa 100 addetti;
- 3 corsi di Istruzione e Formazione Tecnica Superiore, con le seguenti specializzazioni: Manager del settore turistico, Esperto in gestione dei sistemi di qualità nel settore turistico-alberghiero, Web manager di servizi e prodotti tipici locali, in collaborazione con l'Università di Salerno, il PST di Salerno e gli Istituti di Istruzione Scolastica Superiore;
- 10 corsi di formazione nell'ambito del progetto "Verso il 2000", rivolti agli apprendisti impiegati nel settore turistico, finanziato dall'UE-Fondo Sociale



A.P.A.S.

ASSOCIAZIONE PROVINCIALE ALBERGATORI SALERNO

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

Europeo e dal Ministero del Lavoro e della Previdenza Sociale, in collaborazione con FAITA, FIPE, FEDERALBERGHI, FIAVET, CGIL-FILCAMS, CISL-FISASCAT, UILTuCS-UIL e realizzato da un'ATI composta da: FIPE SERVIZI Srl, FAIAT SERVICE Srl, FIAVET SERVICE Srl, A.G.S.G. Srl, C.S.T. Srl e CE.MU. Srl;

- 3 concorsi per il conferimento di borse di studio destinate a figli di dipendenti del settore turismo.

Il percorso formativo svolto nel corso degli anni ha sviluppato un dibattito tra le parti sociali e stimolato riflessioni e suggerimenti per definire e approfondire la politica del lavoro e della formazione. Particolarmente importante è stato il ruolo assunto dai lavoratori stessi, i quali da soggetti passivi nel processo formativo sono diventati parte attiva promuovendo iniziative specifiche; basti pensare che nell'ultima stagione formativa, oltre a partecipare numerosi, i lavoratori stessi hanno suggerito tematiche e argomenti da sviluppare nei corsi di riqualificazione. Le attività svolte nel periodo novembre 2003/maggio 2004 sono state le seguenti:

- 3 corsi di riqualificazione del personale turistico per l'addestramento antincendio in base al D.L. 626/94, durante i quali sono stati formati oltre 45 addetti;

- 2 corsi di riqualificazione del personale turistico per responsabile dei lavoratori per la sicurezza e datore di lavoro con compiti di RSPP D.L. 626/94, durante i quali sono stati formati oltre 35 addetti;

- 2 corsi di riqualificazione del personale turistico per l'aggiornamento della lingua tedesca per un totale di 70 addetti;

- 4 corsi di riqualificazione del personale turistico per l'aggiornamento della lingua inglese per un totale di 100 addetti;

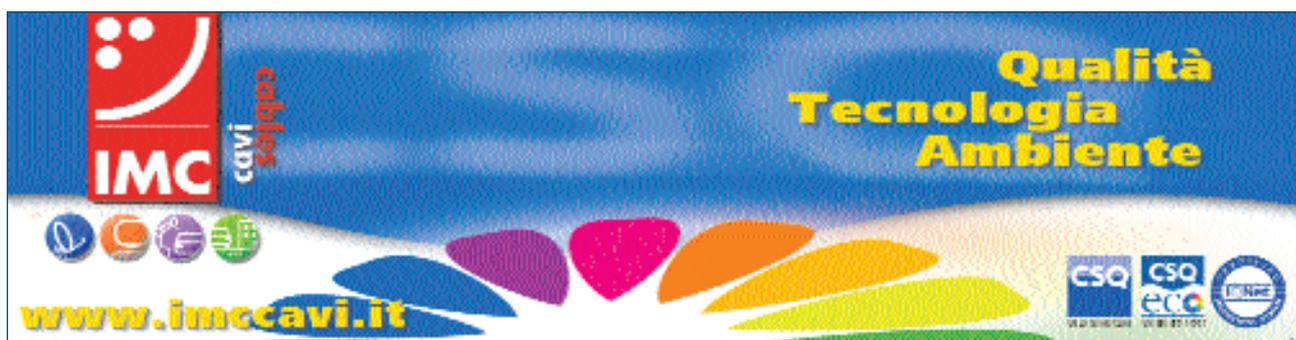
- 1 corso di riqualificazione del personale turistico "tecniche di Housekeeping" per un totale di 20 addetti in collaborazione con l'Associazione Italiana Housekeepers;

- 1 corso di riqualificazione del personale turistico per l'aggiornamento degli addetti al settore bar primo livello per un totale di

35 addetti in collaborazione con l'AIBES. L'importanza della riqualificazione professionale trova conferma anche nelle più recenti indagini svolte in collaborazione con la Provincia di Salerno, che nell'ambito del Progetto Agevol-Equal "Agevolatori per l'inserimento lavorativo dei soggetti svantaggiati" ha monitorato i profili professionali più richiesti nel territorio salernitano. L'indagine realizzata nel settembre 2003, attraverso l'analisi delle carenze professionali rilevate attraverso il rapporto diretto con le aziende da parte dei centri per l'impiego, delle propensioni professionali dichiarate dai lavoratori all'atto del colloquio di orientamento, delle richieste di collaborazioni rivolte alle associazioni datoriali e sindacali, ha indicato quali sono le professionalità più richieste nella nostra provincia nel settore turistico alberghiero, con particolare riferimento al fenomeno della stagionalità. Pertanto nella nostra provincia c'è bisogno soprattutto di:

- addetti alla reception;
- barman;
- camerieri;
- cuochi;
- maitre;
- portieri d'albergo;
- web marketing promoter.

