



LE PRIORITÀ DEL MEZZOGIORNO ? SONO LE STESSE DEL PAESE

Il rinnovo dei vertici confindustriali ripropone le tematiche di maggiore interesse

ANTONIO PARAVIA

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

Da molti anni discutiamo al Sud dei nostri problemi più rilevanti: infrastrutture, burocrazia, criminalità e credito. A malincuore osserviamo che oggi questi sono gli stessi del Paese. Il notevole sviluppo di molte aree del Centro-Nord non è stato accompagnato da adeguate infrastrutture e la burocrazia è peggiorata non poco. La criminalità di importazione extracomunitaria si è diffusa a macchia di leopardo e oramai non fa più sensazione l'elemento architettonico delle inferriate di protezione alle abitazioni. Sul credito permangono le differenze territoriali anche a causa del dissolversi delle banche locali, grazie alla compiacenza o agli indirizzi di Palazzo Koch. Siamo sicuri, però, che dopo Cirio e Parmalat, solo Bankitalia e ABI negano la rilevanza nazionale della problematica del credito. Al riguardo, fuori dal coro delle tante ipocrisie, riteniamo indispensabile che tra le nuove regole in corso di approvazione, il Parlamento modifichi il Testo Unico bancario. Troppe sono le concessioni e i rinvii alla contrattualistica degli istituti di credito. Le piccole imprese, e i risparmiatori in generale, sono pesantemente colpiti dalla mancanza di correttezza e trasparenza nei rapporti. In passato, più volte, siamo stati per questi aspetti sul banco degli imputati. Vogliamo, ora, un "giusto processo". Siamo preoccupati, come imprenditori meridionali, non tanto di Basilea 2, ma di quanto sta già accadendo. Tra le tante negatività, evidenziamo le forti restrizioni dei crediti a tutte le società, che lavorano con il Pubblico (Regioni, Province, Comuni, ASL ed Enti vari). Questi sono, evidentemente, considerati inaffidabili, pur godendo spesso di anticipazioni da parte delle stesse banche a condizioni discutibili, che aggravano i loro bilanci falsi. Sull'argomento non andiamo oltre, né affrontiamo altre priorità quali l'internazionalizzazione, la formazione e la ricerca. Il Mezzogiorno soffre di ulteriori problemi, in primis, l'individualismo e lo scarso spirito associativo. Abbiamo difficoltà innate nel ragionare insieme e ricercare interessi e obiettivi comuni. Non riusciamo a essere coesi e risoluti nei confronti delle Amministrazioni Regionali di riferimento, ove spesso siamo più protesi alla ricerca delle nostre convenienze in qualche assessorato. È un grave e pericoloso limite, che si accentuerà di

molto con la piena attuazione della devolution. Rileviamo i primi segnali di nuove e più pesanti fiscalità regionali, che cresceranno in modo esponenziale per gli infiniti sperperi, in particolare, nel settore sanità. Confindustria può essere di grande sostegno per aiutarci a svolgere quei ruoli di forte pressione sui rispettivi governi. La nostra Organizzazione è un articolato sistema di rappresentanza di categorie e territori, talvolta di interessi diversi e contrastanti. È un insieme di grandi valori, che sviluppano la cultura di impresa, motore principale della crescita civile. Non siamo come altre associazioni datoriali e sindacali governati senza limiti di tempo, ma abbiamo un ricambio delle rappresentanze, generalmente, quadriennale. È una straordinaria garanzia di democrazia e di arricchimento continuo di idee. Ecco perché non dobbiamo perdere colpi e mai lo stile confindustriale. Non lasciamoci condizionare da campagne mediatiche, ma discutiamo all'interno delle nostre Associazioni. Non consentiamo polemiche pretestuose e analisi approssimate sulla rappresentanza, che sta terminando il mandato. Non lo abbiamo mai fatto con gli altri predecessori, né è giusto iniziare ora. In questo quadriennio abbiamo insieme determinato tutte le scelte, comprese quelle forse sbagliate. Riserviamo ad Antonio D'Amato, che con determinazione ci ha rappresentati, la stessa simpatia che nutriremo per chi lo seguirà. Se abbiamo bisogno di immagine internazionale in questo difficile periodo, dobbiamo avere ancora di più pragmatismo e concretezza nelle relazioni interne. Conoscenza del sistema associativo, gioco di squadra, capacità di mediazione sono il dna indispensabile per il nuovo vertice. Un limite dell'attuale statuto, che stride con i nostri richiami alla politica, è forse che il programma e il team seguono, e non anticipano, la designazione da parte della Giunta del nuovo presidente. Il cammino che questi avrà innanzi a sé sarà quantomeno tortuoso, perché dovrà muoversi in un Paese in eterna campagna elettorale, dove prevalgono litigiosità in ogni spiffero o corrente di partito all'interno dei raggruppamenti di entrambe le coalizioni. Senza alcuna presunzione, cerchiamo in Confindustria di non imitarli. ■





TROPPIA BUROCRAZIA E RESTRIZIONE DEL CREDITO I PRINCIPALI VINCOLI ALLO SVILUPPO DELLE PMI

Le nostre linee guida per ridurre lo svantaggio competitivo

Sandro Salmoiraghi

Presidente Piccola Industria Confindustria s.salmoiraghi@confindustria.it

Che l'economia italiana stia attraversando un momento difficile è purtroppo un dato di fatto. Una crisi che dura da molto tempo e che ha colpito, nonostante la maggiore capacità di reazione ai cambiamenti e la specializzazione in settori di nicchia, anche le piccole e medie imprese. Dimensioni aziendali troppo ridotte non consentono più di fronteggiare adeguatamente, con prodotti e servizi innovativi, i nostri competitors, e rendono quindi vitale intraprendere un percorso di crescita. Uno sviluppo non necessariamente dimensionale ma che può essere verticalizzato, per strade parallele, strutturando reti commerciali a disposizione delle aziende. L'esperienza dei Confidi, dei Consorzi Export e dei Consorzi Energia ha dato grandi risultati e maggiori dovrebbe darne in futuro se continueremo ad evolvere in sintonia con i bisogni delle imprese. L'evoluzione dei mercati è talmente rapida che impone di essere veloci anche nel modificare quegli aspetti che ci apparivano collaudati e funzionanti ed è per questo che è necessario, e urgente, rimuovere i vincoli che frenano la vitalità e la crescita delle Pmi. Tra gli ostacoli che come imprenditori ci troviamo quotidianamente ad affrontare, primo fra tutti, vi è l'eccesso di adempimenti burocratici. È risaputo come gran parte della perdita di competitività del nostro paese sia dovuta all'incapacità di modernizzare le funzioni pubbliche, alla complessità di norme e all'ingerenza dell'Amministrazione Pubblica nella vita quotidiana delle imprese. Il privato continua a sorreggere il pubblico ma non abbastanza per salvare il

paese da una competitività decrescente che rischia di farci arrivare in zona retrocessione. Come Confindustria abbiamo realizzato un documento su una materia così complessa come la semplificazione e abbiamo individuato tre importanti linee di intervento: la semplificazione amministrativa, la formazione e l'innovazione tecnologica. Semplificare per mettere l'imprenditore nelle condizioni di poter svolgere il proprio lavoro nel rispetto di poche e certe regole, per gestire e per ampliare la propria azienda, e per garantire dei tempi di start up d'impresa che siano compatibili con quelli esistenti negli altri paesi che competono con noi. Fare formazione in quanto non si può pensare di migliorare la competitività del paese se non si interviene con forza sulla crescita delle persone addette alla gestione della Pubblica Amministrazione e al dialogo con il mondo imprenditoriale. Introdurre l'innovazione tecnologica per avere una pubblica amministrazione capace di erogare servizi in forma innovativa. Pesa sulle imprese il carico fiscale che andrebbe alleggerito mediante semplici ed efficaci riforme che non richiedano di spendere in adempimenti più di quanto ottenuto dalla riduzione della pressione fiscale. L'Ires ci allinea agli standard europei e migliora la nostra capacità di attrarre investimenti ma non riusciamo ancora a intravedere quella riduzione della pressione fiscale che ci attendevamo e per la quale sono indispensabili sia una consistente contrazione dell'Irap, cominciando dalla componente del costo del lavoro, che una revisione della Thin Capitalization. Anche



IS
Telecomunicazioni
Salernitane

La tua compagnia telefonica !





Via Aldo Moro "C/O C. COMMERCIALE IL GRANAIO" 84098 Pontecagnano Salerno
Tel.: 089-3856942 / 089-385200 - Fax: 178-2200708 - email: info@ts10052.it - www.tsapa.it

sul tema del credito e della finanza aziendale il momento che stiamo vivendo è critico. Il caso Parmalat induce un clima di sfiducia e produce gravi ripercussioni negative sulla ripresa economica. C'è chi parla di rischio-paese, di inaffidabilità del sistema Italia e chi utilizza la crisi Parmalat per mettere sotto accusa il capitalismo italiano, in particolare quello familiare. Ma è ingiusto pensare che il sistema imprenditoriale italiano sia malato. I crack finanziari sono "danni collaterali" in un sistema che si globalizza nei mercati ma non ancora nelle regole e nei controlli e che offre, quindi, più spazio e maggiori possibilità a chi vuole comportarsi male. In questo contesto occorre intervenire con grande rapidità, rigore e severità per prevenire e reprimere gli abusi, le scorrettezze, le anomalie che rendono poco trasparenti i mercati finanziari e minano la fiducia dei risparmiatori. In Italia ci sono migliaia di piccoli imprenditori che rischiano di tasca propria. Sarebbe estremamente imprudente, quindi, se oggi gli istituti finanziari chiudessero i rubinetti del credito al sistema imprenditoriale, soprattutto alle piccole aziende. Attualmente sembra infatti che molti istituti di credito stiano chiedendo il rientro alle aziende che sono arrivate al massimo dell'esposizione bancaria. Un comportamento che ha l'effetto di mettere in difficoltà le imprese proprio in vista della ripresa. Il sistema italiano è sano e va aiutato nella crescita. E in un momento nel quale si comincia a intravedere uno spiraglio di miglioramento, bisogna sostenere le realtà sane senza introdurre ulteriori vincoli al credito bancario, che purtroppo è l'unico fattore di finanziamento per le imprese. Le nostre aziende, infatti, risultano mediamente molto più indebitate con le banche rispetto alle imprese di altre nazionalità: l'incidenza dei debiti sul fatturato italiano è doppia rispetto a quella degli americani e spagnoli e quadrupla rispetto a quella dei tedeschi e dei francesi. È fondamentale, quindi, allargare il mercato, favorire e non ostacolare la disintermediazione dei rapporti tra imprese e risparmio rispetto alle ban-

che, evitare il ritorno alla dipendenza delle Pmi dal credito bancario e favorire, invece, quelle condizioni, come la possibilità per le srl di emettere obbligazioni, che rendano il mercato del capitale di rischio più accessibile e che consentano sia una diversificazione delle fonti che un rafforzamento patrimoniale. Proprio per questo continueremo a supportare le aziende nella verifica del rating aziendale, nelle modalità di finanziamento e di accesso al credito previste dal nuovo codice delle società e nel promuovere l'utilizzo di finanziamenti a medio e lungo termine con l'introduzione di prodotti finanziari dedicati. Solo imprese più solide dal punto di vista patrimoniale sono, infatti, in grado di impostare programmi di ricerca, d'innovazione o strategie di internazionalizzazione di medio e lungo periodo. In questa fase, nella quale la capacità di competere si gioca su mercati sempre più ampi e agguerriti, è necessario puntare su politiche di innovazione di prodotto e di controllo dei costi di produzione per poter operare almeno nelle stesse condizioni dei concorrenti. Ed è indispensabile anche razionalizzare l'utilizzo delle risorse disponibili per l'internazionalizzazione, indirizzandole verso i canali che possono realmente essere di aiuto e di supporto, specializzando gli interventi dei vari attori, anche tenendo conto delle diverse esigenze della nostra realtà produttiva. Ci sono aziende che hanno bisogno di estendere la rete commerciale, altre che devono delocalizzare la produzione. Questo significa che non possiamo tagliare un abito che vada bene per tutti. Non siamo troppo piccoli per competere nel mercato globale: l'utilizzo di internet, l'aggregazione in consorzi, le reti di distribuzione dei prodotti possono permettere anche alle imprese più piccole di operare sugli importanti bacini di offerta costituiti dai grandi paesi oltreoceano. Proprio per questo è prioritario aiutare le aziende a intraprendere percorsi di sviluppo adeguati affinché l'elevato numero di piccole e medie imprese che caratterizza il Paese continui a rappresentare la forza del Sistema Italia. ■







Consorzio
VIETRI ANTICO

Ceramica di Vietri
FRANCESCO DE MATO

Ceramica Vietri

la
tattologia
Vietriese

VIETRI CERAMIC GROUP - Soc. consortile s.r.l.
Via Nazionale, 5 - 80015 Nocera Superiore (NA) - Tel. 081 5119013 - Fax 081 5143081 - info@vietri-ceramic.it - www.vietri-ceramic.it

APERTURA A EST E SANA POLITICA ECONOMICA IL MEZZOGIORNO GIOCHI A "ZONA"

La parola a tre protagonisti degli stati generali dell'economia salernitana

a cura della Redazione Costozero

I punti nevralgici della crescita economica del salernitano sono sicuramente legati allo sviluppo infrastrutturale e alla necessità di portare avanti una politica che pensi a come legare formazione e territorio, evitando la fuga dei cervelli che caratterizza da sempre il mezzogiorno d'Italia. Questo è quanto emerso nel corso del lungo dibattito tenutosi il 20 febbraio scorso in occasione del convegno "Una Provincia di Qualità" presso la sede di Assindustria Salerno.

Sui temi della crescita del mezzogiorno, della possibilità di creare zone economiche speciali, dell'allargamento dell'Unione Europea a est e del federalismo abbiamo raccolto le impressioni di Antonio Marzano, Victor Uckmar e Massimo Lo Cicero. Marzano ricopre dal maggio del 2001 il ruolo di ministro delle Attività Produttive nell'esecutivo Berlusconi. Uckmar è un insigne fiscalista, docente di Diritto Tributario presso l'università di Genova. Lo Cicero insegna Economia dello sviluppo presso "La Sapienza" di Roma.



**ANTONIO
MARZANO**

Ministro Attività
Produttive

ufficio.stampa@minindustria.it

Quale ruolo per il Mezzogiorno nell'ampio contesto europeo?

La questione meridionale si pone oggi in maniera diversa rispetto al passato. I problemi del Mezzogiorno non possono essere affrontati se non nel contesto della globalizzazione, che fondamentalmente significa la caduta degli steccati protettivi delle economie nazionali. Inoltre vanno tenuti in conto i progressi della telematica che consentono di realizzare in tempo reale molte operazioni economiche. La tecnologia ha permesso inoltre di abbattere il costo dei trasporti e quindi le barriere spaziali e la distanza tra i mercati e i prodotti. Globalizzazione e progresso tecnologico portano le nostre imprese a misurarsi sul terreno della competitività. Sulla scena economica sono apparsi nuovi

paesi competitori. Per cui fatto certo il commercio mondiale è chiaro che le quote di mercato dei singoli paesi si ridimensionano, soprattutto con l'avvento della Cina. È avendo ben presente questo contesto che è possibile costruire efficaci politiche economiche. L'economia italiana può strutturalmente e virtualmente ottenere un tasso di sviluppo del 3%. Il ciclo economico italiano è fortemente correlato a quello dei paesi dell'Unione europea e risente quindi oggi della particolare congiuntura internazionale. Il tasso di sviluppo italiano del Pil è stato pari allo 0,4%, in linea con la media europea. L'Italia è quindi legata nel bene e nel male al destino dell'Europa. Il Governo ritiene che l'Italia abbia attraversato una fase di convalescenza negli ultimi mesi. Stiamo superando questa fase di incertezza e ci avviamo alla ripresa. Tuttavia, nonostante le numerose difficoltà, si sono registrati dei risultati eccezionali sull'occupazione e sulla natalità delle imprese. Il tasso di disoccupazione nel 2003 è sceso all'8,5% sul territorio nazionale,

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

www.unicreditimpresa.it

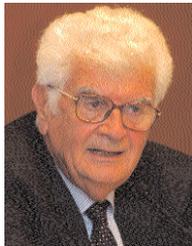
UniCredit
Banca d'Impresa
Al servizio delle tue idee.

un fatto senza precedenti. La crescita dell'occupazione determinerà un aumento della domanda di beni di consumo. Nel 2003 l'Italia ha contato oltre 390mila nuove imprese con un ritmo di crescita che ha visto il Mezzogiorno trainare verso l'alto la media nazionale (2,5% contro 1,5% del Nord).

Permangono, tuttavia, evidenti problemi strutturali e sociali. Quale spinta istituzionale il Governo assicura al Paese?

Per individuare le opportunità del prossimo futuro bisogna prefigurare gli scenari. Il primo è l'Europa di domani che potrà rispondere alle speranze dei cittadini se i suoi compiti saranno quelli che può fare meglio dei governi nazionali e locali. In molti campi infatti la politica economica e industriale è di competenza europea, basti pensare alla politica della concorrenza. Il secondo sfondo è rappresentato dalle opportunità che un mercato così vasto può dare a un sistema imprenditoriale come quello del Sud. Bisogna lavorare affinché il Sud si rafforzi evitando il rischio di divenire la periferia dell'Europa. Il terzo scenario riguarda il fronte interno. Innanzitutto la stabilità di governo per realizzare i necessari interventi strutturali. Per la prima volta abbiamo un governo di legislatura che vuole compiere le opportune riforme. Gran parte di queste sono già state attuate, sul fronte fiscale l'Ires è al 33%, si

sono compiute le riforma della scuola, del diritto societario, del mercato del lavoro, per citarne alcune.



VICTOR UCKMAR

Studio professionale Uckmar

studioge@uckmar.com

È possibile istituire zone economiche speciali al Sud? Quali i rischi e i vantaggi?

Io credo che sia un esperimento più che fattibile. Nel merito ho un'esperienza estremamente positiva all'estero. Ho cominciato a occuparmi di zone di sviluppo di impresa nel 1976 in Cina con le famose 3 zone costiere, poi in Russia a Vibor, in Perù a Pisco, in Uruguay a Montevideo. Il mio grande rammarico è che in Italia non siamo riusciti a farle partire. Non è stata avviata, ad esempio, la zona franca di Genova di cui sono presidente. Lo stesso dicasi per Napoli, Trieste e Venezia. La loro mancata realizzazione è stata dovuta non solo alla pigrizia dei nostri imprenditori ma anche al fatto che le zone franche ormai sono in parte un concetto superato. Oggi, infatti, è più corretto parlare di zone di impresa. Le prime, infatti, hanno ceduto il passo poiché caratterizzate esclusivamente da vantaggi

di carattere doganale a questo punto fortemente ridotti per effetto dell'Unione Europea. Per questa ragione, diventa opportuno puntare e investire sulle zone di sviluppo imprenditoriale.

L'Irlanda incarna un esempio perfetto da seguire. Mi sono occupato di questo Paese fin da quando gli aerei per fare la traversata atlantica facevano scalo a Shannon. Lì si è passati in breve tempo dalla piccola zona franca alla zona di impresa che ha coperto l'intero paese. L'estate scorsa quando mi sono interessato, per conto della Regione, nonché del Comune di Napoli e del governo, all'iniziativa messa in piedi per portare a Napoli la finale della Coppa America. Ero partito con la prospettiva di rendere zona d'impresa tutta la area di Bagnoli. Ho trovato, però, ostacoli e resistenze sia da parte dell'Unione Industriali sia dei sindacati in quanto questi ritenevano che tale operazione avrebbe determinato una concorrenza non gradita, senza considerare che le zone di impresa hanno la caratteristica di partire con lo sviluppo di un'area in particolare ma poi sono capaci di irradiarne gli effetti benefici a tutto il territorio circostante. Nel mondo sono circa 1000 i casi già realizzati, ciascuno con proprie caratteristiche distintive. Di questi più di 100 sono attivi negli Stati Uniti, a riprova del fatto che anche in un Paese che ha avuto un notevole

Picciotti 1913
alta sartoria

Ermenegildo Zegna, Cerruti 1881
Ing. Lorpiana, Carlo Barbera

via Madonna di Fatima, 15 - 84100 Salerno
tel (+39)089/241180 - Fax (+39)089/271176

www.picciotti.it

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



DIDASCALIA

sviluppo industriale e commerciale le zone franche sono possibili. **In che modo si costruisce una zona di impresa? Esiste un percorso ideale?**

Innanzitutto occorre creare un'agenzia pubblico-privato forte, che assorba i contrasti. Essa deve essere ben strutturata e adoperarsi per promuovere concretamente lo sviluppo, determinandone le aree, le strutture, i servizi. Inoltre a questa va il compito di fare formazione, e, soprattutto pubblicità e marketing a supporto delle attività. Per quanto concerne la possibilità di dar vita nella provincia di Salerno ad una iniziativa simile, ritengo che di fondamentale importanza per farlo sia ragionare sull'asse Sud-Nord, nonché il cosiddetto bacino del Mediterraneo. Salerno mi sembra in una posizione determinante, strategica. Ci saranno da superare degli ostacoli comunitari. Siamo arrivati tardi, purtroppo

po. Gli altri Paesi, dal Belgio al Galles fino alla stessa Irlanda, hanno approfittato di tempi in cui c'era maggiore libertà di costituire zone di impresa. Oggi ci sono restrizioni notevoli, data anche la severità del commissariato a ciò preposto. Nel caso di Napoli, anche se in via ufficiosa, avevamo avuto il disco verde per tutta l'area di Bagnoli.

Si potrebbero creare attività a grosso valore aggiunto, dove è premiata la tecnologia moderna, più avanzata, anche nella logistica. La città di Salerno potrebbe essere una valida base per distribuire i prodotti da consumo dell'America latina in Europa.

Cosa si aspetta dal prossimo ampliamento della Comunità Europea? Crede che aiuterà la ripresa?

L'allargamento a est mi preoccupa non poco. Innanzitutto mi impensierisce, a livello politico, il come avverrà l'integrazione fra i Paesi. E poi si tratta di territori

che ancora necessitano di aiuti e quindi temo che, nonostante le assicurazioni, ci saranno delle difficoltà ingenti da superare. D'altra parte credo che se ci interessa davvero del futuro del Mediterraneo, si deve procedere a interventi per limitare le emigrazioni sull'Italia. Dobbiamo creare lavoro in loco in Marocco, in Tunisia, in Libia in modo da farli diventare una sponda importante nello sviluppo dei traffici con l'Africa e con il Medioriente. Se pensiamo di combattere le immigrazioni con le pattuglie della Guardia di finanza o della marina militare non risolviamo il problema. Occorre far sì che questi Paesi



**MASSIMO
LO CICERO**
Economista

maloci@tin.it

possano svilupparsi e radicarsi nel loro territorio.

Crede che il federalismo possa rappresentare una opportunità per il sud?

In genere il federalismo si usa per unire le diversità. Storicamente appartiene a popoli e nazioni che decidono di fondersi per dare vita a un solo stato. In Italia, invece, lo si usa impropriamente come sinonimo

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

Vitologatti

Giada

di divisione. Questa è veramente una stravaganza.

L'unica cosa che potrebbe rappresentare per l'Italia il federalismo è il decentramento amministrativo. I vantaggi da una scelta come questa si possono trarre, a patto che non si allontanino dalla capitale solo i problemi senza fornire poi gli strumenti per risolverli. Bisogna decentrare il potere unitamente alla capacità di imporre e decidere le tasse. Altrimenti non si risolve niente, si demandano solo le responsabilità.

Molti sondaggi recenti ripropongono con insistenza un dato: due italiani su tre ritengono inappropriata la politica economica del governo, lei è d'accordo?

Il problema dei sondaggi, come dei grandi romanzi, è che bisogna pure saperli interpretare. Se il 66% degli italiani reputa la politica economica del governo inappropriata è perché constata la mancata risoluzione dei problemi, e pensa subito al malgoverno. In realtà, se alcuni bisogni restano insoddisfatti, se perdurano nel tempo le difficoltà, la colpa non è di una politica economica inadeguata, ma di una strategia assolutamente inesistente.

Tale amara constatazione riguarda certamente il mezzogiorno, il riordino del sistema bancario e le grandi infrastrutture. Tre tematiche per cui il governo Berlusconi non fa assolutamente nulla. Se ne parla molto, è vero,

ma tutto sommato non si realizza granché.

Nel suo intervento lei ha parlato di una crescita fisiologica per il meridione...

"Fisiologico" è un aggettivo poco utilizzato per quanto concerne l'economia. In realtà volevo sottolineare l'errore in cui cadono quanti sostengono che il sud d'Italia sia in un periodo di crescita. Qui si spende molto ma si avanza davvero poco. Dire che il sud, negli ultimi due o tre anni, è cresciuto più del nord è una cosa ridicola. È tutta l'Italia a essere ferma, pochissimi punti percentuali di differenza sul pil non sono una grande conquista. Dobbiamo evitare di gonfiare inutilmente i conti. Il rigonfiamento della spesa pubblica è stato spesso scambiato per un fattore positivo, in questo caso non è così. I meridionali vedono accresciuta la loro capacità di spesa, ma la nostra economia produce poco. I soldi dei nostri consumatori, quindi, vengono spesi per comprare prodotti che provengono da altre parti del paese o del mondo. Dunque la nostra crescita, messa in relazione solo alla spesa, resta unicamente una pia illusione. Dobbiamo produrre di più, e per ottenere questo risultato bisogna far sì che si investa in formazione e infrastrutture. Il capitale umano al sud c'è. I nostri ragazzi studiano e poi sono costretti ad andar via per mettere a frutto quanto appreso, arricchendo altri circui-

ti economici. A ciò va aggiunta anche la necessità di un sistema finanziario funzionante che possa dare maggiore tranquillità a chi investe.

Crede che l'indebolimento ad Est dell'Unione Europea possa indebolire ancora di più la nostra economia?

Non sappiamo come andrà a finire. Si pone un problema di politica economica su scala europea. Al 90%, le decisioni economiche dell'Europa riguardano fondi strutturali e politiche agricole. La Francia e la Germania hanno bisogno di quest'ultime, l'Inghilterra spinge affinché i fondi vengano destinati alle aree depresse dei neo membri, per far sì che cresca il loro potere d'acquisto e si rivolga ai prodotti britannici. La coesistenza di questi due fattori lascerà che l'agricoltura europea resti protetta, con grande vantaggio di tedeschi, francesi e italiani del nord, e i fondi strutturali in precedenza destinati al sud vengano dirottati sui paesi dell'est. Come si fa a non restare schiacciati da questa congiuntura? Siamo al discorso precedente, il sud deve rendersi capace di produrre ciò che i paesi dell'allargamento avranno bisogno di comprare con i fondi strutturali a loro destinati. Occorre, dunque, che il mezzogiorno diventi produttore e di conseguenza esportatore. I paesi dell'Est dovranno essere i nostri nuovi mercati di espansione. In caso contrario,



ZURICH
Agenzia Generale

Manlio Borrelli
Aurelio Dente



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

a cura del Centro Studi Parlamentari NOMOS



I DIRITTI DEI CONSUMATORI ANCHE IN ITALIA LA CLASS ACTION ?

All'esame del Parlamento la legittimazione ad agire a tutela degli interessi collettivi

CAMILLA CASTAGNOLI

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

È attualmente in discussione presso la Commissione Giustizia della Camera il testo unificato di due proposte di legge sulla difesa dei diritti dei consumatori e degli utenti in materia di legittimazione ad agire, mirante a modificare l'articolo 3 della Legge 30 luglio 1998, n.281.

In particolare, quest'ultimo tendeva ad offrire una tutela più ampia rispetto all'ambito di applicazione di cui all'art.1469-sexies del codice civile, prevedendo, a tutela degli interessi collettivi, il potere delle associazioni dei consumatori e degli utenti maggiormente rappresentativi, di inibire gli atti e i comportamenti lesivi per gli interessi della categoria in questione. Tuttavia, sebbene questo articolo avesse portato a un maggiore ed elevato standard di tutela per i diritti dei consumatori e degli utenti, si evince chiaramente come la scelta del nostro legislatore sia stata finalizzata ad offrire una difesa collettiva meramente preventiva, lasciando alla titolarità "processuale" del singolo, il potere e il diritto di adire la magistratura nei casi di effettivo pregiudizio. Il nuovo testo, attualmente in discussione, ad integrazione dell'articolo 3 comma 1 lettera b) della Legge n.281, vuole riconoscere alle associazioni dei consumatori e degli utenti il diritto a una azione collettiva che non sia più solo di natura meramente dichiarativa e inibitoria, ma anche di carattere risarcitorio. Attualmente, infatti, l'unica forma di azione collettiva prevista nel nostro sistema giuridico in materia di tutela dei consumatori, è l'azione inibitoria, la quale è esperibile in tutti i casi in cui sia lesa l'interesse collettivo dei consumatori stessi.

Tuttavia, questa risulta avere uno scopo assai limitato, ovvero esclusivamente preventivo, in quanto intesa solo a far cessare i comportamenti illeciti e/o pregiudiziali per gli interessi della categoria degli utenti. Essa, pertanto, non può essere utilizzata per conseguire una vera riparazione, e dunque non assicura il risarcimento del danno individuale. Tutto ciò mette, quindi, in evidenza la grave lacuna del nostro sistema di tutela giudiziaria dei diritti e, inoltre, mostra come la normativa ancora vigente appaia in contrasto con tutta la legislazione comunitaria di tutela dei consumatori introdotta negli ultimi anni, con la quale si è mirato ad accrescere, e non certo a diminuire, le tutele dei consumatori.

Dunque, ad oggi, nell'ordinamento italiano vige un doppio sistema: general-preventivo di carattere inibitorio, mediante una legittimazione ad agire riservata esclusivamente alle associazioni dei consumatori e degli utenti, e risarcitorio-successivo, con una legittimazione ad agire esclusiva del singolo utente effettivamente leso dal comportamento illegittimo. Dunque, poiché nell'ambito sociale si vanno moltiplicando i ricorsi particolari ai giudici di pace aventi a oggetto il risarcimento del danno subito dal singolo consumatore, sorge l'esigenza di introdurre nel nostro ordinamento una "azione di classe", che non sia più relegata al solo ambito di tutela preventiva, ma che possa operare anche sul piano strettamente risarcitorio, con effetti che operino a favore di tutti i consumatori e utenti che si trovino in quella medesima condizione giuridica. Con la modi-



BANCA CARIME

GRUPPO BPU >< banca

fica dell'art.3 della Legge 281 si vuole riconoscere, alle associazioni dei consumatori e degli utenti, la legittimazione ad agire a tutela degli interessi collettivi, richiedendo al giudice competente di adottare le misure idonee a correggere o eliminare gli effetti dannosi delle violazioni accertate, compresi il risarcimento del danno e le restituzioni di somme dovute direttamente ai singoli consumatori e utenti interessati, in conseguenza di atti illeciti pluri offensivi commessi.

In relazione alle controversie, al giudice potrà, altresì, essere richiesto dalle parti l'omologazione di un accordo transattivo concluso, dalle stesse, in sede giudiziaria.

A seguito di pubblicazione del provvedimento di condanna, ovvero di omologazione dell'accordo transattivo, il singolo consumatore poi potrà agire giudizialmente, in contraddittorio, al fine di chiedere l'accertamento, in capo a se stesso, dei requisiti individuati dallo stesso provvedimento, e, dunque, la determinazione precisa dell'ammontare del risarcimento dei danni o dell'indennità, riconosciuti ai sensi del medesimo provvedimento. La proposta di legge in esame vuole, quindi, introdurre anche nel nostro Paese nuovi strumenti processuali capaci di corrispondere alle problematiche indotte da quelle controversie, che siano potenzialmente idonee al coinvolgimento della collettività dei consumatori, in quanto cagionate da violazioni commesse nell'ambito di rapporti standardizzati e uniformi relativi alla fornitura di servizi e alla produzione di beni di largo consumo. Tali sono le "azioni di gruppo" che da una parte consentono di trattare con un unico procedimento giudiziario una molteplicità di domande o pretese individuali, originate dal cosiddetto "torto di massa" o unico fatto illecito, e dall'altra permettono di estendere gli effetti della decisione nei confronti di tutti i soggetti coinvolti. L'introduzione della cosiddetta "class action", di derivazione anglosassone, affronta, dunque, l'attuale problematica relativa al tema della tutela di quelle situazioni soggettive di vantaggio che

siano condivise da ampie pluralità di persone e che siano caratterizzate dalla presenza di un comune e unico fatto costitutivo, ovvero da una serie di fatti identici, lesivi di una determinata categoria di persone. A giudizio del deputato Francesco Bonito dei DS, relatore sul provvedimento in esame, la principale finalità di questa azione collettiva, è, in primo luogo, quella di limitare al massimo gli effetti della possibile disparità di risorse tra i singoli componenti di un gruppo nei confronti di una medesima controparte, onde evitare che detta disparità si traduca in una eliminazione, de facto, della garanzia costituzionale dell'accesso alla giustizia. E in secondo luogo, quella di ridurre al minimo le controversie giudiziarie "particolari" scaturenti dal medesimo comportamento, eliminando così l'affollamento delle sedi giudiziarie, garantendo uniformità di tutela ed equità del risultato.

Un caso esemplificativo, diventato un classico per gli studiosi in materia di tutela collettiva dei consumatori e degli utenti, è quello riguardante la compagnia di taxi della California, Yello Cab Co, che aumentò le sue tariffe modificando i tassometri in violazione delle disposizioni amministrative, facendo pagare un prezzo lievemente più alto di quello dovuto a un gran numero di passeggeri.

Attraverso una class action, introdotta in nome di tutti i consumatori danneggiati, i taxisti furono condannati ad applicare una tariffa inferiore a quella normale fino a quando i loro profitti illeciti non si fossero redistribuiti fra gli utenti. A seguito di questa vicenda si sono moltiplicati gli studi sull'esperienza statunitense in materia di class action, e soprattutto sui necessari adattamenti di questo istituto alla realtà e alla cultura giuridica europea. Frutto di tali analisi è, dunque, la proposta di modifica della citata normativa, che mira proprio a equiparare la nostra legislazione a quella esistente nei paesi di common law, grazie ad un più ampio ed effettivo sistema di tutela dei diritti risarcitori. ■



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



AZIONI INNOVATIVE NEL SETTORE AGRICOLO I NUOVI INTERVENTI DEL F.S.E.

I Finanziamenti ex articolo 6 per la gestione del cambiamento

SALVATORE VIGLIAR

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

La riforma e i cambiamenti della politica di sostegno agricolo dell'Unione Europea, l'ampliamento delle frontiere e l'apertura dei mercati alle produzioni extra UE rappresentano solo alcuni degli elementi alla base del processo di ristrutturazione e riconversione aziendale in atto nel settore agricolo. A ciò si aggiungano le nuove direttive comunitarie in materia di qualità biologica e tracciabilità dei prodotti, la forte pressione esercitata dall'industria e dalla grande distribuzione.

Dai dati dell'ultimo Censimento emerge la fotografia di un Paese nel quale l'agricoltura ha subito profonde trasformazioni: in dieci anni sono scomparse circa cinquecentomila aziende di questo comparto, il settore zootecnico ha visto dimezzarsi il numero di imprese.

Contemporaneamente, si evidenzia l'avvio di un generale processo di ristrutturazione, che potrebbe rappresentare un punto di partenza per una profonda razionalizzazione del sistema agricolo italiano.

L'analisi effettuata mostra il rafforzamento delle imprese più competitive, in grado di adeguarsi ai cambiamenti in atto nelle politiche agrarie comunitarie e nazionali e alle mutate esigenze della società, nonché la scomparsa di quelle aziende inefficienti ed estranee agli attuali processi di sviluppo del mercato di riferimento.

Queste ultime continuano ad operare nel settore agricolo solo per l'assenza di fonti di reddito alternative o per ragioni che poco hanno a che fare con l'attività di impresa (per motivi residen-

ziali, hobbistici, e altro), e sono fonte di sofferenza per l'intero comparto.

L'obiettivo delle imprese professionali è stato, quindi, quello di potenziare le tradizionali strutture di produzione e per questa via incrementare i redditi, al fine di rimanere sul mercato in maniera competitiva.

Nel corso di questi ultimi dieci anni, di grandi mutamenti sociali, economici e politici, le aziende agricole italiane hanno sempre più perseguito strategie di accrescimento della scala di produzione e la riorganizzazione dell'utilizzazione dei terreni agricoli.

Gli effetti evidenziati dai dati dell'ultimo censimento sono stati: l'incremento delle dimensioni aziendali, una maggiore tendenza alla specializzazione produttiva e l'orientamento alle produzioni di qualità.

L'agricoltura italiana, in virtù delle diverse dinamiche che hanno caratterizzato gli ultimi tempi, mostra di trovarsi in una fase di riposizionamento e di ristrutturazione dell'intero settore.

Non bisogna, inoltre, dimenticare che fenomeni contemporanei e caratterizzanti quali la globalizzazione, Internet, la certificazione dei prodotti hanno offerto al sistema agro-alimentare nuove e più vaste opportunità di mercato. Non tutte le aziende agricole sono state in grado di partecipare a tale riposizionamento e di cogliere le opportunità offerte dai nuovi scenari: rimangono estranee ai processi in atto, e a rischio di "estinzione", quelle imprese che, pur possedendo classe dimensionale e orientamento produttivo ade-



Massimo Pellegrino
cell. 335.8416616

NOLEGGIO A LUNGO TERMINE
I servizi

manutenzione ordinaria e straordinaria - assistenza stradale - preassegnazione e veicoli sostitutivi - servizi assicurativi personalizzati e sinistri attivi e passivi

I vantaggi

semplificazione assoluta della gestione della flotta - eliminazione completa degli immobilizzi di capitale per 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

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

800-700650

800-876577

guati, non dispongono delle competenze, delle risorse, della cultura e conoscenze necessarie.

In particolare, si tratta di quelle strutture che si addensano intorno al valore medio della dimensione aziendale, prevalentemente a conduzione diretta, che costituiscono la componente prevalente del settore. Occorrerebbe quindi spostare la frontiera della ristrutturazione e coinvolgere un numero maggiore di operatori, in possesso delle caratteristiche sopra indicate, tramite attività di assistenza tecnica, formazione e miglioramento/adattamento delle competenze.

Al fine di rafforzare le capacità di adeguamento delle imprese e dei lavoratori del settore rurale, supportandoli nei processi di ristrutturazione aziendale, con particolare riferimento alle piccole e micro imprese nella fase immediatamente successiva allo start up, l'Unione Europea ha programmato una serie di finanziamenti funzionali al perseguimento di tali finalità.

Un intervento specifico è stato predisposto dall'articolo 6 del regolamento relativo al Fondo sociale europeo (Linea di bilancio B2-1630, Sottotema: "Gestione del processo di ristrutturazione") relativamente alla realizzazione di un supporto da attuare nella fase immediatamente successiva all'avvio delle piccole e medie imprese agricole, che risulta essere il momento più critico del ciclo di vita di un'azienda, in particolare nell'attuale complessità e incertezza degli scenari industriali e del mercato del lavoro. L'intervento, pertanto, intende definire un modello di servizi di coaching per le giovani imprese che le supporti e sostenga in tale fase critica del ciclo di vita.

In tal modo si potrà garantire loro di adattarsi in maniera continua al mutamento dello scenario economico e sociale di riferimento.

Tale modello è finalizzato a svolgere all'interno delle imprese un'azione di sistematizzazione delle attività di formazione e gestione organizzativa innovativa. Praticamente, il fine peculiare cui il provvedimento mira è anticipare i bisogni del

mercato e dei lavoratori in termini concreti di:

- allineamento delle competenze della forza lavoro a rischio di obsolescenza professionale;
- sviluppo di nuove competenze professionali;
- orientamento e integrazione di competenze interne alle aziende (espresse dalle nuove leve professionali e da quelle più mature).

Queste, tra le altre, le azioni specifiche finanziate dall'intervento in esame:

- monitoraggio delle caratteristiche della forza lavoro attiva e dell'evoluzione/ristrutturazione organizzativa del settore rurale;
- anticipazione dei fabbisogni, innovazione e adattamento dell'offerta formativa in base ai risultati dell'azione di monitoraggio effettuata;
- creazione di strumenti e modelli formativi che riescano a rispondere in maniera flessibile e veloce ai fabbisogni di professionalità espressi dai lavoratori e dalle imprese (modellizzazione e replicabilità dell'intervento).

