



Tra malinconia civile e "partito dei no"

Andrea PRETE



È davvero curioso dovere constatare in questa strana Italia che si sia riusciti a riformare in pochissimo tempo niente di meno che il sistema elettorale, ma che da anni si sia praticamente fermi rispetto ad una serie di problematiche di assoluto rilievo per il nostro futuro.

Non è questione di "retorica del declino", dibattito ormai usurato che certamente è giusto tenere in considerazione, ma per quanto mi riguarda siamo alla "malinconia civile". Non è uno stato emotivo, è semplicemente la presa di coscienza di trovarsi di fronte all'incapacità di rimuovere antiche incrostazioni burocratiche, alla ricerca frenetica e perenne del consenso.

Il risultato è "straordinario": le scadenze elettorali - praticamente una ogni dodici mesi - diventano il riferimento primario per cadenzare le "non scelte". La paura di scontentare qualcuno; di subire emorragie di voti; di collocarsi troppo a destra, a sinistra o a centro; di apparire qualcosa di diverso da quello che si è o non è: sono questi i fattori che determinano una "sindrome paralizzante".

Siamo, quindi, fermi e quel poco che si muove non cammina speditamente, "perso" in giochi di veti incrociati, strumentali, funzionali alla gestione del potere, agli equilibri di partito o di coalizione, a vere e proprie alchimie difficilmente comprensibili ad occhi profani.

È un "clima" che induce alla "prudenza", a valutare i "pro e i contro". Un "clima" che frena un po' tutto. E, allora, si assiste alla ritirata silenziosa di tante energie positive che scelgono consapevolmente di non esporsi più di tanto.

Saltano in questo modo i meccanismi di selezione virtuosa della classe dirigente.

È il tema, questo, che segna appunto il passaggio dalla "passione" alla "malinconia" civile; da un sistema-Paese che crede nel proprio futuro ad

un'Italia che si ferma perplessa e si guarda intorno, magari ripensando ad una "filosofia difensiva" che si può riassumere in un drammatico "io speriamo che me la cavo", o nell'attesa del fatidico "stellone".

Ma c'è di più. Purtroppo di più. Anche quando l'evidenza impone di fare qualcosa, si palesa una nuova entità che assume - malgrado gli stessi protagonisti - una soggettività politica, fino a diventare un'entità che condiziona, indirizza e magari addirittura "contro-propone". Sto parlando di quelli che una volta erano più "partiti", ma che oggi sono diventati un solo, grande "partito": il "partito dei no", il partito del "non fare", senza "se" e senza "ma". "No" come scelta strategica che di volta in volta assume una sua identità specifica: dall'ambiente alla salute; dal turismo all'economia; dalle infrastrutture all'energia e via dicendo.

Non conta affatto avere una competenza o un fondamento scientifico. Diventa importante sollevare dubbi, alzare polveroni, innescare dietrologie più o meno credibili. E, alla fine, quando si conquista la scena - soprattutto mediatica - scatta il meccanismo di attribuzione di una rappresentanza auto-referenziale. Il gioco è fatto.

Parte il grande "barnum" di una protesta che non si pone l'angoscia della risoluzione del problema. Con buona pace dell'etica della responsabilità che diventa "etica dell'irresponsabilità".

Per tutte queste motivazioni la "malinconia civile" può prendere il sopravvento sugli eroi di tutti i giorni, quelli che, nonostante tutto, affrontano la quotidianità con la speranza di un futuro migliore. È per questo esercito silenzioso - che regge le sorti dell'Italia - che occorre mobilitarsi. Non c'è più tempo per la "retorica del declino", è il tempo dei fatti, delle responsabilità vere.

Presidente Confindustria Salerno

Siamo fermi, e quel poco che si muove non cammina speditamente, ineluttabilmente "perso" in giochi di veti incrociati

Crescita e concorrenza



Andrea PININFARINA

Secondo l'OCSE, se l'Europa adottasse riforme pro-concorrenziali in un decennio aumenterebbe la produttività totale

Uno dei fenomeni economici più evidenti dell'ultimo decennio è stata la graduale divergenza nel dinamismo delle due principali aree economiche: Stati Uniti ed Europa. Negli anni Novanta si è progressivamente aperto un divario a svantaggio dell'Europa, divario che si è molto accentuato nel triennio 2002-2004 ed è stato rilevante anche nel 2005. Dal 1995 al 2005 l'economia americana è in media cresciuta del 3,3% l'anno, l'Europa di poco più del 2%. All'interno dell'UE a 15, i paesi in cui più forte è stato il rallentamento sono l'Italia, la Germania e la Spagna. In particolare, il tasso di crescita medio annuo dell'economia italiana è stato appena superiore all'1%.

Numerosi studi hanno messo in luce che questa lunga fase di bassa crescita è anche riconducibile ai problemi strutturali di alcuni paesi, in particolare una insufficiente crescita della produttività totale, che dipende dall'efficienza con cui le risorse sono impiegate nel sistema e quindi dal buon funzionamento dei mercati. In generale, i paesi caratterizzati da mercati con un elevato grado di concorrenza hanno infatti registrato anche una buona performance economica. Al contrario, i paesi con un elevato grado di rigidità dei mercati dei prodotti e del lavoro, caratterizzati da elevate barriere all'ingresso poste dalla regolamentazione all'attività imprenditoriale, da un pervasivo controllo diretto dello Stato sull'economia, dalle barriere relative al commercio e agli investimenti diretti e da una legislazione a eccessiva protezione del rapporto di lavoro, si caratterizzano per modesti tassi di crescita della produttività del lavoro, per bassi li-

velli di investimento in ricerca e innovazione che si traducono in una scarsa produttività dei fattori. Gli Stati Uniti che hanno - prima di altri paesi - adottato misure di riforma in senso concorrenziale del mercato dei beni e del lavoro hanno potuto velocemente adeguare il sistema economico alla diffusione delle nuove tecnologie dell'informazione e della comunicazione, con effetti assai positivi sulla crescita di produttività del lavoro e del sistema economico.

Secondo l'OCSE, se i paesi europei riformassero in senso pro-concorrenziale la regolamentazione sia in generale, sia con interventi specifici in alcuni settori, nell'arco di un decennio si vedrebbero risultati positivi in termini di crescita della produttività totale. L'effetto degli interventi di riforma risulterebbe tanto più incisivo quanto più è rigido l'iniziale contesto normativo del paese. Nei paesi già aperti alla concorrenza come il Regno Unito, l'impatto delle riforme sarebbe contenuto - la variazione della crescita annua della produttività sarebbe dello 0,1% - in altri, come l'Italia e la Grecia, più rigidamente regolamentati, le riforme determinerebbero una crescita annua della produttività totale dello 0,7% e dell'1,1% rispettivamente.

Nell'ultimo decennio, la maggior parte dei paesi europei ha avviato riforme della regolazione del mercato dei prodotti e del lavoro, anche se di diversa intensità e a partire da condizioni iniziali diverse. Anche in Italia si sono registrati dei progressi a partire dalla fine degli anni Novanta, ma il nostro ordinamento resta però ancora tra quelli più restrittivi, sensibilmente distaccato dal gruppo di paesi

OCSE che presentano minori vincoli amministrativi e regolamentari. Anche per questo, parlando al Convegno dei Giovani Imprenditori dell'ottobre 2004, il Presidente Luca di Montezemolo ha proposto che «Confindustria lanci una vera campagna per la concorrenza. Una campagna che coinvolga tutte le forze del Paese, uscendo dalle chiacchiere dell' "occorrerebbe" e del "si dovrebbe". Propongo un progetto comune, trasversale a tutte le categorie ed a tutti gli interessi, chiaro. Un progetto che parta da una analisi ampia e approfondita del caso italiano, perché le riforme si fanno solo se c'è reale condivisione e questa c'è, se la conoscenza dei fatti è profonda e condivisa». In Italia, come nella maggior parte degli altri paesi europei, un terreno su cui c'è molto da fare è quello della concorrenza nel settore dei servizi. Diffuse barriere normative e amministrative caratterizzano il settore, consentono alle imprese già operanti nel mercato di beneficiare di extra-profitti e influenzano l'allocatione e l'uso dei fattori produttivi, creando inefficienze. I servizi svolgono infatti un ruolo crescente in tutte le economie avanzate, specie in termini di occupazione. Lo sviluppo dei servizi non è in contraddizione con quello dell'industria manifatturiera. I due comparti sono interdipendenti: l'industria rappresenta il principale cliente per molti servizi e il rendimento e la competitività dell'industria dipendono in maniera rilevante dal costo e dalla qualità dei servizi che vengono usati quali input in tutte le fasi produttive. In Italia i servizi incidono per il 38% sulla produzione manifatturiera. Ciò è tanto più vero in relazione a quei settori che gravano maggiormente sui costi di produzione delle imprese esportatrici, quali servizi professionali, energia, servizi finanziari, commercio, trasporti.

I settori su cui intervenire sono molti, posso qui ricordarne solo alcuni. Nei servizi pubblici locali è ne-

È di fondamentale importanza l'obiettivo che si è posto la Commissione europea di creare un mercato unico europeo dei servizi

cessario superare la riluttanza da parte degli enti locali a rinunciare alla proprietà e alla gestione delle aziende. Si continua a preferire l'affidamento diretto alla gara pubblica per l'affidamento della gestione del servizio. Mentre la gara è uno strumento attraverso il quale è possibile assegnare la gestione del servizio all'operatore più efficiente e in grado di assicurare determinati livelli di qualità del servizio, l'affidamento diretto - soprattutto a società a capitale interamente pubblico - non consente di risolvere i conflitti d'interesse impliciti nell'ente locale.

È urgente una buona riforma delle professioni liberali che persegua, attraverso una maggiore concorrenza, soprattutto due obiettivi: incentivare la modernizzazione di queste attività anche per consentire ai professionisti italiani di fronteggiare la concorrenza proveniente da Paesi terzi e intervenire sul regime tariffario in modo tale da collegare maggiormente i prezzi dei servizi alla qualità del servizio stesso.

Ma la diffusione di una cultura della concorrenza e del merito allo scopo di rafforzare la competitività del nostro paese non riguarda solo le imprese ma anche altre istituzioni basilari della società. Pensiamo all'università, dove appare urgente costruire meccanismi di selezione e di governance capaci di dare agli studenti i migliori modelli di istruzione e di ricerca e di dare al paese laureati eccellenti, senza i quali il sistema produttivo non sarà in grado di accrescere la sua competitività. Si potrebbe continuare elencando altri settori. Questi problemi però non si risolvono intervenendo solo settore per settore e solo a livello nazionale; altrettanto importante è l'approccio orizzontale e sopranazionale. Per questo è di fondamentale importanza l'obiettivo che si è posto la Commissione europea di creare un mercato unico europeo dei servizi.

Questo è l'obiettivo della direttiva Bolkestein, la cui approvazione ha incontrato forti resistenze da parte di Stati membri e di lobby di categoria. È auspicabile che si proceda con determinazione nella piena apertura alla concorrenza del settore dei servizi al fine di completare il Mercato interno e di rafforzare il potenziale di crescita dell'Unione europea, come previsto dall'Agenda di Lisbona.

Vice Presidente Confindustria per il Centro Studi

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


Resort™
NAPLES - CASTELVOLTURNO

Contratto dei metalmeccanici



Massimo CALEARO

L'intesa concilia i rispettivi interessi in gioco indicando una strada per nuove regole negoziali

Consegno questo articolo alla redazione di CostoZero il giorno successivo all'approvazione, ottenuta con voto unanime, da parte della Giunta di Federmeccanica dell'ipotesi di accordo 19.01.2006 per il rinnovo del biennio economico del contratto collettivo di lavoro dei metalmeccanici. Con il referendum indetto tra i lavoratori dalle organizzazioni sindacali si concluderà questa vicenda contrattuale, difficile e complessa, che ha impegnato 12 mesi di negoziato e 62 ore di sciopero. Il merito del contratto è stato ritenuto positivo dal sistema delle imprese e il voto della Giunta lo dimostra ma, ancora una volta, si evidenzia in modo esemplare che il sistema di relazioni industriali (non si tratta solo del settore metalmeccanico) soffre di una evidente patologia: nessuno - non le imprese, non i lavoratori - si riconosce e si ritiene più tutelato da questo sistema contrattuale, frutto del Protocollo del 23 luglio 1993. Quell'accordo - figlio della più nobile delle stagioni della concertazione - tanto ha dato al Paese ma ormai mostra la corda e palesa la sua incapacità di dare risposte efficienti in un contesto economico profondamente cambiato in termini produttivi, organizzativi, di condizioni competitive. Della necessità di questo cambiamento, nei limiti - per la verità non ampi - consentiti dalle attuali regole, Federmeccanica ha cercato di farsi interprete nel corso del negoziato e credo che alcune tracce importanti di possibili future modifiche degli assetti contrattuali siano rinvenibili, per quanto ci compete, nell'accordo del 19 gennaio del quale è utile ripercorrere i principali capitoli. In primo luogo il sala-

rio. L'intesa è stata raggiunta a 85 euro per il biennio 2005-2006 di vigenza "naturale" ai quali si aggiungono 15 euro relativi al prolungamento della vigenza di ulteriori sei mesi. Se confrontato con il nostro precedente rinnovo o con altri contratti conclusi nei mesi scorsi, sia dell'industria che del terziario, l'accordo risulta tra i più virtuosi in termini di incrementi percentuali a regime e di masse salariali erogate. L'accordo determina, infatti, un incremento percentuale delle retribuzioni al di sotto dell'inflazione effettiva del 2005 e in linea con il tasso di inflazione programmata per il 2006 e il 2007. A differenza di altre categorie dell'industria, quella metalmeccanica ha, inoltre, respinto la richiesta di un aumento salariale di 25 euro mensili a carico delle imprese prive di contrattazione di secondo livello (circa il 70% delle nostre associate con circa il 30% degli occupati). Ciò che invece è stato concordato è una erogazione di 130 euro da corrispondere a giugno del 2007 solo a quei lavoratori che percepiscono esclusivamente i minimi retributivi previsti dal contratto collettivo. E tale erogazione costituisce una vera novità per il contratto nazionale in quanto viene ad assumere sostanzialmente una funzione di "contratto di garanzia" nella misura in cui definisce un livello salariale minimo al di sopra del quale l'incremento non viene riconosciuto. L'altro capitolo importante che ha contrassegnato l'intero negoziato riguarda il delicato tema della competitività/flessibilità. Quanto ottenuto è l'estensione a tutte le aziende, in via sperimentale, della possibilità di ricorrere ad un orario plurisettimanale caratterizzato

dalla gestione in regime di flessibilità di 64 ore annue senza più il limite finora esistente costituito dall'attività di installazione e montaggio e dalla stagionalità dei prodotti. Risultato parziale e dagli effetti limitati nel tempo, è vero, del quale va tuttavia sottolineata la valenza "politica" per quella che può essere definita la prima seria riconsiderazione di un tema strenuamente difeso finora dal sindacato e che apre a un percorso che dovrà essere praticato nell'ambito del prossimo rinnovo normativo.