La formazione, dunque, deve raccogliere e interpretare i segnali e le informazioni che provengono dall'esterno, e anticipare le competenze necessarie per affrontare l'attività lavorativa. L'impostazione di ogni attività formativa nel turismo deve tenere in massima considerazione gli elementi evidenziati dall'analisi svolta, sviluppando un sistema didattico formativo che affianchi alle conoscenze di base, quelle tipiche del settore e gli approfondimenti tecnico professionali. L'APAS ha sempre sostenuto e promosso presso i suoi associati l'importanza della professionalità delle risorse umane, ormai il punto centrale del livello qualitativo del servizio turistico. In relazione al turismo, infatti, la definizione di qualità è difficilmente generalizzabile e deriva dalla combinazione di elementi oggettivi dell'azienda con i soggetti che vi operano. ■





LE IMPRESE CAMPANE SI R-INNOVANO IL GRUPPO MPS OFFRE IL SUO SUPPORTO

Le caratteristiche del secondo bando PIA Innovazione

ROSARIA LO FORTE

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

Il Ministero Attività Produttive ha stanziato oltre 335 milioni di euro in favore di progetti di innovazione tecnologica e successiva industrializzazione dei risultati, da effettuarsi presso realtà produttive presenti al Sud. Si tratta del secondo bando del PIA Innovazione, uno strumento di attuazione del Programma Operativo Nazionale (P.O.N.) "Sviluppo imprenditoriale locale", caratterizzato da un'interessante semplificazione operativa, grazie alla quale è sufficiente la presentazione di unica domanda per accedere con una sola istruttoria alla concessione di più contributi a valere su diverse leggi di agevolazione.

A chi si rivolge

Il bando riguarda le imprese, aventi unità produttive ubicate in: Basilicata, Calabria, Campania, Puglia, Sardegna, Sicilia, sia PMI che grandi imprese, che svolgono attività estrattive, manifatturiere, di produzione e di distribuzione di energia, di costruzioni, di servizi. Risultano escluse le aziende agroindustriali e le iniziative riguardanti il settore delle fibre sintetiche.

Quali interventi sono ammessi

Sono ammissibili programmi di iniziative organiche e complete di "sviluppo precompetitivo" (criteri della L. 46/82 FIT), comprensive di eventuali spese (massimo 20% del programma) di ricerca industriale, e di successiva "industrializzazione dei risultati" (criteri della L. 488/92). Sono agevolabili anche le spese di formazione e qualificazione del personale dipendente dell'impresa agevolata. Per attività di sviluppo precompetitivo si intendono quelle dirette alla progettazione, sperimentazione, sviluppo e preindustrializzazione di nuovi prodotti, processi o servizi

ovvero modifiche sostanziali, che comportino sensibili miglioramenti delle tecnologie esistenti. Tali attività si concretizzeranno nella realizzazione di progetti pilota e dimostrativi, di prototipi non commercializzabili.

Cosa finanzia

Di norma i soli costi sostenuti dopo la data di presentazione della domanda, così suddivisi:

a) *Sviluppo precompetitivo*: personale dipendente del soggetto proponente o in rapporto di collaborazione continuativa limitatamente a ricercatori, tecnici e altro personale ausiliario, adibito all'attività del programma; strumenti, attrezzature di nuovo acquisto, opere murarie necessarie; servizi di consulenza e altri servizi utilizzati per l'attività del programma, inclusa l'acquisizione dei risultati di ricerca, di brevetti e know-how, di diritti di licenza; spese generali imputabili all'attività del programma (da determinare anche forfettariamente in misura non superiore al 60% del costo del personale); costo dei materiali, forniture e prodotti analoghi utilizzati per lo svolgimento del programma. Per le attività relative alla realizzazione di nuovi centri di ricerca o l'ampliamento, la ristrutturazione, la riconversione, l'ammmodernamento, la riattivazione, l'acquisizione, la delocalizzazione di centri già esistenti, sono ammissibili le seguenti spese: 5% dei costi complessivamente ammissibili per spese di progettazione e studi di fattibilità; acquisizione di aree o fabbricati da utilizzare per l'attività di sviluppo; realizzazione di opere edili, infrastrutture, impianti speciali di nuovo acquisto.

b) *Industrializzazione dei risultati*: acquisto o locazione finanziaria di infrastrutture aziendali, macchina-

ri, impianti, suolo (nel limite del 10% dell'investimento ammissibile), brevetti (per nuove tecnologie di prodotto o processo produttivo), opere murarie, programmi informatici, progettazione ingegneristica di fabbricati e impianti, studi di fattibilità tecnico-economico-finanziaria e di valutazione di impatto ambientale.

Quali sono le forme di contributo

Sono previste diverse tipologie di contributo a seconda del tipo di intervento richiesto:

a) *Sviluppo precompetitivo*. Finanziamento agevolato di importo pari al 60% dei costi riconosciuti ammissibili. Se il valore dell'agevolazione corrispondente al finanziamento agevolato risulta inferiore al 25% ESL, al finanziamento viene integrato un contributo alla spesa, di importo pari al valore necessario al raggiungimento di agevolazione complessiva del 25% in ESL nella percentuale variabile dal 10% al 15% a seconda che i programmi siano svolti da PMI, in aree 87.3.C, rientrino in programmi quadro comunitari di ricerca-sviluppo. Nel caso di programmi "misti" con attività di ricerca industriale, l'integrazione è d'importo pari al valore necessario perché l'agevolazione complessiva sia pari alla media ponderata delle intensità di aiuto massime fissate dall'UE: 50% ESL per ricerca industriale; 25% ESL per sviluppo precompetitivo. Il tasso agevolato per il finanziamento è pari al 20% del tasso di attualizzazione vigente alla data di emanazione del decreto di concessione dell'agevolazione. La durata prevede un ammortamento minimo di 3 anni e massimo di 10, con un

eventuale preammortamento di massimo 2 anni. b) *Industrializzazione dei risultati*. Contributo in conto impianti (come per L. 488/92) articolato per dimensione dell'impresa: P.I. 35% ESN + 15% ESL; M.I. 35% ESN + 15% ESL; G.I. 35% ESN. c) *Attività di formazione*. Contributo alla spesa pari al 45%, per le PMI, oppure al 35% per le G.I. dei costi agevolabili per la formazione. L'importo max del contributo è di 250.000 Euro.

d) *Garanzia*. L'agevolazione, solo per le PMI, escluse le artigiane, che ne facciano richiesta nel modulo di domanda, consiste in una "prenotazione" a valere sul fondo di garanzia (L. 266/97 art. 15), per la copertura dell'eventuale finanziamento bancario necessario per la copertura del fabbisogno per la realizzazione dell'iniziativa.