Le attività da implementare per realizzare le azioni sopra indicate, possono essere sintetizzate come segue:

- mappatura della popolazione dei lavoratori coinvolta nei processi di riorganizzazione aziendale;
- valutazione delle competenze delle risorse professionali;
- confronto tra offerta e richiesta di competenze;
- coinvolgimento e confronto con le parti sociali per la messa a punto delle necessità emerse (ad esempio costituzione di un tavolo di lavoro tra le parti sociali e imprese);
- formulazione di piani di formazione volti all'adeguamento delle competenze dei lavoratori a rischio di obsolescenza (allineamento); per lo sviluppo di nuove competenze richieste dal sistema; di nuove competenze utili alla gestione dell'innovazione e del cambiamento organizzativo;
- confronto con i partner transnazionali su programmi di formazione e strumenti applicativi;
- verifica ricadute formative in azienda;
- modellizzazione dell'intervento. ■

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

ISTITUTI DI CREDITO COME "MARKET MAKER" UNA BANCA DI AFFARI NEL BACINO MEDITERRANEO

La via che garantisce l'accesso ai capitali internazionali per i Paesi emergenti

di Ely Szajkowicz

Il vivace dibattito in corso sui rapporti tra banca e grande impresa scaturito dai casi Cirio e Parmalat rischia di distogliere l'attenzione dai rapporti tra le banche e le imprese di dimensioni minori, in particolare quelle che hanno già fatto la scelta di internazionalizzare la loro attività. Il sistema bancario italiano non ha dato luogo alla creazione di un mercato creditizio capace di accompagnare le imprese nello sviluppo, compito che gli era stato assegnato dalla riforma del settore bancario del 1993. La funzione di "market maker" dei soggetti bancari acquista però nuova centralità nel contesto dell'attuale fase di concorrenza globale, in cui il nostro sistema produttivo deve confrontarsi con una complessa compagine di fattori politico-economici internazionali. Ad essi si aggiunge la mancanza di adeguato supporto del mondo bancario alle imprese, di cui godono invece i nostri competitors europei ed extraeuropei. È, invece, necessario rivitalizzare tale funzione, contribuendo in tal modo anche al recupero del clima generale di fiducia indispensabile per il rilancio del modello-paese, che passa anche per il rispetto di quei principi di etica e rigore che contraddistinguono la prevalenza dei rapporti tra soggetti che lavorano sul comune territorio dell'imprenditorialità.

Assafrica & Mediterraneo, di cui fanno parte alcuni soggetti del mondo bancario che lavorano invece a fianco delle aziende italiane - e in modo particolare alle imprese facenti parte dell'Associazione - ha chiesto a Vittorio Sisto, Direttore Generale di UBAE-Arab Italian Bank, come opera una banca d'affari specializzata sul Mediterraneo e in che



VITTORIO SISTO

Direttore Generale
UBAE-Arab Italian Bank
vittorio.sisto@ubae.it

modo la sua attività può supportare gli imprenditori italiani impegnati nella stessa.

UBAE-Arab Italian Bank è una joint-venture italo araba del settore bancario. Quali sono le modalità operative di una banca d'affari e in cosa consiste la specializzazione sul bacino del Mediterraneo?

Naturale evoluzione delle Confirming, Accepting e Discounting Houses di britannica memoria - che, sorte nel 18° secolo, hanno prosperato fino alla fine degli anni '60 del secolo scorso - le banche d'affari moderne sono quelle istituzioni finanziarie capaci di "consigliare" al cliente (azienda, banca e/o Governo del Paese) cosa e come fare per poter attingere ai capitali disponibili sui mercati. Ciò avviene sia attraverso l'emissione di prestiti obbligazionari, sia con sottoscrizioni di azioni dirette a finanziare investimenti. A ciò si aggiunga la ricerca di partners commerciali e/o di soci per la costituzione di joint-venture aventi per oggetto sociale le più svariate attività. Ci sono infine le banche che favoriscono la loro clientela, sia domestica che estera, rendendo possibile l'esecuzione di grandi lavori infrastrutturali e/o di grossi stabilimenti per la produzione industriale. UBAE-Arab Italian Bank SpA è nata con lo scopo di incrementare le relazioni finanziarie, commerciali, industriali ed

ACI
ambiente

Unità mobile
Rilevamenti ambientali

84123 spoleto
via vicinanza, 11
tel. 089232339

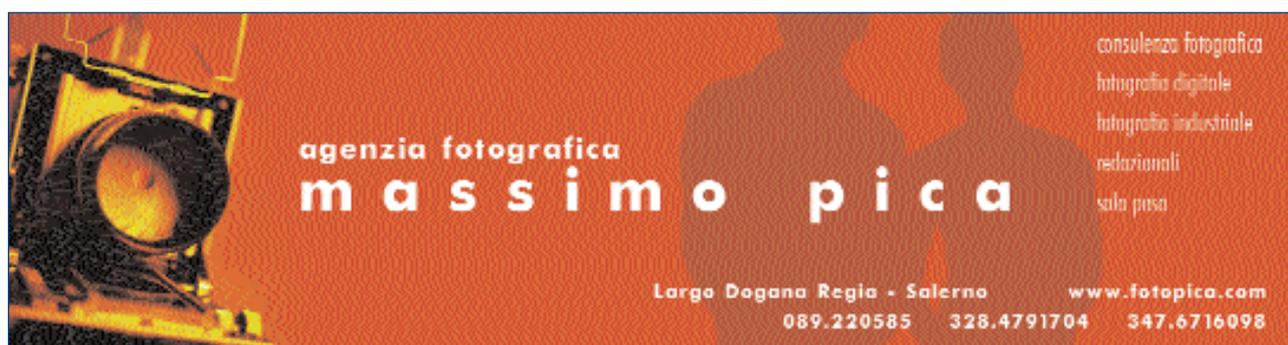
economiche tra l'Italia e i Paesi arabi, promuovendone la crescita attraverso il sostegno finanziario di iniziative e di scambi correlati allo sviluppo del comparto industriale e del lavoro italiano, con l'intento di porsi cioè a cerniera di un flusso di ricchezza in beni e servizi da e verso i mercati arabi. Il nostro orizzonte operativo spazia infatti dal Marocco a Ovest, all'Iran a Est, con puntate nell'area del Golfo a Sud e alla Turchia a Nord.

Questo vi pone in una posizione privilegiata per registrare i cambiamenti che stanno attraversando l'area del Mediterraneo. Quali sono gli aspetti significativi per le imprese italiane?

Il contesto di mercato nel quale l'UBAE opera sta subendo modificazioni profonde, tali da suggerire un'attenta considerazione delle opportunità e dei rischi che tali cambiamenti presentano. Nel medio-lungo termine l'apertura ai capitali internazionali di alcuni Paesi emergenti condurrà a un ampliamento delle opportunità di sostegno all'esportazione, e all'investimento a disposizione delle imprese operanti in quei Paesi. Ciò contribuirà a "spiazzare" la tradizionale attività di intermediazione, vale a dire il credito documentario. Sulla sponda sud del Mediterraneo, che è il nostro bacino di attività, si affacciano una ventina di Paesi. Da alcuni di questi (Libia, Algeria, Iran e altri.) l'Italia importa notevoli quantità di petrolio e gas, e

qui la nostra bilancia commerciale risulta in forte deficit. Negli altri Paesi dell'area (Egitto, Turchia, Marocco), il nostro Paese esporta e con essi la nostra bilancia commerciale risulta perennemente in attivo. In un'ottica consolidata ciò costituisce un dato positivo: importiamo cento ed esportiamo altrettanto. Nei fatti, però, non è così, perché mentre siamo obbligati a importare petrolio e gas da Paesi che assorbono le nostre esportazioni in quantità ridotta, dobbiamo andarci a conquistare i mercati per il nostro export in Paesi dai quali importiamo poco o nulla. Al di là delle normali difficoltà concorrenziali, ambientali e operative, i nostri esportatori devono ben cautelarsi anche nei confronti del rischio di mancato pagamento che può assumere le diverse sfaccettature del rischio controparte (normale), del rischio-paese e del "fatto del Principe". Tali rischi sono assicurabili con la SACE con pagamento di un premio assicurativo e a condizione che esista spazio nei plafonds stabiliti per ciascun Paese. Quando questo non c'è o è minimo, o quando l'entità del premio pagabile porta la transazione fuori mercato, l'imprenditore si rivolge alla Banca d'affari specializzata, in grado di assumere rischi paese e commerciali nei Paesi prima individuati. Il mercato, però, sta cambiando. Giustamente i Paesi emergenti si aprono sempre più ai capitali internazionali e ciò comporta una drastica e benvenuta

diminuzione del rischio-paese e del rischio politico. Un esempio significativo di tale evoluzione nel Mediterraneo è rappresentato dalla Tunisia, un Paese maturo, che si avvale di un'ottima struttura socio-economica in un contesto di apprezzata democraticità e certezza del diritto. Il Paese, cioè, non ha bisogno di intermediare il suo rischio, in quanto esso è molto basso e limitato. Ma necessita di servizi bancari avanzati, che non presuppongono la copertura del rischio ma la somministrazione di know-how in campo finanziario e commerciale. Nel futuro assisteremo nel Mediterraneo a una sempre più marcata disintermediazione degli Istituti di Credito dalla gestione classica del rischio, mentre l'offerta ai Paesi emergenti di servizi di natura consulenziale e di ricerca di partners dovrebbe assumere, da parte delle banche, dimensioni sempre più importanti. Il processo permetterà di assicurare ai Paesi emergenti da un lato l'accesso ai capitali internazionali e dall'altro il soddisfacimento delle più svariate esigenze locali. È in quest'ambito che si colloca anche la recente Convenzione per lo scouting d'affari firmata tra UBAE-Arab Italian Bank e Assafrica & Mediterraneo, che costituisce un modello, ripetibile anche in altri ambiti, di superamento del confronto tra banca e impresa, aprendo viceversa la strada alla cooperazione tra queste per l'internazionalizzazione del Sistema Paese.



agenzia fotografica
massimo pica

consulenza fotografica
fotografia digitale
fotografia industriale
redazionali
sala prova

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

internazionalizzazione



PROGETTO P.L.A.I.T. IL SUCCESSO DEL MADE IN SALERNO

Camera di Commercio e Provincia insieme nella conquista dei mercati esteri

DEMETRIO CUZZOLA

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

Nel mese di gennaio 2004 Intertrade e la Provincia di Salerno hanno sottoscritto un Protocollo d'intesa per la definizione delle strategie comuni d'intervento e l'attivazione di sinergie e integrazioni al fine di dare attuazione al Progetto "PLAIT". La Regione Campania nell'ambito delle operazioni riconducibili alla misura 6.5 del POR, avente lo scopo di gestire i fondi destinati all'internazionalizzazione, ha lanciato un programma di investimenti denominato "P.L.A.I.T." (Public Local Agency for International Trade), che vede operare sinergicamente le Province campane, l'ICE e l'IRVAT, in stretta collaborazione con il Sistema camerale campano. La missione del progetto PLAIT è migliorare l'immagine e la visibilità del sistema produttivo locale realizzando esperienze di rete operative nei rapporti commerciali con i mercati esteri. Il quadro globale del progetto comprende l'assistenza per la partecipazione a fiere, la realizzazione di missioni imprenditoriali all'estero e l'organizzazione di incontri d'affari in Campania. Fulcro, invece, dell'intero progetto è la costituzione in Provincia di Salerno di una Comunità professionale dedicata ai settori dell'agroalimentare, della moda e dell'artigianato artistico. La Comunità avrà il compito di presentare i prodotti del Salernitano con un unico marchio che ne classifichi la provenienza, la qualità e le caratteristiche, anche al fine di consentire alle imprese non ancora attrezzate ad operare con l'estero o non in grado di investire da sole di poterlo fare con il supporto della Provincia di Salerno. Il marchio dei prodotti agro-alimentari salernitani nasce

dalla volontà di individuare uno strumento atto alla valorizzazione e alla promozione del prodotto agro-alimentare della provincia di Salerno sia sul mercato nazionale che su quello internazionale. L'obiettivo è la fidelizzazione dello stesso, che consenta la sua identificazione con il territorio salernitano. Lo scenario internazionale di questi ultimi anni appare, non solo per le imprese campane, caratterizzato da sensibili cambiamenti, dovuti alla forte e crescente globalizzazione dei mercati e alla rapidissima diffusione degli strumenti di information & communication technology. Pertanto, le PMI dei settori più rappresentativi dell'economia campana rischiano di apparire molto vulnerabili sia per la complessità e la dinamicità dei nuovi mercati, sia per le difficoltà derivanti dall'avvio di processi di cooperazione. La soluzione del PLAIT consiste nel ricorrere a un soggetto terzo, che si faccia carico non solo degli strumenti finanziari ma, soprattutto, della pianificazione e gestione di programmi operativi, in grado di aggregare e spingere le imprese sui mercati internazionali. Questo è lo scopo che si propongono le Comunità professionali. I mercati sui quali si promuoverà il "Made in Salerno" saranno gli Stati Uniti, il Regno Unito, la Germania e il Giappone. Saranno scelti i prodotti bandiera rappresentativi della cultura e delle tradizioni del territorio. Il tessuto imprenditoriale salernitano incide in maniera significativa sul sistema economico-produttivo, avente spiccate caratteristiche di filiera soprattutto nei settori produttivi tradizionali e di largo consumo, quali l'a-

SAN PAOLO IMI

gro-alimentare, la moda e l'artigianato artistico. Le aziende salernitane richiedono servizi dedicati per individuare e selezionare partner stranieri, sostenere i loro investimenti all'estero e favorire la creazione di joint venture. La capacità delle micro, piccole e medie imprese di penetrare mercati mondiali, di sviluppare tecnologie e know how ad alto valore aggiunto, è spesso limitata da alcune debolezze strutturali. In particolare, la parcellizzazione delle strategie per l'export delle singole realtà aziendali non consente il successo del "Made in Salerno" nello scenario della globalizzazione, nonostante il grande potenziale del tessuto produttivo locale.

La Provincia e la Camera di Commercio di Salerno hanno una lunga tradizione di iniziative volte a stimolare le aziende del territorio provinciale ad operare al di fuori dei confini nazionali tramite attività di promozione nelle tematiche del commercio e del marketing internazionale. Entrambe intendono contribuire significativamente alla crescita di competenze aziendali nel settore delle relazioni commerciali internazionali. Partendo da questi dati oggettivi è nata l'esigenza di unire competenze e impegni di Enti che operano sul territorio, con l'obiettivo comune di contribuire allo sviluppo razionale e sostenibile del sistema delle imprese export oriented, attraverso l'integrazione e la sinergia delle risorse e delle esperienze dei rispettivi ambiti di intervento. Intertrade, operando quale Organismo camerale, svolge attività delegate sul piano istituzionale e mira a sostenere i processi di internazionalizzazione commerciale e produttiva, mediante azioni di:

- monitoraggio del tessuto produttivo provinciale;
- produzione di informazione economica sull'interscambio commerciale con l'estero;
- interventi promozionali mediante la valorizzazione di strumenti di marketing tradizionali;
- web marketing: b2b, missioni virtuali, vetrine aziendali su internet;
- comunicazione integrata: convegnistica, seminari, newsletter, house organ ("Mercato globale");

- azioni di assistenza tecnica sulle seguenti tematiche: marketing e legalità internazionale; trasporti e spedizioni; ricerche di mercato; fiscalità internazionale; aspetti doganali; consorzi export.

Inoltre Intertrade è parte integrante dello Sportello Regionale per l'internazionalizzazione, e opera per sostenere la competitività del sistema economico imprenditoriale salernitano nel mercato globale, al servizio delle piccole e medie imprese anche attraverso il sistema associativo e consortile. La Provincia di Salerno intende creare un punto di riferimento in materia di globalizzazione rivolto alle imprese già operanti con l'estero e a quelle che si affacciano per la prima volta sui mercati internazionali. Mediante il PLAIT promuoverà iniziative capaci di facilitare la trasformazione e l'adattamento operativo delle piccole e medie imprese nel nuovo scenario internazionale.

La collaborazione stipulata al fine di coordinare la realizzazione di interventi finalizzati allo sviluppo produttivo orientato ai mercati internazionali nell'ambito del PLAIT consentirà di unire sinergicamente le rispettive e peculiari competenze dei due soggetti. In particolare, Intertrade fornirà alla Provincia servizi di assistenza specialistica quali quelli inerenti l'informazione economica in materia di internazionalizzazione rivolto alle imprese locali, e servizi di orientamento specialistico in materia di internazionalizzazione rivolto alle imprese locali. La sinergia operativa messa in atto dalle due Istituzioni ha lo scopo di ottimizzare l'impiego delle risorse pubbliche a favore del tessuto produttivo provinciale. Consente, inoltre, non solo di rendere più agevole l'individuazione delle imprese salernitane interessate ai mercati esteri, operanti nei settori dell'agro-alimentare, della moda e dell'artigianato artistico, ma anche di proporre opportunità d'affari e strumenti di finanziamento rivolte all'attività sui mercati esteri. Ciò sarà effettuato grazie ad un'attenta e congiunta analisi delle potenzialità di assorbimento di un mercato estero in rapporto alle caratteristiche della produzione italiana. ■

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





IL RECESSO DEL SOCIO NELLA NUOVA SPA PRIME CONSIDERAZIONI PRATICHE

Pragmatismo e visione del futuro per una delicata scelta statutaria

GENNARO STELLATO

Avvocato civilista studiosstellato@tiscalinet.it

Si è più volte evidenziato l'importanza, nell'ambito della riforma del diritto societario, di una serie di istituti realmente innovativi che possono, a ragione, considerarsi fondamentali nella costruzione del nuovo impianto statutario il cui termine di concreta applicazione è stato fissato a settembre 2004. Quello del recesso del socio è indubbiamente quello che, insieme all'esclusione, suscita tuttora interesse e discussioni. Basti pensare soltanto che, senza ombra di dubbio, esso è stato allargato in misura rilevante e, addirittura per quanto concerne le società che non fanno ricorso al mercato del capitale di rischio, ulteriormente ampliato anche rispetto a quelle ipotesi inderogabili e non previste dal codice. In sostanza, va precisato che la riforma ha allargato la gamma di situazioni in cui è consentito il recesso dalla società da parte di soci non consenzienti, vale a dire assenti o dissenzienti o astenuti, e questo può avvenire in tutto in parte delle proprie azioni. Naturalmente il principio ispiratore è sempre quello di consentire al socio, laddove si creino mutamenti profondi e sostanziali sia nella struttura sia nell'attività societaria, di poter abbandonare la società: la differenza sostanziale è costituita, come si diceva, dall'allargamento del ventaglio di ipotesi. Preliminarmente va chiarito che le ipotesi di riferimento in ordine alle cause di recesso, sulla base dell'art.2437 c.c. sono divisibili in tre fattispecie: 1) cause di recesso inderogabili che la legge prevede come tali e che non possono non essere inserite nello statuto; 2) cause di recesso derogabili il cui inseri-

mento nello statuto è lasciato alla volontà dell'assemblea; 3) cause di recesso formulabili ex novo anche se applicabili limitatamente, come si è già detto, solo alle società chiuse.

Tutte le situazioni e ipotesi che si andranno ad illustrare sono comunque riferibili ad un principio fondamentale: la nuova disciplina della spa tende a porre al centro della stessa "l'azione" e non, come invece accade nella srl, il socio: ne consegue quindi che è consentito anche il recesso parziale affinché il socio, in presenza delle condizioni previste dalla legge, voglia continuare a rimanere socio pur riducendo la propria percentuale di rischio derivante dalla partecipazione. Va ricordato, poi, sia pure incidentalmente, che particolarmente importante appare l'analisi relativa alla durata della società in quanto, nel caso in cui una società sia a tempo indeterminato, il socio ha la facoltà di recedere sempre o, al massimo quando lo preveda lo statuto, entro un anno. Andiamo, quindi, ad esaminare le ipotesi precedentemente indicate sia pure per categorie generali. Si diceva dunque delle ipotesi di recesso inderogabili quelle cioè che è impossibile evitare e che, anche se non inserite concretamente nei nuovi statuti, devono in ogni caso ritenersi parte integrante degli stessi. L'art. 2437 c.c. le individua in: 1) cambiamento dell'oggetto sociale. Questo però non deve essere considerato in termini formali ma sostanziali, nel senso che dovrebbe portare realmente ad una fondamentale inversione dell'attività della società; 2) trasformazione della società; 3) trasferimento della

Antonio Amato.
La Pasta della
Nazionale
Italiana di Calcio.

sede sociale all'estero; 4) la revoca dello stato di liquidazione; 5) eliminazione di una o più cause di recesso derogabili dallo statuto o previste dallo statuto; 6) la modificazione dei criteri di determinazione del valore della quota di liquidazione nell'ipotesi di esercizio del diritto di recesso; 7) la modificazione di clausole riguardanti i diritti di voto o di partecipazione.

In sintesi, come è facilmente ricavabile dalla predetta elencazione, trattasi di ipotesi di due tipi: quelle che riguardano prevalentemente la società e non il socio e quelle che si riferiscono invece ai diritti propri del socio e quindi allo stesso diritto di recesso o di voto o partecipazione. Ovviamente va ribadito che il codice prevede espressamente la nullità dei patti che possano contribuire a rendere più difficile o addirittura escludano l'esercizio del diritto di recesso. Le cause di recesso derogabili, vale a dire quelle valide soltanto se non è previsto diversamente dallo statuto, sono: 1) la proroga del termine di durata della società; 2) l'introduzione o la rimozione di vincoli alla circolazione delle azioni, di clausole quindi di gradimento o prelazione.

Ad integrazione di quanto già detto va precisato ulteriormente che l'elencazione precedente non deve comunque intendere esaustiva di tutte le ipotesi attese la molteplicità di operazioni riconducibili alle fattispecie astratte. Sarebbe sufficiente ricordare, quale esempio, il caso di cessione di ramo d'azienda particolarmente rilevante oppure l'assunzione di partecipazioni in altre imprese che possano comportare come conseguenza una delle situazioni già prospettate. Sarà la prossima giurisprudenza ad approfondire la tematica in questione ampliando o riducendo o semplicemente chiarendo quelle ipotesi che oggi possono ancora apparire nebuloze. Per quanto attiene all'esercizio concreto del diritto di recesso va operata una distinzione preliminare. Nell'ipotesi in cui la causa di recesso derivi da una delibera che comporti una modifica dello statuto il socio avrà facoltà di esercitare il proprio diritto entro quindici giorni dalla iscrizione della delibera nel

Registro delle imprese. Se, al contrario, la causa scatenante è individuabile in un fatto diverso, il termine è di trenta giorni e decorre dal momento in cui il socio è venuto a conoscenza della predetta circostanza. Va ulteriormente precisato che nel caso in cui la società modifichi la delibera de quo ripristinando lo status quo ante entro il termine di novanta giorni il recesso ha valore retroattivo nel caso in cui la partecipazione sia stata liquidata. Tale problematica costituisce indubbiamente l'aspetto più delicato e importante della questione. La liquidazione è di competenza dell'organo amministrativo, sentito il parere dei sindaci e del soggetto incaricato della revisione. Essa deve tener conto della consistenza patrimoniale della società, delle sue prospettive reddituali (e tale indicazione deve essere interpretata nel senso che le risultanze della contabilità non sono vincolanti) e, infine, dell'eventuale valore di mercato delle azioni. Tali criteri sono indicativi in quanto lo statuto può anche individuare altri criteri anche se la normativa detta comunque delle precise condizioni. L'art. 2437 ter c.c. stabilisce che, in tal caso, vanno enumerati gli elementi dell'attivo e del passivo del bilancio che possono essere rettificati rispetto ai valori risultanti dal bilancio, unitamente ai criteri di rettifica, nonché agli altri elementi suscettibili di valutazione patrimoniale da tenersi in considerazione. Il socio può ovviamente contestare la liquidazione e la controversia sarà rimessa ad un esperto nominato dal tribunale. Infine, per il rimborso, lo stesso può avvenire o mediante acquisto da parte degli altri soci o, in caso negativo, da parte di terzi. Nel caso in cui tale soluzione non fosse praticabile si procede al rimborso da parte della società con somme prelevate da riserve disponibili o riducendo il capitale con tutte le conseguenze, per quanto attiene all'ultima ipotesi, previste dalla norma. In conclusione va ribadito che l'istituto del recesso, per la sua importanza e delicatezza, va nell'ottica di adeguamento degli statuti, attentamente approfondito e costruito per l'esigenza della singola società in relazione a tutti gli elementi di valutazione indicati in questa sede. ■





LAVORI ATIPICI E TUTELA DELLA SALUTE LE FUNZIONI NEL NUOVO MERCATO DEL LAVORO

Tipologie contrattuali differenziate in base alle caratteristiche delle prestazioni

LORENZO IOELE

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

Il decreto legislativo n.276/2003 rivisita precedenti discipline (appalto di opere e servizi, distacco, lavoro a tempo parziale, apprendistato) e regola contratti di lavoro per i quali vengono individuate le diverse funzioni nel nuovo mercato del lavoro e viene altresì regolamentato il conseguente rapporto di lavoro. Nel nuovo sistema del mercato del lavoro avremo numerose tipologie contrattuali differenziate in base alle caratteristiche delle prestazioni (in affitto, a durata, con orario ridotto, modulato e flessibile, meramente occasionali) ovvero in virtù dei contenuti formativi o all'esecuzione di uno specifico progetto. Si tratta di nuovi contratti di lavoro (il contratto di somministrazione di lavoro; di lavoro intermittente; ripartito; d'inserimento; il lavoro a progetto, ex co.co.co.; le prestazioni di lavoro occasionali; quelle di lavoro accessorio) che si collocano affianco al tradizionale contratto di lavoro subordinato a tempo pieno e indeterminato, al contratto di lavoro autonomo, a quello subordinato a termine, al subordinato part time.

Accanto alle nuove tipologie contrattuali sinora elencate, vanno segnalate altre due ipotesi di prestazione configurate dal legislatore che, peraltro, assumono connotati particolari, si tratta dei «tirocini promossi durante le vacanze estive a favore di un adolescente o di un giovane, regolarmente iscritto ad un ciclo di studi di università o istituti scolastici di ogni ordine e grado, con fini orientativi e di addestramento pratico» e «le prestazioni svolte da parenti e affini sino al 3° grado in modo meramente occasionale o ricorrente di

breve periodo, a titolo di aiuto, mutuo aiuto, obbligazione morale senza corresponsione di compensi salvo le spese di mantenimento e di esecuzione di lavoro». È senz'altro opportuna una riflessione sui profili della tutela della salute nelle nuove ipotesi regolamentate dalla recente legislazione. Al riguardo è inutile soffermarsi su istituti già noti al nostro ordinamento e per i quali l'intervento del legislatore ha inciso sulla disciplina senza peraltro menzionare la regolamentazione del dovere di sicurezza che resta sostanzialmente immutato. Mi riferisco all'appalto di opere o servizi, al distacco, al lavoro a tempo parziale, all'apprendistato.

Per le altre fattispecie, si può notare che la tutela della salute e della sicurezza, ove menzionata nelle disposizioni del decreto legislativo 276/2003, rileva sotto tre profili:

- quale causa ostativa alla stipula del contratto (somministrazione di lavoro, lavoro intermittente);
- quale elemento del contenuto del contratto (somministrazione di lavoro, lavoro intermittente, ripartito, a progetto);
- nella fase di esecuzione della prestazione (somministrazione di lavoro, lavoro a progetto).

Il trattamento non è dunque uniforme per le diverse tipologie contrattuali.

Il legislatore si è posto il problema della necessità di un riassetto normativo in materia di sicurezza del lavoro. E, infatti, con l'art.3 Legge 29/7/2003 n.229, il Governo è stato delegato a emanare, entro un anno dalla data di entrata in vigore della legge, uno o più decreti legislativi per il riassetto

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

8431 Salerno (Italy) - Via Tiberto Claudio Felice, 7 (Zona Industriale) - ☎ 099 303311 ISDN - ☎ 099 771007 - ✉ E-mail: info@artigrafichebocciaspa.com - 🌐 www.artigrafichebocciaspa.com

delle disposizioni vigenti in materia di sicurezza e tutela della salute dei lavoratori nel rispetto di una serie di principi, tra i quali «l'assicurazione della tutela della salute e della sicurezza sul lavoro in tutti i settori di attività pubbliche e private e a tutti i lavoratori indipendentemente dal tipo di contratto stipulato con il datore di lavoro o con il committente» (lett. f) nonché «l'adeguamento del sistema prevenzionistico e del relativo campo di applicazione alle nuove forme di lavoro e tipologie contrattuali anche in funzione di contrasto rispetto al fenomeno del lavoro sommerso e irregolare» (lett. g).

Insomma anche il legislatore si è reso conto del fatto che le nuove tipologie contrattuali comportano la necessità di un adattamento dei principi generali di tutela e prevenzione alle caratteristiche delle diverse prestazioni lavorative.

Prima del programmato riassetto legislativo, però, occorre fare i conti con la normativa vigente in tema di tutela della salute e della sicurezza del lavoratore la cui disciplina è dettata, in linea generale, dall'art.2087 c.c. e dal d.lgs. 626/94 e successive modifiche e integrazioni. Il profilo che interessa è quello del campo di applicazione, al fine di stabilire se, e in quali limiti, le persone che prestano lavoro secondo le nuove tipologie contrattuali sono destinatarie della normativa in tema di prevenzione e sicurezza.

La disciplina del decreto legislativo 626/94, salvo talune regolamentazioni specifiche, si applica a tutte le ipotesi di rapporto di lavoro subordinato nel senso tecnico desumibile dall'art.2094 c.c., accanto alle quali, poi, lo stesso decreto legislativo 626/90 include i soci di lavoratori di cooperative o di società, gli allievi di istituti universitari e i partecipanti a corsi di formazione professionali nei quali si faccia uso di laboratori, macchine o apparecchiature e di attrezzi, agenti chimici, fisici biologici; gli utenti di servizi di orientamento di formazione scolastica universitaria professionale avviati presso datori di lavoro per agevolare o perfezionare le loro scelte di lavoro.

Non sono comunque estranee alla legislazione in

materia di sicurezza e salute dei lavoratori le ipotesi in cui il datore affidi l'esecuzione di lavori utilizzando il contratto di appalto ovvero quello d'opera. In tali casi sussistono gli obblighi previsti dall'art.7 del decreto legislativo 626/1994 laddove i lavori debbano essere eseguiti all'interno dell'azienda ovvero nell'unità produttiva del committente.

Il nostro sistema di tutela della sicurezza e della salute dei lavoratori ha un campo di applicazione che prescinde dalla tipologia contrattuale e dalla stessa nozione di lavoro subordinato.

Per concludere è mia opinione che, allo stato, rientrano nel campo di applicazione del decreto legislativo 626/94, il lavoro intermittente, il lavoro ripartito, la somministrazione di lavoro, il contratto di inserimento, il tirocinio estivo.

Il lavoro accessorio sembra più avvicinarsi al lavoro autonomo, ragion per cui sarei propenso a ritenere applicabile l'art.7 del decreto legislativo 626/94 ove questo sia prestato all'interno dei locali aziendali. Il lavoro a progetto ha una sua regolamentazione particolare nel senso che il lavoratore a progetto, laddove operi nei locali aziendali, è destinatario di tutte le norme del decreto legislativo 626/94 e dunque non delle sole disposizioni dettate dall'art.7.

Problematico è il coordinamento dell'applicazione di tale normativa con il profilo dell'autonomia organizzativa di tale lavoratore che, peraltro, proprio per il richiamo legislativo è tenuto anch'egli al rispetto della normativa in questione; problematica è altresì l'ipotesi del lavoratore a progetto che opera al di fuori dei locali aziendali per il quale il contratto deve comunque prevedere le eventuali norme per la tutela della sua salute e sicurezza.

In attesa della nuova disciplina in materia, un utile riferimento, quantomeno ai fini civili, potrebbe essere quello alla normativa dettata per i lavoratori subordinati le cui mansioni presentano contenuto analogo all'attività del collaboratore. ■

COSTRUTTORI
DI CERTEZZE

RAS

RAS

Agenzia
Assinvest 2001 Srl
Corso Garibaldi, 130
Salerno

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



IL NUOVO CONDONO EDILIZIO INCERTEZZE E POLEMICHE

Indispensabile l'intervento della Corte Costituzionale per fare chiarezza

LUIGI D'ANGIOLELLA

Avvocato Amministrativista studiodangiolella@tin.it

Grande interesse ha suscitato la nuova legge sul condono edilizio, specie nelle regioni dove il fenomeno dell'abusivismo è più presente e tra queste, purtroppo, figura anche la Campania. La struttura complessiva è rimasta quasi inalterata rispetto ai due precedenti condoni del 1985 e, soprattutto, del 1994. Infatti, il decreto legge 30 settembre 2003, n.269 (pubblicato in G.U. 2 ottobre 2003, n.229), successivamente convertito, semplicemente riapre i termini dell'ultimo condono e stabilisce all'art.32 che «al fine di pervenire alla regolarizzazione del settore, è consentito, in conseguenza del condono, il rilascio del titolo abilitativo edilizio in sanatoria delle opere esistenti, non conformi alla disciplina vigente», purché ultimate entro il 31 marzo 2003. I limiti alla sanatoria sono decisamente ampi, a dimostrazione che le esangui finanze dello Stato si aspettano "molto" dal condono edilizio, nonostante nel preventivo dibattito sull'ipotesi di legge, svolto più sui giornali che non nelle aule parlamentari, si era ipotizzato solo un "abbuono" per lievi abusi.

Possono, infatti, essere sanate, con domanda da presentare entro il 31 marzo 2004, opere irregolari di notevole impatto che comportano un ampliamento del manufatto non superiore al 30% della volumetria assentita o, in alternativa, non superiore a 750 mc. (e ciò indipendentemente dalla destinazione d'uso del fabbricato) oppure quelle che comportano una nuova costruzione non superiore a 750 mc. per ogni singola richiesta (anche se ciò vale solo per le

abitazioni). Le esclusioni dalla sanatoria sono quelle già tipizzate in passato. Non sono suscettibili di condono le opere eseguite da proprietario condannato con sentenza definitiva per i gravi delitti di cui all'art.416 bis, 648 ter c.p.c., esclusione già introdotta anche per la sanatoria, a seguito della modifica introdotta con l'art.2, comma trentasettesimo, della legge n.662/1996. Inoltre, non sono sanabili le opere per le quali non sia possibile effettuare interventi per l'adeguamento antisismico oppure per le quali non sia data la disponibilità di concessione onerosa dell'area di proprietà dello Stato o degli enti pubblici territoriali, e infine gli abusi realizzati su immobili soggetti a vincoli imposti da leggi statali e regionali a tutela di interessi storici, idrogeologici e delle falde acquifere, dei beni ambientali e paesistici, nonché dei parchi e delle aree protette nazionali, regionali e provinciali, qualora istituiti prima dell'esecuzione di dette opere. Resiste ancora l'istituto del silenzio-assenso sulla domanda di condono, quanto mai opportuno. Tale accelerazione del procedimento, essenziale vista anche la precedente esperienza di alcuni Comuni che, ad oggi, non hanno ancora risolto le pratiche di condono del 1985, può verificarsi, però, solo in presenza di alcune condizioni, più rigide rispetto al passato. Deve, infatti, essersi provveduto, entro il termine del 30 settembre 2004, al pagamento di tutte le rate per l'oblazione e alla presentazione di tutti i prescritti allegati di cui all'art. 32, comma trentacinquesimo, del d.l. n. 269/2003. Inoltre, la legge



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

richiede che si forma il silenzio una volta presentate la denuncia in catasto, quella I.C.I. e, addirittura, quelle ai fini della tassa per lo smaltimento dei rifiuti solidi urbani (o Tariffa) e ai fini della tassa per l'occupazione del suolo pubblico. Le questioni sul tappeto, però, non sono solo squisitamente tecniche, e non c'è semplicemente lo scontro tra ambientalisti e coloro che pragmaticamente intendono regolarizzare il patrimonio edilizio esistente "facendo cassa".

Il condono edilizio, infatti, è la prima occasione di confronto fra Regioni e Stato dopo la riforma "federalista" approvata con legge costituzionale n.3 del 2001, di riforma del Titolo V, che ha implicitamente inserito edilizia e urbanistica fra le competenze legislative "esclusive" delle Regioni a statuto ordinario, conservando allo Stato la competenza concorrente, cioè a dettare i "principi fondamentali" solo in tema di "governo del territorio". Così lo Stato può disciplinare il condono edilizio per le implicazioni di carattere penale e civile dell'istituto, per l'incidenza di esso sul "governo del territorio" e per un'esigenza di "armonia" del sistema giuridico su tutto il territorio nazionale. Tale interpretazione è fortemente criticata da alcune Regioni. Queste sostengono che la sanatoria coinvolge anche abusi molto modesti, che non hanno risvolti penali o civili, e che non toccano le linee fondamentali del governo del territorio, per cui lo Stato avrebbe invaso competenze che appartengono alle Regioni. Queste considerazioni sono, ad esempio, analiticamente esposte nel ricorso che la Regione Campania ha inoltrato alla Corte Costituzionale e trovano conferma in un'Ordinanza del T.A.R. Emilia Romagna, Sezione Parma, la n.27 del 22 novembre 2003 che ha sollevato, primo Tribunale in Italia, la questione di costituzionalità della nuova legge sul Condono Edilizio su questi punti. La Regione Campania lamenta poi anche il fatto che lo Stato non abbia neppure tentato la via della "intesa" con le Regioni. È anche vero che il nuovo condono fa rinvio alle

"normative regionali", ove si afferma che sono «fatte salve le competenze delle autonomie locali sul governo del territorio» (contenute nei commi secondo e terzo dell'art. 32 cit.), ma ciò non convince le Regioni più riottose.

In queste condizioni, il verdetto della Corte Costituzionale sui ricorsi presentati dalle Regioni Toscana, Emilia Romagna, Lazio, Campania è quanto mai incerto, perché è il primo, serio banco di prova della Riforma Federalista dello Stato approvata nel 2001. Pesa, quindi, sulle prospettive del condono edilizio, l'incognita di tale conflitto, certamente dovuto anche allo scontro politico in atto nel Paese e non solo a questioni di mero principio.

In passato, il condono lo hanno voluto un po' tutti e, al di là delle posizioni di facciata, tale atteggiamento ha favorito l'applicazione delle sanatorie del 1985 e del 1994, con una forte ricaduta sia sul piano finanziario che su quello del mercato degli immobili. Oggi, invece, la contrapposizione giornaliera in ogni questione, figlia anche del riformato sistema elettorale, non favorisce il colloquio e disorienta fortemente il cittadino. Forse la soluzione più saggia è quella che sembra emergere in Regioni come il Veneto, che ha accettato il condono - sia pure con correttivi - e ha disegnato un sistema che afferma le competenze regionali ma non travolge le aspettative finanziarie dello Stato. Purtroppo, però, la posta in gioco è soprattutto politica, perché l'eventuale fallimento del provvedimento può assumere un considerevole rilievo in vista delle elezioni per il Parlamento Europeo di giugno 2004, per cui è più probabile attendersi occasioni di polemica piuttosto che soluzioni razionali e ponderate.