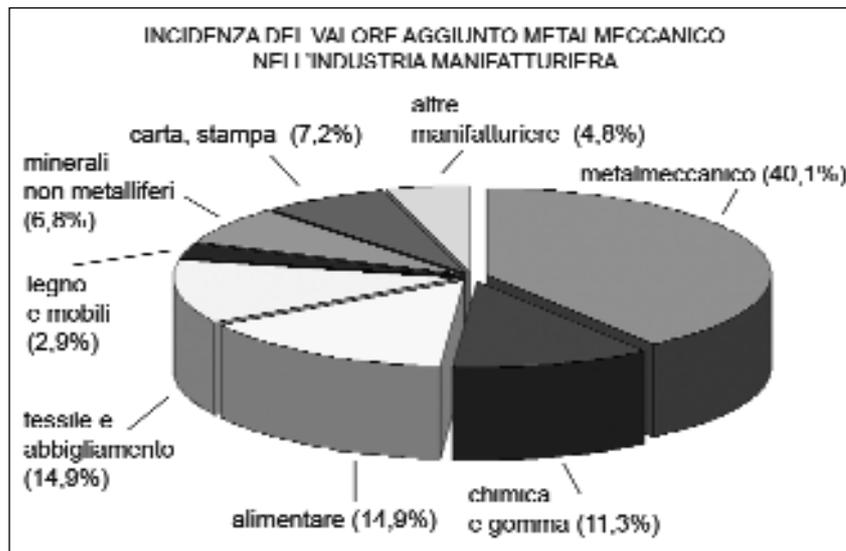
Terzo, l'apprendistato. Di estremo interesse, per le imprese e per i giovani, è poi la regolamentazione dell'apprendistato professionalizzante in adempimento del rinvio previsto dalla Legge 30 in tema di mercato del lavoro. Si è voluto, infatti, introdurre nel nostro settore un importante strumento che potrà, ce lo auguriamo tutti, concorrere nello sviluppo della competitività delle imprese oltreché promuovere "buona" occupazione sia dal punto di vista della stabilità che della qualità. Tale forma di accesso al lavoro, infatti, è finalizzata all'acquisizione di una qualifica professionale attraverso una formazione sul lavoro e l'acquisizione di competenze di base, trasversali e tecnico-professionali. Destinatari del nuovo apprendistato sono i giovani di età compresa tra i 18 e i 29

L'accordo costituisce un equo livello di compromesso tra gli interessi legittimamente difesi da imprese e sindacati per tutta la durata del negoziato

anni, i quali, alla scadenza del contratto, possono conseguire dalla 3^a alla 7^a categoria dopo un sottoinquadramento iniziale di due livelli. Infine, la durata sarà compresa tra 42 e 60 mesi con eventuali riduzioni da effettuare caso per caso in base al titolo di studio in possesso del lavoratore. Volendo esprimere un giudizio di valore complessivo, possiamo affermare che l'intesa raggiunta costituisce un equo livello di compromesso tra gli interessi legittimamente difesi dalle due parti per tutta la durata del negoziato. Ma ora occorre guardare avanti. Compatibilmente con le dinamiche politiche che il Paese si appresta ad affrontare, sarà opportuna una seria riflessione da parte delle Confedera-

zioni al fine di fornire alle imprese quegli strumenti che possano consentire loro di recuperare in competitività, strada obbligata anche per difendere e accrescere il tenore di vita dei lavoratori. Le nostre aziende necessitano, infatti, di risposte nuove per fronteggiare il bisogno di adattabilità, di trovare e saper offrire efficienza attraverso un'organizzazione più flessibile sia come capacità di recepire rapidamente le variazioni della domanda e i mutamenti dei mercati che come collegamento più stretto tra il salario e i fattori che determinano il successo dell'impresa. Appare, pertanto, inderogabile, tra i tanti interventi necessari, una ridefinizione degli assetti contrattuali in un'ottica di valorizzazione delle relazioni industriali come fattore di competitività. Il contratto dei metalmeccanici può essere un buon viatico per il raggiungimento di questo obiettivo.

Presidente Federmeccanica



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



www.italcementi.it



Il programma 2007-2013 L'ultima chance

Per il nostro Paese, il primo momento di applicazione concreta e strutturata delle direttive di Lisbona dovrebbe essere rappresentato dalla prossima programmazione strategica



Monica **DE CARLUCCIO** & Raffaella **VENERANDO**

Tutto comincia a Lisbona, nel marzo del 2000. Una seduta straordinaria del Consiglio Europeo viene dedicata ai temi economici e sociali dell'Unione; la discussione è proficua, e le decisioni che scaturiscono dal dibattito introducono importanti novità nella definizione dei principali contenuti di politica economica dei paesi membri e dell'area nel suo insieme. L'obiettivo principale della nuova fase della politica comunitaria consiste nel far diventare l'Europa «l'economia basata sulla conoscenza più competitiva e dinamica del mondo, in grado di realizzare una crescita economica sostenibile con nuovi e migliori posti di lavoro, e una maggiore coesione sociale». Al fine di raggiungere questo obiettivo viene definita una strategia globale che si appoggia su tre pilastri fondamentali: un approccio microeconomico ispirato al modello americano di sviluppo, che predispone il passaggio verso un'economia e una società basate sulla conoscenza, migliorando le politiche in materia di società dell'informazione, e accelerando il processo di riforma strutturale ai fini della crescita della competitività e dell'incremento dell'innovazione; una politica sociale attiva, che mira a modernizzare il modello sociale europeo, investendo nelle persone e combattendo l'esclusione sociale; una visione macroeconomica coerente con il Trattato istitutivo

dell'Unione, che si impegna a sostenere e rafforzare il contesto economico di base. Di conseguenza, la strategia di Lisbona sottolinea l'importanza di adottare riforme strutturali negli ambiti dell'innovazione, dell'occupazione, delle politiche economiche, della coesione sociale. Il Consiglio Europeo di Göteborg, nel giugno del 2001, introduce un ulteriore ambito prioritario di intervento: la sostenibilità ambientale, completando, in tal modo, il nuovo paradigma europeo dello sviluppo. La strategia riconosce al mercato il ruolo determinante nel promuovere la crescita economica, accrescere l'occupazione e rilanciare la competitività dell'Unione; tuttavia, i Governi degli Stati membri hanno il compito fondamentale di guidare il mercato, creando le condizioni favorevoli e disegnando un appropriato sistema di incentivi. Ai *policy makers* viene infatti affidato l'incarico di attuare politiche economiche basate sulla stabilità, che facilitino, allo stesso tempo, la transizione verso un'economia basata sulla conoscenza, rafforzando il ruolo delle riforme strutturali e favorendo la crescita e l'occupazione. In particolare, vengono individuate tre priorità per l'orientamento della finanza pubblica:

- ridurre la pressione fiscale sul lavoro, e migliorare gli incentivi impliciti nel sistema fiscale;

- ristrutturare la spesa pubblica per accrescere la componente di accumulazione del capitale, sia fisico che umano, e per stimolare la ricerca e lo sviluppo;
- garantire la sostenibilità finanziaria di lungo periodo, soprattutto in rapporto alle caratteristiche dell'evoluzione demografica della popolazione.

La prima concreta traduzione della strategia di Lisbona avrebbe dovuto essere rappresentata da una riveduta e corretta "Agenda 2000", il documento-matrice di programmazione che indirizzava e organizzava i fondi strutturali per il periodo 2000-2006. Per una serie di motivi, anche di natura politica, i Programmi Operativi, nazionali e regionali, rimasero invece ancorati ad una impostazione tutt'altro che organica, ripetendo, in un certo senso, gli errori del precedente ciclo 1994-1999, quando - per dirla in una battuta - gli interventi straordinari altro non fecero che produrre un "effetto amplificatore" delle già insufficienti politiche ordinarie dello Stato. Dunque, almeno per quel che riguarda il nostro Paese, il primo momento di applicazione concreta e strutturata delle direttive di Lisbona dovrebbe essere rappresentato dalla programmazione strategica 2007-2013, sulla quale proveremo a soffermarci di seguito, entrando progressivamente nel merito di quanto si prefigura per la Campania. L'iter di formazione del nuovo programma, sul quale sono decisamente chiamate a pronunciarsi le parti sociali, è piuttosto complesso, ma vale comunque la pena riferirne i passaggi essenziali.

I documenti di riferimento sono i **documenti strategici preliminari in corso di elaborazione a livello nazionale e regionale per la politica di coesione comunitaria per il periodo 2007-2013**. La proposta di Regolamento generale sulla politica di coesione prevede un raccordo organico della stessa politica di coesione con le strategie nazionali degli Stati membri. A tal fine, l'Italia dovrà presentare entro settembre 2006 all'UE un **Quadro Strategico Nazionale** con l'obiettivo di indirizzare le risorse che la politica di coesione destinerà al nostro Paese, sia nelle aree del Mezzogiorno sia in quelle del Centro-Nord. Ad oggi, in base alle "Linee Guida" approvate da Stato centrale, Regioni ed Enti locali con intesa della Conferenza Unificata del 3 febbraio 2005 e alla successiva delibera CIPE del 15 luglio 2005, dodici Amministrazioni centrali incaricate, raccolte in un Comitato coordinato dal

La strategia di Lisbona riconosce al mercato il ruolo determinante nel promuovere la crescita economica, accrescere l'occupazione e rilanciare la competitività dell'Unione



Andrea COZZOLINO

CONCENTRARE LE RISORSE SU SETTORI STRATEGICI

Le direttive di Lisbona troveranno concreta attuazione con la programmazione strategica 2007-2013. L'appuntamento è per il prossimo settembre, quando l'Italia dovrà presentare all'UE un Quadro Strategico Nazionale che indirizzi le risorse destinate al nostro Paese. Come si presenterà la Regione Campania all'appuntamento?

Gli ultimi dati resi noti dal Ministero dell'Economia dimostrano che il nostro Programma Operativo Regionale 2000-2006 non solo ha raggiunto, ma ha superato l'obiettivo del 100% in tutti e quattro i Fondi (Fesr, Fse, Feoga e Sfop), attestandosi su una media del 108 per cento. Dico questo, perché è importante non disperdere le risorse regionali, nazionali e comunitarie che siamo chiamati a gestire. Lo stesso commissario europeo per le politiche regionali, Danuta Hubner, nella sua recente visita ha sottolineato la buona capacità di spesa della Campania. Con lo stesso spirito guardiamo al nostro Programma 2007-2013, per il quale ci poniamo l'obiettivo di una Campania al centro di un sistema di relazioni con le altre regioni europee, in particolare quelle mediterranee. Per questo, riteniamo che la prossima programmazione dovrà riuscire a combinare due elementi fondamentali: da una parte l'intensa concentrazione di obiettivi e risorse; dall'altra l'integrazione dei diversi strumenti di sostegno alla crescita.

Per aumentare l'impatto degli interventi, la nuova fase concentrerà gli investimenti su un numero limitato di priorità, che verranno discusse e condivise attraverso un processo di costante concertazione con le parti sociali e di confronto con i cittadini.

Restiamo in tema. Nella precedente programmazione circa il 40% delle risorse è stato destinato ai PIT (ben 51) e non si è realizzata una vera, concertata e integrata politica di sviluppo. Non crede che parcellizzare le spese comporti inevitabili ritardi e una dispersione delle risorse?

Mi sembra un giudizio ingeneroso. La progettazione integrata ha consentito di diffondere prassi, procedure e una cultura della valutazione e della programmazione più attenta ai risultati. Ed è stato un banco di prova per la sperimenta-

zione di nuove soluzioni amministrative. Avere destinato ai 51 progetti integrati il 40% delle risorse del Por è stato il segno chiaro che la Regione ha voluto investire sulla competitività dei territori: fare rete, fare sistema, incentivi mirati al miglioramento del "contesto". È stato fatto un investimento importante sui fattori non economici dello sviluppo, nella convinzione che solo la creazione di un ambiente favorevole possa incentivare le imprese a investire o a trasferirsi nella nostra regione. Certo, la proliferazione eccessiva degli strumenti ha comportato un eccesso di burocratizzazione e un mancato raccordo con altre esperienze di programmazione negoziata. Credo sia giusto, dunque, verificare quali siano stati gli strumenti che hanno funzionato e quali no. Non dobbiamo concentrare solo le risorse, ma anche gli strumenti, che dovranno essere pochi e selettivi. Il tema della selettività e della celerità dell'utilizzo delle risorse pubbliche è decisivo, se vogliamo crescere con dinamicità nei prossimi anni.

Quali saranno le attività messe in campo per incentivare lo sviluppo industriale e produttivo?

Ci stiamo muovendo su tre direttive: ricostruire politiche di settore - industriali, commerciali e artigianali - ripensare il ruolo delle città in funzione dello sviluppo sociale, economico e culturale, e dare valore al capitale umano, soprattutto quello delle nuove generazioni. Pensiamo che bisogna individuare i settori strategici sui quali concentrare le risorse a nostra disposizione. Penso alla cantieristica navale, all'aerospazio, all'automotive e all'agroalimentare: settori nei quali la Campania cresce e ha ampi margini per i prossimi anni.

Per questo dobbiamo adeguare le politiche di incentivazione, rendendo il sistema degli incentivi più efficace e maggiormente legato alle politiche industriali che intendiamo perseguire. Nel campo delle infrastrutture puntiamo, inoltre, alla creazione di un Fondo Immobiliare cui conferire le aree industriali, che saranno riqualificate e rese appetibili per gli investitori. Un ulteriore passo sarà la realizzazione del polo agroalimentare campano nella piana del Sele, che rappresenterà un importante strumento di sviluppo, non solo per il settore agricolo, ma anche per l'intero apparato economico regionale in una zona strategica dal punto di vista logistico ed economico.

*Assessore alle Attività Produttive e Agricoltura
Regione Campania*

< Ministero dell'Economia e delle Finanze - Dipartimento per le Politiche di Sviluppo e Coesione, hanno predisposto, attraverso valutazioni tecniche e un confronto con le parti istituzionali, economiche e sociali, il **Documento strategico preliminare nazionale (DSPN)**. Assieme ai **Documenti strategici predisposti dalle singole Regioni (DSR)** e a quello per il **Mezzogiorno (DSM)**, il Documento strategico preliminare nazionale ha il fine di avviare il confronto tecnico e amministrativo per la predisposizione del Quadro Strategico Nazionale con cui, nel 2006, l'Italia programmerà per il successivo settennio, la "politica regionale", ossia le risorse della politica di coesione comunitaria e le risorse nazionali del Fondo per le aree sottoutilizzate.