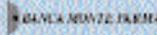
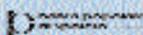
Supporto della Banca MPS

Le imprese devono presentare domanda entro il 19 luglio 2004 a MPS Merchant, soggetto autorizzato dal MAP. Il Gruppo MPS è in grado di offrire alle imprese interessate un'assistenza qualificata lungo l'intero iter di acquisizione degli incentivi. Pertanto, ai servizi tradizionali - ossia l'istruttoria delle domande di agevolazione, propedeutica alla concessione dell'agevolazione, e il monitoraggio della corretta realizzazione dei progetti, propedeutico all'effettuazione delle erogazioni - MPS affianca un servizio di consulenza diretto a supportare le aziende nella predisposizione del progetto, nell'individuazione del mix di incentivi più adatti e nello svolgimento di tutti gli adempimenti richiesti dalle normative. ■

Nuove opportunità per aumentare la sicurezza nelle imprese grazie all'INAIL ed al Gruppo MPS



Il nuovo Bando Inail 2004 per la sicurezza sul lavoro prevede importanti agevolazioni in conto interessi per iniziative di ristrutturazione dell'ambiente di lavoro, sostituzione di vecchi macchinari con quelli a norma CE, installazione di impianti e dispositivi di monitoraggio e gestione della sicurezza. Dal 29 Giugno al 28 Luglio è possibile presentare all'INAIL le domande per accedere alle agevolazioni e scegliere il finanziamento a tasso 0 messo a disposizione del Gruppo MPS. Chiedete ulteriori informazioni in merito presso tutti gli sportelli delle banche del Gruppo Monte dei Paschi di Siena.



I tassi di interesse e le altre condizioni economiche sono disponibili dai fogli informativi a disposizione del pubblico presso tutte le nostre Filiali. - Gruppo Bancario Monte dei Paschi di Siena - Codice gruppo 10206



LE OPPORTUNITÀ PER L'EXPORT FORMAZIONE AL SERVIZIO DEL BUSINESS

Sanpaolo Banco di Napoli supporta la competitività delle aziende clienti

LUIGI GORGA

Capo Mercato Imprese Area Campania
Sanpaolo Banco di Napoli luigi.gorga@sanpaoloimi.com

Il gruppo Sanpaolo IMI, anche attraverso il Sanpaolo Banco di Napoli, ha come principale obiettivo lo sviluppo nazionale e internazionale con la salvaguardia delle tradizioni e del radicamento sul territorio delle banche che ne fanno parte. Così, grazie a un forte coordinamento a livello territoriale e alla costante integrazione e sinergia con le diverse società del Gruppo, l'imprenditore ha a propria disposizione tutte le strutture della nostra Rete. Sanpaolo Banco di Napoli è in grado di supportare la competitività delle proprie aziende clienti sul mercato nazionale e su quelli esteri e di sostenerne concretamente i progetti di investimento e sviluppo. A supporto dell'operatività internazionale, le aziende clienti di Sanpaolo Banco di Napoli dispongono di tutti i servizi per le attività di import-export, quali i crediti documentari, le fidejussioni internazionali, le pratiche di incasso contro documenti, i finanziamenti specifici, ma soprattutto molti altri servizi che vanno al di là della routine, quali:

- accesso a Gareuropa, il sistema informativo delle gare internazionali indette dagli organismi sovranazionali preposti, con cui il cliente riceve in tempo reale solo le informazioni sulle gare di potenziale interesse per la sua attività; dossier su Paesi esteri, servizio di ricerca di partner commerciali in Italia e all'estero;
- attività di cash management, i sistemi di pagamento e incasso nazionali e internazionali, rendicontazione sui rapporti di conto intrattenuti in Italia, presso le Filiali estere Sanpaolo IMI e le banche corrispondenti;
- Italian Desk, gli uffici costituiti presso le filiali e le

banche estere controllate di Sanpaolo IMI, situate nei centri finanziari internazionali di importanza strategica, dedicati a offrire alle società italiane e alle loro affiliate estere servizi personalizzati di consulenza e assistenza nelle attività internazionali; in Sud America vi si affianca il Latin American Desk istituito in collaborazione con il Gruppo spagnolo SCH;

- assicurazione del credito, mediante formule di bancassurance atte a coprire il rischio commerciale a breve termine sia in Italia che all'estero;

- consulenza specialistica e organizzazione di finanziamenti a medio-lungo termine, sotto forma di crediti acquirente assicurati da SACE o crediti fornitore, a supporto di esportazioni di beni strumentali o realizzazione di impianti "chiavi in mano", verso Paesi in via di sviluppo;

- assistenza nell'attivazione delle agevolazioni SIMEST a supporto dell'internazionalizzazione delle imprese italiane;

- i servizi di gestione e copertura dei rischi finanziari, che comprendono sia soluzioni di tipo tradizionale, come l'attività ordinaria sui cambi e la gestione della tesoreria mediante il portale internazionale multibanca Centradia, sia strumenti evoluti, come i prodotti derivati, atti a "coprirsi" senza rinunciare alle opportunità derivanti dai movimenti dei mercati.

L'internazionalizzazione è uno dei punti di forza per lo sviluppo del Mezzogiorno cui l'offerta completa e aggiornata dei prodotti che il Sanpaolo Banco di Napoli potrà contribuire in modo significativo.

L'importanza della Formazione

La conoscenza si "consuma" in fretta. La leva strategica è, allora, la formazione, la sua forza nel rimo-



AL SERVIZIO DELLA TUA IMPRESA, DELLA TUA ATTIVITÀ, DELLA TUA PROFESSIONE
OGGI C'È UN NETWORK DI BANCHE CON FILIALI DEDICATE, CON L'ESPERIENZA INTERNAZIONALE DI UN GRANDE GRUPPO EUROPEO: IL SANPAOLO.