Manca poche settimane alla scadenza del termine per le domande di condono, fissata al 31 marzo 2004, e dunque resta indispensabile, nel merito, una decisione chiarificatrice della Corte Costituzionale che elimini ogni possibile incertezza. ■

BETA CAVI

BETA PACK

www.betacavi.it

100 metri di qualità
a portata di mano



LEGGE 580/93: CONCILIAZIONE E MEDIAZIONE UN NUOVO STRUMENTO EXTRAGIUDIZIALE

Per un'equa risoluzione della controversia occorre la cooperazione delle parti

FERDINANDO SPIRITO

Dottore Commercialista f.spirito@commercialistisalerno.it

La Camera di Commercio di Salerno, nell'ambito del programma di attuazione della Legge 580/93 "riordinamento delle Camere di Commercio", ha indetto un corso per Conciliatori, detti anche Mediatori (dall'inglese Mediator), terminato di recente, riservato a trenta laureati selezionati in base alle esperienze professionali precedenti. I Mediatori prescelti andranno a far parte di un elenco (in futuro, si spera, sarà costituito un Albo) dal quale la Camera di Commercio attingerà nel caso dovessero pervenire, alla stessa, richieste di conciliazione. Il Governo italiano, oggi più attento, vede di buon occhio la Mediazione quale mezzo, insieme con l'Arbitrato, per contribuire alla soluzione dei problemi della giustizia che, come tutti sappiamo, è intasata da migliaia di processi che si trascinano da anni con enorme spreco di risorse umane ed economiche. Il ricorrere alle Camere Arbitrali e Conciliazione potrebbe essere la panacea per una migliore gestione della giustizia. Su molti quotidiani, negli ultimi tempi, sono apparsi numerosi articoli in cui si parla della Conciliazione e, per essa, della figura del Conciliatore, in America già vecchia di oltre 25 anni. In Italia, essa è stata introdotta con la Legge del 1993 n.580 e Milano è stata la città che per prima ha istituito una Camera Arbitrale (internazionale) e di Conciliazione. La gran parte delle Camere Arbitrali sono organizzate come Uffici Camerali. In cinque città Bolzano, Como, Mantova, Milano e Roma, le Camere sono organizzate in Aziende speciali. Le Camere Arbitrali "semplici" sono 69. Circa una ventina, sono state

costituite come Associazioni con altre Camere Arbitrali oppure con Ordini professionali. I numeri delle conciliazioni gestite sono ancora molto bassi. Ciò lo si deve, principalmente, alla poca conoscenza dei meccanismi che attivano questo "nuovo strumento" agile e flessibile. Va subito detto che questo gap si sta assottigliando sempre più per lasciare spazio a queste procedure extralegali, altrove già ampiamente utilizzate. La Conciliazione è lo strumento più semplice da "approcciare", non fosse altro perché più rapida, economica e soddisfacente per le parti che giungono all'accordo convinti. Va subito precisato alle parti, nel momento in cui si trovano davanti al Mediatore, che lo stesso non giudica e non emette una sentenza, non essendo un giudice togato; non deve seguire un iter prestabilito, ma si dettano prima alcune regole comportamentali; non stabilisce chi ha torto o ragione, ma si limita ad ascoltare e ad avvicinare i contendenti smussando le animosità e cercando di portare fuori, da ognuno di loro, il vero motivo (a volte banale) che li vede contrapposti. Il Conciliatore, nel suo operare, fa leva sul recondito desiderio delle parti di giungere a un accordo. Infatti, per mettere in moto la Camera di Conciliazione è necessario che una delle parti, alfa, faccia istanza chiedendo di voler conciliare con beta, indicando i motivi del contendere. Beta viene informato della proposta di alfa e, se accetta, la Camera di Commercio attivata fissa una prima "udienza" designando un Mediatore scelto dall'elenco di esperti in conciliazione. È facile immaginare come possano essere



i primi colloqui. È noto a tutti che parlando si chiariscono molte cose. Il Conciliatore deve avere un comportamento altamente professionale e mantenere il segreto su ciò che viene in sua conoscenza. Deve ribadire che la sua funzione non è quella di decidere, né di giudicare, ma di facilitare le parti nella loro volontà di trovare una soluzione che sarà, alla fine, "omologata" come accordo avente valore di contratto. Possiamo dividere la Mediazione in tre fasi:

- introduttiva in cui ci si presenta, si verifica la reale volontà delle parti a sedersi intorno al tavolo della conciliazione e si dettano alcune regole;
- fase centrale in cui si opera sulla questione mantenendola sempre in un ambito oggettivo e non soggettivo;
- e infine quella conclusiva in cui si riassumono le opzioni che conducono all'accordo.

Come già detto, riveste grande importanza il verbale di conciliazione extragiudiziale sia esso concluso all'interno di una Camera di Commercio o dinanzi ad altri Enti, oppure innanzi a un Conciliatore (mediatore) privato professionista, nel suo studio. Comunque, il verbale sottoscritto dalle parti è, a tutti gli effetti, un contratto. Il Conciliatore deve, tra l'altro, osservare alcuni principi di base:

- imparzialità: non deve trovarsi in situazioni di conflitto d'interessi con nessuna delle parti; le riunioni vanno tenute in un ambiente "neutrale", fuori da interferenze esterne;
- trasparenza: le informazioni e le regole relative alla procedura devono essere semplici, chiare. Il Mediatore deve assicurarsi che sono state recepite dalle parti e deve far presente quanto costa avvalersi di questo tentativo di risoluzione extragiudiziale;
- efficacia: la risoluzione extragiudiziale ha efficacia anche senza ricorrere a una assistenza legale. Le parti, tuttavia, se vogliono possono farsi rappresentare o assistere da terzi;
- equità: le parti devono esser informate che, volendo, possono recedere in qualsiasi momento

e adire il sistema giudiziario; le parti in gioco devono essere messe in grado di presentare liberamente le proprie argomentazioni volendo devon poterlo fare anche separatamente.

In tal caso, il Conciliatore, se non autorizzato, non deve riferire quanto gli è stato "confidato". Nell'espletamento della sua funzione, questi deve continuamente e costantemente incoraggiare le parti a cooperare, impegnandosi a fornire tutte le informazioni necessarie per un'equa risoluzione della controversia. Tra le altre cose, il Conciliatore può far notare alle stesse che per loro, giungere a un accordo, significa: risparmio di danaro, se si pensa a quanto costa agire per le vie legali; di tempo, se si considera quanti anni debbono trascorre per avere giustizia. I dati statistici relativi al 2002 indicano in 41 giorni la durata media di una conciliazione. Trattasi di un dato rilevato su 1.138 controversie, per la gran parte svoltesi tra imprese e tra aziende e consumatori. La collaborazione attiva delle parti porta sicuramente a una conciliazione. In altri termini, il presupposto di base è la volontà delle parti, che potremmo definire un puro "animus conciliandi". Se una delle parti non rispetta gli impegni assunti nella Camera di Conciliazione, l'altra può sempre rivolgersi al Tribunale ordinario. In questo caso, il verbale di conciliazione, chiuso con un accordo non rispettato, può essere fatto valere in una azione legale. Il Mediatore, infatti, verificherà che le parti siano bene informate e consapevoli dei rischi e dei costi a cui, ciascuna, andrebbe incontro nel momento in cui non si pervenga a un accordo. Il futuro darà ragione all'utilizzo di questo "strumento stragiudiziale" i cui costi, contenuti, sono indicati in un tariffario reperibile presso le Camere di Commercio o le Associazioni di categoria.

È auspicabile che le Associazioni di categoria, come l'Associazione Industriali, le Associazioni Commercianti e gli Ordini Professionali prendano coscienza dell'importanza di questa "nuova maniera di far giustizia". ■



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

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

Via F. Combiani, 4 - Tel. 0629.394111 - Fax 0629.394217
e-mail: info@salus-roma.it - 04301 Belpoggio (Se)



NUOVA CHANCE PER LE IMPRESE VALORE DI MERCATO E REALE PIÙ VICINI

La Finanziaria riapre i termini per la rivalutazione dei beni aziendali

ALESSANDRO SACRESTANO

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

Dalla Finanziaria per il 2004 arriva una nuova, interessante opportunità per la rivalutazione dei beni d'impresa. Il provvedimento si richiama a precedenti opportunità legislative occorse in passato. La possibilità di procedere a un riallineamento del valore contabile dei beni aziendali con quello reale di mercato era, infatti, stata già concessa in occasione della Finanziaria per il 2002 e, ancora prima, nel contesto della L. n. 342/00, alle cui regole applicative si ricollega, essenzialmente, la norma contemplata dalla Finanziaria in corso. Tuttavia, la riproposizione di tale chance non può che far contenti migliaia di imprenditori. Al di là, infatti, del beneficio diretto, derivante dall'iscrizione in bilancio di quote di ammortamento maggiori, la rivalutazione consente di far valere il nuovo valore iscritto in bilancio ai fini del calcolo di un'eventuale plusvalenza occorsa in caso di cessione del bene rivalutato.

Soggetti destinatari della norma

I soggetti interessati dalle disposizioni di cui all'articolo 2, comma 25 della Legge n. 350/03 restano immutati rispetto alle originarie previsioni di applicabilità del beneficio contenute nella Legge n. 342/00. Pertanto, potranno procedere alla rivalutazione dei propri beni: le società per azioni; quelle in accomandita per azioni; a responsabilità limitata; le cooperative; le società di mutua assicurazione; gli enti pubblici e privati residenti nel territorio nazionale; le società in nome collettivo; le società in accomandita semplice; le società semplici; le residuali forme di società ed enti; le società, gli enti e le imprese non residenti, ma con stabile organizzazione nel territorio nazionale. Non è rilevante il regime

contabile adottato dai testè menzionati soggetti.

I beni passibili di rivalutazione

Anche l'ambito oggettivo di riferimento del provvedimento contemplato dalla Finanziaria 2004 non si discosta minimamente da quello previsto dalla L. n. 342/00. Cambia, in ogni caso, il parametro temporale di riferimento. La rivalutazione, infatti, riguarda i soli beni iscritti in bilancio alla data del 31/12/2002 e ancora presenti nell'attivo patrimoniale dei soggetti operanti la rivalutazione al termine dell'esercizio 2003. Sarà, quindi, possibile procedere alla rivalutazione dei seguenti tipi di beni. Beni materiali, diversi da quelli alla cui produzione o scambio è diretta l'attività di impresa. Si tratta, in sostanza, di tutti i beni materiali iscritti fra le immobilizzazioni, compresi quelli di costo inferiore ai 516,46 euro e quelli completamente ammortizzati al 31/1/2002. Beni immateriali che conservano una propria individualità, essendo rappresentati da diritti suscettibili di tutela giuridica e che conferiscono all'imprenditore la potestà di sfruttare determinati benefici futuri. Rientrano in tale categoria: i brevetti; le licenze di sfruttamento o di conoscenze tecniche brevettate; le licenze di conoscenze tecniche non brevettate (know-how); i diritti di utilizzazione delle opere dell'ingegno. Restano, invece, escluse dall'agevolazione le cosiddette "spese pluriennali", quali: costi di pubblicità; di ricerca e sviluppo; avviamento; le partecipazioni detenute in società controllate o collegate e iscritte fra le immobilizzazioni finanziarie. È bene precisare che la rivalutazione non può riguardare singoli beni appartenenti al patrimonio aziendale. Sarà, infatti, necessario procedere alla

rivalutazione di tutti i beni rientranti in una specifica categoria di appartenenza, così come puntualmente identificata dal D.M. n. 162/2001. Beni materiali (con esclusione degli immobili e dei beni mobili registrati): la rivalutazione di tali beni potrà avvenire riferendosi alle macrocategorie utilizzate ai fini dell'ammortamento. Gli stessi, pertanto, andranno raggruppati per anno di acquisizione e coefficiente di ammortamento. Beni immobili: questi ultimi andranno classificati, ai fini della rivalutazione in: aree fabbricabili con la stessa destinazione urbanistica; aree non fabbricabili; fabbricati non strumentali; fabbricati strumentali per destinazione; fabbricati strumentali per natura. Beni mobili registrati: la rivalutazione dei beni mobili iscritti in pubblici registri prevede la preventiva suddivisione in: aeromobili; veicoli; navi iscritte e non nel registro internazionale. Partecipazioni: le azioni rivalutabili dovranno essere riordinate in base al soggetto emittente e alla natura delle stesse (se ordinarie, privilegiate, ecc.). Quanto alle quote, queste saranno rivalutate distintamente per ciascuna società controllata o collegata. Beni immateriali: nel caso dei beni immateriali, si potrà procedere liberamente alla rivalutazione di singoli beni iscritti nell'attivo.

Criteri per la rivalutazione

Facendo riferimento a quanto precedentemente disposto dal D.M. n.162/2001, l'attuale legge Finanziaria dispone, a scelta, tre differenti modalità di rivalutazione dei beni d'impresa. Rivalutazione del costo storico: si tratta, in sostanza, di incrementare i valori iscritti nell'attivo patrimoniale, in modo tale da "allungare" il periodo di ammortamento. Rivalutazione del costo storico e del fondo ammortamento: tale modalità consente, rispettando l'originaria durata dell'ammortamento, di procedere all'iscrizione di quote di ammortamento maggiorate. Riduzione (parziale o totale) del fondo ammortamento: attraverso tale opzione, il soggetto beneficiario della rivalutazione riduce l'importo del fondo ammortamento relativo ai beni rivalutati, anche in relazione agli ammortamenti anticipati in esso confluiti. Una volta scelto, tra i tre sopra elencati, il

metodo di rivalutazione dei beni, bisognerà verificare se la stessa è avvenuta entro gli specifici limiti oggettivi imposti dal D.M. n. 162/01. Quest'ultimo statuisce che il valore dei singoli beni rivalutati, al netto degli ammortamenti operati, non può in nessun caso essere superiore al valore di mercato del bene medesimo, o al maggior valore a esso attribuito sulla scorta della capacità produttiva dello stesso. In termini pratici, lo stesso D.M. n.162/01 impone di porre a confronto il valore dell'immobilizzazione rivalutata, diminuito del fondo ammortamento relativo, e incrementato con la maggiore quota di ammortamento eseguibile per effetto della rivalutazione. Tale importo dovrà sempre risultare uguale o inferiore al valore di mercato del bene rivalutato. Va da sé, pertanto, che il valore massimo di rivalutazione si ottiene dalla formula: valore di mercato - (valore netto al 31/12/02 - quota ammortamento post rivalutazione). Quanto alle partecipazioni, le stesse potranno essere incrementate fino a concorrenza del valore a esse attribuibili, proporzionalmente al valore di patrimonio netto della società partecipata.

L'imposta sostitutiva sulle rivalutazioni

Sui maggiori valori iscritti in contabilità, la legge Finanziaria impone il pagamento di un'imposta sostitutiva pari al 19% delle rivalutazioni effettuate sui beni ammortizzabili; e al 15% sui beni non ammortizzabili. Il versamento della suddetta imposta dovrà essere effettuato in tre rate, ognuna in concomitanza con il versamento a saldo delle imposte sui redditi per il 2004, il 2005 e il 2006. La prima delle rate, pertanto, dovrà essere corrisposta all'erario il prossimo 21 giugno. La misura della prima rata è pari al 50% dell'importo complessivo da versare, mentre le successive due sono pari al 25% dello stesso, maggiorate degli interessi. Si ricorda che ai fini dell'ammortamento i nuovi valori sono computabili sin dal 31/12/2003, quindi già dagli ammortamenti in corso. Gli effetti della rivalutazione, invece, in relazione alle possibili plusvalenze da cessione, sono rimandati all'esercizio in corso al 01/01/2004. ■



a cura dell'Ufficio Relazioni con il Pubblico - ISPEL



IL DECRETO LEGISLATIVO N.195/2003 UN RILEVANTE PASSO VERSO LA SICUREZZA

Fondere la cultura della prevenzione con quella aziendale e del lavoro

CARLO GENTILI

Ricercatore Documentarista DRE carlo.gentili@ispesl.gov.it

Tra le censure espresse dalla Corte di Giustizia Europea nei confronti del nostro sistema normativo di recepimento delle disposizioni comunitarie in materia di miglioramento della sicurezza e della salute nei luoghi di lavoro, riassunte nella sentenza della stessa Corte del 15 novembre 2001, si evidenzia, per significato e importanza, quella riguardante l'inadeguata determinazione delle capacità e delle attitudini che deve possedere il responsabile del servizio di prevenzione e protezione dai rischi professionali.

In realtà, una scarna individuazione di tali caratteristiche era contenuta nell'art. 8, comma 2, del Decreto Legislativo n.626/94, che richiedeva per lo svolgimento del ruolo semplicemente il possesso di attitudini e capacità adeguate, rinviando di fatto alla scelta del datore di lavoro, nel migliore rispetto dell'aggettivo "adeguate", l'accertamento delle caratteristiche soggettive dello stesso Rsp, Responsabile Servizi di Prevenzione e Protezione.

Anche se utile e opportuna nella fase iniziale di costituzione dei sistemi di gestione della sicurezza, tale disposizione è stata da sempre oggetto di discussione, con la conclusione di doverne rivedere la formulazione per definire in modo appropriato e oggettivo le abilità tecniche e culturali di coloro a cui vanno affidate la programmazione e la gestione della sicurezza nei luoghi di lavoro.

Le particolarità della fattispecie e la difficoltà di individuazione di profili professionali adeguati ai livelli di responsabilità cui sono chiamati a ope-

rare i nuovi soggetti della sicurezza hanno reso comprensibilmente arduo il cammino della nuova normativa, irto di accesi confronti e di opposte considerazioni e proposte.

Il dibattito si è concluso con il Decreto Legislativo n.195/2003, approvato dal Governo su esplicita delega del Parlamento, conferitagli dall'art. 21 della legge comunitaria per l'anno 2001. Grazie a tale decreto sono state finalmente recepite le eccezioni comunitarie, con il risultato di produrre una norma che integra e modifica in modo saliente quanto contenuto nel Decreto Legislativo n.626/94 riguardo alla figura del responsabile del servizio di prevenzione e protezione.

A ciò va aggiunta l'introduzione di un articolo 8 bis sulle capacità e i requisiti professionali che debbono possedere sia gli addetti che i responsabili dei servizi di prevenzione e protezione interni o esterni all'azienda.

Si tratta di disposizioni fondamentali e, come si è evidenziato, molto attese, che regolamentano una materia complessa e di non semplice interpretazione, e, perciò stesso, oggetto nella fase di attuazione di un concitato confronto, simile a quello determinatosi in sede di elaborazione, con richieste di chiarimenti e anche di modifiche e integrazioni del testo promulgato.

Nelle more di pronunce ufficiali a livello congiunto Governo-Regioni sui problemi applicativi delle nuove disposizioni, ci piace inserirci nella discussione in atto con alcune considerazioni di tipo costruttivo che, richiamando i principi sui



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**

quali è impostata l'azione tesa a realizzare negli ambienti di lavoro migliori condizioni di sicurezza e di tutela della salute del lavoratore, intende evidenziare positivi aspetti di coerenza del Decreto Legislativo n. 195/03 con detti principi, suscettibili di fornire anche utili indicazioni comportamentali nella fase della sua applicazione. Questi scaturiscono dalla nuova prevenzione di tipo soggettivo introdotta a livello comunitario dalla Direttiva 89/391 CEE che ha individuato un sistema di gestione degli interventi di prevenzione e protezione nei luoghi di lavoro guidato da una costante attenzione alla evoluzione tecnologica, basato su principi di ergonomia del lavoro, sulla programmazione degli interventi di prevenzione e protezione, e indirizzato da scelte di partecipazione e collaborazione per le quali il datore di lavoro e il lavoratore sono insieme protagonisti e soggetti attivi delle complessive iniziative di tutela.

Il Decreto Legislativo n. 626/94, che ha recepito in ambito nazionale la su indicata direttiva, ha infatti stabilito la costituzione in azienda di un sistema di gestione della sicurezza permanente e organico, diretto all'individuazione, valutazione e controllo costante dei fattori di rischio per la salute e la sicurezza dei lavoratori attraverso l'organizzazione di un servizio di prevenzione e protezione, nonché la partecipazione dei lavoratori e dei loro rappresentanti all'individuazione e attuazione della attività di tutela.

Esso configura così un sistema che coniuga le

precedenti disposizioni fondate sulla sicurezza tecnologica di tipo oggettivo con le nuove norme di tipo soggettivo basate sull'azione cooperativa tra soggetti incaricati di assumere funzioni e compiti essenziali per garantire l'incolumità dei lavoratori.

In tale quadro organizzativo e gestionale assumono, pertanto, fondamentale rilievo la capacità dei nuovi soggetti della sicurezza di saper valutare i rischi presenti in azienda, e di individuare le più adeguate soluzioni tecniche necessarie a eliminarli o ridurli, l'adeguata preparazione degli stessi a svolgere il proprio ruolo nonché la loro attitudine a stabilire rapporti di collaborazione necessari a fornire all'opera di prevenzione l'indispensabile apporto partecipativo. Per quanto attiene alla valutazione dei rischi, si sottolinea quanto evidenziato dalla Corte di Giustizia delle Comunità europee, in una delle tre censure espresse nella citata sentenza del 15 novembre 2001, per la quale i rischi da individuare sono tutti quelli presenti nell'ambiente di lavoro.

I soggetti incaricati di effettuare detta valutazione devono necessariamente possedere una conoscenza approfondita dell'ambiente di lavoro e dei possibili rischi in esso presenti.

Un adeguato livello di preparazione deve essere anche acquisito dai rappresentanti dei lavoratori e dagli stessi dipendenti se si vuole attivare il metodo partecipativo che costituisce, come rilevato, un connotato essenziale delle nuove attivi-



Agrofuturo

Filiera Agroindustriale

• Territorio • Sviluppo • Occupazione

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

tà di prevenzione e protezione. La stessa capacità di stabilire momenti di collaborazione tra i soggetti della sicurezza, pur considerando che essi possano naturalmente esprimersi in virtù di proprie predisposizioni, va indubitabilmente suscitata nei soggetti incaricati di praticarla.

Queste considerazioni evidenziano l'importanza e l'essenzialità delle azioni di sostegno di informazione e formazione, che devono riguardare tutti i soggetti della sicurezza, e che assumono un ruolo fondamentale sia per l'avvio che per il consolidamento del processo gestionale e degli interventi operativi in materia di prevenzione e protezione dai rischi.

In particolare, la formazione può senz'altro definirsi, come da più parti evidenziato, il caposaldo dell'intero sistema di prevenzione e di salvaguardia dell'integrità psico-fisica dei lavoratori. Con riferimento a quanto finora rilevato si ritiene di poter affermare che quello definito dal Decreto Legislativo n.195/03, pur con tutti i suoi limiti oggettivi, costituisce un testo coerente con i presupposti che caratterizzano la nuova prevenzione di tipo soggettivo di grande rilievo formale e sostanziale.

Si richiede, infatti, che gli addetti e i responsabili dei servizi di prevenzione e protezione siano capaci di gestire la sicurezza e la tutela della salute in azienda secondo la nuova filosofia prevenzionale e che debbano essere perciò adeguatamente formati, sia sul piano culturale che su quello tecnico-professionale, acquisendo, in aggiunta alla propria preparazione scolastica, l'ulteriore livello di conoscenza indispensabile per effettuare la valutazione di tutti i rischi presenti sul luogo di lavoro e relativi alle attività lavorative specifici del settore in cui intendono svolgere le proprie funzioni.

La richiesta adeguatezza si ritiene debba essere acquisita attraverso un'idonea formazione che diventa così, come già evidenziato pocanzi, l'elemento indispensabile e obbligatorio, nonché di carattere continuo, capace di conferire la

expertise necessaria a svolgere con piena efficacia il proprio ruolo. Sono così previsti corsi abilitanti di tipo tecnico, con verifica dell'apprendimento, per tutti coloro che, in possesso almeno di un diploma di istruzione secondaria superiore, intendono svolgere l'attività di addetto o di responsabile dei servizi di prevenzione e protezione, sulla base di programmi formativi i cui indirizzi e requisiti minimi sono individuati in sede di Conferenza permanente per i rapporti tra lo Stato, le Regioni e le Province autonome di Trento e Bolzano.

Chi ha già acquisito le richieste capacità e professionalità di tipo tecnico mediante il conseguimento del diploma di Laurea triennale in "Ingegneria della sicurezza e protezione" o in "Scienze della sicurezza e protezione" o di "Tecnico della prevenzione nell'ambiente e nei luoghi di lavoro" è, ovviamente, esonerato dal frequentare i su indicati corsi di formazione.

In particolare, coloro che intendono svolgere la funzione di responsabile del servizio di prevenzione e protezione debbono anche frequentare un corso di formazione di tipo gestionale, anch'esso con verifica dell'apprendimento e definito in sede di Conferenza permanente Stato-Regioni, al fine di acquisire l'ulteriore capacità valutativa inerente i rischi di natura ergonomica e psico-sociale, la conoscenza delle modalità di organizzazione e gestione delle attività tecnico-amministrative nonché delle tecniche di comunicazione in azienda e delle relazioni sindacali.

È evidente il rispetto da parte del testo di legge dei principi che sono alla base della prevenzione soggettiva per i quali il Responsabile Servizio di Prevenzione e Protezione deve saper coniugare la conoscenza tecnica della sicurezza del lavoro con la capacità di attivare e sviluppare rapporti di cooperazione con i lavoratori, i dirigenti e gli altri soggetti della prevenzione e di saper pianificare con essi le iniziative da assumere motivando e gestendo adeguatamente le risorse economiche e umane, con la sensibilità

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

di percepire anche i fattori di rischio che possono provocare danni di carattere biologico-psichico quali stress, burnout, mobbing. Inoltre va rilevato come i corsi gestionali non costituiscano solo un ulteriore e davvero significativo approfondimento di nuove importanti tematiche.

Nella loro frequentazione è prevista la possibilità di conseguire, attraverso un processo di formazione adeguato al compito da svolgere, la necessaria attitudine allo svolgimento del ruolo come capacità acquisita mediante un'adeguata preparazione tecnico-culturale.

Nel rispetto del principio della formazione continua la norma stabilisce anche le modalità dell'aggiornamento formativo: per esso i responsabili e gli addetti dei servizi di prevenzione e protezione sono tenuti a frequentare corsi di aggiornamento con cadenza quinquennale secondo indirizzi anch'essi definiti in sede di Conferenza permanente Stato-Regioni.

Peraltro, la formazione assume un rilievo discreto e determinante anche nella fase transitoria. Al comma 2 dell'art.3 del decreto si specifica, infatti, che, nelle more dell'istituzione dei corsi di formazione tecnici e gestionali, possono svolgere l'attività di addetto o di responsabile del servizio di prevenzione e protezione coloro che, in possesso di un titolo di studio non inferiore al diploma di istruzione secondaria superiore, abbiano frequentato corsi di formazione rispondenti ai contenuti minimi previsti dalla normativa vigente, organizzati da enti e organismi pubblici o da altri soggetti ritenuti idonei dalle Regioni.

Anche se il riferimento ai contenuti minimi appare insoddisfacente, il riferimento alla necessità del possesso di una adeguata formazione non perde di valore soprattutto se si tiene conto che si tratta di una condizione transitoria e che la formazione dovrà essere ripetuta a regime una volta istituiti i corsi tecnici e gestionali.

Pur rispettando tutte le critiche mosse al decreto in questione, sia con riguardo all'esiguità dell'e-

lenco dei titoli accademici il cui possesso esone-
ra dalla frequenza dei corsi che alla possibilità di svolgere le attività di addetto o di responsabile solo da parte di coloro che, pur non in possesso del diploma di istruzione secondaria superiore, dimostrino di aver svolto le predette funzioni da almeno sei mesi dalla data di entrata in vigore dello stesso decreto, che indubbiamente richiedono interpretazioni e precisazioni autentiche, ci sembra che il problema più urgente sia costituito non dalla modifica del provvedimento, ma dalla necessità di accelerarne l'attuazione.

Come evidenziato, tutto ruota intorno all'istituzione di un sistema formativo che sia capace di suscitare e infondere la nuova cultura della sicurezza nei nuovi soggetti della prevenzione, stabilizzandola a livello di sistema.

Un soggetto tale da fondere la cultura della prevenzione con quella aziendale del lavoro facendo sì che ogni scelta organizzativa e processo lavorativo contengano in se stessi comportamenti operativi dei lavoratori soggettivamente sicuri. Questa sfida, già presente nel nuovo sistema d'interventi in materia di prevenzione e sicurezza, viene riproposta su un versante più impegnativo e di carattere propedeutico.

I Ministeri competenti, le Regioni e gli Istituti centrali della prevenzione sono chiamati a mettere insieme le loro conoscenze ed esperienze affinché si possa procedere speditamente sulla strada della istituzione dei corsi e della definizione delle loro modalità di effettuazione e gestione. Su questo versante l'Istituto Superiore per la Prevenzione e la Sicurezza del Lavoro è pronto a svolgere sia il ruolo di ente formatore che quello di organo di consulenza in materia prevenzione e protezione nei luoghi di lavoro, ed è aperto alla collaborazione sinergica con altre strutture della sicurezza, pubbliche e private, per il conseguimento dei comuni obiettivi identificabili nell'abbattimento degli infortuni e nella salvaguardia della salute dei lavoratori. ■

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 semplificato di gestione, il carico amministrativo

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

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

▶ Il Buono Pasto Day è praticità delle modalità

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

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



DAY
SERVIZIO BUONI PASTO
La scelta della libertà

Numero Verde
800-834009
www.day.it info@day.it



AMIANTO: PERICOLOSO QUANDO È FRIABILE DA ANNI È BANDITO DAL TERRITORIO ITALIANO

La Legge 257/92 ne prescrive lo smaltimento controllato

ROBERTO NAPOLI

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

Una domanda frequente fra gli operatori della prevenzione, i lavoratori, le imprese, ma anche fra i singoli cittadini è: «Dove è possibile trovare l'amianto? Quali sono i prodotti, i manufatti in cui è stato utilizzato?». Gli impieghi dell'amianto negli edifici e nell'industria sono abbastanza noti:

- come isolante acustico e termico;
- in guarnizioni, pannelli, cartoni;
- nei rivestimenti di pareti, strutture metalliche e tubature;
- negli impianti di riscaldamento e centrali termiche;
- nei mezzi di trasporto (treni, navi, bus);
- nell'industria chimica, del vetro, zuccherifici, ecc..

Meno immediato è il riconoscimento diretto dei materiali e la loro individuazione nei luoghi comuni di vita. L'amianto, o asbesto, è un minerale naturale a struttura fibrosa con buone proprietà fonoassorbenti e termoisolanti che, unitamente all'economicità, hanno fatto sì che fosse largamente utilizzato in passato in innumerevoli applicazioni industriali ed edilizie. Con il tempo però tale materiale si è rivelato nocivo per la salute dell'uomo a causa della sua proprietà di rilasciare fibre che, se inalate, possono provocare patologie gravi e irreversibili a carico dell'apparato respiratorio (asbestosi, carcinoma polmonare) e delle membrane sierose, principalmente della pleura (mesoteliomi). La presenza di fibre di amianto nell'aria (aerodisperse) può avere un'origine sia naturale (dovuta all'erosione delle rocce che lo contengono da parte degli agenti atmosferici), che antropica. Anche se oggi in Italia l'amianto è stato messo al bando esistono ancora moltissimi edifici in cui esso è presente. La periculo-

sità delle fibre, come detto, è da mettere in relazione alla facilità con cui queste sono rilasciate dal manufatto, si diffondono nell'aria e hanno probabilità di essere respirate. Da questo punto di vista i materiali friabili (che si sbriciolano con la sola pressione delle dita) sono quelli più pericolosi. Le coperture piane o ondulate in cemento/amianto (tipo Eternit) sono invece materiali non friabili, cioè compatti, che se in buono stato di conservazione non rilasciano facilmente fibre nell'aria. Altri fattori di cui occorre tener conto sono l'accessibilità del manufatto e la destinazione d'uso dei locali (aule scolastiche, palestre, teatri) nei quali è stato rinvenuto. L'amianto è, quindi, sicuramente pericoloso soltanto quando può disperdere le sue fibre nell'ambiente circostante. Riconosciuta la pericolosità di questo minerale e in attuazione di specifiche Direttive CE, lo Stato Italiano con la Legge n.257 del 27 marzo 1992 ha dettato norme per la cessazione dell'impiego e per il suo smaltimento controllato. Questa legge prevede il divieto di estrazione, importazione, esportazione, commercializzazione e produzione di amianto. Al giorno d'oggi sono rare le elevate esposizioni professionali che si verificavano in passato. Il problema di maggiore attualità è, invece, quello delle basse esposizioni. Queste di tipo non professionale sono dovute a dispersioni di fibre in ambienti di vita e la stima del rischio per la salute è in questo caso ancora più difficile rispetto alle medie e alte esposizioni. La più importante sorgente di esposizione (generalmente a bassi livelli e per lungo tempo) si verifica all'interno degli edifici. L'inquinamento dell'aria all'esterno è, invece, quasi

CONSUL FACTOR S.R.L.®

CONSULENZA AZIENDALE E ASSISTENZA FINANZIARIA ALLE IMPRESE

Factoring pro soluto e pro solvendo
Smobilizzo crediti fino a 240 gg.
Anticipo 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 - 84123 Salerno - Tel. 089.25.83.246 - Fax 089.25.81.698
Uffici di corrispondenza: Treviso - Torino - Roma - Brescia - Napoli
e-mail: consulfactor@libero.it

sempre trascurabile. L'amianto in matrice friabile può essere presente, con maggiore probabilità, in edifici con struttura portante metallica o prefabbricati, e in locali adibiti a auditorium, biblioteca, centrale termica, cinema, palestra, piscina, sala da ballo. A differenza delle fibre aerodisperse all'esterno, quelle presenti nell'aria di ambienti confinati possono essere messe in relazione con la sorgente: ciò permette di modificare o rimuovere la sorgente di emissione mediante interventi di bonifica. Per determinare la presenza del rischio è necessario considerare, oltre lo stato di conservazione del materiale, il contesto in cui è inserito l'edificio la cui copertura è costituita da cemento amianto. La presenza di scuole o luoghi di cura nelle vicinanze di edifici con presenza di tali materiali determina l'opportunità di intervenire. Infatti, dati di campionamento ambientali eseguiti in vicinanza di coperture in cemento amianto dimostrano che la concentrazione di fibre aerodisperse è bassa; in questi casi gli interventi di rimozione possono determinare addirittura un aumento del rischio in relazione al rilascio di fibre durante la manipolazione delle lastre. Pertanto, la decisione di bonificare, e la scelta dei tempi e dei modi, deve tenere conto da un lato del degrado dei materiali e dei fattori di dispersione, dall'altro della presenza o meno, nell'area contigua al manufatto in cemento-amianto, di edifici abitati specialmente da popolazione in età molto giovane, come gli studenti, o con problemi di salute (luoghi di cura). Due sono le analisi tipiche: determinazione delle concentrazioni di fibre aerodisperse e del contenuto di amianto nei materiali. Le tecniche analitiche previste dalla legislazione vigente sono quelle microscopiche (ottiche ed elettroniche) e quelle strumentali (diffrazione a raggi X e spettrofotometria infrarossa in trasformata di Fourier). L'adozione di azioni correttive di una situazione di rischio nasce da semplici considerazioni tecniche. Nelle lastre piane o ondulate in cemento-amianto, utilizzate per copertura in edilizia, l'amianto è inglobato in una matrice non friabile, che, quando è in buono stato di conservazione, impedisce il rilascio

spontaneo di fibre. Dopo anni dall'installazione, tuttavia, le coperture subiscono un deterioramento per azione delle piogge acide, degli sbalzi termici, dell'erosione eolica e di organismi vegetali che determinano corrosioni superficiali con affioramento delle fibre e conseguente liberazione delle stesse in aria. Nelle coperture la liberazione di fibre avviene facilmente in corrispondenza di rotture delle lastre e di aree dove la matrice cementizia è corrosa. Le fibre rilasciate sono disperse dal vento e, in misura ancora maggiore, sono trascinate dalle acque piovane, raccogliendosi nei canali di gronda o venendo disperse nell'ambiente dagli scarichi di acque piovane non canalizzate. I principali parametri da rilevare attraverso l'ispezione visiva sono:

- la friabilità del materiale: la matrice si sgretola facilmente dando luogo a liberazione di fibre;
- le condizioni della superficie: evidenza di crepe, rotture, sfaldamenti;
- l'integrità della matrice: evidenza di aree di corrosione della matrice con affioramento delle fibre di amianto;
- i trattamenti protettivi della superficie della copertura: verniciatura, incapsulamento, ecc.;
- lo sviluppo di muffe e/o licheni sulla superficie;
- la presenza di materiale pulverulento in corrispondenza di scoli d'acqua e nella gronda;
- la presenza di materiale pulverulento aggregato in piccole stalattiti in corrispondenza dei punti di gocciolamento.

Il Decreto Ministeriale 06/09/94 è lo strumento normativo che fornisce indicazioni per la gestione e il mantenimento in sicurezza dei manufatti contenenti amianto. I proprietari, che come recita il punto 4 del suddetto D.M., sono tenuti alla messa in sicurezza dei manufatti di loro proprietà, a loro spese possono rivolgersi a consulenti privati, professionisti di fiducia o all'Agenzia Regionale per l'Ambiente (ARPAC, che è l'Ente Strumentale preposto per il controllo, e che opera di concerto con le ASL, Comuni, Province e la Regione appunto, nonché tutte le A.G. e i privati stessi) per far verificare e valutare lo stato di conservazione delle coperture. ■



Forti come ciò che produciamo



PRESENTATA L'INDAGINE SUI FABBISOGNI FORMATIVI NECESSARIA LA PARTECIPAZIONE DELLE AZIENDE

L'OBR ha somministrato un questionario telematico a un campione di 148 aziende

MARIO VITOLO

Direttore OBR Campania obr_campania@libero.it

È in corso la presentazione dei risultati della seconda fase dell'Indagine sui fabbisogni formativi dell'Organismo Bilaterale Nazionale per la Formazione, che è stata realizzata attraverso gli organismi regionali. In questo articolo presentiamo una rapida lettura dei principali elementi emersi dall'indagine, realizzata nel mese di luglio del 2003. Ma vogliamo introdurre alcune considerazioni preliminari. L'indagine, mentre fornisce importanti indicazioni, sollecita la necessità di un confronto, di un aggiornamento costante rispetto ad una realtà produttiva in rapida trasformazione, in cui elementi di crisi si intrecciano ad elementi di innovazione e di vitalità. Ci sembra perciò di dover segnalare anche l'esigenza di una analisi dei fabbisogni formativi vicina alle aziende ed alle persone, che tenga fortemente conto del territorio e della rapidità e molteplicità dei cambiamenti in atto mettendo in relazione dinamiche 'macro' con dinamiche ed analisi 'micro'. In questa direzione è utile confrontarci con il tentativo dell'ISFOL di unificare le diverse indagini sui fabbisogni formativi, innanzitutto Excelsior dell'Unioncamere e questa OBNF/OBR. Le aziende devono attivamente partecipare alla costruzione di questo percorso negoziale che è l'analisi dei fabbisogni, perché attraverso di esso si perviene ad identificare e descrivere quali siano le figure e gli standard professionali di riferimento e quali siano i percorsi formativi da privilegiare. In questa prospettiva un grande impulso verrà dato attraverso l'adesione delle aziende a Fondimpresa, e Fondirigenti. I Fondi interprofes-

sionali possono interfacciarsi con modelli come quello dell'Agenzia Locale per l'apprendimento continuo ed il promoter della formazione, come ciò possa accadere e con quali benefici sarà l'oggetto di prossimi articoli. L'OBR Campania ha somministrato un questionario telematico ad un campione di 148 aziende statisticamente rappresentativo di un universo di 267 unità locali e 15.630 addetti, di cui ben due terzi nei settori delle ICT (Informatica e comunicazioni) ed i restanti suddivisi tra: Agenzie di Viaggio, Legnomobili, Materie plastiche, Gomma. Si tratta di dati riferiti ad unità produttive con più di 20 addetti; per le agenzie di viaggio il limite è di 5 addetti. Il campione ha validità a scala regionale, non consente elaborazioni a scala provinciale dove è, invece, possibile operare per stime. Il settore delle ITC è ben rappresentato in Campania che è quinta tra le regioni per numero di addetti in questo settore. Le agenzie di viaggio registrano un ricorso al lavoro interinale pari al 13% del personale impiegato, segnando un primato che riguarda anche la percentuale di titolari e soci che operano in azienda: 12,5%. Appena un po' meno forte in termini percentuali, con l'11,2%, anche nel settore dell'Informatica la presenza di titolari e soci, ma in termini numerici il dato è molto più rilevante. Già questi due dati danno alcune indicazioni per la pianificazione e progettazione formativa: si tratta di settori in cui si registra un cospicua presenza di risorse umane che, identificandosi pienamente con l'azienda, coniugano specificità tecniche ad esigenze di tipo



gestionale e manageriale. Nel settore dell'informatica le aziende operanti in Campania producono prevalentemente applicazioni di rete e prodotti multimediali (62,5%); in metà delle aziende si producono sistemi operativi, nel 25% gli applicativi. Ogni azienda mediamente lavora tra i due e i tre prodotti e le attività riguardano progettazione sistemi e software, sviluppo e implementazione, installazione e assistenza tecnica; importante l'attività di formazione e addestramento utenti che viene svolta dal 66,7% delle aziende. I progettisti di architetture di sistemi informativi sono le figure professionali più difficili da reperire. Tecnici e progettisti di software incidono rispettivamente per il 12 ed il 24% e la loro presenza è destinata a crescere, ma non vi sono eccessive difficoltà di reperimento. Vi è una modesta previsione di incremento del personale dell'area commerciale e marketing, dove però non si registrano significative difficoltà di reperimento. È significativo il ricorso ai co.co.co. - pari al 7,3% - per figure specialistiche dell'area amministrativa, dell'area comunicazione ed immagine, documentazione di prodotto e manualistica, progettazione di hardware. Nel settore delle telecomunicazioni le unità locali analizzate operano in prevalenza nell'ambito della telefonia fissa (63%), di quella mobile (57,9%), di internet (57,9%). Radio e televisione costituiscono il campo di attività del 26,3% delle unità locali esaminate. Risulta forte e contraddittorio il dato di una generalizzata previsione per gli operatori di call center che pur in forte crescita non presentano alcuna difficoltà di reperimento. Per quanto riguarda altre figure molto diffuse e di forte incidenza come gli addetti all'installazione ed alla manutenzione di impianti e reti di telecomunicazione, circa la metà delle aziende trova qualche difficoltà di reperimento e una quota di poco superiore al 40% prevede un incremento della presenza di queste figure, mentre sembra sostanzialmente saturo il mercato per tecnici di progettazione impianti tlc. Per le agenzie di viaggio è in forte

crescita la presenza di accompagnatori (tour leader - tour escort) per i quali vi sono alcune difficoltà di reperimento. Grande difficoltà a reperire progettisti di software specifico per le agenzie di viaggio. Si segnala una diffusa previsione di crescita per gli operatori di vendita e per tecnici di produzione e gestione cataloghi. Si tratta di figure in cui incidono fortemente competenze di tipo trasversale che vanno integrate con mirati interventi di formazione in azienda. La manualistica è un campo di attività per il quale ricorre in più settori una previsione di crescita; richiede professionalità che integrino aspetti tecnici e di marketing,. Questo è vero anche nel settore del legno e mobili. Le poche aziende di maggiori dimensioni che in Campania operano sono alla ricerca anche di tecnici di materiali. Non mancano difficoltà per figure di base che svolgono attività di tipo specialistico come montatori/assemblatori/installatori. In questo come negli altri settori analizzati, quasi tutte le figure per le quali si avvertono maggiori difficoltà di reperimento incidono ciascuna per l'1-3% sul totale della forza lavoro. In genere per queste figure si richiedono professionalità che sappiano integrare competenze specifiche e saperi trasversali con capacità di analisi e di soluzione dei problemi.