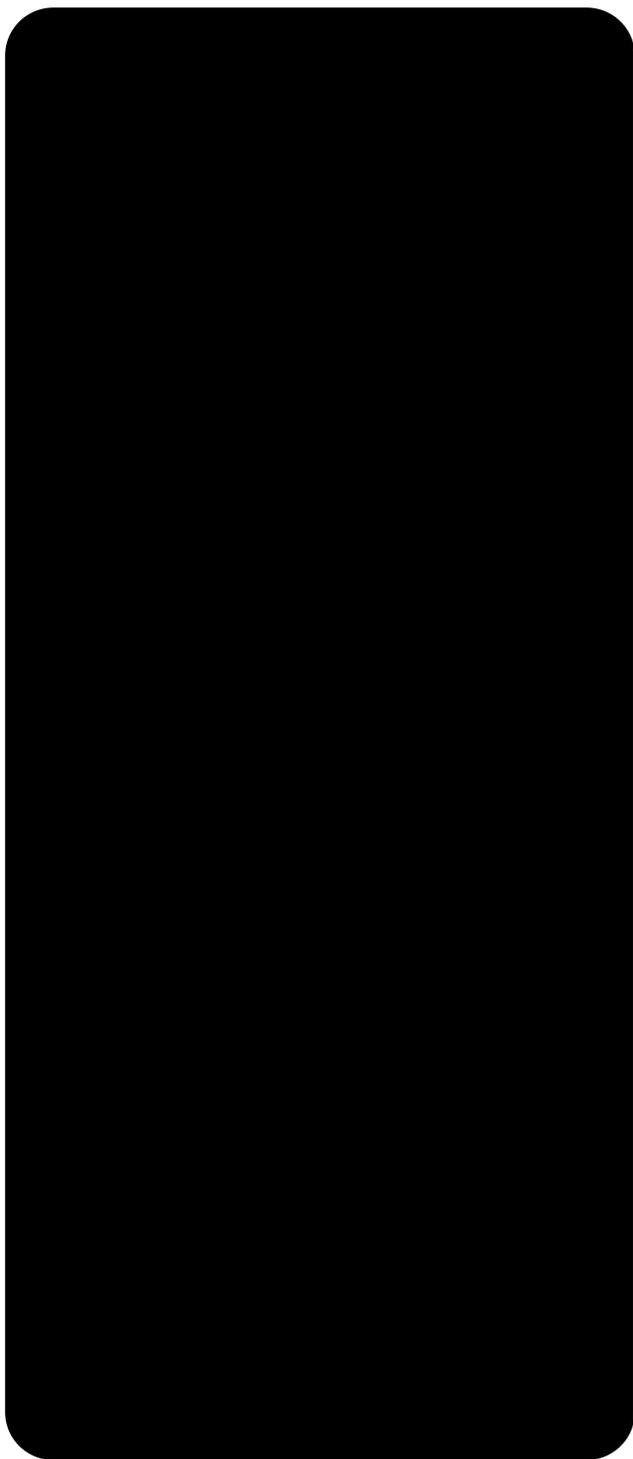
Il **Documento strategico preliminare della Regione Campania** è ancora in corso di elaborazione; con delibera di G. R. n. 1809 del 27 dicembre 2005 è stato adottato il "Documento di premessa per l'elaborazione del Documento Strategico preliminare regionale per la politica di coesione 2007-2013", che costituisce lo schema programmatico e strategico entro cui dovrà essere elaborato il Documento strategico preliminare della Regione Campania. L'elaborazione proposta dalla Regione concentra le ipotesi di intervento su alcuni assi prioritari.

In merito ai **trasporti**, si pone l'obiettivo di migliorare la competitività territoriale attraverso il completamento del sistema primario e secondario dei nodi e delle reti viarie, ferroviarie, portuali, interportuali, aeree, informatiche ed energetiche lungo l'asse longitudinale Nord-Sud e lungo l'asse orizzontale Est-Ovest, garantendo al contempo il decollo delle aree intermedie. Si punta decisamente sulla logistica: il sistema logistico campano si avvarrà, anzitutto, della piena operatività dei tre interporti in fase di realizzazione, ovvero l'Interporto Sud-Europa (Marcianise), l'Interporto Campano (Nola) e l'Interporto di Salerno-Battipaglia. Risulta, dunque, quanto mai necessario il completamento degli interventi relativi alla copertura finanziaria di parte pubblica; alla costruzione dell'Asse di collegamento del terminal intermodale di Marcianise con il sistema viario principale; alla realizzazione del sistema complanare all'autostrada Caserta-Benevento a servizio dell'interporto di Marcianise; alla costruzione, nell'area interportuale di Marcianise, di basi attrezzate a supporto delle attività logistiche dei Centri di Smistamento FS in località Maddaloni. Altro elemento fondamentale per lo sviluppo del sistema logistico campano sarà la realizzazione degli aeroporti di Grazzanise e di Pontecagnano che, assieme all'esistente aeroporto di Capodichino, costituiranno un "sistema nel sistema". Sarà favorita altresì l'individuazione di aree nelle quali incentivare l'insediamento di centri di servizi logistici capaci di aiutare gli investimenti di imprese locali nazionali ed internazionali di trasporto, assemblaggio e se-

CAMPANIA

conda lavorazione di merci e prodotti. Per quanto attiene la rete ferroviaria, l'obiettivo è quello di completare il sistema della Metropolitana Regionale, realizzare un sistema integrato di trasporti, promuovere una efficiente offerta di servizi. Si vuole, inoltre, soddisfare la domanda di sostegno allo sviluppo che emerge dai contesti territoriali locali per i quali le dinamiche della crescita economica sono strettamente legate ad una efficace integrazione tra le reti locali e la rete nazionale. In merito alla **tutela dell'ambiente** ("*una Regione pulita e senza rischi*"), l'obiettivo è di completare rapidamente l'attuazione del piano regionale dei rifiuti, ciò al fine di migliorare la sostenibilità ambientale dello sviluppo. Saranno inoltre adottate politiche di incentivazione in tema di utilizzo di combustibili a basso impatto ambientale, con particolare riferimento al settore del trasporto pubblico su gomma. La tutela del territorio dai rischi idrogeologici vulcanici e sismici sarà assicurata da un rafforzamento delle politiche di prevenzione e messa in sicurezza. Ulteriore obiettivo del Documento strategico regionale è quello di concentrare gli investimenti sullo straordinario **patrimonio culturale e paesaggistico** della Campania ("*la Campania una Regione Patrimonio del Mondo*"). A tal riguardo, si cita il fatto che cinque dei trentadue siti italiani considerati patrimonio dell'umanità dall'UNESCO siano localizzati nella Regione. Si intende, inoltre, avviare un significativo ma mirato intervento di riqualificazione e recupero urbano ("*La Campania si fa bella restaurando le città ed il paesaggio rurale*"), prevalentemente basato sul riuso del suolo e degli spazi già utilizzati, teso alla valorizzazione delle città e delle loro periferie puntando all'integrazione strettissima tra la tutela dei beni ambientali e culturali col sistema dei trasporti. Per quanto attiene il **turismo**, l'obiettivo è puntare sulla destagionalizzazione turistica e, quindi, ampliare l'offerta e migliorare quella esistente, grazie a nuove infrastrutture in grado di attrarre flussi turistici durante tutto l'anno. Tra le scelte strategiche annunciate, vi è quella di realizzare un **sistema integrato di aiuti e servizi pubblici alle imprese** ("*La Campania amica di chi fa impresa*") in grado di accompagnare in modo stabile la crescita della competitività delle imprese campane, la qualità della loro vita e la loro sicurezza. Ciò allo scopo di aumentare la capacità della Regione di realizzare progettualità e di attrarre investimenti di imprese esterne. In tale logica si provvederà a revisionare il sistema degli incentivi; ad avviare un programma per la graduale riemersione di settori di economia sommersa; a completare l'iter di approvazione della legge regionale sul credito nonché il rafforzamento degli organismi associativi di base come i "Consorzi Fidi di Garanzia"; a promuovere la costituzione anche su base territoriale di poli e consorzi di medie e piccole imprese; a semplificare le procedure amministrative, in particolare rafforzando gli sportelli unici per le at-





< tività produttive; a rafforzare, rivedendola rispetto alla strategia generale, la "mission" degli enti regionali strumentali e/o di sviluppo (ERSVA, ERSAC, ecc.). Ulteriore obiettivo è quello di sviluppare l'**agro-alimentare di qualità** ("Qualità degli alimenti è qualità della vita e dello sviluppo") intervenendo sulla ricerca, la logistica, le infrastrutture materiali ed immateriali, il governo delle relazioni tra agricoltura, industria e distribuzione, la promozione mirata dei mercati interni ed internazionali, le aggregazioni imprenditoriali lungo la filiera. La Regione si pone inoltre l'obiettivo di affiancare la **crescita culturale, professionale ed occupazionale dei giovani** ("Una Regione giovane per i giovani"). Saranno valorizzati i percorsi formativi, si attiveranno misure legislative e leve economiche per favorire l'ingresso delle giovani generazioni nel mondo del lavoro. La Campania intende confermare ed incrementare il ruolo di regione leader nel campo della **ricerca** ("La ricerca abita in Campania"). In tale ottica, si opererà il rafforzamento delle azioni intraprese anche attraverso: il consolidamento dei rapporti tra il sistema delle Università e mondo produttivo locale, con particolare riferimento ai settori coinvolti nella realizzazione dei Distretti ad Alta tecnologia; il passaggio dalla società dell'informazione alla società della conoscenza; la realizzazione di sistemi interoperabili per la gestione dei processi di e-government; il sostegno a progetti di innovazione connessi all'ICT realizzati da cluster di imprese. In tema di politiche di **Welfare** ("la Campania della dignità e della socialità"), la Regione intende promuovere un evoluto modello di Welfare teso a ridurre il disagio sociale ed a rafforzare il sistema dell'offerta dei servizi. Un nuovo modo di considerare le politiche sociali come fattore essenziale a sostegno delle politiche di sviluppo economico della Regione. Fin qui, per linee generali, i buoni propositi fissati dalla Regione. Troppo poco per un commento analitico. Ciò nonostante, alcune considerazioni possono comunque essere sviluppate, in rapporto ai temi di maggiore interesse per gli operatori economici. Sintetizziamo:

1. Nella prima parte, la bozza del Documento Strategico Regionale riconosce il sostanziale fallimento delle politiche industriali degli ultimi cinque anni. Non sono stati costituiti strumenti agevolativi "tara-

COLOREBRI
Bristol Inc.

CROMION
Export Line

MASTER
Paints

ITALCROM
painting technology

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

info@italcrom.it

www.italcrom.it

ti" sulle specifiche esigenze delle realtà territoriali. Facile il commento sulla intempestività e la gravità dell'autocritica. Che, auspichiamo, dia luogo nell'immediato ad una radicale inversione di rotta. È necessario costruire un approccio di tipo orizzontale alle problematiche dei settori industriali e produttivi, capace di generare iniziative che siano, insieme, basate su procedure valutativo/negoziali, dotate di una significativa componente infrastrutturale e immateriale, atto ad affrontare le esigenze di manutenzione e potenziamento dell'apparato produttivo e del suo ambiente di riferimento, in grado di originare modelli partecipati di gestione. Il Contratto Regionale di Programma e la Sovvenzione Globale potrebbero essere i principali strumenti nei quali articolare l'azione organica a sostegno dello sviluppo produttivo. Il punto chiave, in accordo con la strategia di Lisbona, è l'induzione della

La bozza del DSR campano riconosce il sostanziale fallimento delle politiche industriali degli ultimi cinque anni

la innovazione di processo e di prodotto attraverso terapie mirate, combinando in maniera finalmente "intelligibile" domanda e offerta. Se la Regione continuerà a fare politica industriale finanziando lo scorrimento delle graduatorie delle leggi agevolative nazionali, si proseguirà sulla strada dell'inconcludenza. Così come nessun beneficio in termini di sviluppo sarà conseguito, se non si rispettano i tempi di pubblicazione delle graduatorie e di erogazione degli incentivi regionali. Il lavoro di ricognizione e approfondimento svolto può costituire una buona premessa "istruttoria" alla definizione di un primo pacchetto di azioni organiche (Sovvenzioni Globali?) dedicate, ad esempio, al consolidamento delle aziende esistenti, al potenziamento delle imprese della logistica e del trasporto, al rafforzamento dei Poli Agroalimentari, alla creazione di Poli integrati di offerta turistica (portualità, mare, aree interne), alla valorizzazione delle produzioni ad alto contenuto tecnologico. Su un altro versante, appare indispensabile insistere sull'esperienza dell'attrazione d'impresa mediante la costituzione di modelli cooperativi tra territorio, aziende locali ed aziende esterne. Candidiamo, a livello sperimentale, il progetto "Impresa chiama Impresa", realizzato da Mediacamere, quale componente attiva del nuovo processo di programmazione, con l'obiettivo di creare "pacchetti di offerta di localizzazione", in grado di supportare il potenziale investitore nella sua scelta di insediamento di nuovi investimenti. Questa scelta, tuttavia, deve essere sostenuta anche dalla fiscalità di vantaggio, priorità assoluta per lo sviluppo del territorio, il cui obiettivo è attrarre investimenti, offrire be-



Carlo BOFFA

INSIEME PER L'ATTUAZIONE DEL PROGRAMMA

Partiamo con un commento alla programmazione 2000-2006, caratterizzata dalle tante risorse destinate a troppi PIT, ben 51.

Nella programmazione 2000-2006 ci sono state sicuramente molte carenze nelle modalità di definizione delle procedure per la spesa dei fondi, con interventi a pioggia piuttosto che su tematiche strategiche. Inoltre, secondo i dati al 30 giugno 2005, sono stati impegnati poco più della metà dei fondi disponibili e spesi intorno al 30% dell'ammontare dei fondi. Questo è un dato negativo che dimostra la carenza di professionalità da parte della struttura regionale. Ora è importante che entro il 2006 vengano impegnati i restanti fondi. Lo sforzo della Regione con il supporto delle parti sociali deve essere orientato a rimodulare in quest'ultimo anno gli impegni di spesa affinché vengano tutti esauriti. Parcellizzare le spese, cioè suddividerle in tutta una serie di microinterventi, da una parte blocca l'operatività, dall'altra gli investimenti non producono gli effetti auspicati.

Le direttive di Lisbona troveranno concreta attuazione con la programmazione strategica 2007-2013. Come giudica l'azione finora svolta dalla Regione Campania e qual è l'impegno di Confindustria?

L'azione della Regione Campania la valutiamo positivamente se ci riferiamo al documento strategico elaborato, che sicuramente non si può contestare. Le priorità individuate sono condivise: la riforma delle politiche di incentivazione, una politica reale per le infrastrutture, l'internazionalizzazione, il sostegno delle imprese attive sul territorio, l'accompagnamento nei processi di riposizionamento strategico competitivo delle aziende, la promozione di maggiori investimenti produttivi per migliorare i livelli occupazionali, l'energia e l'ambiente, la sicurezza e il turismo. Non possiamo non essere d'accordo su questi temi indicati nel Documento, la questione è capire come verranno affrontati concretamente. Il problema, insomma, è come verrà tradotto il programma nella fase attuativa. Le premesse ci sono, però bisogna operare ora in modo efficace, nel senso di spendere le risorse stanziare e conseguire risultati im-

portanti. Bisogna lavorare intorno a grandi scelte di tipo strategico per lo sviluppo della regione Campania, tre o quattro opzioni che permettano di ottenere ricadute positive in termini di sviluppo del tessuto industriale e, più in generale, una crescita del sistema socio economico. Da parte di Confindustria Campania, ma anche delle singole Associazioni Territoriali, c'è la massima disponibilità a dare un supporto alla Regione, in particolare per le decisioni che riguardano l'attuazione del programma. La nostra Organizzazione, infatti, dispone di un know how di esperienze e competenze, di dati e informazioni che possono essere sicuramente utili per l'azione dell'Ente regionale. Nella Regione, però, deve essere chiara la volontà reale di coinvolgere le parti sociali, non in modo formale ma effettivo.

Vice Presidente Confindustria Campania

< nefici a chi decide di avviare un'attività produttiva ed innescare così un virtuoso processo di crescita competitiva. L'ultimo problema è quello di Basilea 2. In effetti, il paradosso innescato dalla nuova 488 consiste nel facilitare - mediante il contributo in conto interessi - l'indebitamento delle imprese, senza provvedere, contemporaneamente, al sostegno per la fornitura delle necessarie garanzie. Nella logica di Basilea, nove imprese su dieci non saranno in condizione di rientrare nei parametri, e dunque dovranno rinunciare all'investimento. È determinante, allora, un intervento a riequilibrio che, per esempio, costituisca uno strumento accessorio e complementare alla 488, specializzandosi sui due obiettivi del concorso alla garanzia, e della partecipazione al capitale di rischio.