Il Sanpaolo Banco di Napoli non è mai stato così vicino al tuo business. In Italia, otto banche in sintonia con le esigenze dei professionisti e delle imprese di ogni dimensione, con una rete di Filiali specializzate e i più avanzati servizi on-line. Nel mondo, 170 sedi estere del Gruppo che offrono allo sviluppo della tua attività una puntuale assistenza all'export-import, ed i più efficaci servizi di tesoreria. Entra anche tu in una delle nostre Filiali e parlaci dei tuoi progetti: scopriremo insieme il modo migliore per svilupparli.

SANPAOLO IMPRESE

SANPAOLO
BANCO DI NAPOLI

dulare conoscenze, capacità ma soprattutto motivazione, modi di vedere e di essere dell'individuo. Questo scenario, vissuto da tutto il mondo del business, diviene particolarmente esasperato se guardiamo settori come quello bancario, sottoposto a pressioni fortissime. Le banche hanno intrapreso un cammino di profondo cambiamento: da oligopolisti burocratici a imprese in concorrenza fino alla presa di coscienza, alla maturazione culturale che le porta a essere imprese di servizio al cospetto di una forte evoluzione della domanda, che richiede servizi bancari variegati e innovativi, e una conseguente radicale revisione dei rapporti con la clientela. Nell'ambito del Gruppo Sanpaolo forte è l'investimento in formazione (le giornate di formazione erogate nel 2003 sono state oltre 229.000 per tutto il Gruppo). Un Centro di Formazione aziendale assicura la progettazione e realizzazione di interventi rivolti a tutto il personale, partendo dall'analisi dei fabbisogni formativi, strutturata attraverso una continua attività di confronto e partnership interni. La progettazione delle attività formative è a cura di gruppi di lavoro interni al Centro di Formazione, organizzati e dimensionati in base alle caratteristiche specifiche dell'intervento. Vi prendono parte, in base al tipo di iniziativa, le funzioni aziendali responsabili della linea di business o del progetto di riferimento o dell'area specialistica trattata, i colleghi futuri fruitori e consulenti esterni specialisti della materia. Le modalità di erogazione delle iniziative sono diverse (aula tradizionale con supporti multimediali, aula informatizzata, formazione a distanza on line) con impegno di docenti interni esperti in materia o primarie società di consulenza. La filosofia della casa è sviluppare professionalità per creare valore. Nell'ambito delle strutture di formazione del Gruppo Sanpaolo IMI, il Polo di Formazione di Napoli, sito in via Galeota a Fuorigrotta, è la testimonianza di una scelta strategica ben precisa: essere vicini ai colleghi del Sanpaolo Banco di Napoli, accompagnandoli nel loro impegno quotidiano di eccellenza verso la clientela.

Le attività in esterno

Alcune stimolanti iniziative in esterno sono la

migliore testimonianza della vocazione ad un forte radicamento territoriale del Polo di Formazione di Napoli. Nel settembre dello scorso anno, presso l'Ente Scuola Edile di Salerno, è stato realizzato un intervento sul tema "La Banca e i suoi servizi", nell'ambito del corso "Operatore amministrativo di imprese edili". Altra interessante collaborazione è in corso con la Camera di Commercio di Caserta tramite l'Azienda Speciale A.S.I.P.S. (Azienda speciale per l'Innovazione della Produzione e dei Servizi). Tale partnership si traduce in diversi appuntamenti: seminario sul nuovo diritto societario; partecipazione con un modulo di "Orientamento al credito e alla finanza" nell'ambito di un corso di "Marketing e internazionalizzazione" rivolto a laureati prossimi imprenditori; in via di definizione l'organizzazione di un seminario sul complesso tema di Basilea 2.

Le partnerships con il mondo accademico

Il Centro di Formazione del Gruppo Sanpaolo è vicino anche al mondo accademico.

In particolare con due iniziative in collaborazione con l'Università Federico II di Napoli:

- la sponsorizzazione del "Premio Start cup" 2003, nota competizione tra laureati, dottorandi, ricercatori: tra le idee imprenditoriali innovative quelle vincenti vengono messe in condizione di affrontare adeguatamente la fase di start up aziendale;
- la presenza come fondatore nella "Scuola Universitaria Superiore per l'Alta Formazione Federico II". Parto recente della Scuola è il corso "L'imprenditorialità nelle PMI" il cui primo modulo (dall'imprenditorialità al business plan) è partito nel novembre 2003. L'idea è stata osservare i diversi ruoli che ricopre un imprenditore (decisionali, interpersonali, informativi, specialistici) per identificare le materie-argomenti costituenti le core competences di un manager su cui costruire un percorso didattico unitario.

Alla stesura dell'articolo hanno collaborato Pier Franco Rubatto (Prodotti e Servizi per le imprese Sanpaolo Imprese) e Giovanni Otranto (Centro di Formazione SanpaoloIMI)





EVOLUZIONE DEL SISTEMA BANCARIO ITALIANO DAL MODELLO UNIVERSALE AI CREDITI POPOLARI

Spazio agli istituti di dimensione limitata la cui forza sta nei soci

SANTOLO CANNAVALE

Esperto di mercati finanziari s.cannavale@virgilio.it

Il sistema bancario italiano ha vissuto negli ultimi quindici anni profonde trasformazioni e adattamenti riguardanti la dimensione e la specifica attività. Andrea Greco, su Affari & Finanza, sostiene che i nostri anni 90 saranno ricordati come l'epoca delle grandi concentrazioni bancarie. Si è calcolato che nel decennio scorso i ricavi medi delle banche nazionali sono cresciuti del 7-8% annuo. Questo scenario è ormai maturo, il tasso di crescita del nuovo secolo non supera il 5% e le dimensioni degli istituti italiani restano comunque inadeguate rispetto a quelle delle banche estere. Per questo si ipotizza una seconda fase di fusioni tra banche in Italia. Unicredit, Banca Intesa e Sanpaolo Imi hanno una capitalizzazione di borsa all'1.3.2004 di 26,6, 17,5 e 14,9 miliardi di euro e occupano rispettivamente il 15°, 17° e 20° posto nella particolare classifica europea. Il primo gruppo bancario, multinazionale britannica Hong Kong and Shanghai Bank "HSBC", ha una capitalizzazione di 144,1 miliardi di euro, il secondo, Royal Bank of Scotland "RBS", 76,7 miliardi di euro. Sarà importante il nuovo ruolo assegnato all'Autorità Antitrust che affiancherà la Banca d'Italia nel controllo della concorrenza settoriale e quindi nella regia delle, eventuali, nuove aggregazioni bancarie. I Commissari dell'Unione Europea avranno in materia un peso e una attenzione crescente. Si intravede il rischio di una iper-regolamentazione a livello nazionale (decreto sul risparmio e varie misure a difesa del consumatore) e comunitario (Ias, Basilea 2, nuove direttive dell'Unione Europea sui servizi finanziari, sul credito al consumo) anche sulla spin-