Meno forti sono le difficoltà a reperire figure maggiormente diffuse e numerose. I dati emersi nel settore della gomma, ad esempio, indicano che mancano e sono molto difficili da reperire tecnici di laboratorio; nel settore delle materie plastiche si segnalano grandi difficoltà per tecnici di sviluppo applicazioni e tecnologi di industrializzazione del prodotto o del processo, mentre, nell'uno e nell'altro settore, tra le figure di base si registra qualche difficoltà di reperimento e previsioni di incremento per conduttori di processo ed impianti. Una analisi più approfondita dei dati è disponibile sul sito www.obrcampania.it; è anche possibile contattare l'OBR Campania per concordare l'organizzazione di seminari di approfondimento. ■



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

Produzione di Semola di Grano Duro

Sede sociale Pallu (Sa) - 84035 - via Nazionale, 61 Tel. 0975 37511	Sede amministrativa e stabilimento Pallu (Sa) - 84035, Zona Industriale Tel. 0975 37512	Industrieepiscopo@tiscali.it
--	--	-------------------------------------



LA FILIERA AGROINDUSTRIALE AZIONE A LIVELLO STRUTTURALE

Il rilancio dell'economia campana è anche la contrattazione programmata

GENIOSO ZOLLO

Presidente Società Consortile Agrofuturo Scarl geniosozollo@agrofuturo.it

Contrattazione programmata: è questo il segreto del rilancio dell'economia campana. Il ricorso a questo strumento consentirà un passaggio più graduale verso una struttura e una dimensione aziendale differente dalla attuale, una maggiore qualificazione delle produzioni realizzate, una adeguata innovazione tecnologica che porterà ad una riduzione dei costi aziendali. È proprio attraverso la contrattazione negoziata che Agrofuturo ha inteso e intende rilanciare la filiera agroalimentare della provincia di Salerno. Definito da più parti "modello di sviluppo per l'occupazione", Agrofuturo rappresenta oggi un reale volano di crescita per le aree dell'agro-nocerinosarnese, uno strumento che ha al centro delle sue finalità la formazione costante dei lavoratori, lo sviluppo dell'occupazione, l'allargamento della filiera agroalimentare, la competitività produttiva e la crescita socio-economica del territorio. Ma questo progetto non sarebbe attuabile senza la contrattazione programmata. E i motivi sono semplici, legati, in primo luogo, al difficile contesto economico e produttivo, in cui l'accesso agli incentivi automatici (in particolare alla legge 488) risulta molto difficile. In un'area come quella della provincia di Salerno dove la questione delle zone industriali è un problema non ancora risolto, la Contrattazione programmata riveste un ruolo fondamentale, una condizione dalla quale non si può prescindere. Senza contare che il contesto ove Agrofuturo opera, il Distretto industriale Nocera-Gragnano che riunisce venti comuni, distribuiti tra le province di Napoli (quattro) e

Salerno (sedici), su una superficie complessiva di 290 chilometri quadrati popolati da oltre trecentosessantamila persone, è composto da piccole e medie imprese che hanno la necessità di fare filiera, per superare il problema (altrimenti insormontabile) della competitività sul mercato. E se è vero che la filiera agroindustriale rappresenta un fiore all'occhiello dell'economia regionale lo è altrettanto che il settore va rilanciato, attraverso azioni tese al rafforzamento della competitività sul mercato. Soprattutto, parlando della Programmazione negoziata, va sfatato un luogo comune che induce a errori a volte grossolani. Contrattazione è programmata non è sinonimo, esclusivamente, di Patti Territoriali. Questa si esplica, al contrario, attraverso quattro strumenti strategici per l'economia: il Contratto d'Area, quello di Programma, di Investimento e i Patti territoriali. Attualmente, nella provincia di Salerno, sono tre i Contratti di Programma finanziati: Agrofuturo, il Consorzio tessile dell'agro e un progetto legato alla multinazionale Ericsson, peraltro recentemente revocato. In questo quadro non certo esaltante per la nostra provincia, dove anche un colosso come la Ericsson incontra difficoltà, Agrofuturo riveste un ruolo ancora più importante che dimostra la valenza di un progetto e di una filosofia sposata da decine di piccoli e medi imprenditori. E, oltre al caso Ericsson, anche le recenti polemiche legate ai Patti territoriali dimostrano, ancora una volta, che non è giusto fare "di tutta l'erba un fascio", per scongiurare qualunque rischio che nulla fanno se non danneggia-



**Primula
Paghe**
Software



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. 139 089 522222 Fax 139 089 522052 esseqesse@esseqesse.it www.esseqesse.it

Azienda certificata
ISO 9001:2000


re la nostra economia. Agrofuturo, in tal senso, è sinonimo di sviluppo e occupazione, dove l'impegno e la responsabilità diretta degli operatori privati nella gestione di uno strumento complesso di programmazione negoziata, sta contribuendo in maniera decisiva a rafforzare le sinergie e le collaborazioni tra enti locali, soggetti privati, organizzazioni sindacali e agricole (unico esempio in Campania) attuando quelle pratiche di concertazione su fatti concreti e con risultati tangibili. È storia recente la sottoscrizione, presso la sede di Assindustria Salerno, del protocollo di intesa per sostenere il secondo modulo del Contratto di Programma, ancora in attesa di finanziamento. Così come si sta concretizzando il lavoro per rendere ancora più sinergiche le relazioni tra gli strumenti di programmazione negoziata e gli organismi di pianificazione territoriale di comprensorio come il distretto industriale.

Costituita il 19 ottobre 2000, Agrofuturo raggruppa, ad oggi, oltre 200 aziende della filiera agroindustriale. La prima fase ha coinvolto un gruppo di 37 aziende che il CIPE ha approvato con un investimento complessivo di circa 118 milioni di euro, e che avrà un impatto occupazionale di circa 500 unità lavorative. Il progetto, definito sulla base di un processo di concertazione, sta evidenziando il suo positivo impatto per la riqualificazione e lo sviluppo del tessuto produttivo, l'adeguamento tecnologico e lo sviluppo di nuovi prodotti e servizi, oltre che la ricerca e la formazione dei profili professionali. L'azione svolta, proietta il Consorzio come attore significativo del territorio, tanto che la delibera CIPE 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». Il progetto si struttura secondo lo strumento del Contratto di Programma e si sostanzia in un piano organico di rafforzamento, razionalizzazione e sviluppo della filiera, con l'attenzione alla vivibilità del territorio, allo sviluppo

di un sistema di servizi evoluto e coerente con le esigenze del comparto e orientato all'internazionalizzazione. Il progetto complessivo prevede la realizzazione di 132 iniziative d'investimento che riguardano i diversi comparti della filiera alimentare. La prima fase ha riguardato la riqualificazione degli impianti produttivi, un'operazione che ha movimentato finanziamenti per importo complessivo di 75 milioni di euro. La seconda prevede, invece, fondi di oltre 312 milioni di euro e 1000 nuovi occupati. Un'occasione, una svolta, certamente un metodo innovativo che tende a organizzare la domanda, attraverso una filiera istituzionale che ponga la riqualificazione industriale, l'ammodernamento tecnologico, lo sviluppo di nuovi prodotti e servizi in una nuova scala di valori condivisi di base. Spingere, cioè, le vocazioni (attitudini, storia e vissuti delle nostre comunità) ad assumere una consapevolezza tale da poter aspirare ad un ruolo leader sui mercati mondiali. La ricaduta positiva del progetto sull'occupazione e sul reddito dell'area del Distretto industriale n.7, in questa nuova ottica, è insomma, soltanto uno degli aspetti della mutata strategia di intervento: si tratta, infatti, di agire a livello strutturale su un tessuto sociale complesso e variegato con un'organizzazione programmatica in grado di raccogliere immediati risultati, ma anche di tracciare percorsi meta-economici. Ad essere coinvolte, infatti, non sono semplicemente le singole aziende, ma un intero sistema produttivo, un polo industriale, che oggi vende in tutto il mondo. Il Contratto di Programma, così come progettato da Agrofuturo, darà slancio all'economia dell'intera regione. Con questo strumento, infatti, sarà possibile rivitalizzare alcune imprese, migliorare i costi e la competitività per le industrie storiche del settore. Questo è un contratto che eleva tutta la filiera agroindustriale, a monte e a valle. I numeri non si riferiscono, dunque, alla sola agroindustria, ma anche a tutto l'indotto, dalle industrie di logistica, di trasformazione, di imballaggi vari ai produttori agricoli. ■



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

TECNOLOGIA PER ENTI E IMPRESE I SERVIZI INNOVATIVI DELL'ITALDATA SPA

Il Direttore Generale Gnerre illustra le soluzioni che aumentano la competitività

di Filomena Labruna

La tecnologia più avanzata a disposizione delle imprese e degli enti pubblici. Come diventare sempre più competitivi sul mercato, utilizzando strumenti moderni e soluzioni d'avanguardia. L'Italdata, società del gruppo Siemens Business Services, con sedi ad Avellino, Roma e Milano, fornisce alle aziende servizi in grado di determinare una svolta positiva nel processo di sviluppo del tessuto produttivo territoriale. Il Direttore Generale Edmondo Gnerre descrive le novità nella gestione dei servizi.

Direttore, cominciamo dallo studio Siemens Ambrosetti, l'analisi approfondita svolta a livello locale sulla capacità di attrarre investimenti esteri.

Un lavoro dettagliato portato avanti con impegno e precisione. I risultati sono molto confortanti, sia a livello regionale che provinciale. La Campania è la migliore tra le regioni del Mezzogiorno per capacità di attrarre capitali stranieri. Considerando il periodo 1998/2001, l'incidenza degli investimenti diretti esteri sul PIL regionale è stata dello 0,11%, valore più alto rispetto a quello registrato in Puglia, Calabria, Sicilia, Molise e Abruzzo. Si tratta comunque di una percentuale di gran lunga inferiore al già basso valore medio delle regioni italiane che pone la Campania in quattordicesima posizione, alle spalle del Nord, del Lazio e della Sardegna.

E la situazione della provincia di Avellino?

È significativo anche il dato registrato a livello provinciale, con Avellino che si rivela come la provincia campana più attrattiva.

Quali sono i dati?

Nel periodo 1998/2002 l'incidenza degli investimenti



EDMONDO GNERRE

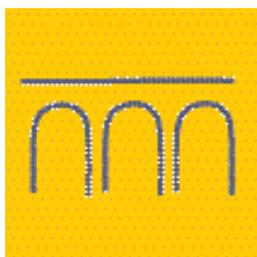
Direttore Generale Italdata spa

edmondo.gnerre@siemens.com

diretti esteri sul PIL ha raggiunto lo 0,28%, valore che pone il capoluogo irpino al ventinovesimo posto tra le province italiane. È praticamente il doppio rispetto a quello di Benevento (0,14%) e Caserta (0,10%) e nettamente superiore di quello di Napoli e Salerno, posizionatesi rispettivamente come 62esima e 90esima provincia italiana.

Le imprese irpine possono contare su un vantaggio competitivo costituito dalle risorse, dalle potenzialità e dalle infrastrutture del territorio. Come, però, sarebbe possibile accrescerlo? Quale il ruolo dell'innovazione tecnologica?

L'innovazione tecnologica ha un peso notevole, determinante. Come esempio concreto posso illustrare i benefici della piattaforma software SerF, interamente sviluppata ad Avellino, che consente di erogare servizi applicativi in rete e in modalità Asp (Application Service Providing) a fronte del pagamento di un canone da parte dell'utente in funzione dell'utilizzo effettivo. Grazie a SerF le pubbliche amministrazioni, ma anche le aziende private, possono accedere ad applicazioni software senza doverne sostenere né i costi di acquisto, né quelli di gestione. Già oggi Italdata offre servizi di formazione a distanza ad oltre 10.000 utenti, per applicazioni quali il protocollo informatico e gestione documentale ad oltre 50 pubbliche amministrazioni e di gestione dell'intero sistema informativo ad oltre 30



**IntesaBci
Mediocredito**

PMI sparse sul territorio nazionale.

Che cosa cambia con SerF?

Si tratta di uno strumento che consentirà un ulteriore miglioramento nell'offerta grazie sia alla maggiore facilità di installazione di nuovi servizi applicativi e alla possibilità di comporre offerte personalizzate in funzione dei bisogni dell'utente, sia alla disponibilità di servizi di customer care e di controllo della qualità della fornitura che permettono all'utente di avere sempre sotto controllo la qualità del servizio offerto. Questa piattaforma è l'ultimo risultato dei due Centri di Eccellenza sull'e-learning e sul Mobile Business previsti dal protocollo d'intesa siglato con la Regione Campania. Un'attività che coinvolge illustri progettisti provenienti dalle Università di Benevento, Salerno e Napoli. Prezioso l'apporto di tutti i nostri collaboratori, tra cui Gianfranco Papa impegnato nel progetto di e-learning. I due centri si avvalgono di una moderna struttura di erogazione, conforme ai più recenti e severi standard di sicurezza e certificata Iso 90001 Vision 2000.

Italdata dunque porta al mercato

le soluzioni tecnologiche più avanzate grazie all'attività di ricerca. Ma in che modo questa viene coniugata alle esigenze reali dei clienti?

Teniamo conto dei bisogni delle aziende e dei contesti territoriali. Per questo abbiamo realizzato i progetti E. Gov, iniziativa consortile con Asmez, ente che aggrega comuni del Sud Italia e a cui eroga servizi di e-governement in Asp e Tp-Net, centro servizi Asp di e-governement del consiglio provinciale di Siracusa per i comuni della provincia. Con la stessa finalità, Italdata ha costituito A.IR Mobility, iniziativa societaria realizzata insieme all'azienda di trasporti Air, volta a sviluppare applicazioni innovative in ambito Mobility e Fleet Management pensate per il settore dei trasporti.

Nell'ambito dell'innovazione e della ricerca sono state avviate collaborazioni con il mondo universitario. Quali sono gli obiettivi concreti?

Abbiamo costituito consorzi volti a garantire un crescente grado di innovazione tecnologica della propria offerta. In particolare Italdata è

socia del consorzio C.R.M.P.A. insieme all'Università di Salerno e del Consorzio Corited con l'Università di Napoli. Collaboriamo strettamente con il Centro di Eccellenza di Ict che la Regione Campania ha insediato presso l'Università del Sannio. Inoltre la collaborazione con il Miur ci ha consentito di realizzare la piattaforma Serf. Nell'ambito dei servizi Asp molto importanti sono i risultati ottenuti attraverso la realizzazione di soluzioni verticali per vari settori, tra cui Gon.It, il portale che eroga servizi di e-governement come il protocollo, la gestione documentale, la firma digitale, in grado di soddisfare al meglio le esigenze della pubblica amministrazione; Atyou-service.it per l'erogazione di servizi di Crm in ambito automazione della vendita, del service, di marketing e di Erp a supporto delle piccole e medie imprese; Kon.IT che consolida la sua leadership nell'ambito dei servizi di formazione a distanza via Asp in Italia attivando anche una versione per il mercato internazionale Konsbs.con per i clienti Siemens Business Services.

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 

L'IMPEGNO DI DELOITTE IN IRPINIA L'ATTIVITÀ DEL CENTRO DI AVELLINO

Applicazioni su misura per migliorare l'efficienza di enti e aziende

di Tommaso Mauriello

Deloitte, organizzazione di società volte a fornire consulenza e servizi professionali di eccellenza, è attiva in Italia con oltre 3200 professionisti ed è presente in Irpinia con il qualificato Centro Tecnologico di Pianodardine. Il Direttore Generale Vincenzo Esposito spiega l'attività che si svolge, con successo, nel capoluogo irpino.

Quali le finalità della struttura avellinese?

Con il lavoro del centro di Pianodardine intendiamo sviluppare l'offerta di servizi attraverso cui le imprese possono affidare a degli specialisti la gestione dei sistemi informativi aziendali, oppure la conduzione di interi processi di business.

Con quali risultati?

Il miglioramento nell'efficienza aziendale, nella struttura dei costi fissi e la possibilità di concentrarsi sugli aspetti strategici del business. Nel 2003 è partito un programma di investimenti per potenziare il Centro, in termini di infrastrutture tecnologiche e di risorse umane. In particolare la realizzazione della connettività interamente in fibra ottica è stato uno degli investimenti più importanti fatto da privati negli ultimi anni. Il costo degli scavi, necessari per raggiungere la zona industriale, è stato completamente sostenuto da Deloitte che ha fatto da apripista locale per questa tecnologia.

Il primo elemento per il successo dell'iniziativa?

Di sicuro le risorse umane. La disponibilità in Campania di personale altamente specializzato e qualificato nei settori informatico-amministrativo, prevalentemente laureati con buona conoscenza della lingua inglese, è stato alla base della scelta di Avellino.

Che cosa viene offerto da Deloitte ai suoi



VINCENZO ESPOSITO

Direttore Generale
Centro Tecnologico di Avellino
Deloitte spa
viesposito@deloitte.it

clienti nazionali e internazionali?

Un ampio portafoglio di servizi di outsourcing, che va dalla gestione operativa dei processi amministrativo-contabili, alla gestione e manutenzione ordinaria e straordinaria del software utilizzato a supporto dei processi aziendali Sap, PeopleSoft, Oracle, Siebel.

Menzione a parte va riservata alla capacità del "solution center" di realizzare intere applicazioni su misura per le esigenze delle aziende. Di cosa si tratta?

Avellino può vantare due prodotti software altamente innovativi: WebRec[©] e Sig@C[©]. Il primo è un sistema integrato per la riconciliazione automatica di movimenti bancari provenienti dai più fonti che consente di ridurre al minimo l'intervento manuale, già in uso presso uno dei più importanti istituti bancari nazionali con risultati sorprendenti. Il secondo è un sistema integrato di gestione e controllo delle entrate comunali, integrato con le applicazioni dell'ente, che fornisce servizi sia al cittadino (ad esempio l'estratto conto del contribuente) che all'ente (la rendicontazione dei pagamenti).

Quali i programmi futuri?

Sono previsti ulteriori investimenti per il Centro Tecnologico di Avellino al fine di focalizzare sempre più le necessità delle aziende e degli enti in cerca di un partner solido, trasparente e competente per affrontare con successo le sfide di crescita.

le giuste ragioni
per un investimento
sicuro



CONSORZIO PER L'AREA
DI SVILUPPO INDUSTRIALE
INTEGRA PROVINCIA DI AVELLINO

Ente Pubblico Economico - Via Capone 15 - 83100 Avellino - Tel. 0825 345110 - Fax 0825 345522 - www.asi-avellino.com - info@asi-avellino.com

L'EXEDRA CONSULTING E IL MERCATO LOCALE UN PARTNER DI ECCELLENZA PER SOLUZIONI IT

Il Presidente Mignola descrive i programmi dell'azienda affermatasi in tutta Italia

di Crescenzo Ventre

Come migliorare l'efficacia operativa e la flessibilità dell'impresa. La ricetta viene fornita dall'Exedra consulting, partner di eccellenza per servizi e soluzioni It, che offre prodotti al alto contenuto professionale. Il Presidente del CdA Valentino Mignola racconta della società nata nel 1994 che oggi opera su tutto il territorio nazionale.

Presidente quali le principali attività dell'Exedra?

La società svolge attività industriale di progettazione e sviluppo di software applicativo, prevalentemente nel settore bancario, progetti di ricerca a sostegno dell'innovazione e dello sviluppo scientifico e tecnologico ed eroga servizi di consulenza e assistenza connessi a tali iniziative.

Quali linee strategiche avete adottato negli anni?

Fin dalla costituzione, abbiamo ritenuto fondamentale applicare un coerente Sistema Qualità, che regolasse i processi sottostanti le attività, orientato alla soddisfazione del cliente e alla crescita professionale delle risorse. Tale Sistema, conforme alla norma ISO 9001:2000, è certificato da CSQ/IMQ. L'azienda è, inoltre, inquadrata nell'albo dei Centri di Ricerca riconosciuti dalla Regione Campania.

Come è articolata l'organizzazione aziendale?

Essa è imperniata su due sedi di produzione operanti ad Avellino, nelle quali abbiamo investito in risorse, in gran parte reclutate sul territorio irpino, con qualificata esperienza nel settore IT e nella Consulenza Direzionale; abbiamo così realizzato un team capace di risolvere tutte le problematiche aziendali garantendo un approccio consulenziale globale. Abbiamo poi rappresentanze commerciali a Roma e a Milano.



VALENTINO MIGNOLA

Presidente CdA Exedra spa

v.mignola@exedra.it

Che funzioni hanno?

Sono la nostra finestra sul mercato. Grazie a tale "squadra", abbiamo consolidato rapporti con clientela primaria, quali i gruppi bancari Intesa e Capitalia, presso cui abbiamo rodato la nostra competitività. La principale leva di tale affermazione sta nella capacità di offerta di servizi in outsourcing dalle nostre sedi di Avellino sull'intero territorio nazionale, a condizioni di estrema competitività. Siamo consapevoli che finora il nostro rapporto con il territorio si è concentrato sul reclutamento delle risorse umane. Da un lato ciò ha garantito una marcata identità intellettuale e professionale, dall'altro non ha ancora favorito lo sviluppo di relazioni, parte essenziale di un reale radicamento sul territorio.

Come è orientata la vostra strategia di sviluppo?

Grazie alla nostra collaudata esperienza, ci stiamo rivolgendo verso i mercati della Pubblica Amministrazione locale e delle PMI del territorio.

Perché questa nuova sfida?

Siamo convinti che la metodologia di approccio consulenziale globale, opportunamente adeguata al mercato, con una sorta di "downsizing", possa offrire un supporto concreto all'identificazione e attivazione di soluzioni che migliorino l'efficacia operativa (problema tipico nella P.A.), il controllo dei processi e indirizzino le potenzialità di sviluppo delle aziende stesse.

**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



MITOS, UN SUCCESSO NATO IN POCO TEMPO UNA STRUTTURA PROFESSIONALE PER LE PMI

La globalizzazione secondo le aziende ad alto contenuto tecnologico

MARCO BRUNO

Site Manager Mitos m.bruno@mitos.it

Con l'avvento della globalizzazione, l'appartenere a un territorio in cui la realtà socio-economica ha un peso rilevante sull'impresa, un luogo in cui un progetto errato può essere determinante in senso negativo per la continuazione dell'attività, ha indotto, in particolar modo negli ultimi anni, alcune aziende irpine ad alto contenuto tecnologico e con visibilità sul mercato nazionale a cedere rami o addirittura l'intera attività ad investitori italiani e/o esteri.

MITOS è nata nel 1999 dalla cessione di un ramo d'azienda della MTSYS, software house avellinese ben radicata sul mercato nazionale con soluzioni informatiche rivolte ai consulenti fiscali e del lavoro, alla OSRA, struttura leader del mercato nazionale di prodotti informatici per professionisti.

Nel secondo semestre del 2001, la OSRA è entrata a far parte della WOLTERS KLUWER, gruppo multinazionale olandese che in Italia è da tempo proprietario di IPSOA.

Per le grosse compagini societarie, le professionalità e il know-how delle risorse sono beni preziosi che aiutano nel raggiungimento del successo. In Irpinia è stato possibile trovare entrambe le componenti essenziali, con in più un forte attaccamento del dipendente all'azienda. Tale fidelizzazione è dovuta in parte alle difficoltà di trovare un lavoro alternativo migliore e in altra misura al legame affettivo che il dipendente ha con il territorio. Questi elementi si sposano bene con le esigenze delle imprese che sviluppano servizi tecnologici. All'interno di quest'ultime, dare luogo a

un turn-over esasperato può generare disfunzioni anche gravi, letali nel lungo periodo per il buon funzionamento delle imprese stesse.

Nel nostro caso specifico la WOLTERS KLUWER ha trovato in MITOS persone davvero preparate, determinate e pronte a gestire il cambiamento senza far venir meno quelle qualità legate all'affidabilità dei prodotti, agli aggiornamenti puntuali e costanti di quest'ultimi, ai servizi e all'assistenza, alle politiche di marketing aggressive e innovative, che hanno permesso a MITOS di crescere in maniera esponenziale in brevissimo tempo.

Oggi siamo una realtà che oltre ad essere ben radicata sul territorio provinciale è molto presente in ambito regionale e in tutta l'Italia centro meridionale, isole comprese. I consulenti fiscali e del lavoro, unitamente alle piccole e medie imprese, sono costantemente al centro del nostro interesse. È a loro che ci rivolgiamo.

È questa la ragione per cui, in una logica di formazione continua, oltre a fornire il software, organizziamo in collaborazione con OSRAINFORMA convegni, forum e corsi formativi su argomenti di particolare rilevanza, mentre in partnership con IPSOA integriamo il nostro software con autorevoli strumenti informativi.

Le sinergie tra le varie strutture del gruppo e i dovuti investimenti hanno permesso alle risorse della location una maggiore crescita professionale garantendo poi ai prodotti un pari sviluppo funzionale nell'ottica del miglioramento dei servizi e delle vendite sul territorio di competenza. ■

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



LA RINNOVATA VERSIONE GEOSIT UNO STRUMENTO INNOVATIVO PER GLI ENTI

Una piattaforma di sviluppo con moderne soluzioni tecnologiche

di Patrizia Pennacchia

La Geoslab di Avellino, ha origine dall'esperienza della Cartosit Srl, operante dal 1996, e dall'esigenza di proporre soluzioni cartografiche e banche dati in ambiente G.I.S. (Geographic Information Systems). Nel 2001 l'azienda ha introdotto sul mercato una nuova versione di Geosit (software proprietario), quale strumento ideale per la creazione e gestione di Sistemi Informativi Territoriali. L'Amministratore Delegato Salvatore Cincotti ha dichiarato che «i risultati sono molto confortanti in quanto la nostra azienda è stata da subito selezionata come partner tecnologico del Ministero dell'Ambiente e fa parte da oltre due anni del team di sviluppo della piattaforma nazionale del S.I.C.A.R.I. (Sistema Cartografico di Riferimento)».

Che supporto offrite agli Enti pubblici?

La nostra piattaforma di sviluppo si rivolge agli Enti pubblici e privati per la gestione dei dati territoriali: catasto, aerofotogrammetria, piani di zona, gestione delle reti tecnologiche. Le continue richieste del mercato hanno reso il Geosit un valido strumento di lavoro. I progetti realizzati con esso possono essere visualizzati in ambienti separati quali Microsoft Access, Excel, Visual basic e negli ambienti programmabili in VBA (Visual Basic for Application), grazie a Geosit Platform, il tool di sviluppo personalizzabile.

Il software può applicarsi anche ad altre realtà?

Il nostro prodotto trova facile applicazione anche nel mondo dell'industria. Mette a disposizione degli utenti soluzioni per analisi geografiche e rappresentazione visiva delle informazioni, per l'integrazione dei risultati negli strumenti microsoft Office e l'analisi



SALVATORE CINCOTTI

Amministratore Delegato GeosLab
s.cincotti@geoslab.it

si dei dati con mappe tematiche.
La Geoslab fornisce soluzioni personalizzate?

È il nostro punto di forza creare soluzioni per gli utenti più esigenti. Ad esempio per gli enti Comunali abbiamo messo a punto la Gestione Piano Regolatore Generale, ICI, TARSU, Protocollo Informatico, Gestione Delibere, Anagrafe Comunale (in linea con le normative nazionali), Soluzioni CDU (Certificato di destinazione Urbanistica), Software Concessioni Edilizie.

Quali sono gli obiettivi nel prossimo futuro?

Oltre alla collaborazione con il Ministero dell'Ambiente, è di recente la firma con il mondo ANCI per le tematiche del passaggio delle funzioni catastali ai comuni. Il nostro obiettivo più ambizioso è creare un centro di ricerca applicata alle tecnologie GIS attraverso la promozione di progetti di ricerca in partnership con aziende nazionali e internazionali. La nostra provincia è la più dinamica a recepire nuove attività industriali. Questa tendenza all'insediamento di investimenti a spiccata vocazione tecnologica nasce anche dalla capacità attrattiva della provincia di Avellino, della Regione Campania e dalle iniziative promosse dagli Assessorati alla Ricerca Scientifica e alle Attività Produttive, anche grazie alla campagna di sensibilizzazione effettuata nel corso degli anni dall'Unione Industriali della Provincia di Avellino.



Banca della Campania^{spa}

GRUPPO BANCARIO 5387-9 Banca popolare dell'Emilia Romagna

www.bancacampania.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

unione di benevento

IL SETTORE TESSILE-ABBIGLIAMENTO DALLA CRISI ALLA CRESCITA

Forum con le principali Istituzioni del Territorio per discutere della ripresa del comparto

di Francesca Zamparelli

La crisi che il settore tessile/abbigliamento sta attraversando non è una peculiarità negativa dell'area beneventana o delle aziende del Distretto Industriale di San Marco dei Cavoti, bensì una difficoltà che interessa tutto il comparto a livello nazionale. Qualcuno ha anche parlato di crisi irreversibile alla luce di dati acquisiti dall'osservatorio economico sul comparto. Infatti, il 60% dei consumi europei vengono soddisfatti da produttori extraeuropei (Cina, Paesi orientali in genere, Paesi ex-socialisti) che possono offrire i prodotti a prezzi bassissimi. Inoltre, per la nostra regione, la situazione è ancora più drammatica se si considerano gli innumerevoli laboratori illegali che operano nei "bassi" di Napoli e del proprio hinterland. Le aziende del comparto sono numerose e impiegano circa 5.000 lavoratori; dato significativo se si pensa che nell'intera provincia il numero complessivo degli addetti del settore industria sono stimati attorno alle 18.000 unità, che spesso le famiglie

sono monoreddito e che il mercato del lavoro non è molto effervescente. Sicuramente degli interventi sono necessari poiché il settore tessile/abbigliamento presenta elementi di positività e dinamicità quali: la diminuzione dell'impresa ma l'incremento dell'occupazione; i notevoli investimenti realizzati anche dalle singole unità operative e in modo particolare da quelle del Distretto Industriale di San Marco dei Cavoti. Presso l'Unione Industriali di Benevento, è stato realizzato un forum proprio sul tema: "Settore tessile/abbigliamento: dalla crisi alla crescita" che ha visto la partecipazione dell'Assessore regionale alle Attività Produttive, Gianfranco Alois, del Presidente della Provincia Carmine Nardone, del Presidente del Distretto Industriale di S. Marco dei Cavoti, Cosimo Callisto e del Presidente del Settore Tessile di Confindustria Benevento, Francesco De Longis. Sul tavolo di discussione una serie di interventi che potrebbero garantire un rilancio dell'intero comparto.



FRANCESCO DE LONGIS
Presidente
Settore Tessile
Confindustria
Benevento

dominomaglie@libero.it

Presidente De Longis quali sono le principali produzioni delle aziende tessili della nostra provincia?

La maggior parte delle aziende sono conto terzi, vale a dire che completano processi di produzione di modelli ideati da altri. Oggi rimanere nella categoria dei façonisti non offre alcuna possibilità di reggere la concorrenza dei Paesi del sud est asiatico. Assieme agli altri operatori economici del settore abbiamo deciso di uscire da questa fase per una crescita ed una diversificazione della produzione. Dobbiamo andare ad occupare le fasce di ideazione e creazione del prodotto, di sperimentazione delle materie prime; tutte attività che oggi fanno parte del patrimonio di altri. In Italia abbiamo

CONSORZIO STS al servizio delle imprese

Zona Industriale - Cassi Nuova
Indirizzo: I 39 0824 948 6113
fax +39 0824 948 299
82035 San Salvatore Telesino (BN)

OPRO
1141 11411 11411 - 111 111

ERMO SUD
SpA

Logos: CTM, DINO PIZZINO, DINO PIZZINO, CALORE ANTICO, OPRO, ERMO SUD.

la fortuna di avere le migliori filature al mondo, con una innovazione continua; ora sta a noi sviluppare delle collezioni che ci rendano unici sul mercato. Tutto questo deve avvenire rapidamente perché le nostre aziende già sono ai tempi supplementari. **E le principali difficoltà che l'intero comparto tessile sta affrontando?**

Tutto il settore tessile europeo è in difficoltà sia a causa del forte apprezzamento dell'euro nei confronti del dollaro, che comporta un blocco delle esportazioni, sia perché l'Italia storicamente è stata sempre l'azienda produttrice di tutto il comparto tessile abbigliamento d'Europa e in questo momento sta subendo la forte concorrenza del sud-est asiatico e dell'est europeo. A causa di questi fattori critici le nostre aziende, che sono per la maggior parte façoniste, si trovano a non avere molte commesse. Ne consegue che bisogna essere competitivi con aree geografiche che producono quasi con la stessa qualità ma a prezzi decisamente più bassi.

Nonostante il difficile momento congiunturale tristemente noto a tutti, le nostre realtà presentano comunque dei punti di forza su cui poter far leva?

Credo fortemente nella necessità di uscire dal terzismo e nell'opportunità di creare delle collezioni proprie. Le imprese dovranno puntare su ricerca e nuove tecnologie mirando ad un'innovazione di processo e di prodotto. Ogni azienda deve riaffrontare il mercato con collezioni proprie. Ritengo che per fantasia, capacità e tradizione, le imprese locali sono certamente più competitive rispetto ai concorrenti europei.

Quali impegni dovranno assumere la Regione Campania e la Provincia di Benevento rispetto a richieste fondamentali per la ripresa del comparto?

Ci aspettiamo che questi due Enti preposti allo sviluppo del territorio ci possano accompagnare, non solo finanziariamente, verso il necessario processo di trasformazione che il mercato ci impone. Se vogliamo velocizzare questo percorso c'è bisogno di una serie di interventi da mettere in

campo. Mi riferisco principalmente a: formazione; contenimento costi contrattuali; processo di partenariato con altre aziende; internazionalizzazione; ricerca e sviluppo.



COSIMO CALLISTO

Presidente del Distretto Industriale di S. Marco dei Cavoti

distrettosanmarco@libero.it

Come abbiamo già evidenziato, il Distretto Industriale S. Marco dei Cavoti si è attivato già da tempo per portare avanti gli interessi delle aziende che vi fanno parte. Ad oggi qual è la situazione?

Abbiamo sottolineato in più di un'occasione che la crisi del settore è ormai generalizzata, tuttavia se ciascuno di noi fa bene la propria parte si possono innescare meccanismi di crescita. Le aziende devono saper cogliere gli strumenti attualmente esistenti

Camera di Commercio di Benevento

Organi consuntivi	
PROVVISORI	20-11-2003
Roberto Costantini	responsabile
VICE PRESIDENTI	nomina
Giuseppe De Vito	
COMPONENTI GIURIA	
Pierluigi Di Stefano	uffiziante
Giuseppe De Gennaro	funzionario
Antonio Di Stefano	agricoltore
Custodio Giovanni Nicolai	industriale
Massimo Perrone	ing. lavoratore
Antonio Neri	universitari e altri
COMPONENTI CONSIGLIO	
Mario Vincenzo Galante	agricoltore
Carosino Calogero	risparmio e credito
Giuseppe Galante	commercio
Antonio Galante	artigianato
Antonio Galante	agricoltore
Antonio Galante	agricoltore
Antonio Galante	industriale
Giuseppe Galante	commercio
Paolo Galante	industriale
Antonio Galante	artigianato
Carosino Antonio Vincenzini	artigianato
Antonio Galante	commercio
Antonio Galante	agricoltore
Carosino Antonio Vincenzini	serv. alle imprese

Tavolo istituzionale delle Attività Economiche

Studio Opera Progressio

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

per la valorizzazione dell'imprenditoria locale

Palazzo IV Novembre, 1
82100 Benevento
Tel. 0824.300111 Fax 300253
www.bn.com.it

Camera di Commercio
Industria Artigianato
e Agricoltura di Benevento

per poter fare il salto di qualità richiesto dal mercato. C'è uno stato di preoccupazione molto forte da parte degli imprenditori del settore. I tentativi posti in essere fino ad oggi per sostenere le imprese non hanno sortito gli effetti desiderati. Ora non possiamo più permetterci di sbagliare. Il Distretto Industriale di San Marco dei Cavoti aveva, a suo tempo, già individuato alcune misure per il rilancio del comparto tessile. Infatti, il Progetto Integrato Territoriale era stato costruito su alcune azioni basilari:

- far conoscere meglio le caratteristiche dell'offerta locale per avvicinare sempre più le aziende ai mercati esteri;
- creare un'immagine territoriale positiva (azioni di marketing territoriale);
- investire nella formazione;
- favorire il trasferimento dell'innovazione tecnologica nelle imprese. È stato avviato un contatto con il centro regionale di competenza dell'informazione e della comunicazione per verificare ed eventualmente progettare sistemi innovativi che possano

aiutare le imprese nella fase di ideazione, produzione e distribuzione, finalizzati allo sviluppo di nuovi prodotti e servizi e alla riduzione dei costi aziendali.

Come spiega il ritardo degli interventi che erano stati individuati con il PIT?

Non posso certamente negare che con il PIT qualche difficoltà la stiamo incontrando. Vorrei ricordare che noi siamo stati i primi tra i sette Distretti Industriali avviati, a presentare il Progetto Integrato Territoriale. Dopo l'avvenuta approvazione dello stesso, sia dal Nucleo di valutazione che dalla Regione Campania, ci hanno richiesto di individuare i tempi di attuazione necessari, in modo da verificare gli eventuali scostamenti rispetto alle previsioni. Dopo la fase meramente tecnica abbiamo riscontrato delle difficoltà sui tempi reali di attuazione del progetto che purtroppo presentano una differenza tra opere pubbliche e private. Per le prime, infatti, c'è una certezza di attuazione in quanto nel giro di un paio di mesi gli Enti interessati potranno avviare i lavori. Il vero

problema, fino ad oggi, ha riguardato le imprese e quindi le opere private. Per velocizzare i lavori, infatti, avevamo previsto l'utilizzazione dei Contratti di investimento. Tuttavia, questi ultimi, non erano finora regolamentati e quindi non prevedevano dei tempi certi di realizzazione degli investimenti.



CARMINE NARDONE

Presidente della
Provincia
di Benevento

aaaaa

Sono stati individuati alcuni interventi necessari a sostenere il comparto tessile-abbigliamento che, purtroppo, sta subendo più degli altri questa difficile congiuntura economica. Quali impegni può assumere la Provincia nei confronti delle aziende del settore?

Sul tema dell'internazionalizzazione la nostra Istituzione già si è

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

Leader mondiale dei termocamini

mossa verso la penetrazione di altri mercati. Tuttavia l'elemento indispensabile per potersi proporre all'estero è la presenza di un prodotto. Mi preme far presente l'esistenza di un nuovo strumento che può accompagnare le imprese in questo processo di internazionalizzazione: il PLAIT. Questa ulteriore opportunità mira a favorire una maggiore propensione all'integrazione con i mercati esteri. Per l'individuazione delle possibilità per i settori specifici, filiere o distretti è, infatti, prevista un'analisi strategica dei mercati internazionali. Inoltre vorrei ricordare agli operatori del settore che la Provincia di Benevento ha più volte sollecitato la Regione a velocizzare l'attuazione dei Contratti di Investimento che, essendo di prima generazione, rappresentano certamente uno strumento ancora da collaudare ma possono portare dei risultati positivi sul nostro territorio. In buona sostanza ritengo di primaria importanza individuare le strategie da porre in essere per affiancare le imprese in questa fase particolarmente delicata.

Cosa risponde alle altre richieste del settore?

Per quanto riguarda la formazione, la Provincia si era fatta carico di una esigenza manifestata dal Consorzio tessile/calzaturiero nato all'interno del Prusst. All'epoca, infatti, fu preparato un progetto di formazione che anticipasse i tempi del contratto di

Programma. Questo ha creato una serie di polemiche. Rispetto all'esigenza di sbloccare i fondi e tenendo presenti le procedure di bando obbligatorie, possiamo attivare un tavolo di concertazione in modo da portare avanti le esigenze di formazione delle imprese. Questo deve avvenire attraverso la realizzazione di un apposito bando nell'ambito del quale poter presentare progetti di formazione. La Provincia, poi, si rende disponibile anche sul tema della ricerca garantendo, fin d'ora, il proprio intervento su progetti che possano avere una ricaduta e un impatto immediato.