2. I temi della logistica e della mobilità debbono essere letti in diretta continuità. Ferma restando l'opportunità di costituire alcuni importanti "centri di gravità" (Nola, Marcianise, Battipaglia), è indispensabile ragionare in termini di una vera e propria "rete della logistica", che individui e realizzi ulteriori iniziative che corrispondano a specifici fabbisogni terri-

Prospettive finanziarie 2007-13 per l'Italia: risultati per la politica di coesione
(MEuro prezzi 2004)

	(21-04-2005)	(17-06-2005)	(14-12-2005)	(16-12-2005)
Obiettivo 1 (Calabria, Campania, Puglia, Sicilia)	15.315	18.039	18.039	18.867
Phasing out statistico (Basilicata)	315	277	277	388
Totale	15.630	18.316	18.316	19.255
Phasing in (Sardegna)	565	628	628	879
Competitività regionale e occupazione (Tutte le altre Regioni)	4.743	4.552	4.552	4.762
Totale	5.308	5.180	5.180	5.641
Totale (Tutte le Regioni)	1.342	766	766	728
	22.280	24.262	24.262	25.624

Nota: i dati del primo Negotiating Box riportano il valore medio degli intervalli proposti dalla presidenza; la variazione del valore per il nuovo Obiettivo 3 nei dati delle Conclusioni del Consiglio europeo del 16 dicembre è ancora in fase di definizione

toriali. Il caso della Piattaforma Logistica di Mercato San Severino va inquadrato come emblematico di un approccio più realistico e diretto al mercato della domanda. In generale, è indispensabile che i grandi Poli intermodali rappresentino un'occasione concreta di sviluppo economico, andando ben al di là della logica dell'opera pubblica. L'intervento della Regione e dello Stato deve servire ad avviare un effettivo processo di creazione di valore, attrattivo di risorse private e di investitori di qualità.

3. La ricerca e il trasferimento tecnologico non possono essere considerati come corpi separati dall'impresa e dalle attività produttive, ovvero come occasione per accrescere le organizzazioni accademiche. In questo senso, andrebbe forse organizzata una struttura più "pervasiva", capace cioè di accompagnare, fin dalla fase di avvistamento delle opportunità, le imprese piccole e medie che non sono in condizione di investire in conoscenza, comunicazione e autoformazione. Nel corso del 2006, si potrà definire un'iniziativa particolarmente ambiziosa, denominata "Partner di Progetto". Si tratta di rendere disponibili un complesso di competenze, generalmente esterne all'area, esperte nell'implementazione di processi innovativi direttamente funzionali alla crescita dell'impresa (ivi compreso quello della finanza). I Partner saranno individuati anche attraverso la rete confindustriale, parteciperanno al rischio d'impresa, e concorreranno ai programmi di coesione interna Nord - Sud.

4. Una componente della questione meridionale e, quindi, della "questione Campania" è certamente rappresentata dalla insufficienza - quantitativa e qualitativa - dei servizi essenziali. Dal punto di vista delle imprese, questo significa carenze nei settori del ciclo integrato delle acque, dell'energia, dei rifiuti, dell'istruzione e della formazione, della tutela della salute. Uno dei punti qualificanti dell'impostazione teorica del Documento Strategico Nazionale (o, almeno, degli atti preparatori) è rappresentato dal riconoscimento che le politiche di coesione debbano essere prioritariamente finalizzate al miglioramento dei servizi disponibili per cittadini e imprese, oltre che alla promozione diretta di sviluppo economico e occupazione. Il ruolo chiave attribuito alla disponibilità di servizi, è basato su un approccio interpretativo in cui gli investimenti pubblici di qualità - costruendo dotazione infrastrutturale e aumentando la qualità dei servizi - migliorano le condizioni generali di contesto in cui vivono i cittadini e operano le imprese. "In questo modo" - sintetizza il Documento redatto dal DPS - "si ampliano le possibilità di sviluppo per gli individui e si creano le condizioni favorevoli per la localizzazione di investimenti privati, attratti anche dalle opportunità create da servizi più accessibili ed efficienti". A dire il vero, questa elementare impostazione avrebbe dovuto caratterizzare anche il ciclo di programmazione in via di completamento. I fatti, però, recitano una ver-



sione del tutto contraria : l'attuazione della riforma delle gestioni idriche è lontana dal realizzarsi, al punto che il POR è "imballato" e, a causa del mancato affidamento delle gestioni unitarie in due Ambiti Territoriali Ottimali su quattro, risulta inutilizzabile circa il 50% delle risorse disponibili; il Piano Rifiuti è sostanzialmente fallito, al punto che l'emergenza di oggi appare addirittura superiore all'emergenza di prima del Piano; non sono stati realizzati interventi significativi sulle reti energetiche, piene di buchi e dispersioni; non si percepiscono ancora gli effetti dell'impegno regionale in materia di politiche di mobilità. A questo punto si rende indispensabile proporre con forza alla Regione la necessità di fissare target vincolanti su un numero limitato di obiettivi di servizio, sui quali orientare buona parte delle risorse e delle azioni di sostegno. Il benchmark di alto profilo può essere individuato nell'esperienza del governo inglese, che ha fondato il suo programma sull'incremento di diffusione e qualità dei servizi pubblici. In estrema sintesi, il sistema inglese si basa sulla definizione di Public Service Agreements (Accordi Pubblici di Servizio), nell'ambito dei quali si determinano, per ogni Dipartimento/Ministero, gli obiettivi e i target in termini di impatto e risultato atteso, definendo contemporaneamente la dotazione finanziaria necessaria per raggiungerli. Il Parlamento utilizza gli indicatori per valutare, in corso d'opera, l'effettivo raggiungimento dei risultati. La Regione Campania va impegnata in una procedura analoga: al tavolo del negoziato con le parti sociali, vanno impostate, anche a livello comprensoriale, forme di "accordo di servizio" che garantiscano il raggiungimento, in tempi ragionevolmente brevi, di determinati obiettivi. Bisogna puntare su pochi, essenziali settori: l'acqua, le infrastrutture di accessibilità, le reti energetiche, la gestione dei rifiuti, l'istruzione. Salerno può essere candidata al primo esperimento, mettendo in campo una serie limitata ed efficace di opzioni.

5. In conclusione, una riflessione e un'avvertenza. Quando il professor Monti sottolinea l'urgenza di ripensare le politiche pubbliche, mettendo al centro dell'azione di governo il "cittadino-utente", afferma un principio che non può non essere condiviso e sostenuto con forza. L'impresa - utente (così come il cittadino) non può, perciò, essere il terminale, ipotetico e marginale, della spesa per investimento (*che comunque trae la sua fonte dalla fiscalità generale*). L'avvertenza, allora, consiste nel non confondere, in questa preziosa fase di programmazione, il fine con il mezzo, accrescendo il ruolo degli intermediari burocratici. Troppi passaggi, troppi organismi, troppe procedure possono nuocere oltremisura, vanificando ogni sforzo.

Ma di una cosa si può essere certi: il sistema confindustriale, una volta di più, non farà mancare la propria attenzione, la propria vigilanza.



Ordine dei Consulenti del Lavoro
▼ Consiglio Provinciale
di Salerno

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

Codice fiscale 80019870650

LA CERTIFICAZIONE DEI CONTRATTI DI LAVORO

I Consulenti del Lavoro attori della certificazione contrattuale

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

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

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



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

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

CONFINDUSTRIA

Le opportunità di finanziamento offerte dalla Simest

Si intende adeguare sempre meglio gli strumenti alle necessità delle PMI del Mezzogiorno

Maddalena **CHIUMIENTO**

Lo scorso 15 febbraio si è tenuto, presso la Confindustria di Avellino, il primo dei seminari previsti nell'ambito della collaborazione fra la stessa Associazione e lo sportello regionale per l'internazionalizzazione delle imprese (SPRINT Campania). L'approfondimento delle opportunità di finanziamento offerte dalla Simest è stato l'argomento affrontato nel corso di un incontro che ha visto una buona partecipazione di imprese e la conseguente soddisfazione professionale dei relatori: Aldo Corapi e Piero Mastroberardino, rispettivamente responsabile Campania e Basilicata e Vicepresidente della Simest. Il ciclo di seminari previsto nell'ambito delle attività legate all'area internazionalizzazione della Confindustria di Avellino risponde alla percepita esigenza di colmare una scarsità di informazioni delle imprese, relativamente alle opportunità potenzialmente a loro disposizione; scarsità e generalità informativa che, purtroppo, caratterizza buona parte del nostro tessuto imprenditoriale. Riepiloghiamo l'attività della Simest e i servizi a disposizione delle imprese. La Simest è una società a prevalente capitale pubblico, controllata dal MAP, nata nel 1991 con la finalità di favorire e sostenere tecnicamente e finanziariamente gli investimenti delle imprese italiane all'estero, attraverso strumenti finanziari specifici: partecipazione al capitale di imprese estere (legge 100/1990; D.Lgs. 143/98); gestione dei fondi di Venture Capital; servizi di assistenza e consulenza professionale alle imprese; costituzione di Joint Venture e iniziative di investimenti diretti; attività di business scouting; finanziamenti agevolati per studi di prefattibilità, fattibilità e assistenza tecnica (D.Lgs.143/1998-D.M.136/2000); finanziamenti per programmi di penetrazione commerciale all'estero (Legge 394/1981); finanziamenti per la partecipazione a gare internazionali; agevolazione dei crediti all'esportazione (D.Lgs.143/1998, ex. L.227/77).

Partecipazione al capitale di imprese estere. Con questo strumento si intende promuovere la partecipazione delle imprese italiane in società extra UE. La quota di partecipazione della Simest può raggiungere al massimo



Confindustria Avellino - 15 febbraio 2006
Tavolo SIMEST

il 25% del capitale sociale dell'impresa estera, mentre l'aiuto si concretizza anche attraverso un'agevolazione sugli interessi da corrispondere alle banche dalle quali si è ottenuto un finanziamento per l'acquisto di quote di capitale di rischio in imprese all'estero partecipate dal SIMEST. L'importo agevolabile del finanziamento copre il 90% della quota di partecipazione dell'impresa italiana e fino al 51% del capitale dell'impresa estera.

Gestione dei fondi di Venture Capital. I fondi si aggiungono alla normale quota di partecipazione SIMEST nelle imprese estere in specifiche aree geografiche: Cina, Federazione russa, Mediterraneo, Africa, Medio Oriente e Balcani. La quota di partecipazione totale non può superare il 49% del capitale sociale della società estera. Anche con i fondi venture capitale si può accedere al contributo per la riduzione degli interessi sui finanziamenti bancari come previsto dalla L.100/90.

Servizi di assistenza e consulenza professionale alle imprese. I consulenti della Simest affiancano gratuitamente le imprese in tutte le fasi di progettazione e definizione di iniziative di investimento all'estero.

Attività di business scouting. La SIMEST effettua,

sistematicamente e/o su richiesta specifica dell'azienda, dei monitoraggi sui Paesi esteri per individuare opportunità d'investimento per le imprese italiane; gli esempi classici sono i programmi di privatizzazione, i programmi green field, o le richieste di partnership delle imprese estere.

Finanziamenti agevolati per studi di prefattibilità, fattibilità e assistenza tecnica. Con questa misura la Simest intende sostenere con finanziamento agevolato le imprese che sostengono spese per Studi di prefattibilità e fattibilità connessi all'aggiudicazione di commesse; studi di fattibilità collegati alle esportazioni o ad investimenti italiani all'estero; programmi di assistenza tecnica collegati ad esportazioni o investimenti italiani all'estero.

Finanziamenti per programmi di penetrazione commerciale all'estero. Le aziende possono beneficiare di un finanziamento a tasso agevolato sulle spese da sostenere per la realizzazione di un insediamento durevole (uffici di rappresentanza, filiali di vendita, magazzini, ecc.) in una determinata area geoeconomica extra UE. Il finanziamento copre al massimo l'85% delle spese globali previste dal programma, e la durata non può essere superiore ai 7 anni.

Finanziamenti per la partecipazione a gare internazionali. Il finanziamento a tasso agevolato copre fino al 100% delle spese inserite nel preventivo relative a elaborazione, presentazione e discussione dell'offerta per la partecipazione a gare in Paesi extra UE e comunque non indette dall'UE. L'erogazione del finanziamento è comunque subordinato alla prestazione di garanzie.

Agevolazione dei crediti all'esportazione. L'obiettivo di questa azione è di aumentare la competitività del-

le imprese esportatrici italiane, attraverso un contributo agli interessi su finanziamenti concessi da banche italiane o estere, al fine di consentire alle imprese di offrire ai clienti esteri dilazioni di pagamento a medio/lungo termine a condizioni e tassi d'interesse in linea con quelli degli altri Paesi OCSE.

La rapida e certamente sintetica descrizione del plafond degli strumenti finanziari gestiti dalla Simest, serve essenzialmente a informare chi è completamente a digiuno delle potenzialità degli asset a disposizione delle imprese, del nostro Paese, che abbiano intenzione di internazionalizzarsi. I dati attuali, per la nostra regione, indicano un maggiore e migliore accesso delle imprese all'offerta Simest, facendo registrare al 2005:

- per la misura partecipazione al capitale delle imprese estere: 16 progetti approvati, per circa 10 milioni di euro, su un capitale sociale complessivo di 79 milioni di euro, e investimenti complessivi previsti di 163 milioni di euro. I settori interessati da questi interventi sono: edilizia/costruzioni, elettromeccanico/meccanico, servizi, tessile/abbigliamento, agroalimentare.

- Fondo Venture Capital: 2 progetti approvati.

- Incentivi finanziari (dal 1999 al 2005) 55 progetti approvati per un totale di 235 milioni di euro, di cui: 32 operazioni di penetrazione commerciale, 8 investimenti all'estero, 3 partecipazioni a gare internazionali, 3 studi di prefattibilità e assistenza tecnica.

L'orientamento dei vertici della SIMEST è di adeguare sempre meglio gli strumenti alle necessità delle PMI del Mezzogiorno; l'invito è naturale, rivolgersi alle nostre strutture territoriali per superare la reticenza dovuta alla mancanza di informazioni e verificare come e se è possibile rispondere alle necessità dell'impresa.



Galeone del Cioccolato

Benvenuti tra le nostre Dolcesse

I nostri punti vendita:

AVELLINO: Viale Italia, 201 - Tel. 0825 37852 • SALERNO: Via Trento, 82 - Tel. 089 330559 • CASERTA: Via S. Carlo, 86 - Tel. 0823 441191
PALERMO: Via Principe di Belmonte, 28 - Tel. 091 329649 • S. GIORGIO DEL SANNIO (BN): Via A. Manzoni, 2 - Tel. 0824 338456

Prossime aperture: ROMA NAPOLI CATANIA AGRIGENTO MESSINA PERUGIA

SIMEST

Simest punta sulle piccole e medie imprese del Sud

Piero Mastroberardino, vice presidente nazionale, indica alle aziende i percorsi di internazionalizzazione

di Filomena **LABRUNA**

Simest apre alle piccole e medie imprese. L'annuncio giunge dal vice presidente nazionale Piero Mastroberardino, affermato imprenditore vitivinicolo e illustre docente universitario, da due mesi ai vertici della società per azioni, controllata dal Ministero delle attività produttive.

Da che cosa è stata determinata l'inversione di tendenza?