ta dei recenti scandali, che potrebbero peggiorare significativamente la posizione per tutti gli attori, in primis la clientela, a seguito di un prevedibile aumento dei costi per maggiori controlli interni, di una riduzione netta del tasso di innovazione e quindi di concorrenza ed efficienza del sistema. È ipotizzabile anche un possibile peggioramento del livello di servizio. Ad esempio, oneri informativi troppo stringenti per la quotazione non incentivano le PMI italiane a quotarsi in borsa; prospetti informativi complessi e incomprensibili non aumenteranno la fiducia dell'investitore. È in corso il dibattito sul modello di banca universale e conseguenti conflitti di interesse. Secondo Claudio Bombonato di McKinsey, tale modello genera più valore. Le prime quindici banche europee, come pure le prime dieci italiane, sono tutte banche universali e anche gli USA, un tempo patria delle specializzazioni, dopo l'approvazione del "Gramm-Leach Biley Act" stanno convergendo chiaramente verso questo modello. Nell'ambito della banca universale, il modello organizzativo vincente appare essere quello multispecialista, con una capogruppo di governo e controllo che centralizza capitale, rischi e servizi comuni, e unità di business specializzate, spesso organizzate in specifiche società per azioni. Il limite più grande, oltre alla complessità di gestione, è rappresentato dai potenziali conflitti di interesse da gestire. Si segnalano in particolare i conflitti tra l'erogazione del credito e la sottoscrizione e collocamento sul mercato "retail" (cioè dei piccoli risparmiatori) di titoli azionari e/o obbligazionari; tra l'erogazione del credito alle imprese e l'ac-

SIDEL Med S.p.A. Società di Ingegneria del Gruppo Sidel
SICUREZZA AMBIENTE QUALITÀ FORMAZIONE

ENTE NOTIFICATO EUROPEO PER VERIFICA E COLLAUDO AGGIORNORI (D.M. 14/08/2002)
ENTE NOTIFICATO PER VERIFICA IMPIANTI DI TERRA (D.M. 07/10/2003)

Società certificata ISO 9001:2000

Direzione Generale - Tratto sede operativa
Via Il Demosio, 1 | Pozzuolo del Garda - 36050 Marostica San Giovanni (VI) - Tel. 043.694700 Fax 043.694394 - E-mail: sidelmed@sidel.it

Seconda sede operativa
Via Ance, 70 - 84122 Salerno - Tel. 089.226025 Fax 089.226321 - E-mail: sidelmed@ce.it

Tercia sede operativa
Via G. Pansiro, 4 | Centro Direzionale - Isola G8 | Scalo D primo piano Interni G - 80141 Napoli - Tel. 081.7000410 Fax 081.7077200 - E-mail: sidelmedna@sidel.it

www.sidelmed.com

quisizione/dismissione di partecipazioni industriali; tra la gestione dei risparmi per conto della clientela e l'attività di sottoscrizione e collocamento dei titoli emessi dalle imprese; tra il collocamento sul mercato di prodotti di raccolta gestita e la loro produzione "in house", cioè negli uffici specialistici interni. In Italia i prodotti di investimento di terzi (banche, assicurazioni, istituti specializzati) pesano solo per il 10% dei prodotti venduti allo sportello. Con riferimento specifico alla dimensione delle banche italiane, Roberto Ruozi, sulla rivista di marzo 2004 dell'ABI (Associazione bancaria italiana), sottolinea come i problemi e i programmi delle piccole banche si stanno sempre più differenziando rispetto a quelli delle più grandi. Essi sono relativamente omogenei e mirano a porre in essere e/o a mantenere in vita imprese bancarie pressoché unicamente orientate al dettaglio, con forte sensibilità all'intermediazione tradizionale, basata cioè sulla raccolta diretta e sulla concessione di prestiti alle famiglie e alle imprese, specie di piccole e medie dimensioni. La vendita da parte loro di pacchetti e servizi di natura complessa concerne essenzialmente prodotti di terzi (quindi senza conflitti di interesse) nei riguardi dei quali le piccole banche in questione fungono da canali distributori. La vita di tali banche viene facilitata dall'esistenza di organismi consortili di categoria che svolgono in proprio determinate operazioni per conto degli associati i quali, da soli, non avrebbero né la capacità economica né quella tecnica per provvedervi. I problemi di queste banche, sostiene Ruozi, sono di natura tecnica, organizzativa e commerciale e non presentano particolare interesse dal punto di vista strategico. Nelle grandi banche, al contrario, i problemi strategici condizionano tutti gli altri e ci si interroga su quale tipo di modello imprenditoriale sarebbe opportuno e conveniente tendere. Per le grandi dimensioni, come sopra evidenziato, il modello di banca universale appare vantaggioso per le economie di scopo e controllo dei rischi. Mentre i grandi Istituti tendono a diventare sempre più grandi, si aprono spazi per le banche popula-