GIANFRANCO ALOIS

Assessore alle Attività
Produttive Regione
Campania

ass.alois@regione.campania.it

Assessore Alois, il Presidente Nardone ha accennato al PLAIT. Ci può chiarire le potenzialità di questo nuovo strumento?

Definito il sistema, vale a dire l'aggregazione di aziende che fanno lo stesso tipo di prodotto, vogliono puntare allo stesso mercato ed hanno un analogo livello di qualità/prezzo, il PLAIT consente di investire nella promozione dello stesso. Ovviamente ci sono anche dei

limiti che riguardano proprio l'impossibilità di finanziare singole aziende. L'aspetto innovativo, invece, rispetto agli altri strumenti agevolativi è la possibilità di coprire fino al 100% del valore dei progetti presentati.

Cosa risponde alle aziende sulla questione del PIT?

Posso garantire da subito un impegno immediato della Regione per la più rapida realizzazione degli interventi previsti dal PIT. A questo punto del dibattito, vorrei sottolineare che la Regione Campania si impegnerà anche per l'attuazione dei Contratti di Programma.

A tal proposito è però necessario ristabilire la serenità del tavolo di concertazione e creare delle priorità d'intervento.

Per garantire la ripresa delle imprese del settore tessile/calzaturiero, bisogna innanzitutto stabilire le azioni da intraprendere subito e quelle da scadenzare nel tempo.

Ho già garantito l'immediata attuazione dei Contratti d'Investimento, ora gli imprenditori devono iniziare ad attrezzarsi per la parte di loro competenza attraverso la presentazione delle progettualità necessarie.

In generale credo che ci siano forti potenzialità sul territorio beneventano che possono emergere anche attraverso i vari strumenti agevolativi attualmente presenti per poter realmente uscire dalla crisi ed immaginare la crescita.



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

ORSI & PEDICINI Prefabbricati spa
84020 Oliveto Citra /SA - Via Staglioni - Nucleo Industriale
Telefono 0828 995 367 - 0828 995 368 - Telefax 0828 995 347



unione di benevento



STRATEGIE DI EVOLUZIONE PER LA P.A. IL CASO DEL CSA DI BENEVENTO

Tecnologie a supporto delle trasformazioni in atto

RAFFAELE ESPOSITO & MARIA TORTORELLA

RCOST - Research Centre on Software Technology - Università degli Studi del Sannio
resposito@unisannio.it - tortorella@unisannio.it

Victor Hugo diceva: «Si può resistere all'invasione degli eserciti, non si resiste all'invasione delle idee». Oramai concetti come efficienza, produttività, qualità del servizio, soddisfazione dell'utente, stanno dilagando anche nella Pubblica Amministrazione, rivoluzionando il modo di lavorare e travolgendo vecchi schemi. Questa rivoluzione coinvolge la maggior parte dei settori della P.A. e ha come obiettivo prioritario l'avvicinamento alle esigenze del cittadino. Tale cambiamento non ha risparmiato i Provveditorati agli Studi che sono stati parzialmente "reinventati" modificandone non solo obiettivi e prerogative, ma anche il nome: sono diventati Centri Servizi Amministrativi, ovvero CSA. A tale scopo, un ruolo molto importante è giocato dalle Tecnologie della Comunicazione e dell'Informazione (ICT). Accade spesso che alle innovazioni imposte con leggi e direttive non seguano adeguati supporti tecnologici e, soprattutto, non sia opportunamente valutato l'impatto dei cambiamenti su chi lavora e su chi fruisce del servizio. Il problema è quello più generale dell'evoluzione del business con tutte le problematiche che ne derivano a livello di organizzazione, di processi e di sistemi hardware e software a supporto dei processi. Occorrerebbe che il cambiamento fosse, non subito dalle organizzazioni, ma guidato dalle stesse in modo consapevole, per individuare la giusta direzione da intraprendere. A tale scopo, sarebbe conveniente avvalersi di approcci metodologici e tecnologici opportunamente sperimentati prima della loro applicazione sul campo. In tale contesto, si collo-

cano le attività che RCOST, il Centro di Eccellenza sulle Tecnologie del Software, ha svolto in collaborazione con l'azienda EDS Italia Software S.p.A. di Caserta. L'obiettivo ha riguardato la definizione di una metodologia, corredata da tecniche e strumenti, atta a supportare la trasformazione delle organizzazioni per rispondere alle nuove esigenze di business, e a guidare il cambiamento, sfruttando le opportunità introdotte delle ICT. La sperimentazione di tale metodologia ha fornito una interessante opportunità di collaborazione tra RCOST, EDS ed il CSA di Benevento, colta dal dirigente del CSA, dottor Pedicini, ed ha permesso di valutare l'applicabilità, in un contesto reale, degli strumenti che sono stati definiti. La sperimentazione, che ha coinvolto tutte le ripartizioni del CSA, è partita dall'analisi dell'organizzazione per individuarne la Mission, la Vision e gli Obiettivi Strategici. Tali elementi sono stati definiti formalmente con il supporto di tutti i capo-ripartizione e riflettono chiaramente il nuovo ruolo e le nuove responsabilità che il CSA ha nel sistema scolastico italiano. La Mission è stata così formalizzata: «Sostenere, sul territorio provinciale, il sistema scolastico in relazione agli altri soggetti che, ivi, per legge sono tenuti ad organizzare e sostenere il sistema scolastico stesso». Il CSA si propone di preparare i giovani alle opportunità offerte dal mondo del lavoro, favorendo la collaborazione tra Scuola, Università, Istituzioni locali ed altri attori sociali presenti sul territorio, e di stimolare la Scuola stessa ad essere estremamente reattiva ai problemi sociali, prevenendoli laddove possibile.

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

ENTE NOTIFICATO EUROPEO PER VERIFICA E COLLAUDO ASCENSORI (D.M. 14/06/2002)
 ENTE NOTIFICATO PER VERIFICA IMPIANTI DI TERRA (D.M. 07/10/2003)

Società certificate ISO 9001:2000

Direzione Generale - Prima sede operativa:
 Via E. Demarelli, 1 Palazzo del Gallo - 84200 Marsico Nuovo Benevento (BN) - Tel. 0874 894733 Fax 0874 894844 - E-mail: info@sidel.it

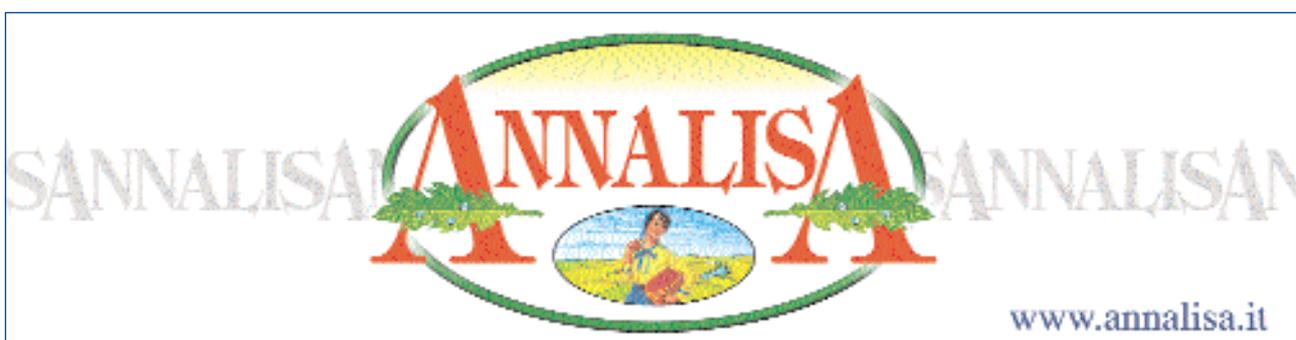
Seconda sede operativa:
 Via Arco, 75 - 84122 Salerno - Tel. 089 228026 Fax 089 2281071 - E-mail: edirezione@sidel.it

Terza sede operativa:
 Via E. Prati, 4 Caserta (Caserta) - Sede OT Sede 1 (area piano) Benevento - 84100 Napoli - Tel. 081 7032060 Fax 081 7032060 - E-mail: edirezione@sidel.it

www.sidelmed.com

Successivamente, l'analisi è stata rivolta all'individuazione di una serie di fattori critici che possono condizionare il raggiungimento degli obiettivi. Per ciascuno di essi, sono stati determinati e misurati alcuni indicatori di performance, successivamente confrontati con i valori desiderati dal management dell'organizzazione. Sulla base di tali informazioni, ed applicando la metodologia, sono stati individuati quei processi considerati "chiave", ovvero caratterizzanti per il business del CSA. A livello di organizzazione, le iniziative suggerite per il controllo dell'innovazione hanno riguardato l'introduzione di: strumenti per la misurazione di indicatori di performance come, ad esempio, soddisfazione dello staff e degli utenti ed adeguatezza dei processi, con la relativa indicazione di valori di benchmark e target; tecnologie innovative per il supporto ai processi "chiave"; strumenti per l'analisi e la valutazione delle risorse umane e per l'analisi dei fattori tecnologici. Tra i processi "chiave", quello relativo alla definizione dell'Organico di Diritto è stato oggetto di una proposta di reingegnerizzazione a seguito di analisi e valutazione. In particolare, sono stati individuati gli attori destinatari del servizio e gli attuatori del processo. Inoltre, sono stati applicati strumenti e tecniche a corredo della metodologia, per ottenere una valutazione quantitativa, ed il più possibile oggettiva, dell'efficienza e dell'efficacia del processo in esame. Dal punto di vista dell'efficienza, attributi come costi, tempi e produttività, sono stati misurati per ogni attività del processo ed analizzati attentamente. Per l'efficacia, è stata misurata la soddisfazione degli utenti e dello staff e l'adeguatezza del processo. In particolare, la misurazione della soddisfazione degli utenti, realizzata coinvolgendo il personale degli Istituti scolastici, le famiglie e gli studenti, ha fornito buoni risultati permettendo di cogliere indicazioni sulle direzioni da intraprendere per migliorare la qualità del servizio. Tali indicazioni, insieme ai punti deboli individuati nel processo, hanno suggerito le possibili soluzioni da adottare, enfatizzando come, attraverso l'utilizzo

delle nuove tecnologie, i parametri misurati possono essere migliorati. Ciò ha portato alla definizione di nuovi requisiti di business, molti dei quali realizzabili attraverso l'adozione di strumenti software basati sulle tecnologie Web, che favoriscono lo scambio delle informazioni e l'attiva partecipazione dell'utente al processo di business. Tra le attività svolte in RCOST, particolare attenzione è rivolta al sostegno all'innovazione dei processi attraverso metodi e strumenti innovativi che utilizzano tecniche di Ingegneria del Software per l'evoluzione dei sistemi esistenti, i cosiddetti "legacy systems". A tale riguardo, il sistema software a supporto del processo considerato presso il CSA è stato analizzato allo scopo di valutarne sia il valore di business che quello tecnico. L'obiettivo ha riguardato l'individuazione delle strategie di intervento più idonee, a partire dai nuovi requisiti di business. L'analisi ha evidenziato un adeguato valore di business del sistema, grazie al suo valore economico, all'elevata specializzazione funzionale e all'alto valore dei dati. Questo ha escluso la sua sostituzione ed ha suggerito interventi atti a migliorarne l'interfaccia utente migrandola verso il Web, e ad evolvere le sue funzionalità per potenziarne l'adeguatezza funzionale e la soddisfazione dell'utente. I risultati raggiunti hanno permesso di raffinare ulteriormente la metodologia e gli strumenti a supporto. Inoltre, l'attenzione mostrata dalla comunità scientifica internazionale verso questi ultimi, ne incoraggia l'uso anche in altre realtà, sia pubbliche che private, dove la velocità di evoluzione del business, a causa dell'introduzione di nuove tecnologie, da un lato, e delle nuove esigenze degli utenti-clienti, dall'altro, non dà spazio a tentativi ed improvvisazioni. Le attività di RCOST sono sempre più orientate a supportare il tessuto produttivo locale, attraverso la definizione di soluzioni innovative che trovano immediata applicabilità. In questo contesto, il know how maturato da RCOST risulta prezioso per catalizzare energie e risorse delle aziende verso le nuove sfide che impone il mercato. ■



CONSORZIO PER L'AREA DI SVILUPPO INDUSTRIALE IL PROGRAMMA DELLA NUOVA PRESIDENZA

Il ruolo dell'Asi per il rilancio dell'economia casertana

di Daniela de Sanctis

Avolersi fare un'idea dello stato di salute della provincia casertana basandosi esclusivamente sul dato statistico, il quadro non è confortante: al 96° posto per qualità della vita, dal 62° al 74° per dotazioni infrastrutturali generali, economiche e sociali; tasso di disoccupazione al 22,4% contro il 21,1% della Campania e il 20,4% dell'intero Mezzogiorno, con punte più alte nella fascia giovanile. I numeri sono poco incoraggianti, ma per Corrado Cipullo, neopresidente dell'ASI (Consorzio per l'Area di Sviluppo Industriale), anche assolutamente insufficienti a rappresentare correttamente una realtà complessa e variegata come quella casertana. Un territorio che sta vivendo una fase di notevole dinamismo sociale, economico e culturale, con grandi positività e potenzialità. Quella di Cipullo non è una difesa d'ufficio, ma un giudizio ponderato: «Dal 1995 al 2002 il recupero di competitività del mercato del lavoro è stato e si mantiene costante, passando dal 27,8% al 22,4% segnando la migliore performance sia nel contesto meridionale che in quello nazionale. Il dato demografico segnala una forte presenza, in controtendenza rispetto al Paese, di giovani, una risorsa preziosa. Sul piano delle dotazioni infrastrutturali i progetti avviati e gli investimenti programmati per i prossimi anni consentiranno un salto di qualità in un territorio che, per la verità, non è proprio all'anno zero. Volendo restare nell'ambito statistico, Caserta occupa una posizione rilevante per strade e ferrovie, le migliori del Sud dopo Vibo Valentia. La sua area industriale è tra le più grandi d'Italia e d'Europa, con un apparato produttivo significativo; è al 3°



CORRADO CIPULLO
Presidente Asi Caserta

posto in Italia per natalità d'impresa, dopo Roma e Lecce. Sul piano culturale c'è la nuova realtà universitaria che ha superato quest'anno le 30.000 iscrizioni e che comincia a dare i frutti sperati nel rapporto con il territorio. Nel complesso, ritengo che la nostra provincia sia un territorio in movimento, che può diventare uno dei motori della ripresa economica della Campania e del Mezzogiorno».

Cosa la rende così ottimista sul futuro di Caserta?

Innanzitutto i segnali di vitalità, le spinte alla modernizzazione e alla crescita diffusi sul territorio e il fatto che essi vadano ad incrociarsi con le nuove politiche regionali. Il deficit infrastrutturale è un dato riferibile a tutta la Campania e al Mezzogiorno in generale. La capacità di attrarre nuovi investimenti è legata alla riduzione di questo gap e a una mirata attività di marketing territoriale. Su questi due snodi cruciali la Regione Campania sta dando risposte importanti. Gli stanziamenti previsti nell'ambito dell'Intesa Istituzionale Quadro superano i 9 miliardi di euro da investire per la realizzazione della Metropolitana regionale, potenziamento di strade e autostrade e relativi collegamenti ai grandi assi viari, il decollo del sistema interportuale e, non ultimi, gli investimenti per le infrastrutture a sostegno dell'attività produttiva e per la ricerca.





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

Quale parte potrà avere Caserta in questa attività?

Un ruolo importante, per due ordini di motivi. Il primo è la sua collocazione geografica, a ridosso delle grandi arterie di comunicazione, il secondo è la sua conformazione territoriale. Caserta racchiude la più vasta estensione pianeggiante della regione e ha una disponibilità di aree considerevole. Ciò la pone come sbocco naturale ai problemi di saturazione delle zone industriali del napoletano. Anche del Nord-Est, però, a patto che vengano soddisfatte altre condizioni, come l'ammodernamento delle aree industriali, lo sviluppo di un sistema di servizi avanzati alle imprese e risposte adeguate ai problemi della sicurezza e della legalità. Se a queste convenienze strutturali si aggiunge la presenza di una vocazione produttiva importante, di un sistema interportuale nei poli di Marcianise-Maddaloni e Nola e, nel futuro, la realizzazione dell'Aeroporto internazionale di Grazzanise, si comprende come l'ottimismo sul futuro della nostra provincia non sia mal riposto. Certo, le azioni dall'esterno non bastano. È indispensabile che tutte le componenti interne al sistema sociale, politico, economico e culturale prendano consapevolezza dell'importanza della partita che si sta giocando e lavorino tutte nella stessa direzione, ciascuna per la parte di responsabilità e di attività che le compete.

Quale sarà il ruolo del Consorzio in questo contesto?

Decisamente di rilievo. In questi

anni si sono poste le basi per restituire al Consorzio un ruolo di guida e di supporto delle dinamiche di sviluppo, anche nel rapporto con le realtà produttive. Un consorzio visto non più soltanto nella veste di ente preposto all'assegnazione dei suoli, ma come soggetto attivo nella programmazione e promozione dello sviluppo, erogazione e gestione di servizi avanzati alle imprese.

Quali i punti qualificanti del programma del nuovo Comitato?

Il programma è collegato agli interventi infrastrutturali sostenuti dalla spesa pubblica regionale che sta giocando un ruolo fondamentale. Gli investimenti in questo settore sono ingenti e in particolare le infrastrutture rivolte alla mobilità (aeroporto, interporto, Tav, metropolitana regionale) fanno della provincia di Caserta, un punto di snodo e di integrazione formidabile. Di pari passo, l'ASI dovrà pianificare l'espansione per nuovi investimenti produttivi, arrivando rapidamente alla definizione del nuovo Piano Regolatore Generale e dare una svolta decisiva a progetti di grandi potenzialità che, fino ad oggi, non hanno dato i risultati sperati. In primo luogo, l'area a nord della conurbazione casertana. Un bacino enorme, di milioni di metri quadri, che può diventare un polo industriale d'eccellenza. Accanto a queste iniziative, che riguardano il ruolo tradizionale dei Consorzi industriali, va sviluppata una nuova vocazione ai servizi, in strettissimo rapporto di collaborazione e di sinergia con le aziende e gli altri

soggetti pubblici e privati coinvolti nei processi di sviluppo. Vogliamo, in sostanza, diventare interlocutori affidabili sui temi della localizzazione industriale e dello sviluppo locale, dando particolare attenzione all'attuazione degli strumenti di incentivazione delle Piccole e Medie Imprese, a cominciare dai Contratti di Programma, che stanno dando risultati significativi e incoraggianti. Sono una decina quelli già operanti sul territorio.

Che rapporto l'Asi intende stabilire con gli altri attori istituzionali dell'economia casertana?

Su questi obiettivi abbiamo chiamato ad un confronto tutti i soggetti coinvolti nei processi di sviluppo: dall'Unione Industriali alla Confapi, dalla Camera di Commercio ai Sindacati confederali. Abbiamo registrato con soddisfazione la comune disponibilità ad avviare un dialogo costruttivo su tutte le principali questioni riguardanti lo sviluppo delle attività produttive, ma anche ad individuare forme di collaborazione permanenti tra tutti i soggetti che hanno ruolo e responsabilità nell'ambito delle politiche industriali e, tra questi, i Comuni, la Provincia e la Regione. Il discorso è appena agli inizi, ma è ben avviato. In questa prima fase i temi su cui esercitare questa nuova collaborazione riguarderanno il PRG dell'ASI, la riqualificazione delle aree industriali, gli strumenti di incentivazione e le Agenzie di Sviluppo. Sono convinto che lavorando tutti insieme, con il medesimo obiettivo, i risultati non potranno mancare.



CENTRO PER LA FORMAZIONE DELLE
MAESTRANZE EDILI
DI CASERTA E PROVINCIA

LA FORMAZIONE COME FATTORE DI SVILUPPO

Via Provinciale - 81047 Marcianise Campese (CE)
Tel. 0823/990656 Fax 0823/992377

SCARPE, CROLLA L'EXPORT PISANO: «STOP A CHI BARA»

Per il delegato Anci del Sud il comparto ha ancora grandi potenzialità

di Daniela de Sanctis

La crisi ha un colore, il giallo, e i contorni di uno stato dalle dimensioni di un continente: la Cina. Il comparto calzaturiero ha lanciato l'allarme prima di altri, quando il fenomeno non era ancora così evidente. Non è servito. Le scarpe cinesi stanno invadendo i mercati mondiali, compresi quello nazionale e comunitario. Anche con metodi di concorrenza sleale, come l'introduzione di prodotti con marchio "made in Italy" realizzati, però, in Oriente. La situazione peggiore si è verificata per il Mezzogiorno, dove la flessione delle quote di mercato extraconfine in alcune aree sfiora o supera il 10%, giungendo a punte del 15% in Campania. Ne parliamo con Pasquale Pisano, delegato per il Mezzogiorno dell'Associazione nazionale dei calzaturifici italiani.

Trentaquattro anni, Pisano è amministratore unico dell'azienda calzaturiera di famiglia Gi.Pi., localizzata nel polo calzaturiero di Aversa, la cui produzione è destinata per il 30% all'esportazione e consiste in forniture di calzature militari e da passeggio. L'azienda occupa 65 persone con un volume d'affari annuale di dodici miliardi.

Per Pisano le istituzioni devono approntare maggiori tutele contro la concorrenza sleale. «Non è pensabile - spiega - salvaguardare le sole produzioni cosiddette di lusso. Occorre preservare anche quelle di qualità media, direttamente colpite da una concorrenza ignara di qualsiasi regola. Siamo e resteremo per la liberalizzazione dei mercati, ma nel rispetto delle leggi. Negli anni scorsi un percorso politico istituzionale e normativo ha indotto diversi operatori a uscire dal sommerso e ad ade-



NICOLA PISANO

Delegato Anci per il Mezzogiorno

admin@gi.pi.it

guarsi a requisiti richiesti dall'Europa, in materia di sicurezza sul lavoro, ambiente e qualità.

È contraddittoria quanto paradossale, dunque, la tolleranza finora manifestata per i nuovi invasori».

Non crede dunque a quanti sostengono che, al di là di qualsiasi misura possibile, il processo di sostituzione dell'impresa terzomondista a quella occidentale in settori come il calzaturiero è irreversibile?

Il comparto ha ancora tante frecce al proprio arco. Malgrado la congiuntura, l'industria calzaturiera meridionale sta modernizzandosi ponendo le condizioni di una maggiore presenza sui mercati internazionali. Pur in un momento di flessione per il settore, ben 130 imprese calzaturiere campane hanno partecipato all'ultima edizione autunnale del Micam, la più importante fiera del settore in Europa, svoltasi a Milano. La regione resta uno dei principali poli produttivi europei del settore delle calzature, con oltre 600 imprese per un totale di circa 8.000 addetti.

Qual è il livello delle esportazioni del settore calzaturiero in Campania?

Siamo al 3% circa del totale italiano. Una percentuale modesta, se pensiamo al numero di imprese e alle grandi capacità produttive tradizionalmente presenti nella regione. La realtà è che fino a pochi anni

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



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

fa tante aziende lavoravano solo per il mercato nazionale o per conto terzi. Da qualche anno tuttavia vi è stata una inversione di tendenza. Molti operatori hanno scoperto i mercati internazionali, cominciando a produrre anche per l'estero. Cresce in ogni caso la dimensione produttiva delle imprese, ancora mediamente inferiore rispetto ad altre regioni d'Italia.

Qual è l'attuale dimensione del comparto calzaturiero nella sua regione?

Si tratta della quinta regione italiana per numero di aziende e della sesta per addetti dopo la Puglia. La provincia di Napoli conta oltre 400 imprese, mentre al secondo posto si colloca Caserta con oltre 170, di cui circa cento localizzate nell'area distretto di Aversa. Accanto ai dati ufficiali bisogna tener conto del sommerso: molti produttori calzaturieri sono purtroppo ancora "invisibili" per le istituzioni, con grave pregiudizio di chi opera alla luce del sole.

Come pensa che l'industria calzaturiera campana possa reagire all'impatto della concorrenza dei competitors terzomondisti?

Oltre alle misure istituzionali, occorre accelerare processi già in atto. La tendenza alla specializzazione produttiva, ad esempio, che è garanzia alla lunga di una superiore qualità, che si tratti di scarpe da uomo o da donna, classiche o sportive. Tra i calzaturifici della regione, chi lavora per

le grandi firme italiane produce già oggi quasi esclusivamente scarpe di qualità fine. Chi lo fa in conto proprio, invece, realizza sia scarpe di lusso sia di qualità media.

Quali altre caratteristiche individua nelle imprese della nostra regione?

La tendenza a ragionare e operare in un'ottica di distretto. È il frutto di un costante rinnovamento che investe sia il profilo imprenditoriale sia le maestranze operaie. Ne deriva una maggiore propensione verso produzioni di qualità e una buona reattività ai cambiamenti della moda e delle abitudini di consumo.

Lei, anche se preoccupato dalla congiuntura negativa e dalla concorrenza, si mostra tutto sommato ottimista. Per quali motivi?

Proprio perché sono consapevole che il calzaturiero, soprattutto in Campania e nel Sud, ha ancora diverse lacune da colmare, che per me possono ribaltarsi in potenzialità da esprimere. I limiti esistono e sono tanti. Manca ancora, ad esempio, una formazione specifica per il settore che faciliti la crescita dell'azienda e il reperimento di risorse. Altro limite è costituito dalla proprietà familiare delle imprese, una naturale conseguenza delle piccole dimensioni aziendali.

Come fronteggiare allora la crisi con simili zavorre?

Un'arma vincente è la scoperta dell'aggregazione, della capacità

di fare massa critica per ridurre i costi e promuovere la crescita. Negli ultimi anni i calzaturieri sono stati protagonisti di molte iniziative di sviluppo del territorio. Il consorzio Unica prima, con ben 33 imprese del calzaturiero che hanno investito nel territorio regionale, e quello Impreco poi, con altre 51 aziende del settore tessile-abbigliamento e calzaturiero, sono due importanti testimonianze dell'iniziativa imprenditoriale campana.

Quali sono i punti di forza del comparto in Campania?

Il gusto, l'estetica e l'artigianalità delle nostre maestranze, che rendono la scarpa Made in Campania competitiva su tutti i mercati, nelle produzioni di qualità elevata. Direi anche l'intraprendenza dei nostri imprenditori, per ora evidenziatasi sul mercato nazionale, ma che, supportata dalle giuste professionalità, potrebbe essere proficuamente utilizzata anche sui mercati esteri. Infine la notevole disponibilità di risorse umane.

Quale impresa e quale prodotto vinceranno la sfida imposta dalla moderna competizione?

Un'azienda e un prodotto che coniughino tradizione e innovazione. Quest'ultima, infatti, cambia il modo di lavorare, ma non la storia di un'azienda, le capacità dei suoi uomini, la qualità del loro lavoro: valori, che il progresso delle tecnologie non potrà stravolgere ma al massimo adeguare ai tempi.



Progetti & Formazione s.n.c.

Il partner della tua impresa

Formazione manageriale
Consulenza aziendale
Progetti di impresa

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



INTERESSI E ROYALTIES NUOVA DIRETTIVA EUROPEA

Parità di trattamento fiscale fra operazioni nazionali e transfrontaliere

FRANCESCO GRAMMATICO

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

L'attuazione della direttiva 3 giugno 2003, 2003/49/Ce comporterà l'eliminazione delle ritenute alla fonte sui pagamenti di interessi e canoni tra società consociate residenti in Stati membri diversi. La tassazione, infatti, avverrà esclusivamente nello Stato di residenza del beneficiario con conseguente eliminazione dei problemi connessi con il recupero delle imposte pagate all'estero. La direttiva citata mira ad equiparare il trattamento fiscale applicabile ai pagamenti di interessi e canoni, intercorsi tra società residenti in diversi Stati membri dell'Unione, a quello applicabile alle medesime operazioni effettuate tra società del medesimo Stato membro. Viene prevista, pertanto, l'abolizione delle imposte, siano esse riscosse tramite ritenuta alla fonte che previo accertamento, sui pagamenti di interessi e di canoni nello Stato membro da cui provengono (cosiddetto "Stato della fonte") al fine di garantire, appunto, la parità di trattamento fiscale tra le operazioni nazionali e quelle transfrontaliere. Le soluzioni attualmente in vigore, infatti, basate sulle convenzioni bilaterali per evitare la doppia imposizione, non sempre riescono ad assicurare effetti soddisfacenti e, comunque, comportano adempimenti e formalità onerosi per le imprese interessate. Come è noto, infatti, i pagamenti di interessi e canoni (royalties) tra soggetti residenti in diversi Stati membri sono assoggettati a tassazione nello Stato del percettore (cosiddetto Stato della "residenza") secondo la propria legislazione. Tuttavia, anche lo "Stato della fonte" (da cui provengono i flussi) procede - di regola - a esercitare la propria potestà impositiva che si risolve, ordinariamente, nell'applicazione di una ritenuta alla fonte, trattenuta e versata dal soggetto (residente) che effettua il pagamento. La misura di questa viene solitamente ridotta in virtù degli accordi bilaterali stipulati tra i vari Paesi per evitare le doppie imposizioni e le amministrazioni fiscali che consentono l'applicazione diretta, da parte del soggetto erogante, della più lieve ritenuta convenzionale, previo ottenimento - dal

beneficiario del pagamento - della documentazione necessaria per attestare il proprio diritto a usufruire dell'applicazione delle previsioni convenzionali. Tale situazione comporta, in concreto, oltre ai descritti adempimenti burocratici, una tassazione del medesimo provento in entrambi gli Stati interessati con conseguente necessità, per lo Stato della "residenza", di predisporre nel proprio ordinamento idonei strumenti atti a consentire il recupero delle imposte pagate all'estero dall'impresa residente che si concreta, di solito, nella concessione di un credito da scomputare dall'imposta nazionale dovuta, la cui pratica applicazione risulta molto spesso tutt'altro che agevole. La direttiva prevede l'applicazione dell'esenzione per quanto riguarda i pagamenti effettuati tra società consociate di Stati membri diversi, nonché tra stabili organizzazioni di tali società, rinviando a un periodo successivo l'eventuale estensione dell'ambito di applicazione della direttiva anche ad altre società o imprese. Le "società" cui si riferisce la direttiva devono essere fiscalmente residenti in uno degli Stati membri e devono essere assoggettate a una delle imposte specificamente individuate per ciascuno di essi. Per quanto riguarda l'Italia, la direttiva fa riferimento all'imposta sul reddito delle persone giuridiche e nell'allegato alla direttiva sono menzionate, appunto, le società di capitali e gli enti pubblici e privati che esercitano attività industriali e commerciali, con conseguente esclusione dell'applicabilità dei benefici alle società di persone il cui reddito, come è noto, è tassato, per trasparenza, in capo ai soci ed è soggetto all'Irpef. L'esenzione spetta a condizione che la società consociata, ovvero la stabile organizzazione, sia il beneficiario effettivo del pagamento. L'art. 1, par. 4, della direttiva specifica le condizioni affinché la società sia considerata "beneficiario effettivo" di interessi o canoni, precisando che quest'ultima deve ricevere tali pagamenti in qualità di beneficiaria finale e non di intermediaria, quale agente, delegato o fiduciario di un altro soggetto. L'art.3 della stessa pro-

cede a fornire le definizioni di "società di uno Stato membro", "società consociata" e di "stabile organizzazione". Una società si considera "consociata" di una seconda società allorché la prima detiene una partecipazione diretta minima del 25% nel capitale della seconda; oppure la seconda società detiene una partecipazione diretta minima del 25% nel capitale della prima; oppure una terza società detiene una partecipazione diretta minima del 25% nel capitale sia della prima che della seconda. Si tratta di un'indicazione che sancisce la quota minima di partecipazione per potersi configurare il rapporto societario necessario all'applicazione delle previsioni contenute nella direttiva, fermo restando che gli Stati membri possono sostituire il criterio della partecipazione al capitale con quello rappresentato dalla detenzione di una quota minima dei diritti di voto. Ai sensi dell'art.1, par. 10, inoltre, gli Stati membri hanno la facoltà di non applicare la direttiva qualora le condizioni minime di collegamento tra le società che effettuano le operazioni "non abbiano persistito per un periodo ininterrotto di almeno due anni". È chiaro che l'eventuale utilizzo da parte degli Stati membri di tale facoltà, seppure dettata da (poco) comprensibili ragioni di cautela fiscale, rischierebbe di ridurre notevolmente i benefici ottenibili dai gruppi in sede di pianificazione fiscale internazionale delle proprie attività, dal momento che non si renderebbe applicabile l'esenzione ai rapporti che dovessero instaurarsi tra società consociate di nuova costituzione che siano state create, appunto, per ottimizzare, nel pieno rispetto della normativa, il carico fiscale complessivo delle operazioni intercompany. Sempre in merito all'ambito soggettivo di applicazione della direttiva merita ricordare come la formulazione della norma sembra escludere che possa applicarsi l'esenzione per le transazioni che intercorrono tra società che, seppure inequivocabilmente appartengono al medesimo gruppo, non soddisfano i requisiti partecipativi previsti che si fondano, come ricordato, nella detenzione "diretta"

della partecipazione stessa. Per quanto riguarda, inoltre, la figura della "stabile organizzazione", questa viene definita come "una sede fissa di affari situata in uno Stato membro, attraverso la quale una società di un altro Stato membro esercita in tutto o in parte la sua attività". La direttiva si applica, come ricordato, ai pagamenti di interessi e canoni che vengono puntualmente definiti dall'art.2. Tuttavia, il successivo art.4 prevede che lo Stato d'origine (dei pagamenti) non è tenuto a concedere i benefici della direttiva quando i pagamenti:

- possono essere considerati utili distribuiti o capitale rimborsato ai sensi della legislazione dello Stato d'origine;
- sono relativi a crediti recanti una clausola di partecipazione agli utili del debitore;
- sono inerenti a crediti che autorizzano il creditore a rinunciare al suo diritto agli interessi in cambio del diritto a partecipare agli utili del debitore;
- sono relativi a crediti che non contengono disposizioni per la restituzione del capitale o per i quali il rimborso debba essere effettuato trascorsi più di 50 anni dalla data di emissione.

L'art.4, par. 2, prevede una clausola cosiddetta "antiabuso", volta cioè a evitare che le parti, tra loro correlate, effettuino trasferimenti per importi eccedenti quelli che sarebbero ordinariamente applicabili operando così, surrettiziamente, una allocazione di redditi alla quale non può essere riservato il particolare trattamento di favore. Scopo della direttiva è di giungere all'eliminazione delle barriere fiscali (e anche finanziarie) al fine di attuare un mercato unico e di arrivare a tassare una entità economica (l'impresa) in un solo Stato. A questo punto, è compito del legislatore e dell'Amministrazione Finanziaria italiana di procedere in modo celere negli adempimenti necessari per il realizzo del principio indicato nella direttiva e di attrezzarsi per evitare che l'applicazione del dettato normativo nascente dalla direttiva stessa possa diventare strumento di abusi con conseguente danno per l'Erario. ■



CASSA EDILE

della Provincia di Caserta

Caserta - Via Don Bosco n.31
tel. 0823326538 - fax 0823353686
e-mail: info@casscedile.it
http://www.casscedile.it



CERTIFICAZIONE DI QUALITÀ IL MARCHIO CSQ PER L'UNIONE DI CASERTA

Il vantaggio che diventa rinnovato impegno verso le aziende associate

MONICA GAUDINO

Responsabile Gestione Qualità - Unione Industriali Caserta
mgaudino@unioneindustriali.caserta.it

Negli ultimi anni è cresciuta sempre più l'attenzione nei confronti della certificazione. Tale processo, nato e sviluppatosi nel mondo produttivo, ha via via coinvolto anche le aziende di servizi, quali banche, scuole, cooperative sociali e strutture sanitarie. Il processo per la certificazione è lungo e non semplice. Esso comporta, per tutte le organizzazioni che intendono intraprenderlo, un cambiamento nello svolgimento delle attività quotidiane, in particolare il passaggio da una modalità informale d'esecuzione delle azioni a un presidio formalizzato dei processi produttivi, attraverso l'individuazione di precise responsabilità per ogni singola fase, la definizione di procedure chiare e condivise, la formalizzazione e documentazione delle stesse. Ma quali i vantaggi e i limiti? Dal punto di vista esterno i pro della certificazione sono legati ad un aumento della credibilità, ma soprattutto al miglioramento dell'immagine e dei rapporti con i clienti, dovuto al fatto di fornire beni e/o servizi con minori difettosità. Dall'interno, invece, la certificazione permette un'analisi dei processi finalizzata ad azioni correttive, il passaggio da un approccio informale a uno formalizzato (attraverso la documentazione di processi e procedure rilevanti), una riduzione dei costi della non qualità e, infine, coinvolgimento e motivazione del personale. I limiti della certificazione sono da attribuire ad una certa staticità e alla conseguente difficoltà di applicazione a settori molto diversi da quelli delle aziende manifatturiere, per le quali sono nate. Da ciò deriva il rischio che la certificazione diventi il mezzo per ottenere un marchio, senza avere di fatto portato, all'interno dell'azienda, a un miglioramento della qualità. Infatti, questa, per produrre risultati e non rimanere fine a se stessa, deve essere attuata utilizzando tecniche e metodologie della Qualità Totale; deve cioè prevedere una fase di sensibilizzazione dell'intera organizzazione ai vantaggi della qualità seguita da una fase di formazione e istruzione per coloro che saranno coinvolti. Solo così la certificazione non sarà soltanto un marchio acquistato dall'esterno a caro prezzo ma un modo per migliorare, attraverso un'analisi dei

processi, l'organizzazione. Forte di questa convinzione l'Unione degli Industriali della provincia di Caserta ha deciso di intraprendere lo scorso maggio il cammino verso la certificazione di qualità, nell'ambito di un progetto che ha visto coinvolte anche le Associazioni di Salerno e Avellino. Così, rientrando nel novero delle prime 20 Associazioni certificate di Confindustria, lo scorso dicembre l'Unione di Caserta ha raggiunto l'importante traguardo della Certificazione del Sistema Qualità secondo la norma internazionale UNI EN ISO 9001: 2000. La certificazione è stata rilasciata dal CSQ, che aderisce tramite IMQ alla Federazione CISQ (Certificazione Italiana Sistemi Qualità Aziendali) composta dai maggiori enti di certificazione operanti in Italia che hanno concordato di uniformare le varie procedure operative e i criteri di valutazione per potersi presentare in modo unitario sia in Italia che all'estero. Complice del raggiungimento di questo traguardo la collaborazione, nonché la guida, della dottoressa Liliana Juè dell'IBM-Selfin che reduce dal successo ottenuto qualche mese prima con l'Associazione Industriali di Salerno ha guidato tutta la struttura verso l'apprendimento di un sistema di gestione implementato in poco più di 6 mesi. La definizione del sistema di qualità ha comportato l'analisi dell'organizzazione interna, l'individuazione delle esigenze gestionali e la scelta di soluzioni operative appropriate, perché solo attraverso una particolare attenzione alla struttura organizzativa, alla gestione delle risorse umane, nonché alla funzionalità della struttura stessa, sarà possibile garantire nel tempo continuità del servizio, costanza degli standard qualitativi, ampliamento dei contenuti, crescita dei livelli di specializzazione professionale, e riduzione del rischio di eventuali errori. Questo procedimento costituisce ora il punto di riferimento indispensabile per una verifica di funzionalità periodica, per la rilevazione - nel tempo - e la soluzione di nuovi problemi, e anche per possibili miglioramenti di tutti gli strumenti e procedure. Il tutto teso verso il costante impegno nella soddisfazione delle esigenze delle aziende associate. ■



LE CONVENZIONI DELL'UNIONE VALORE AGGIUNTO RISERVATO AGLI ASSOCIATI

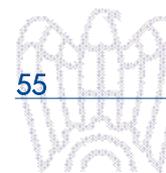
Molti i privilegi, i benefici, gli sconti e le opportunità esclusive

FRANCESCA SOLIMENE

Area Economica - Unione Industriali Caserta
fsolimene@unioneindustriali.caserta.it

Al fine di offrire alle aziende associate servizi a supporto dell'attività imprenditoriale sempre più rispondenti alle loro esigenze e a condizioni di particolare vantaggio rispetto a quelle che il singolo otterrebbe normalmente sul mercato, l'Unione degli Industriali della Provincia di Caserta ha sottoscritto una vasta gamma di convenzioni che assicurano benefici, privilegi e opportunità esclusive. Le imprese appartenenti al Sistema confederale, infatti, si avvantaggiano in primis degli accordi sottoscritti da Confindustria, tra i quali menzioniamo quello con Alitalia, Volareweb.com e AirOne per tariffe aeree agevolate; quello con i principali gestori di telefonia che offrono sostanziosi sconti sul traffico fisso/mobile; quello con Microsoft e Acotel, nonché con la IBM, per sostenere e favorire l'evoluzione tecnologica delle imprese; quello con alcuni enti produttori di energia elettrica per garantire la realizzazione di risparmi sull'approvvigionamento utilizzando la logica dell'aggregazione dei consumi attraverso la costituzione di consorzi; quello con Eboost in materia di logistica e distribuzione, quello con la Sace che ha messo a punto la polizza multiexport, diretta a soddisfare le esigenze delle imprese che effettuano transazioni ripetute verso uno o più clienti esteri; quello con SanPaoloIMI, Banca Intesa e Monte dei Paschi di Siena per i servizi bancari; quello con Day Ristoservice per i servizi di mensa e, infine, quello stipulato con Mizar per la tutela e il perseguimento dei diritti delle PMI. A livello locale, per favorire l'inserimento dei giovani nel mondo del lavoro e avvicinare il più possibile scuola e impresa, l'Unione ha sottoscritto importanti convenzioni con l'Università degli Studi di Napoli Federico II e la Seconda Università. L'oggetto della collaborazione verte su progetti di ricerca applicata, formazione professionale, tirocini formativi e di orientamento e stage. Non meno importanti, in merito, sono i due accordi sottoscritti con il Centro Servizi Amministrativi della Provincia di Caserta e gli Istituti superiori al fine di realizzare progetti formativi idonei a rispondere alle esigenze di professionalità delle imprese operanti sul territorio, elaborati anche

in base ad intese di partenariato sociale. Le forme di collaborazione che possono formare oggetto specifico dell'accordo sono: borse di studio, IFTS, stage, realizzazione di una banca dati degli studenti diplomati, corsi relativi all'Educazione degli Adulti (EDA), tirocini aziendali. Con il medesimo intento l'Unione ha concluso un accordo con l'Agenzia Regionale del Lavoro finalizzato a favorire l'attivazione di tirocini formativi in azienda con scelta diretta e nominativa dei giovani da avviare e sottoscritto con le istituzioni, le associazioni di categoria e gli istituti di credito della nostra provincia un accordo per la promozione e la diffusione della legge 215 sull'imprenditoria femminile. In materia di agevolazioni tariffarie, ricordiamo le intese sottoscritte con Holiday Inn, Grand Hotel Vanvitelli e Ararat Park Hyatt Moscow che offrono alle aziende associate l'applicazione di particolari sconti su viaggi e soggiorni alberghieri; quello sottoscritto con Era Expense Reduction Analysts volto all'instaurazione di rapporti commerciali per un'attività di esame dettagliato delle categorie di spesa aziendali al fine di ottenere economie nell'acquisto di beni e servizi; l'accordo con la Farcauto che offre condizioni particolarmente vantaggiose sull'acquisto di vetture nuove o usate della gamma Toyota e sui servizi di officina e ricambi accessori; quello con Eco Control finalizzato a garantire un supporto operativo su tutti i temi di igiene e sicurezza nel lavoro e di gestione ambientale; quello con la Ge.Vi per la promozione di Corsi di Formazione professionale; con Trend Micro per l'acquisto dei prodotti antivirus; quello con Certiquality, l'Istituto di Certificazione della Qualità, che riconosce alle aziende associate una riduzione pari al 50% della tariffa di accettazione della domanda per il rilascio della prima certificazione; e, infine, quello con la IPSOA Editore, in forza del quale verrà riconosciuto agli iscritti uno sconto del 10% su tutti i libri pubblicati da Ipsoa nel 2004, uno sconto del 15% sul prezzo di abbonamento dei periodici, una riduzione speciale del 20% sui prezzi di listino delle banche dati in vigore e agevolazioni sulle attività formative. ■



Basilea 2. Infatti la garanzia che potrà concedere è immediatamente escutibile e quindi cosiddetta "a prima richiesta". Il Fondo di Garanzia Regionale ha avuto, inoltre, il merito di aprire un dialogo costruttivo tra i nostri Confidi e quelli più evoluti e strutturati che operano in questo settore, nonché consentirci di confrontarci con nuovi modelli organizzativi che potranno essere esportati anche nelle nostre aree per favorire una più rapida crescita e sviluppo del sistema della garanzia. Purtroppo, però le vicende su indicate hanno impedito la sua immediata attivazione e il nostro auspicio è che si possano rimuovere quanto prima le cause e dare avvio all'operatività di uno strumento prezioso per lo sviluppo economico regionale.