Oggi vi è una presa di coscienza diffusa del fatto che le istituzioni debbano tener conto della presenza, nel panorama delle piccole e medie imprese, ossatura del nostro sistema produttivo, di soggetti imprenditoriali che presentano tutte le condizioni per imboccare la via di una maggiore competitività. Al Sud esiste un tessuto imprenditoriale che ha le capacità per emergere.

In che modo? Quali sono gli strumenti concreti a disposizione delle piccole e medie imprese?

Simest fornisce strumenti finanziari flessibili. Mette a disposizione l'esperienza e la capacità di professionisti che accompagnano gli imprenditori nei processi di sviluppo all'estero.

Sono iniziative messe in campo già in altre occasioni. Qual è il tratto distintivo di Simest?

In primo luogo orientare i propri servizi in modo più mirato verso il target prima delineato costituisce senza dubbio un elemento di novità non trascurabile. A questo si accompagna il fatto che presso il nuovo target strumenti già consolidati possono produrre benefici superiori rispetto a quelli realizzati in passato.

Quali sono i principali ostacoli che frenano lo sviluppo? Come può un



Piero Mastroberardino

imprenditore, in un momento inegabilmente difficile, accettare la sfida dei nuovi mercati?

In primo luogo è bene avere consapevolezza che in certi frangenti l'accesso a nuovi mercati, caratterizzati da più elevati tassi di crescita dell'economia, consente di cogliere maggiori opportunità di sviluppo del business. Ma è chiaro che bisogna avere a disposizione tutte le informazioni necessarie e una efficace valutazione dei rischi. Sappiamo che nell'intero sistema paese, e in alcune aree più che in altre, si riscontrano alcuni evidenti fattori di svantaggio, come il peso di una burocrazia ridondante e poco efficiente. La semplificazione normativa nazionale e regionale è un passaggio importante nel recupero di competitività del nostro sistema di offerta.

Qual è il ruolo degli imprenditori in questo contesto?

Prendere coscienza delle opportunità, presentarsi con un'immagine aziendale solida e credibile, non tendere a trasferire su altri la componente di rischio calcolato che è connatu-

rata al fare impresa, unire alla grande forza del modello familiare la giusta dose di managerialità, in modo da unire i punti di forza dei diversi approcci al problem solving nell'impresa. Dobbiamo trasmettere all'estero il modello di un sistema imprenditoriale maturo.

L'associazionismo, quindi, è un obiettivo da perseguire?

Certo e non bisogna nascondersi dietro l'alibi di una mancata propensione ad associarsi, né è ammissibile arroccarsi su posizioni pregiudiziali. È naturale che il fenomeno associativo ha maggior successo quando si realizza cogliendo opportunità di sinergie e limitando i rischi di collisione, in sostanza se ognuno riesce a comprendere che dedicando un po' di tempo e risorse al percorso in comune può consolidare le posizioni e favorire la creazione di condizioni di contesto più favorevoli e dunque ritrarre benefici anche indiretti non trascurabili.

E il ruolo delle istituzioni?

Anche le istituzioni pubbliche hanno il compito di favorire la creazione di un quadro regolamentare proteso a favorire le condizioni di competitività del sistema paese e dei suoi soggetti deputati alla generazione di benessere da redistribuire alla collettività. In conclusione, il made in Italy è un grande brand "ombrello", di notevole potenzialità. Dobbiamo uscire dal guscio e accettare le nuove sfide ridefinendo alcuni principi che abbiamo ritenuto intramontabili e inattaccabili. Confido che anche Simest possa fornire un supporto prezioso in questa ridefinizione di scenario.

CONFINDUSTRIA

Box 42 mette in moto la provincia di Avellino

Nasce il Multimedia Racing, primo team del Sud che parteciperà al motomondiale nella classe 125 cc

Tommaso MAURIELLO

Grande successo di pubblico per Box 42, l'evento spettacolo che si è tenuto presso la sede di Confindustria Avellino, in via Palatucci. In centinaia, tra curiosi e sportivi hanno assistito, lo scorso 18 febbraio, all'evento spettacolo che ha definitivamente segnato la nascita del team Multimedia Racing, prima e unica squadra di motociclismo del sud Italia, che parteciperà alla stagione 2006 del motomondiale nella classe 125cc. Una manifestazione riuscitissima, soprattutto grazie all'ospitalità, la disponibilità ed il supporto di Confindustria Avellino che per l'occasione si è trasformata in un vero e proprio box per le due ruote, con tanto di meccanici, tecnici e piloti che debutteranno il prossimo 26 marzo sulla pista spagnola di Jerez de la Frontera. Una scuderia d'eccezione composta da Pablo Nieto, Vincent Braillard e Raffaele de Rosa, capitanati dal team manager Fiorenzo Caponera, tutti presenti all'iniziativa ed entusiasti del grande calore ricevuto dal pubblico irpino. Il momento più atteso dello spettacolo è coinciso con la presentazione delle moto Aprilia che correranno nel prossimo campionato del mondo. Un progetto ambizioso, motivo di orgoglio per la città di Avellino, ma soprattutto per i promotori dell'iniziativa, due giovani imprenditori irpini con in comune la passione per i motori e le grandi capacità manageriali: il presidente di Confindustria Avellino Silvio Sarno e l'imprenditore Ciro Troncone, entrambi partners della neonata squadra con le rispettive aziende Irpinia Calcestruzzi e Multimedia Informatica. Felici ed onorati di poter abbinare questo nuovo marchio alla provincia, occasione di sviluppo e di promozione del ter-



Confindustria Avellino - 18 febbraio - Box 42

ritorio, i due imprenditori hanno dato inizio ai lavori, sottolineando le potenzialità del network legato al motomondiale che catapulterà la città di Avellino nei circuiti internazionali, raggiungendo cinque miliardi di potenziali utenti. A testimoniare l'importanza del progetto per il capoluogo irpino, la presenza del sindaco Giuseppe Galasso, che ha manifestato il sostegno per iniziative di questo genere, capaci di proiettare l'immagine dell'intera provincia in tutto il mondo. Dunque un appuntamento di eccezione, quello tenutosi presso la sede di Confindustria Avellino che ha dimostrato, ancora una volta, come obiettivi di grande interesse possano essere portati a termine grazie alla determinazione e la caparbia di imprenditori capaci e ambiziosi.



Banca della Campania spa



GRUPPO BANCARIO 5307-8 Banca popolare dell'Emilia Romagna

www.bancacampania.it

DENTRO LE ESIGENZE TUE E DELLA REGIONE

Il progetto MEDEA e l'internazionalizzazione

Realizzare sinergie tra le imprese campane e i paesi del Mediterraneo



*Maria Grazia Volpe
ISA Avellino*



*Maddalena Chiumiento
Ricerche e Studi srl*

Le azioni di comunicazione, promozione e formazione in tema di internazionalizzazione si concretizzano ulteriormente con interventi di tipo settoriale, grazie all'adesione della Confindustria di Avellino al progetto MEDEA: "Dieta Mediterranea-Salvaguardia e valorizzazione della biodiversità alimentare dei paesi del Mediterraneo" finanziato con il POR CAMPANIA 2000-2006-Misura 6.5 AZIONE B LETTERA E). Il progetto, di cui la Regione Campania è soggetto promotore e finanziatore e il Consiglio Nazionale delle Ricerche Istituto di Scienze dell'Alimentazione (ISA) di Avellino è soggetto beneficiario, ha come scopo finale la realizzazione di sinergie tra le imprese Campane e i Paesi del Mediterraneo relativamente ai settori alimentare e cosmetico.

La situazione attuale del tessuto produttivo locale, infatti, manifesta un carente collegamento tra le aziende, gli enti locali ed il territorio per la promozione e la diffusione delle produzioni alimentari mediterranee nazionali verso i paesi del bacino del mediterraneo.

Esistono settori che potrebbero avere un notevole sviluppo se collegati in maniera più organica ai mercati dei Paesi Terzi.

La presenza della Confindustria di Avellino nel progetto Medea nasce proprio dalla necessità dell'integrazione: è fondamentale un approccio integrato di intervento, che contempli lo sviluppo di strumenti socio-economici in simbiosi con aspetti tecnico-scientifici (filiera socio-economica-produttiva e filiera della ricerca e dello sviluppo). L'apertura di nuovi mercati nel bacino mediterraneo richiede la creazione di strumenti avanzati di ricerca, in particolare per una valutazione delle problematiche ambientali, al fine della promozione di prodotti alimentari e/o cosmetici con elevati livelli di sicurezza.

L'ISA ente capofila, è un istituto di ricerca multidisciplinare, che presenta competenze in diversi

campi delle scienze dell'alimentazione e i suoi obiettivi sono orientati sia all'approfondimento delle conoscenze nell'ambito delle scienze dell'alimentazione, che verso il settore applicativo. Altri partners del progetto sono:

- Dipartimento di Scienze Farmaceutiche, Università degli Studi di Salerno che rappresenta una riconosciuta realtà con particolare esperienza scientifica nel settore della chimica degli alimenti e della fitofarmacia e con consolidati contatti internazionali nell'ambito delle tematiche del progetto.
- Amministrazione Provinciale di Salerno che ha una consolidata esperienza nella programmazione integrata territoriali e svolge attività di collegamento istituzionale fra i diversi settori presenti sul territorio che hanno realtà imprenditoriali fortemente collegate alla Dieta mediterranea.

I campi di interesse del progetto Medea, alimentazione e cosmesi, partono da comuni tradizioni gastronomiche, nonché dall'uso di erbe tipiche per scopi cosmetici e/o quali conservanti alimentari. È quindi di rilevante interesse per le aziende campane implementare la seconda trasformazione di alimenti e/o erbe tipiche di Paesi dell'area mediterranea, al fine dello sviluppo di specifici poli produttivi regionali e della apertura di nuovi mercati in ambito mediterraneo. Le azioni ed i settori oggetto di approfondimento attualmente contemplati nel progetto sono:

- Promozione dei prodotti dolciari tradizionali artigianali campani nel bacino del Mediterraneo. Il settore interesserà, in particolare, i prodotti di seconda trasformazione a base di castagne, di nocciole, nonché alcune tipologie di prodotti da forno.
- Valorizzazione degli aromi mediterranei per la creazione di linee cosmetiche "mediterranee".
- Valorizzazione dei succhi e delle conserve di frutta del bacino del Mediterraneo.

Questo lo stato attuale ma non è escluso l'am-

pliamento delle produzioni interessabili sempre nell'ambito del settore alimentare, e nel rispetto degli obiettivi del progetto:

1. Avviare un processo di cooperazione e collaborazione tra i Paesi del Mediterraneo, finalizzato alla gestione interregionale delle risorse legate alla Dieta Mediterranea.

2. Sviluppare attività di trasferimento di conoscenze tecnico-scientifiche idonee a favorire lo sviluppo sostenibile per la tutela e la valorizzazione delle risorse gastronomiche e cosmetiche del Mediterraneo.

3. Offrire possibilità di espansione ad aziende campane in relazione a:

- Apertura di nuovi mercati.
- Applicazione delle competenze scientifiche e tecniche ai settori progettuali e ad altri limitrofi.
- Messa a punto di opportune tecnologie per nuovi formulati, partendo da basi alimentari diversificate.

Per ogni settore saranno sviluppate:

- Attività di censimento, mediante interazione tra i soggetti coinvolti, la Regione Campania e le ambasciate dei Paesi Mediterranei, volte a definire i partners mediterranei interessati al progetto.

- Attività di promozione, mediante operazioni di incoming dei soggetti euro-mediterranei, corredate da convegni e seminari di studio. In particolare verranno organizzati degli eventi finalizzati alla promozione dei prodotti campani di interesse, allo scambio di know how "tecnico-scientifico" (innovazione di processi e di prodotti).

- Realizzazione di attività di scambio e di partnership tra le Regioni produttrici del bacino mediterraneo.

Per il raggiungimento degli obiettivi di cui sopra è necessario costruire una rete sinergica di rapporti tra enti pubblici e privati; sarà, in particolare, cura dell'Ente capofila (ISA) raccordare le azioni degli organismi internazionali, degli enti locali, delle università con le esigenze del Terzo Settore, delle PMI al fine di promuovere e valorizzare i settori individuati nei Paesi Mediterranei attualmente coinvolti quali Marocco, Algeria, Egitto, Tunisia, Libano, Turchia, Israele, Libano nonché i Paesi Balcanici.

Le ricadute della realizzazione del progetto, in termini di attese per il settore agroalimentare campano possono essere dettagliate e distinte per il medio ed il lungo termine:

- Medio termine: costituzione di una struttura per la promozione delle partnership, per il supporto tecnico scientifico alle attività produttive e per la diffusione dei prodotti campani nei Paesi Mediterranei;

- Lungo termine: adeguamento e/o miglioramento delle tecniche di produzione agro-alimentari euro-mediterranee, consolidamento delle attività partnership tra soggetti campani e mediterranei, realizzazione di un centro di servizi di supporto alle imprese per l'attuazione delle iniziative.

L'impegno della Confindustria di Avellino è quello di veicolare le finalità del progetto e di favorirne la partecipazione da parte delle imprese associate, svolgendo non solo una funzione aggregante ma offrendo anche un supporto all'ente capofila in termini di programmazione e gestione delle attività da svolgere per il raggiungimento degli ambiziosi obiettivi progettuali.



Soluzioni innovative per lo sviluppo della tua impresa

- consulenza informatica
- sviluppo software
- applicazioni web
- grafica e comunicazione

web www.bilogic.it

telefono 0825 35542

mail info@bilogic.it

CONFINDUSTRIA

Gli ottant'anni di Confindustria Benevento

**Una grande manifestazione con relatori
d'eccezione per celebrare l'anniversario**

Francesca ZAMPARELLI

Una grande manifestazione ha coinvolto l'intera città di Benevento lo scorso 6 febbraio, data in cui la Confindustria di Benevento ha festeggiato i suoi ottant'anni, ed ha inaugurato la nuova sede. Un momento importante e significativo per l'imprenditoria sannita che ha voluto celebrare gli anni trascorsi da quel lontano 13 maggio 1926 quando alcuni esponenti dell'intrapresa sannita fondarono la prima Associazione degli Industriali della provincia di Benevento. La manifestazione ha visto un parterre di relatori di spicco; infatti, dopo gli indirizzi di saluto del Sindaco, Sandro D'Alessandro e del Presidente della Provincia Carmine Nardone, sono intervenuti il presidente designato, Cosimo Rummo, la presidente del Consiglio Regionale Sandra Lonardo, il Sottosegretario al Welfare Pasquale Viespoli, l'Assessore regionale ai trasporti Ennio Cascetta ed, infine, hanno relazionato Costanzo Jannotti Pecci e Luca Cordeiro di Montezemolo.

Il leader dell'imprenditoria provinciale nel suo intervento ha riper-



Luca di Montezemolo con Costanzo Jannotti Pecci e una rappresentanza di industriali sanniti

corso le tappe più salienti del suo quadriennio di presidenza, ma ha soprattutto toccato i temi che in questo momento sono all'attenzione del mondo politico ed industriale. Il Presidente ha, infatti rimarcato che: «Siamo, ormai da tempo, entrati in una lunga campagna elettorale che, purtroppo, mai come questa volta, si sta giocando senza esclusione di colpi. Ci auguriamo che tutti, maggioranza ed opposizione, abbiano chiara la consapevo-

lezza che nessuno si fermerà per aspettarci. In un'economia europea e mondiale che viaggia ad una velocità molto più sostenuta rispetto al nostro Paese e che ha già risolto alcuni problemi strategici per affrontare la sfida della competitività, non possiamo permetterci né di essere ciechi e neanche di essere miopi. È il sistema Paese in gioco; è il nostro futuro ad essere in discussione».