ri, per le quali le dimensioni, piuttosto che rappresentare un limite, costituiscono un considerevole vantaggio. È il caso del Credito Salernitano, Banca popolare della Provincia di Salerno, che è in procinto di avviare la propria operatività. Il previsto capitale iniziale di venti milioni di euro è in buona parte coperto. La realtà che sta per affacciarsi sul mercato trae, oltre che la sua forza, la ragion d'essere dalla platea dei soci. Testimone di questa volontà è la scelta della forma societaria, cioè la "società cooperativa per azioni a responsabilità limitata". In tal modo si è abbandonata la possibilità, legalmente e operativamente attuabile, della "società per azioni", nella quale chi investe maggiori capitali conta maggiormente, per privilegiare, invece, criteri di uguaglianza e solidarietà. Pertanto ogni socio, a prescindere dalle quote sottoscritte, avrà diritto a un solo voto. La partecipazione azionaria del singolo socio non supererà lo 0,5% del capitale, esaltando in tal modo la forma cooperativa e i presupposti di mutualità. La "responsabilità limitata" consentirà di limitare il rischio complessivo alla sola somma investita, con esclusione di ulteriori responsabilità patrimoniali. La nuova banca leggerà il suo sviluppo al territorio di appartenenza, costruendo con il cliente una relazione non standardizzata, promuovendo iniziative in favore della realtà socio-economica direttamente conosciuta. L'operatività della banca farà leva su convenienti e oculati rapporti di "outsourcing", cioè di attività affidate all'esterno (sistema informativo, prodotti, servizi). Questa precisa scelta consentirà di limitare al massimo gli investimenti fissi, di realizzare una struttura flessibile ed efficiente e di perseguire il giusto equilibrio tra competitività e contenimento dei costi, permettendole di misurarsi ad armi pari con concorrenti dalle strutture dimensionali maggiori. In questa prospettiva i ricavi tenderanno ad essere - con gradualità ed equilibrio - frutto delle commissioni derivanti dai servizi prestati nei diversi settori, piuttosto che conseguenza del solo margine di interesse (ricavi su prestiti al netto del costo della raccolta). ■

VIPA - INTERCAR

Service Client
199-442211

TOYOTA
CARRELLI ELEVATORI

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

a cura dell'Area Relazioni Industriali Assindustria Salerno



IL MUTAMENTO DEL LUOGO DI LAVORO DISTACCO, TRASFERTA E TRASFERIMENTO

Disciplina dei tre istituti, presupposti e limiti all'esercizio

GIUSEPPE BASELICE

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

Nel presente articolo ci occuperemo dei casi in cui il lavoratore effettua la prestazione oggetto del contratto al di fuori del luogo di lavoro inizialmente stabilito. Il datore di lavoro, infatti, nell'ambito del suo potere di direzione, può decidere di far svolgere la prestazione di lavoro in un luogo diverso da quello indicato nella lettera contratto di assunzione, utilizzando gli istituti del distacco, del trasferimento e della trasferta. La legge prevede dei limiti all'esercizio di tale potere e degli strumenti di tutela che consentono al lavoratore di opporvisi. I tre istituti citati divergono tra di loro per gli specifici caratteri inerenti la loro origine e la loro diversa funzione. Il trasferimento ricorre ogni qual volta il datore assegna il dipendente ad un'altra unità produttiva della stessa azienda per un periodo non determinato e non determinabile: il dislocamento è, quindi, definitivo e senza limiti di durata. La discrezionalità del datore di lavoro nel disporre tale provvedimento incontra un limite nell'art. 2103 del codice civile, così come modificato dall'art. 13 dello Statuto dei Lavoratori, il quale dispone che il lavoratore non può essere trasferito da un'unità produttiva ad un'altra se non per comprovate ragioni tecniche, organizzative e produttive. Ulteriori limiti al potere del datore di lavoro di disporre i trasferimenti sono poi ravvisati dalla giurisprudenza, la quale ritiene che l'imprenditore sia tenuto a dimostrare che la scelta di trasferire il dipendente da un'unità produttiva ad un'altra risponde all'esigenza del miglior funzionamento aziendale e consente altresì una maggiore valorizzazione del dipendente stesso nella sede di desti-

nazione. Altri requisiti di legittimità del trasferimento, individuati sempre dalla giurisprudenza, riguardano: la sussistenza di un rapporto di causalità tra le ragioni organizzative e il personale da trasferire; il carattere oggettivo delle ragioni del trasferimento, non potendo il provvedimento essere determinato da ragioni soggettive e, infine, la circostanza che i motivi del trasferimento sussistano al momento in cui il provvedimento viene deciso e non in un momento successivo. La contrattazione collettiva può stabilire anche ulteriori limitazioni, oltre che prevedere eventuali periodi di preavviso. Appare poi del tutto chiaro che il datore di lavoro, nel trasferire un proprio dipendente da un'unità produttiva ad un'altra, è tenuto a fargli svolgere mansioni equivalenti sul piano professionale a quelle svolte nella sede di origine e, in caso di violazione del divieto di mutamento in pejus delle mansioni assegnate al lavoratore, il provvedimento di trasferimento si considera illegittimo. Il trasferimento può riguardare il singolo lavoratore ed essere disposto su iniziativa del datore di lavoro o su esplicita richiesta del lavoratore stesso, o può riguardare anche più lavoratori (trasferimento collettivo). In via generale, tale ultima fattispecie merita un adeguato vaglio da parte delle organizzazioni sindacali, essendo coinvolti interessi più generali rispetto a quelli toccati da un trasferimento individuale, e, se previsto dalla contrattazione collettiva, l'esame sindacale è obbligatorio. Un'altra ipotesi di dislocazione del lavoratore al di fuori del luogo di lavoro è costituita dalla fattispecie della trasferta (definita anche "missione"); si ha