Progetto di legge Regionale

Come noto a far data dal 01/01/2000 è venuto a cessare un'importante strumento di incentivazione costituito dalla Regione Campania per la costituzione e l'incremento dei Fondi Rischi (legge 35/93), in quanto incompatibile con la disciplina comunitaria sugli aiuti di stato. Ciò ha determinato la decisione dei Confidi campani di elaborare un progetto di legge in sostituzione di quello già citato, oltre ad effettuare un censimento sull'intero territorio nazionale delle agevolazioni previste a qualsiasi titolo per lo sviluppo e il sostegno finanziario dei Confidi. Lo schema di proposta di legge regionale riprende la legge della regione Campania n. 35 dell' 8 settembre 1993, aggiornandola con l'obiettivo primario di riattivare la contribuzione ai confidi industriali rendendo gli interventi regionali compatibili con la disciplina comunitaria in materia di aiuti di Stato. Considerato che i Confidi vengono, oggi, individuati quale principale strumento finanziario a sostegno dello sviluppo delle piccole e medie imprese, si sottolinea la necessità di uno specifico sostegno regionale che consenta loro di svilupparsi maturando una maggiore capacità operativa nell'interesse delle imprese socie.

La legge di riforma dei Confidi

Ovviamente non poteva mancare un riferimento

alla recente riforma della disciplina dei Confidi contenuta nell'art. 13 del decreto legge 269/2003 convertito con legge 24 novembre 2003, n.326. Con la suddetta legge si intende 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 disciplina normativa di riferimento per essi specificatamente dettata ed attesa ad un livello di intervento da tutti affrontabile, ma comunque significativo; una seconda, costituita invece da società di mutua garanzia, di nuova concezione e disciplina, chiamate ad inserirsi nel mercato finanziario con oneri e diritti non diversi dagli altri soggetti che già a pieno titolo vi operano. Vengono, fra l'altro, rafforzati i requisiti patrimoniali che tutti i confidi devono rispettare: a) essere dotati di un fondo consortile (i consorzi) o di un capitale sociale (cooperative e società consortili) non inferiore a 100 mila euro, fermi i limiti più elevati di capitale previsti per le società per azioni e le società in accomandita per azioni; b) prevedere una quota di partecipazione dei soci o consorziati non inferiore a 250 euro (e che, a garanzia della democraticità interna dei confidi, non superi il 20 per cento del fondo consortile o capitale sociale); c) possedere un patrimonio netto, comprensivo dei fondi rischi indisponibili, pari almeno 250 mila euro. Dovranno essere assunti provvedimenti nel caso in cui le perdite di esercizio eccedano le soglie degli articoli 2446 e 2447 del codice civile. Il bilancio dovrà essere approvato entro 120 giorni dalla chiusura dell'esercizio e depositato al Registro delle Imprese e si dovranno tenere libri sociali e scritture contabili simili a quelle delle società di capitali. I nuovi scenari imporranno, dunque, a tutti i Confidi l'adozione di un'organizzazione societaria sempre più strutturata e l'attivazione di quei processi di trasformazione tali da essere, da un lato, soggetto vigilato dalla Banca d'Italia operante nel settore finanziario, ma dall'altro soggetto dotato di una propria autonomia patrimoniale e relazionale». ■



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



VERIFICHE AGLI IMPIANTI ELETTRICI MODIFICATE LE REGOLE SUI COLLAUDI

Continua il processo di armonizzazione al dettato dell'Unione Europea

MARCELLO VILLECCO

Sicurezza Ambiente Qualità Ingegneria - Sidelmed spa
sidelmed@tin.it

Con l'emanazione del D.P.R. 462/01 pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale n.6/02, è stata fortemente modificata la procedura di collaudo e verifica degli impianti elettrici. La nuova normativa si ispira al principio del "rinnovato approccio", con il quale la Comunità Europea cerca di delegare il maggior numero di verifiche tecniche, riducendo così fortemente l'impegno organizzativo dello Stato.

Rispetto alle procedure precedenti, la prima modifica introdotta riguarda la messa in esercizio e omologazione degli impianti (ex collaudo) che viene realizzata con il rilascio della dichiarazione di conformità da parte dell'installatore, la quale, entro i successivi trenta giorni, deve essere inviata, a cura del datore di lavoro, all'Ispecl e all'Asl o all'Arpa territorialmente competente.

Questo documento diventa quindi importantissimo, e, fondamentale risulta la sua corretta gestione. Le dichiarazioni vanno quindi redatte con estrema attenzione e riguardo, con l'inserimento di tutti i riferimenti necessari, soprattutto a vantaggio dell'azienda proprietaria, al fine di identificare chiaramente ciò che è dichiarato conforme da ciò che, invece, non lo è. Solo per gli impianti collocati in luoghi di lavoro con pericolo di esplosioni è prevista una "omologazione" dello stesso (prima verifica di conformità) da parte delle Asl e dell'Arpa competente.

Successivamente alla omologazione, il datore di lavoro ha l'obbligo giuridico di fare esegui-

re "verifiche periodiche", con cadenza biennale o quinquennale, rivolgendosi all'Asl o a un organismo abilitato dal Ministero delle Attività Produttive. Per gli impianti di messa a terra e per quelli di protezione dalle scariche atmosferiche, la periodicità di visita è stabilita in 5 anni, mentre per gli impianti installati in cantiere, in locali adibiti ad uso medico e negli ambienti a maggior rischio in caso di incendio, la stessa va effettuata ogni due anni.

Il D.P.R. 462/2001 si applica non solo ai nuovi impianti, ma anche a quelli già esistenti.

Di fronte a un controllo dell'autorità di pubblica vigilanza (Asl, Ispecl, Nas, Ispettorato del Lavoro, Vigili del Fuoco, e altri istituti a questo preposti e deputati), il datore di lavoro deve esibire il verbale della verifica periodica o quanto meno il contratto di richiesta della verifica stessa. Le conseguenze a cui può andare incontro il datore di lavoro in caso di mancata verifica sono:

- responsabilità civili e penali, se avviene un infortunio sull'impianto;
- sanzioni amministrative, in caso di controllo delle autorità di pubblica vigilanza. Le verifiche degli impianti di cui sopra, previste dal D.P.R. 46/2001, possono essere effettuate soltanto da un organismo abilitato dal Ministero delle Attività Produttive o, in alternativa, dall'Asl. Non sono valide, a tal fine, le verifiche compiute da professionisti o imprese

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 84019 Vietri sul Mare (SA)
Tel. 089 761166 fax: 089 210002 - sito: www.sdoa.it - e-mail: sdoa@sdoa.it

COSA DICONO LE NORMATIVE IN VIGORE

Impianto realizzato dopo il 12/03/90, regolarmente denunciato al momento della messa in esercizio e mai verificato: il datore di lavoro può mantenerlo in esercizio se è in possesso della dichiarazione di conformità; in tal caso deve richiedere la verifica se sono trascorsi almeno 2/5 anni dalla data della denuncia.

Impianto realizzato prima del 12/03/90, regolarmente denunciato al momento della messa in esercizio e mai verificato: il datore di lavoro può mantenerlo in esercizio se è in possesso della dichiarazione sostitutiva di atto di notorietà attestante l'avvenuto adeguamento dell'impianto (DPR 392/94); in tal caso deve richiedere la verifica se sono trascorsi almeno 2/5 anni dalla data della denuncia.

Impianto già verificato in passato dall'Ispesl e/o dall'Asl: il datore di lavoro deve richiedere la verifica se sono trascorsi almeno 2/5 anni dalla data dell'ultima verifica.

Impianto realizzato dopo il 12/03/90, mai denunciato, provvisto di dichiarazione di conformità: il datore di lavoro può mantenerlo in esercizio a condizione che invii la dichiarazione di conformità, come previsto dall'art. 2, e provveda a far eseguire la verifica se sono trascorsi almeno 2/5 anni dalla data della dichiarazione di conformità.

Impianto realizzato prima del 12/03/90, mai denunciato: il datore di lavoro può mantenerlo in esercizio a condizione che invii la dichiarazione sostitutiva di atto di notorietà attestante l'avvenuto adeguamento dell'impianto (DPR 392/94), e provveda a far eseguire la verifica.

Impianto mai denunciato e senza dichiarazione di conformità: a cura del datore di lavoro la situazione deve essere ricondotta ad uno dei casi su indicati.

installatrici.

In Campania, per le verifiche periodiche ci si può rivolgere, tra l'altro, all'organismo di ispezione Sidelmed S.p.A. che, con decreto del

Ministero delle Attività Produttive del 07/10/2003, ha ottenuto l'abilitazione a effettuare le verifiche periodiche ai sensi del D.P.R. 462/01.

CAMERA DI COMMERCIO
INDUSTRIA ARTIGIANATO
E AGRICOLTURA DI
SALERNO



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

SALERNO ENERGIA SPA LA TRADIZIONE CHE RAFFORZA LA COMPETIZIONE

Le prospettive di espansione garantite dalla libera concorrenza

di Raffaella Venerando

Salerno Energia nasce dalla trasformazione in società di capitale dell'Azienda Speciale del Gas di Salerno. Le sue origini risalgono alla seconda metà dell'ottocento, con il primo intervento in città della Compagnia Napoletana del Gas. Successivamente, a partire dal 1947 e per oltre cinquant'anni, il Comune di Salerno procede alla municipalizzazione del servizio, istituendo l'azienda municipale del gas di Salerno. Nel 1994 la stessa viene trasformata in Azienda Speciale e, infine, il 17 gennaio 2001 assume l'attuale struttura societaria di spa a capitale interamente pubblico (Comune di Salerno), acquisendo la denominazione di Salerno Energia. Le società del gruppo operano principalmente nel settore della distribuzione e vendita del gas metano. Dell'avvio della liberalizzazione del settore in Italia ne parliamo con Matteo Picardi Direttore Generale di Salerno Energia S.p.A.

Ora che nel settore dell'energia vige la libera concorrenza, che prospettive si aprono?

Salerno Energia sta vivendo l'entrata in vigore del D.Lgs. 164/00, meglio noto come "Decreto Letta", come un'opportunità di sviluppo aziendale e non come vincolo derivante dalla cessazione del mercato monopolistico nel settore del gas. Abbiamo immediatamente avviato una ristrutturazione societaria che ha determinato la costituzione, nel giugno del 2002, della società controllata Salerno Energia Vendite, impegnata nella vendita del gas metano, attività obbligatoriamente distinta dal servizio di distribuzione proprio in virtù del richiamato decreto. A seguito della separazione societaria, pertanto, coesistono due società, una impegnata nella costru-



MATTEO PICARDI

Direttore Generale Salerno Energia

direttore@salernoenergia.it

zione delle reti di metano e nella gestione del servizio pubblico di distribuzione, operante nel comune di Salerno e in altri della provincia di Salerno e Benevento, e un'altra interessata alla fornitura del servizio di vendita del metano, che cura il rapporto con il cliente finale. In particolare Salerno Energia Vendite opera nelle province di Salerno, Avellino e Benevento e ha avviato azioni per allargare il proprio raggio di attività sull'intero territorio regionale. Abbiamo anche definito alleanze con operatori di rilievo nazionale al fine di operare direttamente come importatore di gas dai paesi produttori. Da ciò deriva la possibilità di espansione, determinata dalla presenza, quale attore attivo, sia nella "concorrenza per il mercato" - con la società di distribuzione che partecipa alle gare pubbliche per l'acquisizione di nuovi territori -, che nella "concorrenza nel mercato" - proponendo direttamente i servizi della società di vendita ai clienti finali in un mercato liberalizzato. La capogruppo Salerno Energia detiene, inoltre, partecipazioni in attività di rilevante valore strategico, che costituiscono servizi aggiuntivi e complementari all'attività principale, consentendo economie di scala e di scopo.

Il passaggio della Sua azienda da municipalizzata a S.p.A. che tipo di ripercussioni ha portato con sé?

L'Azienda ha pianificato e concretizzato una politica di adeguamento organizzativo, per rispondere al meglio alle esigenze di mercato determinatesi in ragione delle



In Tavola
Fine Dining
Eboli



Info: +39 081 5334411 www.cometrappe.it

modifiche normative, prevedendo la realizzazione di attività a elevato valore aggiunto. Nell'ambito di tale processo sono state inserite nella struttura organizzativa risorse umane con adeguate capacità manageriali ed è stato ottimizzato l'impegno di tutto il personale, valorizzandone il profilo, anche attraverso attività di formazione e sensibilizzazione. La società punta ad una "innovazione realizzata", che consiste nella realizzazione finale del cambiamento. Ritengo che non esista una ricetta miracolosa per il successo di un'azienda; la strada da percorrere è perseguire la missione aziendale con metodo, intelligenza e passione, per determinarne lo sviluppo nell'esperienza quotidiana. Occorrono sforzi continui per migliorarsi e cancellare l'artificiale considerazione, ferma nell'immaginario collettivo, di azienda pubblica legata al sistema monopolistico; noi stiamo spingendo, invece, sulla ottimale combinazione tra elementi legati alla tradizione aziendale e un uso efficace di nuovi processi aziendali, coerentemente supportati dalle tecnologie. Stiamo lavorando, quindi, per abbandonare definitivamente una residua tendenza a cercare una qualche forma di protezione in termini di mercati regolati o protetti. Sono convinto che bisogna giocare la partita sul piano della competitività. Arroccarsi sul fronte protezionistico significherebbe fallire la propria missione.

Quali strategie adottate per fronteggiare i grandi competitors?

Per superare la sfida del mercato

occorre conquistare i clienti, offrendo loro servizi aggiuntivi, ed essere competitivi in tutte le aree di business, dai servizi agli investimenti, al marketing. Per questo, puntiamo a migliorare la qualità dei nostri servizi e a investire in infrastrutture. Il nostro investimento tra il 2004 e il 2006 sarà di circa 5 milioni di euro. Sono in corso, ad esempio, i lavori per la costruzione della rete di metano di primo impianto nei Comuni di Buonabitacolo, Casalbuono, Sanza e Campagna, oltre che la realizzazione delle estensioni nei Comuni di Salerno (aree collinari), Castel San Giorgio, Vietri sul Mare e S. Mango Piemonte. Abbiamo, pertanto, avviato una innovazione di processo e, in parte, anche di prodotto.

Ho parlato prima di tradizione aziendale. Sono convinto che la qualità professionale dei dipendenti della nostra azienda sia di prim'ordine. L'obiettivo resta quello di consentire la massima espressione di tutte le professionalità, il che significa contribuire pienamente, nell'ambito dei ruoli aziendali ricoperti, al raggiungimento dei risultati aziendali. Per me questo significa continuità nella tradizione. Considero, inoltre, strategici gli investimenti in risorse umane. In particolare continueremo a puntare sulla formazione del nostro personale. In quest'ultimo anno, abbiamo completato il percorso per la certificazione di qualità dei nostri processi aziendali, ennesima riprova della condivisione di obiettivi. Questa è in pratica "l'innovazione realizzata" cui puntiamo. Il cambiamento voluto che ci con-

sente di essere competitivi.

Che peso hanno le nuove tecnologie e l'informatizzazione nel garantire servizi migliori?

Consideriamo di grande importanza l'atteggiamento proattivo nei confronti dei nostri clienti. Ne consegue che il fruitore dei nostri servizi deve percepire la presenza della società, ottenere il riscontro in tempo reale alle istanze, ricevere soluzioni dal nostro personale. Per praticare questa politica è indispensabile possedere e gestire informazioni. In tal senso stiamo producendo un ulteriore sforzo in investimenti infrastrutturali interni all'azienda.

L'attuale piattaforma informatica garantisce un'adeguata gestione dei processi informativi, il monitoraggio del rapporto con i nostri clienti e la pianificazione delle politiche di investimento e commerciali, necessarie in un mercato aperto alla concorrenza. Massima attenzione all'aspetto economico dell'attività è garantita dal controllo di gestione, pienamente operativo all'interno dell'azienda, che consente di realizzare un costante monitoraggio delle previsioni. Inoltre, l'attuale sistema informativo ci permette di elaborare proposte per la diversificazione del servizio offerto. In sintesi è possibile affermare che le società del gruppo Salerno Energia operano in una logica di profitto, perseguendo l'ottimizzazione del rapporto efficacia - efficienza di gestione, garantendo, pertanto, qualità ed economicità di gestione.



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



LO SVILUPPO DELLA PROVINCIA DI SALERNO L'IMPORTANZA DELLA LEVA TURISTICA

Competenze gestionali e organizzative necessarie per sollevare l'intero settore

EMANUELE SALSANO

Professore Associato di Economia Politica
Facoltà di Giurisprudenza Università di Salerno salsano@unisa.it

Il settore turistico nelle aree Obiettivo 1 dell'Unione Europea può rappresentare una leva importante per lo sviluppo e la crescita occupazionale. La nostra regione comprende zone caratterizzate da un ambiente particolarmente attraente e favorevole per il consolidamento del settore turistico; ciononostante le politiche attuate per questo settore non hanno avuto finora il successo sperato, anche in virtù della mancanza di un'attenta analisi del fenomeno e della conseguente predisposizione di adeguati strumenti di intervento. In sostanza, un primo elemento critico attiene alla mancata contestualizzazione del turismo all'interno di uno scenario più ampio, che è quello nazionale. Infatti, l'organizzazione turistica italiana è caratterizzata da una struttura piramidale, dove la componente turistica regionale rappresenta il livello intermedio e quella locale si trova a un livello più basso. Negli ultimi anni le politiche regionali e locali in Campania si sono rivolte in modo particolare a un significativo aumento dell'immagine del prodotto, anche se va sottolineato che la logica elettorale e la necessità di un controllo politico sempre più marcato nel settore, che hanno amministrato il comportamento e le scelte degli organismi regionali e locali, hanno esercitato un ruolo negativo sulla performance del settore. Il turismo balneare che rappresenta la componente più significativa deve essere integrato da formule di accoglienza capaci di assicurare alla domanda servizi complementari (ad esempio strutture sportive, parchi giochi e tematici) oppure soluzioni di collegamento con l'offerta turistica dell'entroterra,

specialmente nel Parco Nazionale del Cilento e Vallo di Diano. Dalle rilevazioni condotte dall'EPT di Salerno, emerge che nelle due aree provinciali a maggiore vocazione turistica, Costiera Amalfitana e Costiera Cilentana, si presenta un quadro ben definito. Nella prima si registrano per i turisti italiani 231.097 arrivi e 753.208 presenze nelle strutture alberghiere, mentre nelle attività extralberghiere 16.103 arrivi e 160.481 presenze, con una permanenza media di 3,7 giorni. Per quanto riguarda le presenze straniere abbiamo 169.973 arrivi con 646.905 presenze nelle strutture alberghiere, mentre nelle attività extralberghiere abbiamo 9.403 arrivi e 69.213 presenze, con una permanenza media di 4 giorni. Si deve sottolineare che, per quanto riguarda il movimento straniero, la Costiera Amalfitana vede al primo posto il Regno Unito, seguito da Stati Uniti, Francia e Germania; mentre rappresentano una componente meno rilevante i flussi provenienti da altre nazioni. Per quanto riguarda la Costiera Cilentana abbiamo 253.213 arrivi e 1.125.178 presenze nelle strutture alberghiere; in quelle extralberghiere si registrano 181.356 arrivi e 2.499.147 presenze, con una permanenza media di 8,3 giorni. Per i turisti stranieri si registrano 58.885 arrivi e 348.473 presenze in strutture alberghiere, mentre in quelle extralberghiere gli arrivi sono 118.669 e le presenze 1.623.404, con una permanenza media di 11,1 giorni. In questa area il paese maggiormente rappresentato è la Germania, seguita dalla Francia; mentre sono poco significativi i movimenti provenienti da altre

VIPA - INTERCAR

Service Client
199-442211

TOYOTA
CARRELLI ELEVATORI

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

nazioni. Questi dati confermano che il turismo rappresenta un settore trainante per la nostra provincia; tuttavia, manca una concreta organizzazione degli interventi volti a consolidare e rafforzare il settore. Al riguardo, gli interventi di politica economica impongono un attento riesame del capitale umano, del rapporto banca impresa e dell'ambiente. Questi devono tentare di influenzare i fattori di cui sopra o meglio ancora rimuovere gli ostacoli che in qualche caso risultano insormontabili. Tale politica deve sfatare alcune convinzioni consolidate, a torto o a ragione, che precludono l'innescare di un processo virtuoso di sviluppo del settore. I nodi critici riguardano in primo luogo il ruolo del capitale umano e del credito; infatti, se il nostro territorio presenta elementi di grandissima attrazione, poco si è fatto per approfittare di questo rilevante capitale iniziale. Mancano competenze gestionali, organizzative e di marketing, per cui la professione di imprenditore nel settore turistico è spesso lasciata all'improvvisazione; inoltre, non vi è alcuna consapevolezza delle enormi opportunità derivanti dalla implementazione di network tra imprenditori in grado di qualificare l'offerta e di incrementare il valore aggiunto. Le carenze dal punto di vista del capitale umano si traducono nella mancanza e/o non adeguata offerta di servizi qualificati in grado di ampliare la gamma delle opportunità per il visitatore-turista. Ciò determina un consistente flusso che trova le sue motivazioni quasi esclusivamente nel settore balneare. Quest'ultimo non rappresenta un punto di partenza per un'offerta che sia diversificata e che faccia leva sui tantissimi elementi di attrattività del territorio, ma riveste l'unico punto di arrivo dell'approdo turistico soprattutto nella costiera cilentana. Per una migliore e più qualificata offerta turistica, occorre puntare su un'adeguata formazione, mirata e continua, in funzione delle reali idee di sviluppo territoriale turistico. In questo senso, si avverte la mancanza di una concreta guida a livello regionale, che espliciti la strategia da seguire e conseguentemente adotti le politiche

e gli interventi necessari al raggiungimento degli obiettivi proposti. Un secondo nodo critico riguarda il rapporto tra il sistema finanziario e creditizio e l'imprenditoria turistica; in particolare, le banche locali sono state, e lo sono tuttora, più propense a finanziare i soggetti piuttosto che i progetti. In questo modo, il settore turistico viene a mancare delle risorse finanziarie necessarie all'ammodernamento, ristrutturazione e riqualificazione delle strutture ricettive; condizioni assolutamente necessarie per poter pensare a un vero consolidamento e rafforzamento. Infine, un indicatore di successo da prendere in considerazione è l'ambiente. Questo va inteso in senso fisico e morale, non solo come vincolo ma anche come risorsa nel gioco del cambiamento. In tale contesto spetta all'apparato politico e alle istituzioni offrire un valido ambiente di supporto per il funzionamento del settore; non è, infatti, auspicabile un atteggiamento dirigista nei confronti del sistema (sicurezza dei luoghi, politica dei prezzi, maggiore professionalità, tutela dell'ambiente). Una migliore conoscenza del territorio, considerato che quest'ultimo è una variabile cruciale soprattutto per spiegare opportunità che vengono colte in alcune aree e vincoli posti al processo di sviluppo, potrebbe rappresentare un indicatore significativo per rispondere alle istanze che provengono dallo scenario socio economico dell'area interessata. Le prospettive di una ulteriore crescita del settore turistico sono auspicabili soprattutto per il futuro dell'intera economia locale, non solo per il rilevante apporto economico ma anche per l'importante sistema di servizi di cui il turismo necessita. In conclusione, una più attenta politica del turismo, considerata la debolezza degli altri settori produttivi, potrebbe consentire da un lato un rilevante aumento dell'occupazione e dei redditi, soprattutto nelle aree meno sviluppate della provincia, dall'altro favorire una crescita economica guidata da criteri di sostenibilità, e quindi raggiungere anche l'importante obiettivo di preservare le risorse territoriali per le generazioni future. ■





LA GOVERNANCE DEL TRIENNIO FUTURO LO SCHEMA DELLA "TRIPLA ELICA"

Un modello per diminuire l'asimmetria tra impresa, ricerca e policy maker

PASQUALE PERSICO

Consigliere PST ppersico@unisa.it

Il Consiglio di Amministrazione uscente del PST di Salerno lascia conti in ordine e possibilità nuove di sviluppo. Non è stato facile, basti pensare che in tutte le altre regioni i Parchi hanno avuto non poche difficoltà: oggi vi è una prospettiva in più, legarsi all'esigenza dell'Europa di elaborare una nuova politica economica basata sulla politica industriale. Questa rimette al centro della discussione il mai pienamente sciolto nodo della relazione tra ricerca, innovazione, trasferimento tecnologico e sviluppo.

Il PSTecnologico di Salerno nel 2004 compie dieci anni di attività, la sua storia di esperienze non è banale, ha dovuto vincere scetticismi e ostilità istituzionali, farsi riconoscere da un mercato debole, ha però consolidato linee strategiche visibili:

- trasferimento tecnologico e innovazione;
- formazione di nuovo Capitale Umano strategico;
- progettazione strategica e animazione per lo sviluppo territoriale (reti di cooperazione tra imprese e università e tra aziende ed enti locali) nella prospettiva di contribuire a riposizionare il vantaggio competitivo localizzato.

La stessa Regione Campania ha riconosciuto al Parco Scientifico un ruolo specifico nell'attuazione dei Centri Regionali di Competenza avviati e, ormai, nella fase di fattibilità operativa. Ciò nonostante, non possono non essere sottolineate le difficoltà di dialogo accanto a inadeguati modelli di governance messi in campo per affrontare i non facili temi della diffusione della conoscenza e del trasferimento tecnologico. Non si tratta solo di prendere atto delle complessità di comunicazione tra il mondo delle imprese e quello della ricerca, di rifa-

re la storia delle carenze culturali dei dipartimenti, di riparlare della mancanza di grandi imprese e dello snobismo delle università giovani; ma di affrontare la prospettiva di medio termine che, dando per scontato questi ostacoli, progetti modelli di governance in grado di superare queste difficoltà congenite al complicato progetto di sviluppo basato sul vantaggio competitivo localizzato, cioè su reti di competenze specifiche. Eppure rispetto alle altre regioni del Mezzogiorno, la Campania ha dei vantaggi. La Puglia, ad esempio, è costretta, per il dissesto finanziario di molti centri di trasferimento tecnologico, a riprogettare l'intervento ricorrendo all'Agenzia Regionale per lo Sviluppo Tecnologico, creatura dallo statuto ancora incerto ma soprattutto non poggiata su eliche definite di rapporti tra ricerca, politica e impresa.

Sì, finalmente, grazie all'economista Ezkowitz che ha battezzato la tripla elica, viene chiaramente in campo il modello ideale che dovrebbe spingere i tre attori fondamentali di un sistema d'innovazione orientato allo sviluppo del territorio:

- le imprese con il loro capitale umano potenziale;
- la ricerca scientifica con il suo potenziale progettuale;
- i policy maker convergenti su una cultura dello sviluppo più orientata al medio periodo.

Per non cadere nei luoghi comuni, è importante progettare il modello e verificare non solo se questo è condiviso, ma se questo è interpretato.

Lo scorso anno, il Consiglio di Amministrazione del PST ha discusso su cinque esempi di governance interistituzionale per la definizione dei suoi rapporti

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.



Italcementi
Italcementi Group

www.italcementi.it



con la Regione, esaminando come il processo di devolution di nuove competenze, nello spostare sulla Regione compiti di politica industriale e di ricerca, implica il consolidamento di modelli di gestione e di programmazione innovativi, nonché la definizione delle nuove abilità da mettere in campo. Il Consiglio di Amministrazione, considerando la storia e le finalità del Parco, reputò il cosiddetto modello a "sussidiarietà mista", verticale e orizzontale o a "sussidiarietà guidata", come maggiormente rispondente alle esigenze evolutive delle politiche della Regione e degli enti locali. Secondo tale schema, la Regione indirizza la programmazione attraverso alcune figure responsabili, mentre la gestione dei programmi spetta al territorio che, con diverso peso sussidiario legato al progetto, la pone in essere. Durante l'ultimo anno, il Parco ha camminato lungo una strada tortuosa, dove quest'ipotesi di lavoro ha rischiato più volte di precipitare. Per fortuna con l'inizio del 2004 questa idea ha cominciato a camminare verso un lungo sentiero aspro ma protetto: si sono consolidati ruoli all'interno dei Centri di Competenza, la Regione apprende dagli studi di fattibilità degli stessi Centri che la strada dell'innovazione richiede lunghe gestazioni, l'esperienza del Parco ritorna in campo come asset spendibile. Non rimane che affrontare il nodo vero, diminuire l'asimmetria tra impresa, ricerca e policy maker. Tre Province della Campania, una Fondazione Bancaria e due Comuni importanti, tre Camere di Commercio e altrettante Associazioni Industriali, in termini di policy maker è una massa critica rilevante e su questa vanno poggiate le responsabilità in termini di governance anche nel modello di governance guidato, dove la sussidiarietà orizzontale strategica assuma indirizzi dalla politica regionale in campo.

La Regione, dopo l'esperienza dei Centri di Competenza, prenderà atto dall'analisi degli studi di fattibilità che senza un adeguato supporto pubblico la gestione delle attività strategiche di trasferimento non sarà possibile, nello stesso tempo non potrà essere la Regione a supportare tali carenze

strutturali. Sempre la stessa potrà però indirizzare le risorse destinate all'innovazione verso quei territori dove i policy maker stanno interpretando i temi dello sviluppo utilizzando tutte le sinergie possibili. Si potrebbero aiutare le Istituzioni di riferimento del Parco Scientifico ad assumere nuovi ruoli nella compagine sociale, ricapitalizzando o patrimonializzando il Parco per consentire di partecipare al gioco strategico dello sviluppo ma dovrebbero anche essere chiari i segni delle sinergie istituzionali messe in campo. In definitiva, le Province dovrebbero rendere espliciti i settori di intervento in cui il Parco potrà giocare per esse un ruolo strategico.

La vicina Basilicata ha oramai delegato alle Province il rilancio della formazione, lasciando al centro compiti di indirizzo strategico; le Università dovrebbero stringere più stretti rapporti con il Parco, non solo nelle funzioni di indirizzo ma soprattutto interpretando insieme le difficoltà di dare sinergia con le imprese e le istituzioni dello sviluppo.

I comuni dovrebbero trovare nel Parco quel soggetto che li veicoli verso reti più efficienti per riposizionare la scala della loro progettualità. Le Fondazioni, infine, dovrebbero guardare al PST come a un partner complementare alla realizzazione di fini istituzionali importanti: sviluppo sia della ricerca che locale competitivo.

Costruire questa trasparenza di ruoli non è facile ma l'assemblea potrebbe assumere politicamente indirizzi di programmazione che vadano in questa direzione impegnando il futuro consiglio a definire un'intesa programmatica che porti a un vero contratto d'azione sottoscritto dai policy maker e che costituirà il progetto strategico da realizzare.

Portare, quindi, il Parco verso un patrimonio di 5 milioni di euro e una committenza strutturale strategica degli enti di riferimento orientabile sui 2 milioni di euro consentirebbe di attuare volumi di attività impensabili ma vitalissimi per un territorio in ritardo di sviluppo, dandosi l'obiettivo di creare occupazione indotta per oltre 200 unità. Questo è un programma ambizioso ma possibile, basta scegliere il modello di governance strategico adatto. ■

info@italcrom.it	www.italcrom.it	info@italcrom.it
ITALCROM painting technology		Ad ogni esigenza il suo colore



UNA RICERCA DELL'ITAT-SDOA L'IDENTIKIT DEL TURISTA A SALERNO

Storia, paesaggi e cultura premiano le località più frequentate della nostra provincia

VITTORIO PARAVIA

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

L'Istituto per il Turismo e l'Analisi del Territorio della Fondazione Antonio Genovesi Salerno - SDOA sta realizzando, nell'ambito di un progetto del MIUR, la ricerca intitolata "Marketing turistico e territoriale". L'indagine portata avanti anche grazie a rilevazioni in alcune delle più note località turistiche della provincia ha consentito di elaborare uno studio econometrico - messo a punto da Paolo Coccorese e Alfonso Pellicchia - finalizzato all'individuazione del profilo del turista.

Più in particolare, lo scopo è stato determinare le caratteristiche di quanti scelgono la provincia di Salerno senza avere alcun legame con essa, di coloro che provengono da aree diverse dalla Campania e di quelli che hanno dichiarato di voler visitare nuovamente la provincia in futuro. A tal fine, sono state stimate tre differenti specificazioni di un modello statistico utilizzando i dati derivanti da un'indagine campionaria svolta nel mese di agosto 2003. I risultati evidenziano una serie di caratteristiche della domanda turistica che possono rivelarsi utili per guidare le scelte degli operatori privati e degli amministratori pubblici. È innegabile che, ai fini dello sviluppo socio-economico locale, la provincia di Salerno può fare ampio affidamento sulla risorsa "turismo": tale area, infatti, possiede un invidiabile patrimonio storico e paesaggistico. Tuttavia, vi è di certo la necessità di lavorare ulteriormente, in ambito pubblico e privato, al fine di attrarre flussi turistici sempre più consistenti, in grado di avere ripercussioni positive sull'economia del territorio. In particolare, gli obiettivi da perseguire

con maggiore urgenza appaiono soprattutto lo sviluppo di un'offerta turistica più qualificata, sul fronte degli operatori privati, e l'elaborazione di programmi territoriali mirati, su quello delle istituzioni. Un terzo fattore determinante per realizzare un "turismo di successo" è il possesso di informazioni relative alle caratteristiche della domanda presente sul mercato locale. Qualunque strategia di azione, infatti, sarebbe inutile qualora fosse intrapresa a prescindere dalla considerazione di desideri e bisogni dei turisti. Ne consegue, perciò, che un cruciale fattore di "forza" potrebbe essere l'analisi continua e qualificata delle tendenze di mercato e delle richieste dei consumatori. Nella ricerca, i dati della già citata rilevazione campionaria vengono impiegati al fine di descrivere le caratteristiche del turista "tipo" che trascorre la propria vacanza nel Salernitano. Le analisi condotte dimostrano che la probabilità che un turista scelga di visitare volontariamente la provincia di Salerno (quindi per uno specifico interesse personale) aumenta quando egli attribuisce molta importanza ai fattori naturali e storici e quando dimostra interesse per le escursioni (guidate o non). In particolare, questa caratteristica presenta un effetto marginale notevolmente elevato. Riguardo al profilo socio-demografico, vi è una forte evidenza che la possibilità di avere un turista "interessato" è maggiore se lo stesso proviene da aree più distanti. Il turista proveniente da zone al di fuori della Campania ha tratti piuttosto diversi a seconda della città che egli ha scelto di visitare.

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

Considerando l'intero campione, emerge che la qualità della sistemazione, i monumenti e le risorse storiche, nonché le occasioni di divertimento, giocano un ruolo importante nell'indurre i turisti a pianificare una nuova vacanza nella zona, mentre la richiesta più chiara riguarda un maggior numero di manifestazioni ed eventi.

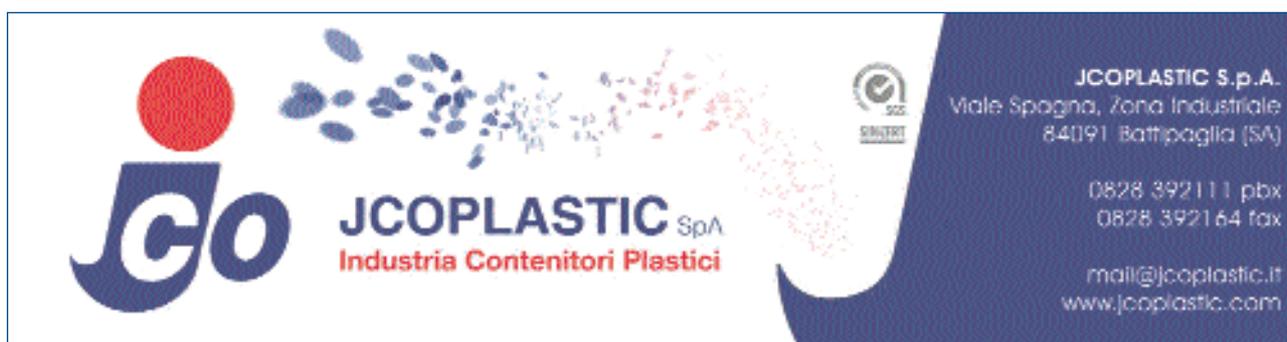
Il turista "interessato" proviene dall'Italia settentrionale o dall'estero ed è attratto principalmente dalle bellezze naturali e storiche. Di conseguenza richiede di poterne fruire al meglio, attraverso escursioni e visite guidate. In definitiva, i risultati evidenziano la necessità di ulteriori specifiche analisi in funzione delle peculiarità di ciascuna area, mettendo in luce al contempo la capacità della metodologia statistica qui utilizzata di individuare il profilo del turista rappresentativo. In tale modo, potrebbe rivelarsi più semplice guidare le future scelte di marketing e programmazione di questo importante settore.