Ed ancora il leader di Confindu-

ALTA EFFICIENZA RISPARMIO ENERGETICO RIDOTTA MANUTENZIONE

Forme & Luci

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

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

stria Benevento ci ha tenuto a sottolineare che una delle priorità che dovranno affrontare i Governi attuali e futuri, Nazionali e Regionali, è quella del definitivo riequilibrio dei nostri conti. Per far questo, non bastano interventi di tipo congiunturale, bensì occorre proseguire con maggiore determinazione in una politica strutturale di risanamento. Rilanciare il sistema economico significa anche ridurre quegli oneri impropri che gravano sulle imprese e sui lavoratori.

Non è ammissibile che nel 2005 si assista ad un incremento del costo del lavoro per unità di prodotto, di circa il 4,1% in Italia a fronte di un calo del 3,2% in Germania e dello 0,9% in Francia.

Parlando del Mezzogiorno il

Presidente degli Industriali ha evidenziato pochi ma significativi dati che riassumono un quadro poco rassicurante:

- le misure di incentivazione per l'industria hanno subito un forte rallentamento: la 488 è di fatto bloccata dal 2003 per la scarsità delle risorse disponibili ed i crediti d'imposta

hanno registrato un calo pari addirittura al 22%;

- il rapporto investimenti in opere pubbliche sul PIL nel Mezzogiorno risulta inferiore rispetto al resto del Paese.

Non è un caso, quindi, se il Mez-

Siamo, ormai da tempo, entrati in una lunga campagna elettorale che, purtroppo, mai come questa volta, si sta giocando senza esclusione di colpi

LA RICETTA DI MONTEZEMOLO PER IL SUD

«L'Italia è un Paese che ha tutto per crescere e il Sud rappresenta una miniera di risorse da attivare in maniera decisiva e conclusiva. Per incentivare la crescita c'è bisogno, tuttavia, di poche ma fondamentali priorità e di una politica che governi».

Tra le priorità individuate dal numero uno di Confindustria ci sono sicuramente le industrie, il terziario, il turismo e la sicurezza, ma soprattutto la necessità di un sistema di pubbliche amministrazioni più rapide ed efficienti. «Se riusciremo a portare avanti queste idee, il Sud diventerà una vera opportunità di crescita per il Paese. Abbiamo anche bisogno di una fiscalità di vantaggio per attrarre investimenti».

In estrema sintesi per Montezemolo la ricetta è quella di mettere il Sud al centro delle politiche di sviluppo del Paese, aumentare il numero degli occupati per incrementare il potere d'acquisto delle famiglie, ma soprattutto fare squadra in un momento particolarmente difficile per l'intero sistema economico.

zogiorno, dopo sette anni consecutivi di crescita (fatta eccezione per il 2000), dal 2004 registra un'inversione di tendenza, con un incremento del PIL pari ad appena lo 0,8% rispetto all'1,2% dell'Italia.

A tal proposito quindi Jannotti ha evidenziato con fermezza: «Abbiamo ora bisogno di fatti, di una politica mirata, non assistenziale, finalizzata a rendere competitivo ed attrattivo il Meridione per

un Paese che non può immaginare di vincere le sfide globali senza quest'area. È su questo impegno che un'Organizzazione come Confindustria deve garantire un posizionamento forte e convinto che va ulteriormente rafforzato e rinnovato».

Dal tema Mezzogiorno si è poi passati alla Regione Campania rispetto alla quale il Presidente ha sostenuto: «La Regione deve porre in essere tutte le politiche e le azioni di intervento affinché il capoluogo regionale funga da traino per le altre province. Una politica organica che consenta a Napoli di recuperare centralità funzionale per un rilancio armonico di tutti i territori. Occorre, quindi, abbandonare la logica napolocentrica che ha sempre penalizzato e soffocato le potenzialità di sviluppo delle altre province ed in particolare delle aree interne. Le politiche, gli interventi, le programmazioni non possono essere più disegnati in funzione dell'ormai obsoleto parametro del peso demografico, bensì vanno definiti in relazione alla qualità progettuale e alla ricaduta della stessa sul più generale quadro di riequilibrio territoriale».

Ma gli aspetti maggiormente significativi dell'intera relazione sono



BENEVENTO

stati quelli relativi al territorio provinciale. Infatti, ha dichiarato Costanzo Jannotti Pecci: «Nel contesto campano siamo una provincia virtuosa che ha lottato e lotta per la sua identità territoriale e che sta raggiungendo significativi obiettivi di crescita».

Il Presidente a questo punto ha ricordato le tante aziende di eccellenza, patrimonio della nostra provincia e del sistema Italia.

Si tratta di realtà che operano in tutti i settori da quello manifatturiero a quello delle costruzioni, dal turismo, al terziario avanzato, all'ICT.

Aziende che da anni portano nel mondo il made in Italy e di cui con grande orgoglio abbiamo seguito i successi. In definitiva, la nostra provincia esprime vitalità ed effervescenza imprenditoriale, ed ha raggiunto i risultati più importanti grazie al fatto che ormai è sempre più patrimonio condiviso, la convinzione che solo attraverso una reale messa a fattor comune delle proprie capacità e specificità si cresce e si progredisce. Ma il leader di Confindustria Benevento ha sottolineato: «Che cosa manca, allora, per riempire quella parte del bicchiere mezzo vuoto? Occorre, in primo luogo, recuperare quel senso di unità e quella coesione strategica che ci hanno consentito di vincere le sfide più importanti. Le premesse sulle quali il nostro territorio può contare per perseguire questi obiettivi ci sono:

- esprimiamo una classe professionale altamente qualificata;
- siamo dotati di un sistema scolastico che garantisce una eccellente qualità didattica;



Il Presidente di Confindustria Luca Cordero di Montezemolo

- possiamo vantare un basso livello di criminalità ottenuto con il quotidiano impegno della magistratura e delle forze dell'ordine, ai quali va

*Occorre
concentrare le
energie, le
intelligenze, le idee
di tutti per
costruire in modo
forte il modello di
sviluppo di questa
provincia*

il nostro vivo apprezzamento e ringraziamento;

- abbiamo una classe politica dalla riconosciuta autorevolezza.

Con le Organizzazioni Sindacali siamo riusciti in questi anni a favorire un sereno clima sociale, gra-

zie a trasparenti e corrette relazioni industriali. Ed è proprio in forza di tale leale trasparenza che diciamo al Sindacato che occorre condividere scelte coraggiose perché la nostra provincia abbia, quale ulteriore elemento di attrazione territoriale, un costo del lavoro più basso e competitivo rispetto ad altre aree del Paese e non solo. Ma l'asset più importante e prestigioso della nostra provincia è senza ombra di dubbio l'Università. Un Ateneo di eccellenza che, sfuggendo alla tentazione "generalista" che rappresenta e sempre più rappresenterà il vero limite del sistema universitario nazionale e puntando invece su facoltà innovative e specialistiche, risulta all'avanguardia per determinare quella società della conoscenza, principale tra gli obiettivi che l'Unione Europea si diede a Lisbona nel 2000. E tale patrimonio sarà decisivo per assicurare, sempre più, una nuova ed appropriata formazione alle future generazioni. A que-

CASHMERE CLUB[®]

L'ARTIGIANO ITALIANO
ROMA

www.cashmere-club.it

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

prodotto e distribuito dalla Domitex s.r.l.

Benevento +39 0824875051 - Biella +39 0152190139

ste eccellenze del nostro territorio fanno da contraltare alcuni aspetti ancora molto problematici e sui quali bisogna intervenire. Innanzitutto la dotazione infrastrutturale che ci penalizza fortemente: fatto 100 il tasso di infrastrutturazione italiano noi siamo fermi a 58, ma quello che maggiormente ci preoccupa è che dal 1999 al 2004 abbiamo perso 10 punti percentuali.

Aspettiamo, quindi, con ansia il definitivo avvio di tutti i lavori già inseriti nella pianificazione regionale dei trasporti e che appaiono indispensabili per la crescita del nostro sistema provinciale, e per il quale abbiamo apprezzato l'impegno dei nostri rappresentanti politici. In particolare, mi riferisco al raddoppio della Caianello-Telesse Terme-Benevento; al raccordo autostradale Benevento-Caserta, i cui finanziamenti sono stati definitivamente approvati grazie all'Intesa Istituzionale di Programma; agli interventi sul sistema ferroviario, che devono garantire la chiusura dell'anello della Metropolitana regionale. Occorre, poi, un preciso impegno del Governo e della Regione per conferire al nodo ferroviario di Benevento quel ruolo, che anche la geografia gli ha assegnato, di cerniera nei collegamenti tra il versante tirrenico e quello adriatico. Ribadiamo, però, che solo una reale collaborazione tra i vari livelli istituzionali consentirà il raggiungimento di quei risultati che, se mancati, renderebbero del tutto prive di prospettiva la nostra vicenda sociale ed economica e soprattutto, renderebbero del tutto priva di valore le potenzialità di attrazione territoriale. E, al riguardo,



La folta platea presente alla manifestazione del 6 febbraio scorso

con rammarico, non possiamo non rilevare che nel recente passato questo clima, questa reale volontà di collaborazione si è fortemente appannata. Ci auguriamo che questo messaggio venga raccolto e che tutti contribuiscano a ricreare le migliori condizioni per una effettiva e costruttiva serenità operativa. Va però detto che questa concreta collaborazione deve partire proprio dalle associazioni di rappresentanza del mondo imprenditoriale. Occorre concentrare le energie, le intelligenze, le idee di tutti per costruire in modo forte il modello di sviluppo di questa provincia».

Nell'avviarsi alla conclusione il Presidente Jannotti Pecci ha voluto sottolineare che negli ultimi quattro anni Confindustria Benevento, attraverso una intelligente ed attenta azione di marketing associativo, ha sostanzialmente raddoppiato il numero dei propri iscritti rappresentando, così, tutti i settori dell'economia provinciale. «È questo che ci ha

indotto a cambiare la nostra denominazione da Unione Industriali, in Unione degli Industriali e degli Imprenditori della provincia di Benevento». Jannotti ha poi concluso dicendo: «Non potevamo festeggiare meglio i nostri 80 anni, ma per tutta la Organizzazione non è un punto di arrivo bensì di partenza. Sentiamo la responsabilità della fiducia riposta in noi e, quindi, siamo fortemente motivati a tutelare con sempre maggiore passione e con sempre maggiore determinazione gli interessi delle nostre imprese ma, soprattutto, ad essere, attraverso le nostre idee e proposte, attori di sviluppo del territorio. A chi negli anni ci ha passato il testimone, a chi ha lavorato per la crescita della nostra provincia, a chi ha dedicato tutto se stesso per costruire questa nostra Associazione, non possiamo che garantire il nostro massimo impegno in ossequio al testamento storico di valori ed ideali di cui siamo depositari».



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

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



UNIONE INDUSTRIALI

Una buona idea per fare impresa

Come si fa a mettere su un'azienda?

Il Gruppo giovani imprenditori apre uno sportello. Partnership con Sun e SanPaolo

Laura **CAPURSO**

«In un recente tour nelle scuole casertane - spiega Gianluigi Traettino, presidente del Gruppo Giovani imprenditori della Provincia di Caserta - in più occasioni i ragazzi ci chiedevano cosa fare per mettere su un'azienda».

Detto, fatto. Da qui è nata l'idea di "Creando Impresa", uno sportello informativo (front office), che a breve sarà allestito presso la sede dell'Unione Industriali di Caserta, in Via Roma al civico 17, che offrirà agli aspiranti imprenditori servizi d'informazione nelle fasi di presentazione e redazione di progetti d'impresa. Questo è stato anche il tema del Convegno "Creando Impresa" - Sportello informativo per la nascita d'impresa" che si è tenuto il 7 febbraio scorso, presso la Sala Convegni dell'Unione Industriali della Provincia di Caserta, introdotto dal presidente senior di Confindustria Caserta, Carlo Cicala, sempre attento alle iniziative del Gruppo Giovani e disponibile ad affiancare e consigliare i giovani sulla realtà imprenditoriale di Terra di Lavoro.

All'inizio dei lavori Gianluigi Traettino ha siglato il Protocollo d'Intesa per la gestione del Progetto assieme a Luigi Gorga, responsabile Mercato Imprese Area Campania del San Paolo Banco di Napoli, e Vincenzo Maggioni, preside della Facoltà di Economia

della Seconda Università degli Studi di Napoli, e ha illustrato, coadiuvato dal vice vicepresidente del Gruppo Giovani di Caserta, Giovanni Giuliano, il contenuto del documento e le finalità del progetto. Lo scopo - come si è detto - è quello di offrire informazioni competenti e qualificate ai giovani.

In Italia operano quasi 6 milioni di imprese. Siamo il Paese con il maggior numero di imprese, anche se di dimensioni decisamente piccole. Imprese che per sopravvivere e competere hanno necessità di realizzare nuovi business. Ogni anno nascono oltre 400 mila nuove imprese. E, per ogni impresa che nasce si stima che almeno 5-10 aspiranti imprenditori si attivino, ma senza alcun esito, per crearne una propria. Gli spazi per realizzare nuove iniziative imprenditoriali non mancano affatto anche se il mercato è sempre più competitivo e sempre più difficile per un'impresa nuova affermarsi e per quelle esistenti sopravvivere e svilupparsi. Oggi molte imprese sono in sofferenza e ogni anno circa 300 mila cessano di operare.

Questi dati confermano che gli aspiranti imprenditori e gli imprenditori hanno un grande bisogno di informazioni per progettare, gestire e sviluppare con successo nuovi business. «In Italia il numero delle autorizzazioni e dei permessi necessari per l'avvio di una

MONTEZEMOLO ELOGIA L'UNIONE DI CASERTA

«Questo è un Sud che non si lamenta, ma ha idee e produce. Ricordo ancora con piacere una bella Assemblea, quella di Caserta, dove non si parlava delle solite cose - della sicurezza, della camorra, della disoccupazione eccetera - ma di internazionalizzazione e di innovazione». Lo ha detto il presidente di Confindustria Luca Cordero di Montezemolo, intervenendo all'Assemblea pubblica dell'Unione degli industriali e degli imprenditori di Benevento. Prima dell'inizio dei lavori, trattenendosi nella hall dell'Auditorium, nel salutare la delegazione degli imprenditori casertani guidata da Carlo Cicala, il presidente di Confindustria aveva, tra l'altro, detto: «Ricordate, oltre all'internazionalizzazione e all'innovazione sono importanti anche le voci investimenti e logistica». E Cicala di rincalzo: «Già fatto, presidente, al tavolo delle '21' abbiamo aggiunto altre due gambe, le i di investimenti e infrastrutture, così si regge meglio». La delegazione degli imprenditori casertani presente a Benevento era composta, oltre che dal presidente Carlo Cicala, dal vicepresidente Rosario Caputo, dal presidente del Gruppo giovani Gianluigi Traettino, dai consiglieri Antonio Farina e Giuseppe Errichiello.

nuova iniziativa imprenditoriale è decisamente elevato. - ha detto Traettino - Per alcune attività possono servire anche 43 adempimenti e autorizzazioni diverse. Oltre che numerosi e complessi, gli adempimenti e le autorizzazioni previsti dall'ordinamento italiano sono in continuo cambiamento ed evoluzione. Non è facile conoscere quali sono. Per avere informazioni ci si deve rivolgere a tanti enti e associazioni diverse, che spesso non forniscono dati precisi e dettagliati».