quando il dipendente viene comandato a svolgere la sua attività in una località diversa da quella normale, per il sopravvenire di esigenze di servizio di carattere transitorio e contingente. Al contrario del trasferimento, la trasferta non implica un allontanamento definitivo dal normale luogo di esecuzione del lavoro, ma solo uno spostamento provvisorio e temporaneo. La trasferta richiede, di solito, una predeterminazione dei limiti temporali della destinazione, o in modo assoluto o in relazione alla durata della particolare attività per cui la dislocazione viene attuata. Generalmente, la contrattazione collettiva disciplina in maniera esauriente la trasferta, per cui, oltre a quelli posti dalla stessa, il datore di lavoro non incontra particolari limiti al suo potere di assegnare in trasferta il lavoratore se non quello del rispetto della libertà e della dignità dello stesso. Una distinzione da tenere presente nello studio della tematica in oggetto è quella tra lavoratore trasfertista e lavoratore in trasferta; mentre quest'ultima fattispecie implica un collegamento tra l'invio in missione e l'abituale attività del lavoratore, il trasfertista è quel lavoratore contrattualmente obbligato ad essere disponibile ad eseguire la propria prestazione in luoghi sempre diversi dalla sede. Tale distinzione assume rilievo pratico, in quanto, l'assegnazione al lavoratore della posizione di trasfertista non può essere determinata unilateralmente dal datore di lavoro, ma deve essere concordata tra le parti. L'altro istituto che consente la modificazione del luogo di lavoro è quello del distacco del lavoratore, il quale ha trovato per la prima volta applicazione nel campo dei rapporti di lavoro privatistico a seguito dell'entrata in vigore dell'articolo 30 del D.Lgs. 10 settembre 2003, n. 276 (Riforma Biagi); la precedente previsione di cui all'art. 8 della legge n. 236/1993 era strettamente connessa alla finalità di evitare riduzioni di personale. Il Decreto legislativo appena richiamato configura l'ipotesi del distacco quando un datore di lavoro, per soddisfare un proprio interesse pone temporaneamente uno o più lavoratori a disposizione di altro soggetto per l'esecuzione di

una determinata attività lavorativa. Diversamente dal trasferimento, nel distacco l'esecuzione della prestazione viene resa a favore di un soggetto terzo. Ai sensi dell'art. 30 del D.Lgs. 276/2003, i requisiti di legittimità del distacco sono la temporaneità dello stesso e l'interesse del distaccante. Il requisito della temporaneità viene individuato nella Circolare n. 3/2004 del Ministero del Lavoro, con quello di non definitività indipendentemente dall'entità della durata del periodo di distacco, fermo restando che tale durata sia funzionale alla persistenza dell'interesse del distaccante. Quest'ultimo requisito va inteso in senso ampio, potendo coincidere con qualsiasi interesse produttivo del distaccante che non si concretizzi con la mera somministrazione di lavoro altrui, e, comunque, tale da persistere per tutta la durata del distacco. Per quanto riguarda il trattamento economico e normativo del lavoratore distaccato, questo rimane in capo al distaccante, così come il trattamento contributivo, che deve essere adempiuto in relazione all'inquadramento della sede di provenienza. Anche il premio per l'assicurazione contro gli infortuni sul lavoro e le malattie professionali è a carico del distaccante ma va calcolato sulla base dei premi e della tariffa applicate all'impresa distaccataria. Il potere del datore di lavoro di disporre il distacco del lavoratore incontra alcuni limiti nelle seguenti fattispecie: quando comporti un mutamento di mansioni e quando il lavoratore venga trasferito ad un'unità produttiva sita a più di 50 chilometri da quella in cui è normalmente adibito. Nel primo caso, il distacco è consentito solo previo consenso del lavoratore, il quale vale a ratificare l'equivalenza delle mansioni laddove il mutamento di esse, pur non comportando il demansionamento, implichi una riduzione e/o specializzazione della attività effettivamente svolta, inerente al patrimonio professionale del lavoratore stesso. Invece, il distacco ad unità produttiva localizzata a più di 50 Km può avvenire solo per comprovate ragioni tecniche, organizzative, produttive e sostitutive. ■

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



a cura dell'Area Legislativa Assindustria Salerno



ORDINI E ALBI PROFESSIONALI ATTESA UNA RIFORMA

La mancanza di concorrenzialità si riflette sui costi di imprese e consumatori

ORESTE PASTORE

Area Legislativa o.pastore@assindustria.sa.it

Il Presidente Luca Cordero di Montezemolo ha dedicato recentemente un passaggio significativo della sua relazione di investitura al tema delle liberalizzazioni e del mercato, con uno specifico riferimento al settore dei servizi professionali: «Molti osservatori che, nell'ultimo periodo, hanno cercato di dare una spiegazione della difficoltà dell'economia italiana, concordano nel dire che è la mancanza di concorrenza quella che genera il maggiore disagio. ...La protezione delle professioni e la pretesa di mantenere un rapporto di tipo personale e fiduciario ha solo aperto il mercato italiano alle grandi imprese internazionali di studi giuridici, di ingegneria, di consulenza». Numerosi sono stati gli interventi di Confindustria che, in questi anni, hanno portato l'attenzione alle distorsioni e ai costi indotti nel nostro Paese dalla conservazione delle prerogative degli Ordini e degli Albi Professionali. Gli stessi Giovani Imprenditori, nell'indicare a Capri 2003 la strada delle riforme "a costo zero", cioè non traumatiche (diverse da quella, sanguinosa, dell'art.18, ad esempio), nella relazione della Presidente Artoni così si sono espressi: «La scelta decisiva in un sistema economico non è più tra pubblico e privato, ma tra mercati chiusi e aperti. Riprendiamo la strada delle "riforme a costo zero": le liberalizzazioni. ... Secondo l'OCSE in Italia prevalgono "norme più attente alle esigenze degli ordini professionali che ai reali bisogni dei consumatori". La normativa nel settore delle libere professioni sembra quella di un'altra Italia: forti limitazioni all'accesso, che colpiscono i giovani, tariffe definite in modo rigido, divieti di pubblicità. Una riforma degli ordini, attesa da