Affinché risulti efficace, la progettazione di un sistema integrato di offerta turistica richiede un'approfondita conoscenza della domanda: solo quando l'offerta di servizi va incontro ai desideri e alle attese dei consumatori, infatti, vi è la concreta possibilità di incrementare i flussi turistici in arrivo, con conseguenti ricadute positive per l'occupazione e il reddito dell'intera area.

Dal punto di vista più strettamente tecnico-scientifico, la ricerca propone un approccio econometrico utile sempre a tale fine, perseguito ricorrendo ai dati desunti dalle risposte a un questionario di 37 domande, somministrato nell'agosto 2003 a 764 turisti in Ascea, Capaccio-Paestum e Positano. Tali località sono state selezionate in quanto figuravano fra quelle maggiormente visitate nella provincia di Salerno, specialmente in estate; si consideri infatti che, nel 2002, più di 1.400.000 turisti hanno soggiornato nell'intera provincia, e di questi circa 235.000 (pari al 16,8%) sono stati ospiti in una delle tre precedenti località. Ognuna di queste si affaccia sul mare, attraendo perciò i turisti che desiderano

una vacanza di spiagge e sole. D'altro canto, però, esse possono considerarsi tra loro differenti con riferimento ad altri aspetti. Positano è situata sull'estrema punta occidentale della Costa d'Amalfi, e dunque nella parte settentrionale della provincia (a circa 40 km da Salerno). Nel corso dell'ultimo secolo, Positano è diventata nota soprattutto quale piacevole località per soggiorni d'élite, anche in virtù della gradevole localizzazione e della particolare morfologia territoriale. Nel 2002, il numero totale dei turisti ivi giunti è stato pari a circa 96.000 unità, e il numero di pernottamenti è stato prossimo a 327.000. Dato che la popolazione residente ammonta a 3.900 unità, tra i comuni della provincia di Salerno, Positano risulta prima per il rapporto arrivi/popolazione (con un valore pari a 24,68).

Sul versante opposto della costa di Salerno si situano le altre due città. Di esse, Capaccio (circa 20.000 abitanti) è la più vicina al capoluogo (40 km) e si trova nella cosiddetta "Piana del Sele", che prende il nome dall'omonimo fiume. La sua notorietà è essenzialmente dovuta a Paestum, le cui vestigia formano un complesso archeologico di rilevante importanza storica. Quest'ultima, come pure la localizzazione sul litorale, ha favorito la nascita in Capaccio-Paestum di un considerevole numero di alberghi, campeggi, ristoranti e negozi, con effetti positivi sul movimento turistico locale. Nel 2002 sono stati registrati oltre 89.000 turisti e quasi 539.000 presenze. Più a Sud (a circa 100 km di distanza da Salerno), nell'area del Cilento, Ascea (5.400 abitanti) rappresenta un altro importante centro di richiamo per i turisti. Il suo passato è altrettanto rimarchevole, considerato che questa località fu l'antica Velia-Elea, la quale acquisì grande fama grazie alla scuola filosofica che faceva capo a Parmenide. Resti dell'antica Velia-Elea sono ancora presenti e formano un importante sito archeologico. Nel 2002, circa 50.000 turisti hanno scelto Ascea come località di vacanza, facendo registrare un totale di oltre 540.000 presenze. ■



JCO

JCOPLASTIC SpA
Industria Contenitori Plastici

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

0828 392111 pbx
0828 392164 fax

mail@jcoplastic.it
www.jcoplastic.com



IL NUOVO PIANO REGOLATORE DI SALERNO OPPORTUNITÀ IRRINUNCIABILE PER TUTTI

È necessaria una joint venture tra imprenditoria e amministrazione

ANTONIO LOMBARDI

Presidente Associazione Costruttori Salernitani
info@costruttori.sa.it

Il piano regolatore rappresenta, sostanzialmente, la chiave di volta economica, oltre che urbanistica, di un territorio. Non può essere adottato senza profonde riflessioni sul suo disegno e sulla sua normativa. Nel caso di Salerno è necessario analizzare con meticolosità un dato, per noi importante: cosa accade all'indomani dell'adozione del piano. Ed ecco i tre scenari possibili:

- Dal voto positivo in consiglio comunale si aprirebbe una procedura di approvazione, in sede regionale per la ratifica del documento urbanistico, che provocherebbe una "vacatio" di almeno tre anni fino alla definizione dell'iter. Questi sono i tempi necessari e congruenti con l'attuale normativa urbanistica.

- L'ingresso delle norme di salvaguardia, giustificabili quale concetto di preservazione di standard urbanistici adeguati, potrebbe trasformarsi in una sorta di paralisi complessiva delle dinamiche di sviluppo territoriali.

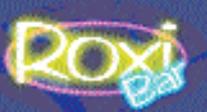
- A questi due elementi va aggiunto un terzo fattore: la perequazione. Sulla quale ci soffermeremo successivamente.

In ciascuna ipotesi si allungano i tempi operativi rispetto alle necessità di intervento sul territorio, rivelandosi addirittura un ostacolo insormontabile per quelle scelte urbanistiche ed economiche sancite dal Prg. In urbanistica, il quadro normativo nazionale si avvale di un contributo di legge risalente al 1942. L'unica innovazione è data dall'introduzione della ormai famosa legge Bucalossi, datata 1977. Aspettiamo dalla Regione Campania una nuova legge che detti tempi e regole certe ma

soprattutto snelle, veloci, sburocratizzate e adeguate a un mercato in evoluzione con il quale il Prg deve comunque confrontarsi. Il piano deve essere uno strumento omnicomprensivo, di lunga durata, attraverso il quale vengono definite una volta per tutte le destinazioni e le regole che devono presiedere ai processi di trasformazione urbana, discusso e condiviso da tutti. La norma perequativa è elemento innovativo, ma non ha riflesso pratico. Non solo nella normativa regionale, ma neanche quale forma di sperimentazione in altre aree meridionali a noi paragonabili. Ci sono delle esperienze al nord: studiamole ed appliciamole su casi campione per verificarne l'efficacia prima di estendere questo principio a tutta la città. Si tratta, dunque, di contribuire alla definizione e all'utilizzo della norma perequativa, delimitarne gli ambiti, verificarne l'applicabilità e usarla quale elemento fondante di questo piano regolatore. La struttura stessa del nuovo strumento urbanistico è stata concepita come assemblaggio di una serie di elementi portanti, di ambiti tematici e livelli operativi, sinergici e volti a garantire flessibilità nell'assegnazione di competenze e responsabilità. Noi siamo favorevoli alle cosiddette "anticipazioni di progetto", perché temiamo che i tempi procedurali appena elencati possano diventare un ostacolo alla realizzazione infrastrutturale intesa come dotazione strategica per il territorio. Certe opere vanno iniziate ora, parallelamente alla discussione sul Prg, in modo da trovarle al punto di lancio con la definitiva approvazione del piano che consentirebbe di proseguire sulla stessa scia tracciata. L'alternativa è il fermo totale non solo

Qualità a tutte le ore

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

La Doria S.p.A.

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





dell'urbanistica cittadina, ma addirittura dell'intera economia territoriale. Con tale strumento si è dato seguito ad interventi quali la Lungoirno, il Polo informatico e tecnologico, la Cittadella Giudiziaria. Si potrà discutere sulla idoneità o sulla necessità politica di tali opere, ma senza queste varianti non si sarebbe prodotto nulla. E nulla si produrrà se il Prg dovesse bloccare ogni nuova procedura. L'aspetto che ci riguarda più da vicino è la forma di compartecipazione ai destini di questo piano regolatore. Per sostenere e costruire una competitività del ruolo della pianificazione urbanistica, il "piano strategico" di una città deve assumere un modello di programmazione aziendale, con un numero di obiettivi considerati strategici, realistici in quanto condivisi dalle forze produttive e sociali della città, raggiungibili in un certo numero di anni e di cui vengono messe a punto tutte le condizioni di fattibilità amministrativa, Finanziaria e tecnica. Consideriamo alcuni passi del documento urbanistico di Roma, che per certi versi è analogo, nello spirito attuativo, allo strumento adottato a Milano. Due realtà amministrative che hanno guida politica diversa. Ma che trovano un comune denominatore nella attuabilità di un piano regolatore. «Un complesso di politiche urbane molto finalizzato, la cui attuazione è demandata al controllo di organismi misti (comune-operatori) delegati ad introdurre anche tutti gli elementi di adeguamento necessari utilizzando quegli "spazi di flessibilità delle decisioni" tipico della conduzione aziendale - è precisato nella relazione introduttiva al Prg di Roma. Il piano strategico dunque non è un piano urbanistico: è un piano di strategia economica della città al cui interno le condizioni urbanistiche della città (infrastrutturazione, come aeroporti, stazioni, grandi collegamenti; offerta di suoli; grandi progetti, e così via) giocano un ruolo rilevante». Quindi, a Roma come a Milano, il valore di un progetto urbanistico strategico è «nella grande comunicazione che esso induce sul futuro della città, nel fatto che tale futuro sia condiviso e concordato fra soggetti pubblici e privati». È necessario, dunque, l'intervento degli

imprenditori nelle dinamiche di sviluppo di un territorio e di un comune, attraverso un meccanismo di joint venture che garantisca la giusta attrazione dei capitali privati con una necessaria ricaduta pubblica. Questo passaggio "tecnico-politico", tratto dal documento romano, è secondo noi di notevole interesse. «L'amministrazione ha il compito di stimolare ed indirizzare lo sviluppo e le iniziative degli operatori privati e questo può avvenire attraverso molteplici azioni, oppure con nuove regole ed incentivi alla trasformazione minuta e alla riqualificazione diffusa che offrono alla struttura delle piccole e medie imprese un grande campo d'azione, oppure con nuove regole per la demolizione e ricostruzione che stimolino e facilitino la rilocalizzazione o la nuova localizzazione di una molteplicità di aziende o, ancora, attraverso un dimensionamento del piano basato sul criterio delle stanze equivalenti di cui una quota definita "flessibile". Tutto ciò può essere in gran parte definito da uno strumento come il nuovo piano urbanistico che giustifica una serie di grandi e piccoli progetti orientandoli ad una strategia condivisa». Siamo di fronte allo stesso criterio che Oriol Bohigas ha introdotto nel suo documento urbanistico. «Indipendentemente dal fatto che l'amministrazione debba continuare a promuovere progetti urbani settoriali - scrive Bohigas - ora si apre una nuova fase che dovrà vedere la partecipazione attiva delle varie componenti della comunità salernitana compresi i privati con la pluralità propria dei loro ruoli. Questo processo potrà avere inizio con operatori privati eventualmente interessati a partecipare al processo di sviluppo della città, che potranno presentare progetti urbani nelle aree nelle quali vogliono operare». Chiediamo alla politica, di poter consentire all'imprenditoria salernitana l'attivazione di questi meccanismi d'intervento. Questo, sino ad ora, non è avvenuto, o quantomeno non nelle forme che potevamo ipotizzare ed anche sperare. Ma è altrettanto vero che una nuova fase di discussione si è aperta proprio in questi giorni e noi siamo pronti a coglierla. ■

ANCE

ACS

Associazione Costruttori Salernitani

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

Lunganoire Incisa, 190 - 84121 - Salerno
Tel. 089/25.37.38 Fax 089/24.11.23 Web. www.costruttori.it E-mail. info@costruttori.it



VINUM NOSTRUM ALLA SCOPERTA DEL CILENTO DA BERE

I viticoltori De Conciliis, imprenditori di una terra fertile e generosa

DANIELA CARRANO

Presidente Apas Sezione Amalfi hotelaurora@amalfinet.it

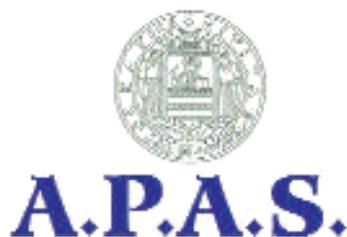
Una nutrita rappresentanza dell'APAS ha colto l'invito, verso la metà di gennaio, dei viticoltori De Conciliis per una visita alla scoperta di una realtà imprenditoriale che, per impegno e professionalità, non ha nulla da invidiare alle più note aziende della provincia di Salerno. Le colline del Cilento che dominano il promontorio di Agropoli ospitano i vigneti e raccontano un importante passo della storia rurale del Mediterraneo. A partire dai primi anni novanta, l'azienda De Conciliis comincia timidamente a muovere i primi passi nel settore della viticoltura. Decide, però, di vinificare solo piccole partite di uve per autoconsumo e per pochi acquirenti e amici, ma è in questo primo periodo, sia pur a livello amatoriale, che si affina le conoscenze agronomiche del gruppo familiare. Le singole vigne cominciarono ad essere selezionate per qualità e rese. Con un esiguo investimento nel '96 e lo spirito di sacrificio dell'intera famiglia, i De Conciliis riuscirono a vinificare solo pochi ettolitri di fiano, ma fu la svolta. La splendida vendemmia del '97 diede ragione alle aspettative e alla determinazione del gruppo. Oggi nel comune di Agropoli si estende la maggiore superficie a vigneto, la più vicina al mare, solo 100 metri in linea d'aria. Qui si trovano le viti di aglianico impiantate nel 1975 che danno un'uva unica per pienezza e sapidità del frutto. Poco più avanti, in pianura, un nuovo vigneto di aglianico, circa 6.000 viti in un appezzamento non molto più esteso di un ettaro, dimostreranno il loro valore nei prossimi anni. Accanto a queste, dal fondovalle alla fine della collina, ci sono: 10 ettari coltivati su

gradoni, con poco più di 20.000 viti di fiano e di aglianico, due vigne nel comune di Frignano prevalentemente a bacca rossa, a Torchiara una piccola vigna di almeno 40 anni esposta perfettamente a sud con piante di aglianico. A sostegno della produzione diventata ormai imponente, i De Conciliis trasformano in cantina i 400 mq della stalla adibita all'allevamento delle vacche da latte



Una delegazione dell'Apas in visita all'azienda De Conciliis

e affiancano altri 4 capannoni industriali che servivano per l'allevamento delle galline ovaiole per contenere i fermentini in acciaio e in legno. Le uve vengono, invece, ricevute in un'altra piccola costruzione sovrapposta in maniera da poter trasferire il pigiato senza l'ausilio delle pompe. L'impostazione del lavoro in vigna e in cantina è orientato alla ricerca e alla continua sperimentazione di cloni e vigneti che portano ad affinare nuove tecniche di produzione. Le vigne sono curate senza fretta, con estrema meticolosità, affidate al sapiente lavoro di un'esperta manodopera loca-



ASSOCIAZIONE PROVINCIALE ALBERGATORI SALERNO

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

le e seguendo i criteri dell'agricoltura biologica. Non c'è una tradizione enologica "nobile" da rispettare che impone vincoli e limiti e che avrebbe condannato quei vitigni solo come "migliorabili" con uve alloctone.

Lo spirito e la caparbia produttiva dei giovani De Conciliis nell'uso di vitigni autoctoni conferisce ai vini una struttura poderosa, complessa, di spiccata personalità. I risultati sono stati straordinari e hanno conquistato non solo i palati dei consumatori più esigenti ma anche un posto di rilevanza sulle guide specializzate.

DONNALUNA FIANO

Si ricava dalle vigne a fiano nel Comune di Agropoli, quelle con esposizione a meridione. Le uve quindi sono fortemente caratterizzate da influssi salmastri e dalla esposizione al sole e questo mitiga l'austerità acida del fiano. Il primo approccio giocato sulla potenza pura ha ceduto il passo ad una lavorazione più fine che regala al vino complessità e piacevolezza superiore.

DONNALUNA AGLIANICO

Concorrono alla produzione di questo vino tutte le vigne di recente impianto, quelle con esposizione più settentrionale e quelle vecchie vigne dove l'aglianico non rappresenta la totalità delle piante. Produrre un aglianico ideale per un consumo pronto, che evolva bene in bottiglia non è impresa da poco, la struttura acida e i tannini si prestano meglio alla produzione di un vino di lungo affinamento, ma i De Conciliis sono riusciti ad accorciare i tempi ottenendo con una maturazione in piccole botti di rovere un vino per un consumo più



Un vigneto di pregiatissimo aglianico

pronto. Ovviamente, il vino viene messo in commercio con tannini poco evoluti e necessita di otto-nove mesi per cominciare ad esprimersi. Chi volesse conservarlo per qualche anno, troverà piena soddisfazione.

NAIMA

Vengono selezionate per questo vino eccellenti uve di aglianico, quelle da vigne con almeno vent'anni, esposte a sud con i terreni più fertili. Quanto più è pregiata la qualità delle uve, tanto più lo sarà la tecnica di vinificazione che anno dopo anno si affina e regala a questo vino forte e sensuale un posto d'onore nella cantina De Conciliis. L'ospitalità della padrona di casa, la signora Paola, è stata al pari dei suoi vini, offerti nella accogliente sala degustazione accanto alle cantine insieme ad una carrellata di prodotti tipici che testimoniano l'enorme patrimonio di un territorio ancora poco esplorato e dalle molte potenzialità tutte da scoprire. ■

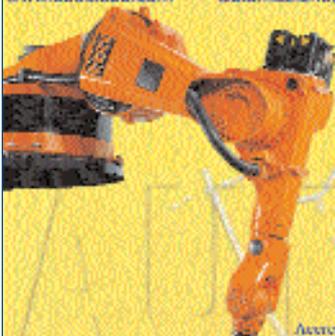


S.E.C.C.I. SUD S.r.l.
Sistemi Industriali - AUTOMAZIONI
Zona Ind. le - Giffoni Valle Piana (SA)
Tel. 089-986.532 Fax 089-986.517
www.seccisud.com automazioni@secci.it



Progettazioni e realizzazioni "chiavi in mano" di:

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





Accredita certificata ISO 9001
Accreditata dal MIUR nell'ALBO DEI LABORATORI DI RICERCA ESTERNI PUBBLICI E PRIVATI
ATTI MINISTRIALI N. 10/2001

METZELER AUTOMOTIVE PROFILE SYSTEMS LAVORO E AUTOMAZIONE: UN CIRCUITO VIRTUOSO

Lo stabilimento di Battipaglia fiore all'occhiello di un gruppo all'avanguardia

di Paolo Battista

Nella zona industriale di Battipaglia sorge lo stabilimento della Metzeler Automotive Profile Systems. Circondata da altri edifici analoghi, questa fabbrica con più di trent'anni di storia cattura, però, l'attenzione del visitatore. Incrociando i dipendenti durante il cambio tra un turno e l'altro, si ha subito una forte impressione. Negli occhi delle persone che incontriamo lungo il cammino tra il cancello e l'entrata degli uffici sembra di leggere consapevolezza e capacità. Facce stanche, come è normale, ma rilassate e pronte a ripartire. La giovane età dei lavoratori si fa subito notare, e il clima, oggi, sembra molto disteso. Ma non è sempre stato così. La Metzeler lavora mescole, floccati, trafilati, produce, insomma, guarnizioni per auto. L'intero sistema di tenuta della nuova nata di casa Alfa, la Gt, è prodotto qui a Battipaglia. Il cliente principale è la Fiat, nello specifico gli impianti di Cassino e Pomigliano D'Arco. Logico, quindi, che la crisi del settore auto abbia, almeno in parte, toccato anche le vicende dell'incolpevole stabilimento sorto nella piana del Sele nel lontano 1972, allora sotto l'egida della Smae Pirelli. Ma i momenti difficili sono ormai un lontano ricordo.

La fabbrica ha lasciato intatta la sua forza lavoro, circa 440 unità, il 5% dell'intero parco lavoratori del gruppo, sorto in Germania nel 1863 ma con sedi in tutto il mondo, dal Belgio all'India, passando per Stati Uniti e Messico. A testimoniare la salute economica di cui gode l'azienda, basterà il seguente dato: il fatturato è passato dai 25 milioni di euro del 1992 agli oltre 70 attuali.



ANTONIO FERRARO

General Manager Metzeler

antonio.ferraro@maps-eu.com

Antonio Ferraro, General Manager dello stabilimento, è un ingegnere aeronautico di provata esperienza, con un passato nell'Alfa Romeo e negli Stati Uniti. È arrivato qui a Battipaglia al crepuscolo della Prima Repubblica, nel 1990, e dal '93 è responsabile in toto di quanto accade in fabbrica. Nel suo sguardo brilla il ricordo del tempo trascorso.

Quattordici anni volati. 168 mesi di lotta e di successi. Lavorare in fabbrica può regalare grandissime soddisfazioni. È un microcosmo che si muove intorno a te, una istituzione totale che ti assorbe anche per 12 o 13 ore al giorno. Se non ci si lavora non si può capire. Perché tutto funzioni, l'attenzione deve essere costante, e chiaro fin da principio il traguardo che si vuole raggiungere. La coerenza con la propria missione deve essere il fondamento del modus operandi che si adotta. Il nostro lavoro è volto a migliorare il prodotto su tutti i fronti: Ambiente, Ricerca & Sviluppo, Formazione. Le certificazioni ricevute, come la ISO 9001/2000, la ISO 14001 e ISO/TS 16949/2002, sono la testimonianza di quanto predichiamo da anni. Facciamo Ricerca e Sviluppo dal 1982, e abbiamo messo su una validissima collaborazione con il dipartimento di Ingegneria dell'Università di Salerno. Insieme cerchiamo di ottenere il massimo controllo sul processo



Manifattura Contenitori Metallici Srl



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

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

produttivo. La qualità si ottiene con la qualità, questo è il mio motto. Non è un caso se riceviamo ordini da clienti in tutta Europa. Non produciamo solo per la Fiat, ma anche per Scania, in Norvegia, e per la Opel e la Ford in Germania. Il sistema "6 sigma", adottato nel 1998, orienta la nostra produzione e i risultati si vedono. I resi dei nostri prodotti, le parti che dai clienti ci venivano restituite perché difettose, erano 5700 su un milione nel 1994, ora sono 20. Il nostro risultato è il migliore all'interno dell'intero gruppo Metzeler, e stiamo parlando di una azienda con più di diecimila dipendenti, e un fatturato superiore ai 900 milioni di dollari. L'intenzione per il futuro è di arrivare a 3,4. Vigiliamo su tutto, sempre, in ogni momento.

Per raggiungere questi traguardi c'è bisogno di personale motivato e preparato.

Per noi è un punto fondamentale. Si rema tutti nella stessa direzione, non sempre le aziende hanno questa stessa fortuna. Le rappresentanze sindacali hanno saputo leggere i momenti difficili e hanno lavorato con noi per poterne uscire. Abbiamo un alto tasso di scolarizzazione e ne siamo fieri. Il 43% dei nostri dipendenti è diplomato o laureato. La percentuale sale al 92% se si considera il livello impiegatizio. Il 60% dei nostri operai è diplomato. Puntiamo molto sulla soddisfazione e la fidelizzazione dei nostri lavoratori. Qualche anno

fa abbiamo proceduto al cambio Padre-Figlio, in modo da garantirvi continuità e rinnovamento al tempo stesso. In tal modo è cresciuto anche il livello di produttività. Contiamo di tenere questi ragazzi con noi per tantissimi anni. Cementare il gruppo migliora la qualità della vita e, di conseguenza, quella dei nostri prodotti. In questa direzione va anche la scelta di dedicare tantissime ore alla formazione, circa 2400 per 60 operatori lo scorso anno. Abbiamo a cuore i nostri lavoratori e la loro salute. I giorni persi per infortunio nel '94 erano 569, oggi sono circa 68. Monitoriamo costantemente la soddisfazione dei nostri dipendenti e teniamo in gran conto i loro suggerimenti. Abbiamo anche un nostro house organ, "L'Elefante", per dare voce alle loro istanze, ai loro umori.

I clienti vi cercano anche per prodotti che tengano in certo conto l'estetica.

Certamente. In questi anni si è cercato di specializzare il processo lavorando anche sull'impatto visivo, sulla bellezza, di quanto offriamo alle aziende che a noi si rivolgono. Del resto, legandosi a un marchio come quello dell'Alfa Romeo, non poteva essere diversamente. Non è stato facile. Abbiamo cercato di affidare le produzioni collaterali a terze parti. I nostri contolavoristi sono dislocati in un raggio, al massimo, di 40 km dal nostro stabilimento. È chiaro che anche la

velocità di consegna ha il suo peso. Siamo divisi in gruppi di lavoro che puntano a determinati obiettivi. L'unico modo sicuro di tenere sotto controllo l'intero processo produttivo per noi è la riproducibilità dello stesso. Gli errori per noi sono risorse, e consideriamo come spreco tutto ciò che non aggiunge valore. Siamo il solo stabilimento arrivato a questo livello di controllo del dettaglio all'interno del Gruppo, un insieme di aziende nato da esperienze diverse e riunito dalla Btr prima e dalla Cvc poi sotto il marchio Metzeler.

Il futuro porta nuove sfide.

Bisogna introdurre concetti virtuosi. Non bisogna orientarsi verso paesi dove il costo del lavoro è inferiore al nostro. Sarebbe una scelta dalle conseguenze sociali altissime, una opzione dolorosa. Il segreto è, invece, spingere verso l'automazione totale per abbattere i costi di produzione, attirando così nuovi clienti. L'aumento della domanda ci permetterà di incrementare il volume di produzione e mantenere intatta la forza lavoro. Siamo riusciti a tenere fede a questo principio fin da quando eravamo con la Saiag del cavalier Cornelio Valetto, una persona splendida, del quale mi onoro di essere stato collaboratore. Tutto si regge su un equilibrio difficile, ma ce la facciamo e ce la faremo, perché alla fine tutto dipende dalla qualità più importante. Quella degli uomini.



www.medilam.it

**Lavoriamo per tutelare
la vostra azienda**

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

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



LA SANITÀ IN CAMPANIA LA REGIONE NON SA DECIDERE

Auspicabile la creazione di un polo sanitario pubblico-privato di alto livello

OTTAVIO CORIGLIONI

Presidente Gruppo Sanità - Assindustria Salerno

Vicepresidente del Raggruppamento Regionale della Sanità di Confindustria Campania ocoriglioni@clinica-salus.it

Le Regioni hanno di recente trovato un accordo per la ripartizione del Fondo sanitario Nazionale per il 2004. Mentre da un lato questo sembra dimostrare che il federalismo cosiddetto solidale si fa strada nel nostro Paese, dall'altro lo stesso cade in un momento particolarmente delicato per la Sanità. La sottostima ormai cronica del Fondo si aggiunge ai costi dei contratti del personale. Da poco, infatti, si è concluso il nuovo contratto per i dipendenti e si profila il rinnovo per le convenzioni di medicina generale, specialistica e per la dirigenza. Per nessuna delle Regioni italiane sarà facile affrontare una simile realtà, se non a fronte di notevoli sacrifici. Ciò che per le altre Regioni d'Italia è difficile, per la Campania diventa impossibile. Nessun periodo storico è stato così buio per la Sanità Campana come quello che oggi stiamo attraversando. Ad una endemica difficoltà di indirizzo e coordinamento si aggiunge un'irrazionale lotta di potere tra il Governatore Bassolino e l'onorevole De Mita, e una incapacità a costruire dettata, forse, da reciproca sfiducia tra gli uffici dell'Assessorato regionale alla sanità e l'Assessorato stesso. Dal luglio del 2003 ad oggi non vi è stato alcun atto regionale di reale programmazione. Tutti quelli realizzati sono stati impugnati innanzi alla Magistratura Amministrativa che, peraltro, si è mostrata anche piuttosto benevola. Vi è da chiedersi che cosa si nasconda dietro tanta approssimazione. Intendono cancellare l'impresa privata dalla Sanità accreditata? Basta dirlo. Certo, sarebbe ben strano che la Campania vada in

controtendenza con il resto del Paese. In moltissime Regioni italiane, cito ad esempio l'Emilia Romagna e la Liguria, sono in corso di sperimentazione vari sistemi di compartecipazione alla gestione di ospedali e/o a parte di essi. In tutte le Regioni, il principio dell'assistenza garantita da strutture sia a capitale pubblico che privato è accettato e condiviso.

Ed è in questo contesto di assoluta confusione, che molte sono le associazioni di categoria che hanno manifestato, in modo più o meno impo- nente, il loro disagio, e che si discute del nuovo Piano Regionale Ospedaliero, il secondo. Bisogna preliminarmente tenere conto che quest'ultimo, partendo dall'esistente, intende fare non si sa cosa.

Ad ogni buon conto possiamo osservare che la situazione cognitiva delle strutture erogatrici di servizi sanitari non è, al momento, definita, in quanto il percorso individuato dalla D.G.R.C. n.7301/01 (rinnovo autorizzazioni) non solo non è stato completato, ma nemmeno avviato dalla maggior parte delle ASL. Non si conosce con esattezza la reale consistenza delle strutture sanitarie, sia pubbliche che private. Tutte le deduzioni riportate nel Piano sono, quindi, incomplete e rischiano di condurre a soluzioni errate. Molto grave il punto 4.3. A mio avviso, nel 2004 non è possibile garantire la sopravvivenza di strutture, con conseguente sperpero di denaro pubblico, prescindendo dalla reale efficienza e qualità, ma considerando solo la tipologia del territorio. Come se non bastasse per l'accreditamento delle

 MEDIALINE www.mline.it	strategia vincente comunicazione efficace tecnologie evolute		
			
INTERNET WWW.MLINE.IT SOFTWARE	HARDWARE FORMAZIONE	<small>Riproduzione gruppo editoriale</small>	
<small>Via Acquasanta, 31 - Zona Industriale - 84131 Salerno - Tel. 099 30 31 07 - Fax 099 30 53 028</small>		<small>www.mline.it - info@mline.it</small>	

strutture a capitale privato occorre, così come testualmente indicato, «che le stesse presuppongano l'utilizzo completo e funzionale delle strutture pubbliche». Insomma, oltre a gestire le nostre, dobbiamo anche rendere funzionali quelle pubbliche? È necessario che le associazioni di categoria compiano uno sforzo per far comprendere al cittadino che è con i suoi soldi che si giocano queste partite. Si deve avere coscienza che la spesa sanitaria è sì fondamentale, ma ciò non autorizza lo sperpero di danaro pubblico realizzato in nome di una fantomatica efficienza. Questo è provato anche dalle scelte programmatiche per i ricoveri fuori regione; mentre ogni Regione afflitta da tale migrazione cerca di rafforzare la gamma delle prestazioni offerte (vedi ASL 3 di Genova), la Campania scrive che «sembra opportuno negoziare con le regioni limitrofe accordi basati sull'erogazione di alcune prestazioni per acuti a tariffe concordate». Siamo terra di conquista sanitaria. Anche su questo argomento, come su quello finanziario, categorie della sanità "pubblica" e "privata", dovrebbero, attraverso l'unità d'intenti, affermare principi condivisi, che, alla luce dei fatti, appaiono lesi. Essa dovrebbe creare il presupposto della forza con cui sostenere una risposta univoca. Non ritengo che nella nostra Regione vi sia una sanità di serie B rispetto al resto del Paese, sono, anzi, convinto che i centri di buon livello possano rappresentare un volano per tutti gli altri se, finalmente, l'interlocutore politico sarà in grado di dare regole certe. Ma l'interlocutore politico esiste? Qualcuno è in grado di riconoscerlo? Eppure sarebbe così affascinante creare nella nostra Regione un polo sanitario di alto livello, "pubblico" e "privato", finalizzato alla promozione di tutte quelle iniziative sanitarie e sociali di cui oggi si avverte assoluta carenza. Potremmo misurare le capacità di attrazione e, quindi, il livello delle prestazioni in base a risultati sanitari, unità di servizio, costi, distribuzione demografica degli utenti, accessibilità e qualità percepita, con l'obiettivo primario di

garantire a tutta la popolazione insistente su quel territorio la disponibilità e la qualità dell'assistenza. Gli esempi di quanto accaduto nelle altre Regioni sono molto chiari. In Lombardia, grazie agli accordi pubblico privato, i tempi di attesa per un intervento di protesi d'anca sono passati da 480 giorni (del '97) in struttura pubblica, a 170 (nel 2003), e nel privato da 120 giorni a 50; in Emilia Romagna, per interventi di cardiocirurgia, dai 30 ai 10, in strutture private dai 20 agli 11. Se esaminiamo i principali indicatori della sanità campana rapportati a quelli nazionali ci accorgiamo che, fatti salvi pochi spostamenti, siamo in linea con gli indici nazionali. Unico dato che veramente si discosta è quello delle tariffe regionali, tra le più basse d'Italia; infatti, sui DRG di riferimento verificiamo, comparandoli con le principali Regioni, che i nostri sono inferiori di circa il 18,6%. Questo è un altro motivo che dovrebbe vedere unite tutte le sigle della sanità pubblica e privata per migliorare l'assistenza. Purtroppo, sul Mattino del 16 febbraio 2004 dobbiamo anche leggere della corsa alle promozioni; sarebbero stati nominati al Policlinico federiciano 196 primari oltre ad un esercito di dirigenti per gestire microdivisioni. Torniamo dunque alle risorse finanziarie che mancano. Il fondo regionale di cui parlavamo all'inizio sarà quest'anno di 14.000 miliardi del vecchio conio; una cifra mai raggiunta. Ma è sufficiente? Certamente no. Viene, dunque, il sospetto che si voglia creare confusione nel mondo della sanità con il pretesto degli arretrati, dei buchi degli anni precedenti. Se fossero in condizione, come sono, di pagare il corrente, il problema sarebbe minimo, ma volutamente non si paga né l'uno né l'altro per poter gestire nella confusione. Il settore privato diviene così un paragone scomodo, considerato tale non dai sanitari del pubblico, che sarebbero ben felici di misurarsi o addirittura collaborare, ma dai politici, che temono di perdere il potere del deciso tutto io.

MERCANTILE ACCIAI



PADOVANI GROUP



LAVORAZIONE ACCIAIO SOTTILE PER CONTENITORI METALLICI

via R. Ciano, 20 - 34090 Lanzara di Castel San Giorgio (SA)
 www.padovanigroup.com - info@padovanigroup.com - Tel. +39 081 5162809 - 9635311 - Fax +39 081 5162573



FORMAZIONE E LAVORO PARTE FARETURISMO

La prima edizione a Salerno dal 18 al 20 marzo 2004

UGO PICARELLI

Presidente Gruppo Turismo Assindustria Salerno leadersas@tin.it

Orientamento alla formazione e al lavoro, ma solo nel campo del Turismo. FareTurismo, la cui prima edizione si svolgerà a Salerno dal 18 al 20 marzo, è un evento unico nel suo genere.

Promosso da Comune, Provincia, Camera di Commercio e Regione, ideato e organizzato dalla Leader, FareTurismo avrà luogo nel complesso di Santa Sofia, dove Università e Scuole di Master indirizzeranno i giovani alla formazione post diploma e post laurea; manager dell'industria turistica illustreranno professioni, figure e competenze emergenti nel settore; si terranno workshop sulla creazione d'impresa, incontri domanda-offerta di lavoro con le organizzazioni turistiche nazionali, colloqui di selezione con i responsabili delle risorse umane delle più importanti imprese turistiche e stage per i migliori curricula.

FareTurismo è pensare il turismo non solo come svago, ma soprattutto come attività economica importante per lo sviluppo del paese e per le opportunità di occupazione che potrà offrire. È divulgare una nuova "cultura del turismo", anche a vantaggio di nuovi atteggiamenti e comportamenti imprenditoriali. È offrire orientamenti e opportunità ai giovani e alle persone che desiderino progettare il proprio futuro professionale nel turismo.

È uno dei fenomeni più importanti della società contemporanea, che presenta rilevanti implicazioni di natura economica e socio-culturale, tanto che è ormai destinato a diventare un'industria trainante in tutte le economie moderne e la pri-

maria fonte di reddito e di lavoro in molti paesi del mondo. In questo scenario l'Italia presenta una tradizione consolidata, tuttavia fatica a reggere la competizione crescente oltre che dei paesi con maggiori quote relative al mercato di arrivi e presenze, anche delle nuove aree che si affacciano nel panorama dell'offerta turistica. Per rispondere dunque alle sfide competitive la modernizzazione delle imprese del settore e la realizzazione di sistemi turistici locali diventano le scelte strategiche più importanti per il suo sviluppo: di conseguenza la disponibilità di capitale umano adeguato è un elemento cruciale per permettere alle realtà territoriali di giocare la propria partita. A maggior ragione nel Mezzogiorno che rappresenta la realtà del paese dove la primaria esigenza è quella di risolvere i problemi dello sviluppo locale e dell'occupazione.

La particolarità delle imprese turistiche, che le differenzia da ogni altra impresa terziaria, è nel fatto che la qualità del prodotto consumato dai clienti si caratterizza per la presenza fisica degli operatori, che pongono in essere il servizio nello stesso momento in cui questo viene consumato: ne consegue che la professionalità delle risorse umane diventa un punto centrale nella definizione del livello qualitativo della produzione e, in tal senso, la professionalità va intesa oltre che come possesso delle necessarie conoscenze, capacità tecniche e competenze, anche come atteggiamento di massima percezione dei bisogni e delle necessità degli utenti dei servizi turistici.

Non è un caso se l'evento si svolge in Campania



e a Salerno, vista anche l'attenzione costante e la progettualità a favore del turismo dimostrata dagli enti locali nella città capoluogo e in provincia, un territorio tanto ricco e vario per attrattive, dalla Costa d'Amalfi (Amalfi, Positano, Ravello, Vietri) al Parco Nazionale del Cilento (Paestum e le aree interne) eletti dall'Unesco a patrimonio dell'umanità, per ricordare Padula, le grotte di Pertosa e Castelcivita, Roscigno, Teggiano, il golfo di Policastro, Ascea Velia, Camerota e Palinuro.

Una vetrina su Salerno e la sua provincia ci svelerà un territorio che in questi anni sta velocemente colmando un gap di infrastrutture e strutture ricettive in un'area sorprendentemente ricca invece di risorse naturali e culturali. Dalle infrastrutture alla professionalità, il cerchio si chiude con FareTurismo e la trovata dei manager "in cattedra" sarà una panoramica sul meglio del turismo italiano e non solo, in tutte le sue sfaccettature: dall'accoglienza alla ristorazione, dall'agriturismo alla beauty farm, dagli operatori fieristici, culturali e congressuali alle guide, dal direttore tecnico di agenzia all'operatore al programmatore e al promoter, fino agli addetti all'intermediazione on line.

Alcuni nomi per tutti: Alfonso Iaccarino del famoso "Don Alfonso" di Sant'Agata dei due golfi, Marc Mességué della "Mességué Health Center", Aniello Lauro, general manager dello Splendide Royal Hotel di Lugano, Umberto Michetti, direttore del Jolly Hotel di Londra, Costanza Popolano delle Terme della Regina Isabella di Ischia.

Nella prima giornata avrà luogo un Forum su "Il sistema turistico locale: criticità e prospettive per elevare il turismo a prima economia". A seguire una Mostra de "I progetti di infrastrutture e strutture turistiche in provincia di Salerno". Al Tempio di Pomona verranno esposti progetti su l'aeroporto, la stazione marittima di Zaha Hadid, il fronte del mare di Oriol Bohigas, l'albergo di Nicola Pagliara e il palazzetto dello sport. Inoltre anche i progetti sul recupero delle aree dismesse e

restaurate in Costiera Amalfitana - il mostro di Fuenti, la cava di Erchie, la Valle dei Mulini - i nuovi porti, il parco marino, i campi da golf a Serre e Scala, l'auditorium di Ravello di Oscar Niemeyer, la Costa del Sele da Paestum a Salerno.

Nei due giorni successivi le due tavole rotonde su "Cultura d'impresa e qualità nel turismo" e "Formazione e mercato del lavoro nell'industria turistica", moderate rispettivamente da Fernanda Roggero, capo redattore de "Il Sole 24 Ore", e Walter Passerini, direttore del "Corriere Lavoro", vedranno la partecipazione di Costanzo Jannotti Pecci, Amedeo Ottaviani, Emma Marcegaglia, Maria Concetta Patti, Sergio Sciarelli, Franco Vitale, Sergio Iasi, Mara Manente, Antonio Francioni, Vittorio Paravia, Armando Petromilli, Alberto Rinero, Claudio Poli, Raffaele Cercola, Gian Vincenzo Plinio, Teresa Armato, Claudio Albonetti.

Tutti i partecipanti riceveranno dall'Isfol, gratuitamente, il nuovo opuscolo per l'orientamento ai lavori del turismo: nella pubblicazione per ciascuna figura vengono illustrate competenze, percorso formativo, carriera, situazione di mercato e tendenze occupazionali, oltre agli indirizzi delle associazioni professionali di riferimento.