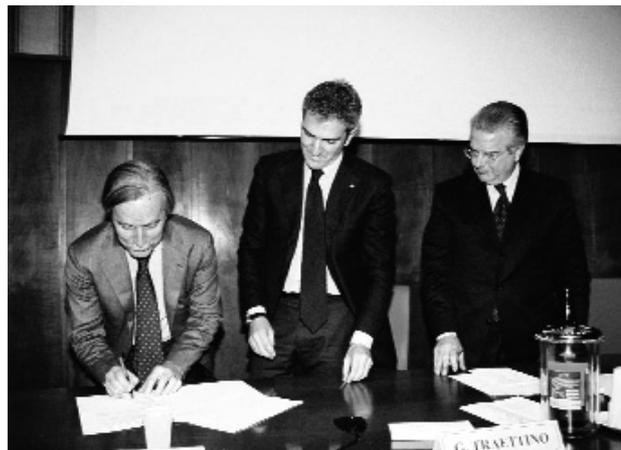
Lo sportello si propone proprio come un sostegno per superare tutte queste problematiche. Come ha illustrato, infatti, Giuliano, il nuovo strumento informativo offrirà i seguenti servizi: Banca dati normativa; Segnalazione di nuove idee di business attuali e di successo; Guida per lo sviluppo di business idea e per l'elaborazione del business plan; Adempimenti burocratici e amministrativi; Strumenti finanziari; Elaborazione della mappa delle opportunità imprenditoriali locali; Mappatura dei settori economici che possono essere sviluppati utilizzando le risorse inutilizzate o sottoutilizzate del territorio per generare nuova occupazione e sviluppo locale; Newsletter.

Lo sportello sarà rivolto ad aspiranti imprenditori dai 18 anni in su, con particolare attenzione verso i giovani e le donne, che hanno un'idea di business e desiderano trasformarla in una nuova impresa; a ricercatori interessati a concretizzare in un'iniziativa imprenditoriale le idee più innovative e i risultati delle proprie attività; ad imprese orientate all'innovazione e ad investimenti in nuove attività come soluzione alla crescente competitività dei mercati; e ad iniziative di spin off dedicate all'innovazione sia di processo sia di prodotto.

Gli interessati dovranno:

- a) accedere e iscriversi allo sportello virtuale: www.creandoimpresa.it;
- b) compilare la domanda di informazioni e inviarla a mezzo fax presso la segreteria del Gruppo giovani imprenditori di Caserta: 0823.32.6337;
- c) inviare via mail - in duplice copia - il modello di presentazione della business idea.

Mensilmente saranno tutorati i proponenti delle idee-progetto e le business idea selezionate saranno veicolate alla Commissione valutatrice che sceglierà l'idea migliore cui sarà dato un premio e visibilità.



La firma del protocollo per la gestione del progetto "Creando Impresa"

Inoltre, come prevede il Protocollo, «il Sanpaolo Banco Napoli potrà, a suo insindacabile giudizio, concedere finanziamenti a medio e lungo termine per la realizzazione delle idee imprenditoriali ed in particolare per la realizzazione di nuovi impianti per il loro ammodernamento, per la loro ristrutturazione o per il loro ampliamento, per l'acquisto di macchinari».

A dimostrare, poi, che fare impresa non è un salto nel buio o un'illusione, il convegno è proseguito con le interessanti testimonianze di due affermati giovani imprenditori: Andrea Benetton, titolare con l'azienda di famiglia (gruppo Carlo Benetton) dell'ex Cirio Agricola s.r.l., e l'ex d.j. Claudio Coccoluto, definitosi egli stesso imprenditore della notte, che ha elogiato l'iniziativa in quanto strumento utile per "fare ciò che tu pensi".

Ma il momento più dinamico dell'incontro è stato indubbiamente la tavola rotonda, moderata dalla giornalista del Sole 24 Ore, Vera Viola, che ha avuto come relatori: Francesco Capobianco, assessore alle Attività Produttive Provincia di Caserta, Luigi Gorga, responsabile Mercato Imprese Area Campania San Paolo Banco di Napoli, Vincenzo Maggioni, preside della Facoltà di Economia della Seconda Università degli Studi di Napoli, e Carmen Verderosa, presidente Gruppo Giovani Imprenditori della Campania. Ad aprire il tavolo è stato Capobianco, che, come aveva già fatto poco prima il presidente della Provincia di

>



**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



Formazione serica, Comune di Caserta e Unione Industriali siglano il protocollo

La realizzazione di un servizio integrato di formazione professionale e di aggiornamento nel settore tessile serico è al centro di un accordo recentemente sottoscritto dal Commissario straordinario del comune di Caserta, prefetto Maria Elena Stasi, e dal presidente dell'Unione Industriali di Terra di Lavoro, Carlo Cicala.

Con il protocollo d'intesa l'Amministrazione Comunale e l'Unione Industriali attribuiscono alla formazione valore essenziale per lo sviluppo, intesa sia come strumento di valorizzazione delle risorse umane che di promozione economica e sociale del territorio. Le due istituzioni, pertanto, si impegnano ad avviare un rapporto di collaborazione continuativo indirizzato all'istituzione ed attivazione di una scuola di restauro del tessuto antico; all'organizzazione di corsi di formazione per apprendisti e operai da avviare alla produzione e al funzionamento dei telai manuali con la qualifica di meccanico riparatore, tessitore, compositore di disegni, addetto alla produzione della seta e all'istituzione di corsi di marketing e commercializzazione del prodotto "seta d'eccellenza" realizzato nel Belvedere di San Leucio.

Al Complesso Monumentale del Belvedere si pensa in considerazione della sua valenza artistica, storica e culturale, perché sede dal XVIII secolo di un distretto tessile specializzato nella produzione di sete e tessuti dalle caratteristiche uniche e perché ospita negli spazi della Reale Fabbrica telai manuali attualmente in fase di restauro e di riuso per la produzione di eccellenza.

Attraverso la firma del protocollo il Comune si impegna a concedere la disponibilità degli spazi e delle attrezzature del Belvedere di San Leucio per le attività necessarie alla formazione mentre l'Unione Industriali si impegna a mettere in sistema il proprio know how sul tema attraverso professionalità di comprovata esperienza nel settore ed il reperimento di finanziamenti attraverso enti pubblici e privati.

Tutti gli atti posti in essere in attuazione del protocollo sottoscritto saranno soggetti al vaglio e all'approvazione dei competenti organi delle parti contraenti.



Carlo Cicala e Gianluigi Traettino

< Caserta, Sandro De Franciscis, ha rinnovato ai giovani imprenditori casertani l'invito ad una maggiore e più stretta collaborazione per lo sviluppo di Terra di Lavoro e ha anche proposto l'inserimento dell'Amministrazione Provinciale a quarta partner della filiera Gruppo Giovani Imprenditori - Sanpaolo Banconapoli- Sun, Facoltà di Economia.

A seguire Gorga ha fatto un interessante excursus del quadro economico nazionale e meridionale.

«L'Italia sta attraversando un delicato passaggio del proprio sviluppo economico. Da più parti viene segnalata una progressiva perdita di competitività. Il rischio che si corre è quello di vedere limitato, in via permanente, il peso del nostro Paese sullo scenario economico internazionale. La quota italiana sulle esportazioni mondiali, tra il 1992 e il 2004, è scesa dal 5% fino al 3,8%, mentre i nostri maggiori partner dell'area euro, Francia e Germania, hanno tenuto le posizioni, rispettivamente intorno al 5% e al 10%».

Sempre secondo Gorga, tra le cause del progressivo declino dell'Italia nel commercio internazionale sono la fine delle svalutazioni competitive, venute meno con la convergenza verso la moneta unica, il declino della grande industria (a cui non ha fatto da contraltare un processo di crescita delle PMI), che è la meglio attrezzata per intraprendere e sostenere una politica di espansione sui mercati esteri e la specializzazione settoriale della nostra industria, molto concentrata in comparti a bassa tecnologia, con la conseguenza di prodotti di qualità ma facilmente imitabili.

All'interno di questa situazione economica anche il meridione sta soffrendo.

Dopo una crescita negli anni dal 1997 al 2003, dal 2004 la tendenza si è invertita e il Mezzogiorno sta crescendo meno. Il recupero rispetto alla metà degli anni '90 è stato appena sufficiente a riportare il divario Nord-Sud ai livelli del 1991. Infatti il Pil procapite delle regioni meridionali nel 2004 è pari al 69,8% del dato nazionale. Era il 66,4% nel 1995; il 69,4% nel 1991. Il tasso di natalità delle imprese è sì superiore a quello nazionale, ma la specializzazio-

ne produttiva è in settori a basso valore aggiunto e le dimensioni sono minori.

Cosa fare, dunque? Per uscire da questa situazione occorrono la partecipazione e l'impegno di tutti gli attori economici: imprenditori ed istituzioni pubbliche e finanziarie.

«Gli obiettivi strategici del Sanpaolo Banco di Napoli - spiega Gorga - sono quelli di assecondare la nascita, la crescita e l'aggregazione delle PMI e di sostenerle nei processi di innovazione ed internazionalizzazione attraverso: incontri-intervista, informazioni e documenti, supporto e assistenza alle aziende nella scelta del finanziamento e nella stesura del piano finanziario per la copertura dei fabbisogni aziendali, partecipazione a workshop annuali per presentare i risultati dello sportello, patrocinio in materia di comunicazione e divulgazione di manifestazioni dello sportello, voucher in denaro di importo pari alle spese per la costituzione della società alla migliore idea-progetto, selezionata da una Commissione valutatrice composta dai tre partner».

Non meno interessante è stato l'intervento del presidente Maggioni che ha messo in evidenza l'importanza di creare cultura d'impresa attraverso la stimolazione della creatività già nelle aule universitarie.

«Noi formiamo i cervelli - ha detto Maggioni -. La nostra Facoltà propone corsi di laurea esclusivi come Economia dei Mercati finanziari, Economia e Gestione del Territorio o ancora Economia e Amministrazione delle Imprese e l'unico dottorato di ricerca in Imprenditorialità e Innovazione».

L'Università, quindi, ha al suo interno tutte le potenzialità ed i mezzi per dare agli aspiranti industriali gli strumenti necessari per avviare un'impresa.

«Terra di Lavoro dimostra molta elasticità per la nascita di nuove attività - ha aggiunto Maggioni - ma molte abortiscono dopo pochi mesi. Occorre superare il periodo dei primi quattro anni per poter continuare, poi in crescendo, sulla strada intrapresa. E a questo punto perché non provare a rilanciare l'idea di un incubatore di imprese nel vero e pieno senso della parola? Di una realtà operativa, cioè, che non si limiti ad un vuoto edificio com'è accaduto in passato?».

Ha concluso, poi il dibattito la presidente Carmen Verderosa che ha posto l'attenzione su un punto es-



Andrea Benetton

senziale per aiutare le aziende ad innovarsi: internet. Come già sottolineato dal dj Coccoluto, internet è il veicolo più veloce ed immediato per acquisire conoscenza e scambiarsi informazioni. Ma spesso, soprattutto nel nostro territorio, la velocità di navigazione è molto lenta e questo rallenta fortemente tutto il sistema imprenditoriale. La stessa Verderosa ammette che dalle sue parti, in provincia di Avellino, anche la linea Isdn è ancora una conquista, creando non pochi disagi in un presente ormai quasi del tutto informatizzato.

Altro punto toccato è stato la questione dei finanziamenti. «Questi hanno drogato il settore - ha sottolineato la presidente - mentre dovrebbero servire solo per premiare i progetti veramente validi».

A questo punto, forse i finanziamenti potrebbero spiegare anche l'alta natalità delle imprese nella provincia di Caserta, seguita da una mortalità dopo i primi anni di attività perché molto spesso ci si fa abbagliare dalla luce del sostegno economico, senza rendersi conto che non si può "fare impresa" se non si ha "cultura d'impresa". Allora sì ai finanziamenti ma che si traducano in una crescita del Pil del nostro paese.

«Si devono individuare gli asset della Campania e puntare su quelli», ha concluso Verderosa, aggiungendo un quesito: «Una politica industriale è buona quando fa nascere nuove imprese o aiuta a migliorare quelle già esistenti?». Domanda retorica!



CASSA EDILE
della Provincia di Caserta

Caserta Via Provinciale
81047 Macerata Campania
Tel. 0823 69 53 32
Fax 0823 69 53 26
e-mail: info@cedil.ce.it
<http://www.cedil.caserta.it>

UNIONE INDUSTRIALI

Crisi di impresa, una legge per non fallire

**In caso di particolari difficoltà, finora
è prevalsa la logica liquidatoria**

Antonio **ARRICALE**

«**L**a riforma della disciplina delle procedure concorsuali rappresenta oggettivamente uno degli interventi normativi più rilevanti affrontati da questo governo. Essa riveste un'importanza strategica ai fini del recupero della competitività delle imprese italiane e, più in generale, per rendere più attrattivo il nostro sistema Paese». Lo ha detto Francesco Canzano, vicepresidente dell'Unione degli industriali di Caserta, aprendo i lavori del convegno sul tema "Crisi d'impresa e rapporti di lavoro", che si è svolto nei giorni scorsi presso la sede di Confindustria Caserta, con la partecipazione dei docenti universitari Ottavio Pannone (Roma), Antonio Caiafa (Bari), Antonio Pileggi (Cassino) ed il giudice della sezione fallimentare del tribunale di Santa Maria Capua Vetere, Giuseppe Dongiacomo.

Le inefficienze burocratiche che hanno caratterizzato finora il sistema italiano hanno prodotto - è stato fatto notare dai relatori - effetti pregiudizievoli non soltanto durante il normale svolgimento delle attività imprenditoriali, ma anche, e soprattutto, in uno dei momenti più delicati della vita di un'impresa: quello di un'eventuale crisi.

La vecchia legge fallimentare si caratterizza per una intrinseca inidoneità a consentire il recupero delle imprese in crisi, in quanto prevalentemente ispirata ad una logica liquidatoria, e per una regolamentazione eccessivamente macchinosa, che rendeva praticamente impossibile la soddisfazione dei creditori.

Il tutto aggravato da procedure eccessivamente lunghe - la durata media è stimata intorno agli otto anni con tendenza ad aumentare - e nella gran parte dei casi si chiudono per insufficienza dell'attivo da liquidare. Il tasso di recupero dei crediti iscritti ai fallimenti è inferiore al 14%, un altro 5% è assorbito dalle spese legali, mentre il restante 80% va disperso.

Da qui il giudizio complessivamente positivo verso una legge, la numero 80 del 2005, che presenta non poche novità.

In primo luogo, si ampliano gli spazi per gli accordi tra le parti nella ricerca di soluzioni della crisi d'impresa senza (o prima della) dichiarazione di fallimento, dando certezza giuridica alle operazioni compiute in attuazione di accordi e piani concordatari.

In secondo luogo, si attribuiscono ai creditori, assistiti dal curatore, le decisioni sulla gestione delle crisi; la funzione del giudice viene ricondotta a quella propria di controllo della regolarità delle procedure e di soluzione delle controversie, con esclusione di ogni compito di gestione.