decenni, renderebbe più efficiente e stimolerebbe l'aumento di qualità di gran parte dei servizi alle imprese e ai cittadini». I cosiddetti Settori Professionali Regolamentati in Italia sono una trentina; per esercitare le relative professioni è obbligatorio iscriversi agli Ordini preposti, pagando significativi contributi. Le norme imposte dagli Ordini confliggono sostanzialmente con lo spirito e la norma del mercato per tre evidenti motivi: limitano l'accesso alle libere professioni, fissano tariffe e vietano la pubblicità. Si pone, quindi, ancora una volta con forza il tema della riforma (dell'abolizione?) degli Ordini e degli Albi Professionali. Bisogna riconoscere che questo fronte ha visto impegnati sul piano politico negli anni i soli radicali, in una di quelle battaglie per le quali solitamente vengono poi riconosciuti al movimento di Pannella e Bonino meriti solo a posteriori. L'attuale Governo, ad esempio, che pure si richiama fortemente a principi liberali e liberisti, anche in questo campo è invece sostanzialmente acquiescente rispetto ad una struttura oggettivamente protezionista. Né dall'opposto schieramento provengono voci più determinate nel reclamare la fine di un tale "regime". Ma forse basta guardare alla composizione professionale del nostro Parlamento per capire il perché di tanti ritardi. I mestieri in Italia sono purtroppo ancora dei feudi, che si passano di padre in figlio, caste che precludono l'accesso, per quanto possibile, ai privilegi acquisiti. Il sistema così concepito penalizza evidentemente e fortemente i giovani neolaureati, costretti a superare esami di Stato controllati dagli ordini professionali, che hanno tutto l'interesse a fre-

info@italcrom.it

www.italcrom.it

info@italcrom.it

ITALCROM
painting technology



**Ad ogni
esigenza
il suo colore**

nare l'ingresso a nuovi competitori nel mercato del lavoro. È facile prevedere che la pretesa degli ordini di mantenere tale sistema protezionista verrà smantellato quando tutti i professionisti, ovunque residenti nella comunità europea, potranno svolgere anche in Italia la propria attività. Taluni affermano che il permanere degli Ordini è giustificato dalla necessità di conservare un sistema di regole, contro il pericolo degli eccessi del mercato. Sul punto è opportuno considerare che non è necessario che siano gli operatori stessi a darsi le proprie norme: ma è sufficiente l'intervento dello Stato, che per definizione dovrebbe armonizzare la galassia degli interessi privati in funzione dell'interesse pubblico. A maggior ragione, le capacità professionali andrebbero valutate dallo Stato e non dagli Ordini. Anche un grande liberale come Luigi Einaudi affermava che «il mercato sono innanzitutto i Carabinieri che ne fanno rispettare le regole». Quindi, argomenti quali "gli ordini e le associazioni professionali tutelano gli utenti" fanno solamente sorridere, ed evocano l'immagine di Gatto Silvestro che protegge Titti dai pericoli: ci si dovrebbe per esempio spiegare in che modo il numero chiuso (dei notai, dei farmacisti, dei tassisti e così via) dovrebbe essere strumentale all'offerta di servizi migliori ai cittadini. Certo è invece che il bisogno di ordini professionali è tanto più avvertito quanto più sono lucrative le professioni coinvolte e non certo quando scatta l'esigenza del consumatore (come viene sostenuto). L'esempio più recente è quello di alcune professioni "emergenti", come quella di ottico, che fino ad oggi può essere esercitata da un diplomato che abbia frequentato un corso biennale di abilitazione, ma da domani, per una legge proposta dalla lobby di riferimento, potrebbe dover essere esercitata esclusivamente da un laureato (ovviamente con corso di laurea a numero chiuso). Da utente, non mi sembra di aver mai sentito l'esigenza dell'ottico laureato, quanto dell'ottico preparato. In definitiva, una società aperta al mercato e alla concorrenza, tesa alla tutela degli utenti e dei consumatori ed alla loro libertà di scelta non può convivere con l'organizzazione chiu-

sa e corporativa delle professioni. L'UE, del resto, ha più volte stigmatizzato l'esistenza degli Ordini: il Commissario europeo Mario Monti, in un recente rapporto sui servizi liberoprofessionali è arrivato a queste conclusioni: nei Paesi europei nei quali le libere professioni sono iper-regolamentate e iperprotette i costi sono molto più alti e la qualità del servizio è peggiore. L'Italia, manco a dirlo, guida la classifica. «Il settore dei servizi in Europa - si legge nel documento Monti, che ha il pieno sostegno del commissario UE al mercato interno, Frits Bolkestein - è il principale motore di crescita nella UE e rappresenta il 67% degli occupati. Le professioni liberali giocano un ruolo importante in questo settore, ma le restrizioni ancora in vigore frenano la produttività e la crescita. I servizi professionali rappresentano il 10% dell'impiego di lavoratori altamente qualificati, con un giro d'affari di 980 miliardi di euro e 500 miliardi di valore aggiunto nella UE a 15». Anche la crescita è da record: i servizi professionali crescono a ritmo del 5%, mentre l'economia e l'occupazione crescono a ritmi nettamente inferiori. In Italia parliamo di un settore che fra avvocati, notai, farmacisti, commercialisti, ingegneri, architetti e via dicendo, si può stimare sia pari a circa 4,9 milioni di persone, di cui 1.692.287 iscritti agli Ordini e 3.252.166 operatori non regolamentati; un giro d'affari di mille miliardi di euro all'anno e che incide sui costi di produzione per il 6% circa: poco meno delle materie prime e del lavoro, e comunque quanto basta per meritare una certa attenzione quando si cerchi di arginare l'inflazione. La stessa Autorità Garante della concorrenza e del mercato ha di recente preso posizioni più nette che nel passato. L'auspicio è che si abbia il coraggio di completare in sede Parlamentare una delle riforme più necessarie a questo nostro Paese, troppo abituato a ragionare su categorie date per scontate e, invece, estremamente bisognoso di crescere, soprattutto nella cultura del mercato e della concorrenza, per garantire a tutti opportunità e possibilità. Bruxelles, intanto, ci ha inviato l'ultimatum. Riforma subito o scatterà una direttiva vincolante entro il 2005. ■

Telecomunicazioni ed Informatica Soluzioni Innovative

Consulenza Progettazione Ottimizzazione

IL CAPITALE INTELLETTUALE È LA NOSTRA FORZA

itan
1190
IT Advisors Network

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