L'iniziativa è stata presentata ufficialmente alla Bit di Milano, lunedì 16 febbraio presso lo stand della Regione Campania, dall'Assessore regionale al Turismo Teresa Armato, dall'Assessore al Turismo del Comune di Salerno Mauro Scarlato in rappresentanza del sindaco Mario De Biase, dal Presidente della Provincia Alfonso Andria e dal Presidente della Camera di Commercio di Salerno Augusto Strianese. Sono intervenuti Franco Vitale Direttore Generale per il Turismo al Ministero delle Attività Produttive, Amedeo Ottaviani Presidente dell'Enit, Guido Venturini Direttore Generale del Touring Club Italiano e Costanzo Jannotti Pecci Presidente di Federturismo Confindustria. Il programma della manifestazione è sul sito www.fareturismo.it. ■





DEDICATA ALLE PICCOLE E MEDIE IMPRESE LA NUOVA POLIZZA SCUDO PIÙ IMPRESA

Novità in casa Montepaschi Assicurazioni Danni SpA

EMANUELE MARSIGLIA

Direttore Generale Montepaschi Vita S.p.A. e.marsiglia@mpv.it

Dal 12 gennaio 2004, la Ticino Assicurazioni, Compagnia del Gruppo MPS storicamente preposta alla copertura di tutti i rischi "non vita", ha abbandonato il marchio e la denominazione originaria ed è stata ribattezzata Montepaschi Assicurazioni Danni. Con un brand semplice e lineare che richiama immediatamente la sua appartenenza al Gruppo, si propone al mercato pronta a vivere una nuova giovinezza, visto che, come svelano indagini prospettiche, il valore del Ramo Danni relativo alla bancassicurazione sembra destinato ad aumentare notevolmente i volumi e a veder crescere la relativa quota di mercato. Per questo è fondamentale perfezionare l'offerta proponendo oltre a garanzie assicurative in associazione a prodotti bancari, come già facciamo, anche offerte stand-alone in risposta a precise esigenze. Pensiamo a debuttare in settori nuovi per la bancassicurazione, accogliendo di buon grado la sfida lanciata dal mercato e fare un ulteriore passo avanti. L'ambizione di rappresentare un punto di riferimento per il Cliente, in grado di fornire ogni tipo di consu-

lenza, ci obbliga a confrontarci anche sul complesso quanto strategico terreno dei rischi d'impresa. Nasce così Scudo Più Impresa, una polizza modulare, articolata e completa che prevede una vasta gamma di coperture assicurative, fondamentali per i titolari di imprese commerciali e artigianali. Si tratta di una polizza multicopertura che include nel pacchetto base i danni derivati dall'incendio del fabbricato o da esplosione, fumo, gas, vapori, urto di veicoli stradali, guasti causati dall'autorità per impedire o limitare i danni, ma può anche offrire, scegliendo tra diversi pacchetti opzionali di garanzie, una grande quantità di importanti coperture studiate per ciascuna tipologia di imprese. Per esempio per una maggiore protezione delle cose è prevista la possibilità di estendere la copertura incendio anche al contenuto del fabbricato e alle spese straordinarie successivamente sostenute. Si può includere anche il pagamento di una diaria per fronteggiare l'interruzione dell'attività dell'impresa. Il cliente può scegliere uno dei tre pacchetti predisposti optando per quello che, per garanzie e capitali assi-

SCUDO Più IMPRESA

Proteggi dai rischi la tua attività

SCUDO Più IMPRESA è una polizza modulare che offre un'ampia gamma di coperture assicurative per l'azienda.

MONTEPASCHI
ASSICURAZIONI DANNI

curati, soddisfa al meglio le sue esigenze assicurative. I pacchetti opzionali denominati "Small", "Medium" e "Large" proteggono la sua azienda e le attività grazie ad una serie di coperture che attivano i rami Incendio, Furto, Responsabilità Civile e Assistenza. Possono essere assicurati i vetri, i cristalli, le insegne nonché i danni subiti a seguito di furto o rapina, i guasti cagionati dai ladri e la perdita dei valori di proprietà dell'azienda avvenuta durante il trasporto fuori dai locali. È previsto anche il risarcimento nei confronti dei clienti che si trovavano nei locali dell'impresa al momento della rapina. La garanzia Responsabilità Civile copre i danni arrecati involontariamente a terzi per attività connesse all'impresa. Sono inoltre rimborsabili quelli accidentali da inquinamento e quelli dovuti alle operazioni di montaggio o posa in opera delle merci, allo smercio di prodotti alimentari, alla organizzazione e partecipazione a mostre e fiere. Ci sono anche le prestazioni di assistenza che permettono all'azienda di risolvere molte spiacevoli situazioni nelle quali, essendo a rischio l'integrità di cose o persone, è necessario il pronto intervento di uno specialista. Grazie a questo servizio accessorio si può chiamare la Centrale

Operativa (attiva 24 h su 24) per la soluzione del problema. Verrà inviato un artigiano specializzato per interventi di emergenza oppure un sorvegliante in caso sia necessario proteggere i locali da danni ulteriori a seguito, ad esempio, di furto o rapina. Acquistando il pacchetto di coperture più completo, la Centrale potrà anche fornire consulenza e assistenza medica, provvedendo all'invio di un medico oppure al trasporto presso centri diagnostici e specialistici nonché all'anticipo di spese mediche e all'invio di medicinali urgenti all'estero. Il premio varia in funzione del pacchetto prescelto e della classe di rischio determinata in base al settore di appartenenza. La disponibilità in filiale dei prodotti assicurativi diversi da quelli finanziari e previdenziali inaugura una nuova era nella distribuzione di servizi non propriamente bancari, come è già stata all'inizio degli anni '90, l'esperienza delle prime polizze vita vendute allo sportello, che ci colloca tuttora fra i leader del settore. Il prodotto è distribuito dalle filiali di Banca MPS, Banca Toscana, Banca Agricola Mantovana. Per informazioni: servizio clienti tel.06.50870601, info@montepaschiassidanni.it, www.montepaschiassidanni.it ■

Scudo Più Impresa			
È una polizza modulare che offre un'ampia gamma di coperture assicurative per l'azienda.			
Aziende Commerciali, Imprese Artigiane e Piccole Imprese			
A chi si rivolge			
I pacchetti	Alla sottoscrizione è possibile abbinare al Pacchetto base "obbligatorio", la soluzione più adatta alle proprie esigenze scegliendo tra tre pacchetti "opzionali":		
	Profilo Small	Profilo Medium	Profilo Large
Le garanzie	Pacchetto Base		
Garanzia Incendio	- incendio fabbricato e garanzie complementari		
Garanzia Assistenza	- combinazione "Patrimonio"		
Le garanzie	Profilo Small	Profilo Medium	Profilo Large
	PACCHETTO BASE +	PACCHETTO BASE +	PACCHETTO BASE +
Garanzia Incendio	incendio contenuto e garanzie complementari	incendio contenuto e garanzie complementari spese straordinarie	incendio contenuto e garanzie complementari spese straordinarie interruzione esercizio
Garanzia Cristalli	---	---	rottura di vetri, cristalli, insegne
Garanzia Furto	furto e rapina contenuto guasti cagionati dai ladri	furto e rapina contenuto guasti cagionati dai ladri portavalori rapina ai clienti	furto e rapina contenuto guasti cagionati dai ladri portavalori rapina ai clienti
Garanzia Responsabilità civile	responsabilità civile attività, operai, cani	responsabilità civile attività, operai, cani danni da inquinamento possesso di armi	responsabilità civile attività, operai, cani danni da inquinamento possesso di armi resp. civile personale dipendente e non dipendente danni ai veicoli proprietà insegne lavori presso terzi
Garanzia Assistenza		combinazione " Patrimonio Più "	combinazione " Patrimonio Salute "
Il premio	Il premio varia in funzione del pacchetto prescelto e della classe di rischio determinata in base al settore merceologico di appartenenza (sono state individuate 4 classi di rischio)		



BANCA CARIME AL SERVIZIO DELLE IMPRESE DEL SUD CENTRALITÀ DEL CLIENTE E SERVIZI INNOVATIVI

Riassetto bancario compatibile con la crescita del sistema produttivo locale

MARCELLO CALBIANI

Amministratore Delegato Banca Carime direzione_generale@carime.it

Il riassetto del sistema bancario, tuttora in corso, e la formazione dei grandi gruppi hanno prodotto fattori di positività, forse non del tutto espressi, che, a mio modo di vedere, gioveranno al Sud del Paese per colmare gap e svantaggi endemici esistenti a vari livelli. Un ridisegno della mappa del sistema creditizio, il cui primo punto di svolta è costituito dal fatto che le banche (come le imprese) devono ragionare e proporsi in termini di economia competitiva e non più in base a criteri di reciproca sussistenza e sopravvivenza. Banca Carime rappresenta un esempio di realtà creditizia - aggregata in Federazione bancaria attraverso un processo funzionale che riserva pari dignità alle singole banche aderenti - che ha deliberatamente scelto di mantenere la propria tradizionale vocazione localistica e di fare del radicamento territoriale la propria mission. Siamo convinti, infatti, che la nostra chiave di successo stia nella capacità di sviluppare un progetto in grado di integrarsi col territorio, nei fatti con la "gente". È con questa convinzione che anche in Campania stiamo lavorando per la costruzione di una linea di collaborazioni con le Istituzioni, con tutte le parti interessate a promuovere occasioni di crescita (imprenditori e operatori economici dei vari settori produttivi, rappresentanti di tutte le categorie economiche), focalizzando l'attenzione su programmi concreti quali le opportunità offerte dalla programmazione negoziata, dalle politiche regionali e comunitarie di sviluppo. Abbiamo toccato con mano come quello del credito sia un problema molto avvertito dalle aziende del Salernitano le quali, per come è avvenuto in altre aree del Paese, hanno dovuto fare i

conti con la rigidità di un sistema creditizio in cui le tradizionali realtà bancarie locali sono state sostituite da altri istituti di credito. L'obiettivo di affermare un progetto in grado di integrarsi col territorio si traduce, dunque, per noi, nel costante approfondimento della conoscenza del tessuto produttivo, dei singoli operatori economici, delle relazioni commerciali, dei vantaggi per le imprese. E ciò in ragione del fatto che è proprio in questo contesto che intendiamo esercitare il nostro ruolo di protagonismo attivo, puntando sulla qualità e sull'efficienza delle prestazioni e dei servizi, sulle intelligenze e sulle professionalità, adottando metodologie oggettive di valutazione del rischio e considerando con approccio moderno la bontà dei progetti imprenditoriali e le performances aziendali. Obiettivi per i quali stiamo impegnando massicci investimenti di energie e risorse, qualificando il nostro Personale, avviando specifici progetti formativi, creando unità operative territoriali specializzate, migliorando quindi la nostra cultura d'azienda. Il tutto per affermare una politica creditizia in grado di promuovere e valorizzare, nell'applicazione e nella prassi, il concetto di "centralità del cliente", per fornire una risposta concreta alla necessità di estendere e consolidare il dialogo tra la Banca e il sistema delle imprese, per progettare insieme, nel segno della continuità, programmi integrati, incisivi e compatibili. È evidente che un tale modello relazionale, orientato a condividere strategie e programmi di sviluppo, proprio perché rappresenta una novità culturale che impegna il costume e le mentalità, deve essere caratterizzato da fattori di autentica, concreta reciprocità e, dunque,

METZELER 
Automotive Profile Systems

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



capace di condizionare anche i comportamenti delle imprese. Queste, infatti, dovranno recuperare difficoltà e ritardi su tematiche importanti come finanza strategica, indebitamento bancario, pianificazione Finanziaria, puntando a rinnovare la capacità di comunicare e a rimuovere i fattori strutturali di arretratezza. D'altra parte, lo stesso Accordo di Basilea, destinato a qualificare il rapporto tra banche e imprese, fissa metodologie che vanno in direzione di tali richiamati presupposti. In questo senso le medie imprese locali, insieme al ricco tessuto di piccole aziende dotate di flessibilità e produttività, dovranno sempre più saper imprimere un decisivo impulso alla realizzazione di un più elevato livello di investimenti, all'introduzione di tecnologie avanzate nell'organizzazione e nella produzione, alla crescita del risparmio e della occupazione. Per quanto ci riguarda, abbiamo progettato servizi sempre più qualificati di consulenza alle imprese sia sul fronte della finanza straordinaria sia su quello del credito agevolato, avvalendoci dell'esperienza e degli strumenti messi a frutto da Centrobanca, la merchant bank del Gruppo Banche Popolari Unite, modello federativo a cui Banca Carime aderisce. Recenti dati sugli investimenti prodotti nel corso del 2003, nelle varie aree del Paese, soprattutto nell'innovazione di processo e nel rinnovo delle dotazioni informatiche, offrono un chiaro segnale di dinamismo e dimostrano che proprio al Mezzogiorno si è registrato il maggior incremento nella spesa per investimenti delle imprese rispetto al 2002. Infatti, il 38% delle imprese hanno investito nel Sud, una percentuale pari al 19% nel Nord-Ovest del Paese, il 26% nel Nord-Est. Bisogna fare di più. Si deve soprattutto rendere possibile una reale osmosi tra il Sud dell'Italia e il contesto europeo e mediterraneo, rimuovendo i fattori che ostacolano l'affermazione di un sistema di investimenti e creando reti infrastrutturali di collegamento. Non è un caso che imprenditori italiani, nel corso del 2003, abbiano investito 40/50miliardi miliardi all'estero. È per questo che abbiamo avviato e consolidato le necessarie collaborazioni per concordare programmi integrati e compatibili, in stretto raccordo

con le realtà produttive locali. Programmi che, come ho già detto, rientrano in un più ampio canovaccio progettuale, finalizzato a rinsaldare il rapporto con il territorio per dare impulso e sostegno al mondo delle PMI, attraverso strutture centrali e periferiche appositamente dedicate. Proprio in quest'ottica Banca Carime, avvalendosi delle possibilità tecniche e strutturali offerte dal Gruppo, ha messo a punto una serie di strumenti dedicati alle imprese. Il nuovo conto corrente a pacchetto "Carimpresa" - che prevede condizioni particolarmente vantaggiose ed un canone fisso mensile onnicomprensivo che garantisce trasparenza e competitività delle spese - rappresenta un concreto strumento per soddisfare al meglio le esigenze di finanziamento a breve e medio lungo termine delle imprese. Queste possono contare, inoltre, sul finanziamento chirografario "Eurimpresa", finalizzato a sostenere gli investimenti immateriali quali ad esempio programmi di certificazione di qualità, programmi di sviluppo delle risorse umane e progetti di ricerca e sviluppo manageriale. Infine, "ImpresaWeb", il servizio di Corporate Banking Interbancario di Carime, che - utilizzando un semplice collegamento Internet - consente agli operatori economici di entrare in comunicazione con il mondo degli affari dalla propria azienda, da casa o anche dall'estero. Ancora, strumenti per il commercio elettronico come "Coralis" un portale che consente agli operatori economici locali - nostri clienti - sia di accedere a una vetrina nazionale, sia, pure, di razionalizzare e ottimizzare il processo di acquisto di beni e servizi. Abbiamo anche un particolare "pacchetto" dedicato ai giovani Imprenditori beneficiari del prestito d'onore (L.608/96). Infine, mettiamo a disposizione servizi di consulenza per la finanza agevolata, la programmazione negoziata, i finanziamenti dedicati all'import-export e all'ammmodernamento delle imprese, oltre a numerose possibilità di intervento sui fondi strutturali U.E.. Una progettualità e un impegno che confermano la più autentica attenzione di Banca Carime e del Gruppo BPU verso un reale modello di crescita e di sviluppo nelle regioni di operatività. ■

MODO
RISTORANTE PIZZERIA
ZONA STADIO ARECHI - PRESSO MEDUSA MULTICINEMA - SALERNO

RASSEGNA Jazz

MARTEDI 3 FEBBRAIO
PROIETTA CINEMA 4^h
ANTROPOLOGIA - PIANO - FOLK - RITMICO

MARTEDI 11 FEBBRAIO
GERARD GARREL 4^h
TRADIZIONE - PIANO - CONTRABASSO - BATTENTE

LUNEDI 3 MARZO
TARZO HAMMER 3^h
TRADIZIONE - PIANO - BATTENTE

APERTURE: 12.30 - 13.30
089 50.31.30



“FINANCIAL GUARDIAN” E “RISORSA SPA” IN AIUTO DEI RISPARMIATORI TRADITI

Indispensabile dare continuità all'utilizzo dei flussi di risparmio

SANTÒLO CANNAVALE

Esperto di mercati finanziari s.cannavale@virgilio.it

Occorrono decenni per conquistare la fiducia, bastano pochi mesi per metterla in discussione. È quanto sta verificandosi nel mondo della finanza. I casi Cirio, Argentina, Parmalat sono eventi che mettono a dura prova la fiducia dei risparmiatori. Le banche stanno pagando un duro prezzo in termini d'immagine. La loro forte presenza nel mondo dell'economia spiega in parte il clima di diffidenza che per prime risentono, rendendo farragginosa l'attività d'intermediazione creditizia, specialmente per quel che riguarda la raccolta del risparmio. I risparmiatori avvertono sempre più il bisogno di tutori del risparmio - "financial guardian" direbbero gli inglesi - cioè di professionisti indipendenti da banche collocatrici di obbligazioni (bond), reti di vendita, società assicurative e immobiliari, network televisivi e giornalistici, che forniscano assistenza nella fase di selezione dei prodotti finanziari e in quella di gestione degli investimenti effettuati. È una figura "invocata" dall'investitore, da quando ha avvertito che il gestore della propria banca, il promotore finanziario, l'agente immobiliare o l'assicuratore, pur in buona fede, è portatore di conflitto d'interessi nella proposizione di prodotti d'investimento da cui, in via diretta o indiretta, trae premio di risultato, avanzamento di carriera o altro beneficio. In altri periodi della vita economica questo malessere, pur avvertito, è rimasto sopito ed è stato considerato un passaggio obbligato per la cura dei propri affari. L'esplosione di incidenti di percorso come quelli sopra ricordati ha fatto cambiare opinione e atteggiamento, portando a una crescente suscettibilità e intransigenza del rispar-

miatore di fronte alle scelte da porre in essere. In questi momenti di crisi si diffida dell'abituale gestore e si avverte la necessità di conforto e di conferme. È il momento del "financial guardian": persona indipendente, competente ed esperto nel settore finanziario, "buon padre di famiglia". Può fare la differenza, aiutando a ragionare con lucidità e serenità, evitando di commettere errori nel riaggiustamento del portafoglio o di ritardare interventi utili a mitigare il danno incombente. In tal modo può contribuire a ricreare il clima di fiducia tra istituzioni finanziarie e utenti, supportando e convalidando l'operato del gestore. Le banche potrebbero rilasciare ai propri clienti ticket spendibili presso i tutori del risparmio anche a titolo di rimborso spese, non assoggettabili a imposizione fiscale. Ai "financial guardian", portatori di delega e ticket, andrebbe accordata libertà di manovra nei contatti con banche, aziende, società di revisione, per una adeguata valutazione dei titoli assegnati e, in generale, per la migliore assistenza dei risparmiatori seguiti. La partecipazione alle assemblee delle società dovrebbe aiutare a colmare la grossa lacuna culturale che vede da sempre l'assenza dei piccoli azionisti/risparmiatori con conseguente, mancata informazione e tutela. È una circostanza sperimentata di persona, anche in occasione dell'assemblea della Cirio Legge, tenuta il 15 maggio 2002 per l'approvazione del relativo bilancio 2001 che mi ha visto - unico piccolo azionista - non favorevole. Chi sarebbero i primi beneficiari dell'opera dei "financial guardian"? I piccoli azionisti, i possessori di obbligazioni e, a seguire, tutti i rispar-



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

HEADQUARTER Piazzale Donagani, 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 671928	ALTRI STABILIMENTI Terni, ITALIA Lamezia, ITALIA San Gimignano, ITALIA Wodonga, AUSTRALIA Liege, BELGIUM
--	---	--

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

miatori e i detentori di liquidità in attesa di allocazione o di diversificazione. Nell'Unione Europea la liquidità complessiva - misurata attraverso l'indicatore M3 - nel mese di agosto 2003 è risultata in crescita annua dell'8,2% (ultimo dato Banca Centrale Europea) rispetto al valore di riferimento del 4,5% fissato dal Consiglio direttivo della BCE, compatibile con la stabilità dei prezzi nel medio periodo. Non sono irrilevanti gli effetti di uno spostamento repentino e irrazionale di tali risorse, anche in quota marginale, e quelli di un blocco più o meno prolungato delle decisioni di investimento. Intanto vi sono 800.000 risparmiatori coinvolti nelle recenti crisi finanziarie per un investimento complessivo di 36,75 miliardi di euro. I dati, forniti da "Intesa consumatori" sono riportati da "La Repubblica" il 23.1.2004 e riguardano i casi Bipop Carire, Bond argentini, Cirio, My Way e Four You di Banca 121, Giacomelli e Parmalat. Non si considerano in questa sede le questioni relative alla consapevolezza dell'investimento effettuato e al grado di rischio sopportato dal risparmiatore, all'interesse più o meno conflittuale di chi ha proposto l'operazione, all'efficacia della vigilanza e dei controlli, alle eventuali responsabilità penali dei diversi attori. Saranno altre le sedi che daranno risposta a questi interrogativi. I dati sopra evidenziati fanno riflettere sull'atteggiamento negativo dei risparmiatori interessati che, a seguito delle disavventure finanziarie sopportate, vedono peggiorata la propria situazione patrimoniale e la capacità di consumo, provocando di riflesso un forte rallentamento dell'attività produttiva del Paese. L'indicatore Isae registra a gennaio 2004 rispetto allo scorso dicembre un forte calo di fiducia dei consumatori, da quota 105 a 99 su dati destagionalizzati. La causa principale è da attribuire al disastro finanziario della Parmalat. Per ovviare alla situazione di crisi, sarebbe auspicabile la creazione di una Società per azioni che potrebbe chiamarsi "Risorsa SpA", partecipata da Ministero dell'Economia, sistema bancario, compagnie assicuratrici, aziende dell'industria, del commercio, di servizi, con un capitale rappor-

tato al credito complessivo in contenzioso: in partenza potrebbe adeguarsi a cinque miliardi di euro. A questa società - del tipo bad bank (crediti di cattiva qualità) - i risparmiatori interessati potrebbero conferire i crediti vantati verso le diverse realtà aziendali e statali (è il caso delle obbligazioni argentine) per i quali siano in corso o da attivare procedure di recupero. Il conferimento dei diritti in favore di "Risorsa SpA" consentirebbe ai risparmiatori di accedere in maniera automatica a un'apertura di credito in conto corrente, nella misura dell'80% del credito vantato, ad un tasso d'interesse ipotizzato del 3,5% (tasso euribor più 1,5 punti percentuali), di cui una parte, ad ipotesi il due per cento, compenserebbe gli azionisti portatori di capitale, mentre il residuo 1,5% potrebbe alimentare un fondo per assorbire eventuali, mancati incassi futuri. Dovrebbe trattarsi di un meccanismo agevole ed automatico tale da consentire il ritorno in circolo di una massa notevole di risorse con gran beneficio per consumi ed investimenti. Quali sarebbero, in estrema sintesi, i possibili sbocchi delle operazioni prospettate di apertura di credito a tasso agevolato? Primo caso: il risparmiatore ritorna in possesso del capitale investiti, magari con decurtazioni. A quel punto ripiana la sua esposizione verso "Risorsa SpA" ed introita l'eventuale differenza rispetto all'80% messo anzitempo a sua disposizione. Secondo caso: si registra l'impossibilità di recuperare, in tutto o in parte, il credito connesso all'investimento a suo tempo effettuato. Per il rimborso del debito verso "Risorsa SpA" si dovrebbe prevedere la possibilità di sottoscrivere un piano di rimborso decennale o ventennale a tasso d'interesse agevolato. L'attivazione di "Risorsa SpA" consentirebbe di sbloccare ingenti capitali, rendendo un importante servizio al Paese ed ai malcapitati investitori. L'economia di mercato registra sovente insuccessi e fallimenti e, in casi eccezionali come l'attuale, appare di vitale importanza adottare strumenti appropriati che diano continuità all'utilizzo di flussi di risparmio, anche di quelli temporaneamente o parzialmente indisponibili. ■

CONTENITORI

METALLICI
PER
ALIMENTI



Via Piave, 185 - 84083 - Castel S. Giorgio (Salerno)
TelLegge 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**



a cura dell'Area Relazioni Industriali Assindustria Salerno



COLLABORAZIONI A PROGETTO CARATTERISTICHE ED ELEMENTI QUALIFICANTI

La nuova normativa dei co.co.co. e le novità previdenziali

GIUSEPPE BASELICE

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

Il nuovo impianto delle collaborazioni coordinate e continuative nella modalità del lavoro a progetto, previsto dagli artt. 61 - 69 del D.Lgs. 276/2003 di riforma del mercato del lavoro, costituisce sicuramente una delle novità di maggior rilievo dell'intervento. Si porta a compimento un disegno riformatore già delineato nel Libro Bianco volto a circoscrivere i fenomeni di abuso nell'utilizzo dell'istituto. È opportuno ricordare che al fine di configurare un rapporto di parasubordinazione ai sensi dell'art. 409 c.p.c. devono sussistere i seguenti tre requisiti: la continuità, che ricorre quando la prestazione non sia occasionale, ma perduri nel tempo e comporti un impegno costante del prestatore a favore del committente; la coordinazione, intesa come connessione funzionale derivante da un protratto inserimento nell'organizzazione aziendale o, più in generale, nelle finalità perseguite dal committente e caratterizzata dall'ingerenza di quest'ultimo nell'attività del prestatore; la personalità che si ha in caso di prevalenza del lavoro personale del preposto sull'opera svolta dai collaboratori e sull'utilizzazione di una struttura di natura materiale. Il legislatore delegato non ha inteso modificare gli elementi caratterizzanti dei rapporti di collaborazione lasciandoli inalterati nella loro struttura essenziale: in tal senso appare probante l'incipit dell'art. 61 del D.Lgs. 276/2003, il quale assume come punto di riferimento i rapporti di collaborazione coordinata e continuativa, prevalentemente personale e senza vincolo di subordinazione di cui all'articolo 409 c.p.c. per disporre poi che devono essere riconducibili a uno o più progetti specifici o

programmi di lavoro o fasi di esso determinati dal committente e gestiti autonomamente dal collaboratore in funzione del risultato, nel rispetto del coordinamento e indipendentemente dal tempo impiegato per l'esecuzione dell'attività lavorativa. Dunque, l'elemento innovativo rispetto alle previgente disciplina è la presenza di un progetto specifico o programma di lavoro, a cui deve essere ricondotta l'attività lavorativa oggetto della collaborazione. Per progetto può intendersi l'individuazione da parte del committente di una ben determinata attività volta al raggiungimento di un risultato concreto la cui realizzazione segna la risoluzione del contratto. Il progetto ben può attenersi a una attività diversa da quella usualmente svolta dal committente, il quale, affida appunto al collaboratore il raggiungimento di quel risultato che costituirà il contenuto caratterizzante del progetto. Per programma di lavoro, invece, può intendersi un piano che riguardi anche la stessa attività ordinariamente svolta dal committente, ma il cui sviluppo richiede l'apporto di un collaboratore dotato di peculiari attitudini professionali, le quali caratterizzano la sua prestazione e, di conseguenza, caratterizzano il programma al quale egli è addetto per il raggiungimento del risultato assegnatogli. Sulla base di tale distinzione si comprende perché il legislatore abbia limitato alla sola ipotesi del programma, la possibilità che questo venga individuato per fasi. Le collaborazioni coordinate e continuative secondo il modello approntato dal legislatore, oltre al requisito del progetto, programma di lavoro o fase di esso, che costituisce una mera modalità organizza-

paravia
edilizia - serramenti s.r.l.

Via S. Maria Maddalena 1291 - Salerno
Tel. +39 089 336222 - Fax +39 089 336222
E-mail: paravia@ediliziaeserramenti.it
<http://www.paraviaediliziaeserramenti.it>

paravia
edilizia - serramenti s.p.a.

Via Pisanella 145 - Salerno
Tel. +39 089 332734 - Fax +39 089 334034
E-mail: paravia@ediliziaeserramenti.it
<http://www.paraviaediliziaeserramenti.it>

paravia

tiva della prestazione lavorativa, restano caratterizzate dall'elemento qualificatorio essenziale rappresentato dall'autonomia del collaboratore, dalla coordinazione con l'organizzazione del committente e dall'irrilevanza del tempo impiegato per l'esecuzione della prestazione. Inoltre, il contratto a progetto non potrà essere un rapporto a tempo indeterminato ma sarà sempre un rapporto a termine. Il lavoro a progetto non tende ad assorbire tutti i modelli contrattuali riconducibili all'area della parasubordinazione, infatti ci sono alcune fattispecie che restano escluse dalla nuova disciplina (per cui non è necessaria la presenza del progetto, programma o fase di esso) e che riportiamo di seguito:

- le prestazioni occasionali, intendendosi per tali i rapporti di durata complessiva non superiore a trenta giorni nel corso dell'anno solare con lo stesso committente, salvo che il compenso complessivamente percepito nel medesimo anno solare, sempre con il medesimo committente sia superiore a 5 mila euro. Si tratta di collaborazioni coordinate e continuative per le quali, data la loro limitata portata, si è ritenuto non fosse necessario il riferimento al progetto. Tali rapporti di collaborazione si distinguono sia dalle prestazioni occasionali di tipo accessorio, sia dalle attività di lavoro autonomo occasionale vero e proprio, dove non si riscontra un coordinamento ed una continuità delle prestazioni;
- gli agenti ed i rappresentanti di commercio;
- le professioni intellettuali, per le quali è necessaria l'iscrizione in appositi albi professionali, esistenti alla data del 24 ottobre 2003;
- le collaborazioni rese nei confronti delle associazioni e società sportive dilettantistiche;
- i componenti di organi di amministrazione e controllo di società;
- partecipanti a collegi e commissioni;
- collaboratori che percepiscono la pensione di vecchiaia (questa esclusione ricomprende anche i titolari di pensione di anzianità o di assegni di invalidità che, ai sensi della normativa vigente, vedono

automaticamente trasformato il loro trattamento in pensione di vecchiaia al raggiungimento del 65° anno di età).

Per quanto concerne la forma che deve assumere il contratto di collaborazione a progetto, è previsto che, ai fini probatori, lo stesso sia stipulato in forma scritta e contenga i seguenti elementi: 1) indicazione della durata, determinata o determinabile, della prestazione di lavoro; 2) indicazione del progetto o programma di lavoro, o fasi di esso; 3) il corrispettivo ed i criteri per la sua determinazione (proporzionato alla quantità ed alla qualità di lavoro svolto e parametrato ai compensi normalmente corrisposti per analoghe prestazioni di lavoro autonomo nel luogo di esecuzione del rapporto); 4) le forme di coordinamento del lavoratore a progetto al committente sulla esecuzione della prestazione lavorativa; 5) le eventuali misure per la tutela della salute e sicurezza del collaboratore a progetto. Dal punto di vista previdenziale la Legge 24 novembre 2003, n. 326, ha disposto che a decorrere dal 1° gennaio 2004, l'aliquota contributiva pensionistica per gli iscritti alla gestione separata di cui all'art. 2, c.26, della Legge 8 agosto 1995, n.335, che non siano assicurati ad altre forme obbligatorie, è stabilita nella misura del 17,30% e, considerando l'aliquota dello 0,5% per la tutela della maternità, l'assegno per il nucleo familiare e la malattia in caso di ricovero ospedaliero, il contributo complessivo diventa del 17,80%. Sugli importi eccedenti il limite di reddito di euro 37.883,00 (prima fascia di retribuzione pensionabile per il 2004), la predetta aliquota contributiva sarà aumentata di un punto percentuale (18,80%): a tal fine ciascun lavoratore deve comunicare ai propri committenti, responsabili del pagamento del contributo ed alla competente sede INPS il superamento del predetto limite di reddito. Per i pensionati iscritti alla Gestione separata continua ad applicarsi la speciale e preesistente normativa che fissa l'aliquota nella misura del 15%, per i titolari di pensione diretta e del 10% per gli altri pensionati nonché per i titolari di ulteriori rapporti assicurativi. ■





Progetti e Finanza

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.progettiefinanza.it - Info@progettiefinanza.it



Associazione Ad Anzianità Salerni

a cura dell'Area Legislativa Assindustria Salerno



LEADERSHIP E TENSIONE AL RISULTATO DAL CANESTRO ALL'AZIENDA

Quando il valore inestimabile per vincere si chiama gioco di squadra

ORESTE PASTORE

Area Legislativa o.pastore@assindustria.sa.it

In questo pezzo andrò leggermente fuori dai temi assegnati, pur riprendendo un argomento trattato ampiamente dai due più recenti numeri di Costozero. Mi riferisco all'intervista a Rosario Miniero, Vicepresidente della società di basket di serie B d'Eccellenza Pepsi Caserta, pubblicata a Dicembre, che ci ha raccontato di una passione imprenditoriale (un ossimoro, secondo molti) per lo sport dei canestri all'ombra della Reggia. E, poi, penso alle sei pagine del numero scorso dedicate al Progetto formativo "Combinazione d'Impresa" promosso dall'Unione di Avellino e, tra gli altri, dall'ottimo Salvatore Amitrano. Leggere sul nostro magazine citazioni tratte dalla filosofia di Phil Jackson, coach più volte Campione NBA con i Chicago Bulls di Michael Jordan e i Los Angeles Lakers di Shaquille O' Neal e Kobe Bryant, e scorrere quindi l'intervista di Zare Markowski, (più modestamente) allenatore della AIR Avellino, protagonista nella massima serie del basket nazionale e docente, per l'occasione, degli imprenditori a scuola di organizzazione presso l'Unione di via Palatucci, ha fatto scattare in me la voglia di utilizzare questa preziosa occasione per testimoniare la passione di una vita per il "mio" sport. Il basket, che, in quanto gioco di squadra basato su principi e regole abbastanza rigidi, talvolta "matematici", ma pur sempre legati a un contesto umano disciplinato, è esperienza peraltro molto vicina ai temi che proponiamo ogni giorno alle nostre aziende e all'interno di esse: organizzazione, valorizzazione dei singoli in un contesto collettivo, leadership, motivazione, tensione al miglioramento, sono elementi qualificanti ed essenziali sia di un team di basket che di una crew aziendale, nella analoga tensione al risultato. Consiglio a tutti, in proposito, la lettura di "Dialogo sul

team - Note di organizzazione da un anno di basket", un libro non più tanto recente uscito nel 2001 per la collana Economia e management di Baldini & Castaldi, scritto a quattro mani da Massimo Bergami, docente di Economia Aziendale alla Università di Bologna e alla Bocconi, e da Ettore Messina, attualmente allenatore della Benetton Treviso, già alla guida della (oggi scomparsa) Virtus Bologna e della Nazionale, pluriscudettato, Campione d'Europa di club e medaglia d'argento europea con gli azzurri. Il testo racconta a due voci l'irripetibile annata della Virtus Kinder Bologna, Campione d'Italia e d'Europa e vincitrice della Coppa Italia nel 2000/2001, approfondendo - in un curioso dialogo tra un allenatore e un professore di organizzazione aziendale - alcune domande comuni ai due mondi a confronto: <<Come cresce un team? Cosa porta diverse individualità a costruire un'unica identità? Come si creano i conflitti in una squadra e come è possibile affrontarli? Qual è l'influenza della pressione sulle performance?>>. La conclusione - suggello di un diario di una stagione vittoriosa - è :<<La chiave vincente è stata la costruzione e l'affermazione dell'identità del team su ogni individualità. Questo non implica una minor considerazione del talento individuale, anzi lo esalta, ma solo nella misura in cui questo contribuisce alla valorizzazione di tutte le risorse disponibili....>>. Agli imprenditori e dirigenti d'azienda che stanno cercando l'elemento per rendere vincente o solo per migliorare una organizzazione che stenta o che non rende quanto ci si aspettava, la risposta di un allenatore di basket può costituire una chiave utile in tal senso. Chi, come me, è "permeato da questo sport", gode, quindi, nel trovarsi a gestire anche in ambiente lavora-

 <p>PECOPLAST Lavorazione in plastica Componenti in termoplastica</p>	 <p>PELPLAST Buste in plastica in PLT ed in HD Shoppers con stampa personalizzata</p>	<p>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</p>  <p><small>Sezione Officiale</small></p>
---	---	--

tivo argomenti vicini all'esperienza che è stata (ahimè, nel passato) di atleta e che oggi, da spettatore, soffrire di una situazione salernitana che non è molto esaltante.

Fuori dalla retorica, ai salernitani innamorati del basket un po' brucia, nell'eterna rivalità sportiva regionale, vedere assurgere ai massimi livelli, non tanto Napoli, che con il Presidente Maione (peraltro uomo d'azienda da sempre ai vertici dell'Unione degli Industriali partenopea) sta ripercorrendo i fasti che furono dell'Ignis Sud negli anni '60/'70, quanto Avellino, ansimante ma tenacemente avvinghiata alla massima serie, e Caserta, che risale perentoria dall'inferno delle serie minori dopo aver assaporato, nell'era del Cavalier Maggiò, le magie di Oscar e il gusto dello scudetto con gli "enfants du pais" Nando Gentile e Vincenzo Esposito.

E a Salerno? La storia ci parla di un'altra fortunata e curiosa coincidenza con gli ambienti (e le pagine) che oggi pratico.

Dopo l'era pionieristica degli anni 50 e 60, la squadra della nostra provincia, con il marchio Paravia Ascensori sulle maglie si è fatta onore nella serie B nazionale nei successivi anni 70, seguita direttamente e con accesa passione dai giovani Nino e Vittorio Paravia.

La mancanza di un campo di gioco degno e la coincidente crescita di altre realtà in provincia (in primis Battipaglia e Scafati, ma anche Sarno, Agropoli, Nocera e altre) ha tenuto per anni in un inconsistente

limbo la passione cestistica salernitana.

La provincia, invece, come già accennato, trovava prima nella capitale della Piana del Sele l'exploit della compagine di Battipaglia, accompagnata prima dalle Casse Rurali del patron Silvio Petrone e poi dai fratelli lemma della Jcoplastic fino all'avventura del tentativo di allignare a Napoli, con l'acquisto del titolo della squadra locale, finito con un brutto fallimento; quindi, oggi, con la creatura di Nello Longobardi a Scafati, gioia e delizia del suo appassionato pubblico di Legadue.

Con la RIDA Scafati siamo tornati ai tempi più recenti.

A Salerno, negli ultimi anni, grazie all'impegno di un gruppo "storico", capeggiato da Alfonso Siano, impegnato anche nelle organizzazioni cittadine del commercio, sostenuto in fasi diverse da Gerardo Soglia (Soglia Group), Giacomo Bancone (4x4 System) e dai fratelli Vitolo (Vi Matel), la Società ha via via definito una sua identità e un proprio progetto, che guarda ad una crescita dei risultati e dell'attenzione della città, valorizzando il piccolo palazzetto di Matierno, concesso in gestione dal Comune, come la casa del basket salernitano.

Un settore giovanile seguito con particolare cura, rispettato anche fuori regione, è il volano di entusiasmo per la Società.

Al gruppo storico della dirigenza si è aggiunto quest'anno il contributo, la verve e l'impegno di un gruppo

di appassionati "guidati" dall'esperienza degli ex giocatori Michele Tramontano, Aurelio Cucco, Nello Lentini, con il medico Giulio Corrivetti ad affiancare Bancone alla Presidenza e l'avvocato Tommaso Ferro a consolidare lo staff; persone che già in una precedente esperienza Societaria, "fusasi" poi con la Pallacanestro Salerno, hanno individuato nello sport dei canestri soprattutto un elemento di possibile crescita sociale del nostro territorio, attraverso la formazione dei giovani a una competizione "pulita", attiva, non condizionata dalle tante distorsioni legate ad altre discipline sport-spettacolari, purtroppo segnate negli ultimi anni anche da fatti luttuosi.

Lo sponsor, è la dinamica azienda di abbigliamento Fortunato di Bellizzi, che ha aggiunto - se mai ce ne fosse stato bisogno - "stile" all'ambiente. Il sogno, la massima serie, diventerà prima o poi realtà, magari assieme ad un Palazzetto adeguato alle necessità e commisurato alle ambizioni di tutto lo sport cosiddetto minore, di cui il basket può ergersi a capofila. Le analisi finora sviluppate dimostrano che il basket è un veicolo promozionale di grande impatto, con il suo contesto dinamico e non inquinato da scandali e polemiche, che valorizza tante piccole e medie realtà italiane, promovendone l'immagine in Italia e in Europa (Varese, Cantù, Pesaro, la stessa Caserta, solo per fare qualche esempio). Speriamo che lo stesso possa avvenire per Salerno. ■

progetto arcadia



assistenza integrata al mondo delle imprese

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

Viale Kennedy, 33 - 04012 Ardea (RM) - Tel. 071.5934296 - fax 071.5124258 - www.progettoarcadia.com - info@progettoarcadia.com

XXXXXXXXXXXXXXXXXX



SALERNO SISTEMI s.p.a.
ACQUE SALERNTINE

DIAMO ACQUA
AL NOSTRO FUTURO