Le procedure divengono più semplici e rapide, in particolare attraverso l'applicazione del rito camerale alle controversie insorte nell'ambito delle diverse procedure. Tali modifiche rispondono, sia pure tardivamente, al mutamento dell'ambiente economico. Infatti, la maggioranza dei paesi sviluppati - è stato sottolineato dai relatori - aveva imboccato strade analoghe già da tempo.



CENTRO PER LA FORMAZIONE DELLE
MAESTRANZE EDILI
DI CASERTA E PROVINCIA

LA FORMAZIONE COME FATTORE DI SVILUPPO

Via Provinciale - 81047 Muroletta Campanica (CE)
Tel. 0823/898858 Fax 0823/892377

«Va ricordato, al riguardo - ha commentato ancora Francesco Canzano - che i meccanismi per la gestione delle crisi d'impresa giocano un ruolo determinante tra gli incentivi all'assunzione del rischio. Chi impegna il suo capitale, accetta il rischio di perderlo in cambio dell'attesa di un guadagno più ampio; chi gli presta i soldi, in qualche modo partecipa ai rischi dell'impresa.

Il mercato assegna un prezzo a questi rischi e li ripartisce tra le parti. Se l'investimento va male, e non vi è dolo, non v'è ragione di punire ulteriormente chi già ha perso il capitale investito. Serve perciò una buona procedura per soddisfare al meglio i creditori e risolvere le controversie. Dove le crisi d'impresa hanno rapida e facile soluzione, è più conveniente investire. L'aumento della turbolenza tecnologica e dell'incertezza nell'ambiente economico accresce il bisogno di procedure semplici e veloci», ha sottolineato il vicepresidente di Confindustria Caserta.

E questo, tenendo conto che i valori delle imprese sono in parte sempre maggiore costituiti da beni immateriali - marchi e know how sul prodotto, il mercato, la logistica, l'organizzazione aziendale - che si disperdono rapidamente se l'impresa si arresta.

La legge sul fallimento del 1942 - hanno sottolineato, ciascuno dal proprio canto, i professori Caiafa e Pileggi - era concepita come una procedura di soddisfazione dei creditori attraverso il sequestro e la vendita di capitali fisici con valore stabile e oggettivamente accertabile.

Quel mondo non esiste più: l'unico modo per salvare, almeno in parte, le stesse pretese dei creditori è di assicurare la continuità dell'impresa e dei suoi valori.

A tal fine, conviene incentivare l'emersione precoce della crisi attraverso istituti, quali la temporanea protezione dai creditori, che consentono all'imprenditore in difficoltà di guadagnare tempo e di preparare soluzioni di ristrutturazione dell'attività concordate con i creditori.

«L'evidenza empirica lascia pochi dubbi: il nostro attuale sistema, apparentemente centrato sulla tutela assoluta dei creditori, è del tutto inefficiente», ha notato Giuseppe Dongiacomo. «Il tasso di recupero dei crediti iscritti ai fallimenti è inferiore al 14 per cento, un altro 5 per cento è assorbito dalle spese legali; il restante 80 per cento va disperso. La durata media delle procedure è di oltre otto anni e continua ad aumentare».

Il confronto internazionale evidenzia anche che il problema non è risolvibile con qualche snellimento procedurale.

Occorre abbandonare la logica liquidatoria e puntare su soluzioni che pongano al centro la continuazione dell'attività dell'impresa, sotto il controllo dei creditori.



Confindustria Caserta, presto ad Aversa una sede distaccata

Nell'ambito delle politiche di sostegno e dei servizi reali offerti alle imprese di Terra di Lavoro, il presidente degli industriali Carlo Cicala ha ufficializzato l'imminente apertura della nuova sede distaccata dell'Unione degli industriali ad Aversa, comprensorio industriale di enorme vivacità e di grande potenziale. La sede, per la quale è prevista la piena operatività entro un paio di mesi, essendo ormai i lavori di allestimento in fase avanzata, sarà gestita in condominio con Gafi Sud, sicché ai servizi di consulenza, assistenza e formazione per le imprese associate, una particolare attenzione sarà riservata anche ai problemi del credito. «Si tratta, insomma - spiega Cicala - di avvicinare l'Unione all'impresa e non viceversa, accompagnandola, per quanto possibile, per mano sullo stesso territorio in cui essa opera».

Sviluppata su 200 metri quadrati, in una posizione logistica molto felice (nel cuore della città e comunque facilmente accessibile dalla Variante), la sede distaccata sarà dotata anche di un'aula di formazione, che costituirà il perno centrale dell'attività della succursale. Intanto, l'Unione degli industriali di Caserta lancia anche due nuove parole d'ordine: competitività e attrattività del territorio. Sono queste, infatti, le direttrici lungo le quali - nel quadro degli obiettivi del "Tavolo delle 2i" (innovazione ed internazionalizzazione) - sarà articolata l'azione programmatica degli industriali di Caserta, che allo scopo si avvale dell'ausilio di un Comitato tecnico scientifico coordinato dall'esperto di politiche di sviluppo internazionale Manuel Gigot, e composto dai docenti universitari Furio Cascetta, Ettore Cinque, Michele Di Natale e Agostino Nuzzolo.

«Per un singolo attore economico, specialmente se di piccola dimensione, affrontare individualmente le sfide della competitività e della globalizzazione dei mercati può costituire un alto fattore di rischio», argomenta il presidente Carlo Cicala. E aggiunge: «La dinamica sempre più accelerata, globalizzata ed aggressiva della competizione tra sistemi territoriali ed economici mondiali, impone alle imprese ed al territorio una sfida cui non ci si può sottrarre e che impone di concepire delle politiche e delle azioni sempre più focalizzate ed integrate».

Rischio Vesuvio, l'emergenza diventa opportunità

Il "piano" dell'ingegnere Vincenzo Coronato trasforma l'evacuazione di 600 mila abitanti in un'occasione vantaggiosa per riequilibrare il territorio regionale

di Antonio **ARRICALE**

Come evacuare, in 6 ore, 600 mila abitanti senza farli sentire sradicati (non del tutto, almeno) dal proprio territorio, conservandone il tessuto socio-economico. O, se si preferisce, come trasformare in opportunità un'emergenza catastrofica, realizzando valore aggiunto al Pil regionale. Oppure, come il drenaggio programmatico di una vasta area a rischio può diventare un'occasione di riequilibrio demografico del territorio campano. Comunque lo si legga, il piano studiato da Vincenzo Coronato è a dir poco esplosivo. E non solo per il fatto che esso nasce da un'ipotesi eruttiva, quella appunto del Vesuvio, che ha dato appunto il nome al piano. «Il progetto Vesuvio è una pianificazione del territorio che prevede un drenaggio programmato dalle zone vesuviane della fascia rossa e arancio (i colori con i quali la Regione delinea il pericolo dell'area ai piedi del vulcano, ndr) verso le province di Caserta, Benevento, Avellino e Salerno e di riequilibrio demografico del territorio della Regione Campania», spiega l'autore. Il quale, per sgombrare subito il campo da possibili equivoci accademici, di professione fa l'imprenditore. Certo, in tasca si ritrova un master in direzione d'impresa e una laurea in Philosophy doctor of Management rilasciata dalla Clayton University del Missouri, ma la sua esperienza nel settore - lui che è titolare di due imprese edili - l'ha maturata sul campo, vivendo da vicino la

tragedia del terremoto del 1980, quando - ancora semplice geometra e direttore di cantiere dell'ospedale di Bisaccia, in provincia di Avellino - fu costretto ad una fortissima accelerazione dei lavori, per dare modo alla struttura ospedaliera di entrare subito in funzione per prestare soccorso alle vittime del disastro. «Un'esperienza - ricorda - che mi insegna a lavorare nell'emergenza, a moltiplicare e ottimizzare le risorse e, soprattutto, di eccezionale valore dal punto di vista umano».

Ma non esiste già un piano di evacuazione delle popolazioni dell'area vesuviana previsto nel caso di eruzione del vulcano?

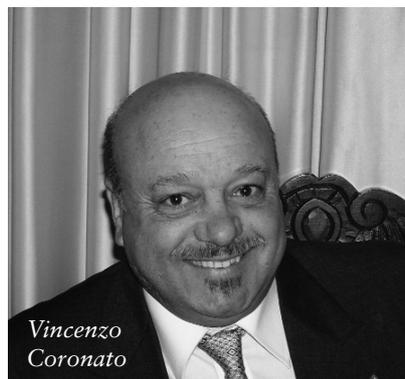
Certamente, è il Piano nazionale dell'emergenza dell'area vesuviana redatto il 25 settembre del 1995, cui sarebbe dovuto seguire la Conferenza Stato-Regione per la definizione degli alloggiamenti degli sfollati, e che al momento non risulta ancora attuata.

E questo le sembra un buon motivo per elaborare un piano alternativo?

E perché no? In fondo, il tempo ci dà la possibilità di riconsiderare l'ipotesi catastrofica di un'eruzione del Vesuvio in chiave imprenditoriale, trasformando l'emergenza in opportunità.

In che cosa consiste il suo piano?

Intanto, le premetto che l'idea è protetta da registrazione, dopo di che le posso dire che oltre gli evidenti scopi di natura umanitaria si propone come obiettivo



Vincenzo Coronato

quello di motivare nuovi investimenti, privati e pubblici, atti ad avere effetti moltiplicatori sul territorio.

D'accordo, con le dovute cautele, entriamo un po' più nello specifico. Perché il suo piano sarebbe migliore?

Tanto per cominciare, le persone coinvolte dal piano non sarebbero costrette a migliaia di chilometri, ma semplicemente spostate verso le aree delle province limitrofe, oltre il limite dei 40 Km, per di più in aree non familiari, per così dire, dal punto di vista socio-economico. Il mio piano prevede, cioè, un drenaggio delle persone e del tessuto economico a raggiera, semplicemente scavalcando l'area di rischio ad altissima densità, verso l'Alto casertano, il Beneventano, le province di Avellino e Salerno. Evacuazione che avverrebbe con mezzi propri, auto e pullman, in un tempo massimo di 6 ore, suscettibile di scendere ulteriormente mediante esercitazioni periodiche. L'attuale piano di evacuazione nazionale, inve-

ce, prevede lo spostamento di circa 600 mila persone in 10 giorni, utilizzando bus, treni, navi e 16 mila 500 unità di forze dell'Ordine. Ovviamente, ammesso che le vie di fuga non vengano danneggiate.

Veniamo alle aree ospitanti: non le sembra che i Comuni delle nostre province interne siano impreparati alla bisogna?

Certo. Intanto, il mio è un progetto di medio-lungo termine, è evidente. Per il resto, è fondamentale il ruolo della Regione. La quale, in questa ottica, deve ordinare ai Comuni esterni alla fascia di altissima concentrazione demografica, attraverso le province cui compete il ruolo di pianificazione del territorio, di prevedere delle aree da inserire nei propri piani regolatori che abbiano particolari destinazioni.

Vale a dire?

Un'area da destinare ad edilizia residenziale capace di accogliere un incremento della popolazione esistente dal 15 al 30 per cento, in funzione della superficie del Comune, della morfologia e



dell'accessibilità quale destinazione definitiva. Un'altra area da destinare a piccoli insediamenti industriali e commerciali, tenendo presente che l'area interessata dalla fascia rossa è costellata da una miriade di piccole e medie aziende dei settori tessile (San Giuseppe Vesuviano), lavorazione del corallo (Torre del Greco e Torre Annunziata), con grossa vocazione

all'esportazione interna e estera, con clientela consolidata, con maestranze qualificate, di cui parte regolarmente inquadrata, parte parzialmente e parte ancora a nero.

Lei parla di un riequilibrio territoriale, ma anche di una riqualificazione produttiva.

È così, pensi alla miriade di piccole e medie aziende che attualmente operano in spazi angusti, le quali senza aiuti suppletivi, ma con la sola facilitazione di un drenaggio programmato verso maggiori spazi e una migliore informazione sull'accesso a diritti di contribuzione nazionale ed europea troverebbero più che sufficienti motivazioni imprenditoriali per spolarsi verso aree più sicure, con conseguente funzione di trascinamento per le maestranze operanti, e incoraggiati dalla maggiore sicurezza delle aree di accoglienza ad intraprendere nuovi insediamenti.



Evacuazione
Rientro max 50% per evitare di ripristinare l'attuale pressione demografica dell'Area Vesuviana

Affascinante, come ipotesi.

La ritiene davvero possibile?

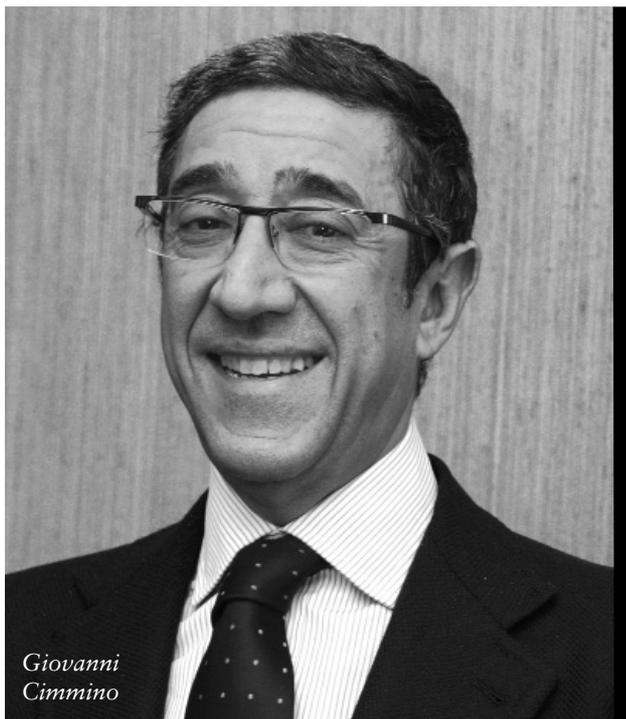
Il piano ha una base logico-matematica, peraltro adattabile a tutte le situazioni. Certamente, una cosa è la programmazione da farsi adesso, altra è quella a catastrofe avvenuta. Nel primo caso, mi sembra del tutto evidente il contenimento del danno e la trasformazione in opportunità di quest'ultimo. Così come elabora-

to, il piano presenta molti vantaggi di non poco conto, a cominciare dalla prevenzione che il territorio in oggetto diventi campo di incursioni malavitose organizzate; evita smembramenti radicali di persone, economie e identità; e soprattutto problemi di rigetto da parte delle popolazioni di altre aree del Paese, e via discorrendo. **Vantaggi per i Comuni ospitanti?**

Diversi: dall'occupazione che si accompagna ai nuovi insediamenti produttivi, alle provvidenze e risorse statali e comunitarie. Ma non mi faccia entrare molto nei dettagli. Il piano, per quel che mi riguarda, è a disposizione del vaglio di esperti del settore e delle istituzioni preposte a decidere. **Un'ultima domanda, cortese-mente: con i cittadini vesuviani come la mettiamo? Andrebbero considerate anche le loro esigenze, non crede?**

Sicuro, e il mio piano lo prevede e le posso assicurare che anche per loro i vantaggi non sarebbero pochi. E uno, in assoluto, più importante di tutti: il mio piano eviterebbe loro di trasformarsi in profughi.

Bè, che si aspetta, allora? Regione, Protezione civile, istituzioni, se c'è qualcuno in ascolto batte pure un colpo.

Giovanni
Cimmino

UNIONE INDUSTRIALI

La sicurezza partecipata

I significativi successi dell'Unione per un nuovo approccio al rapporto tra impresa e ordine pubblico illustrati dal Consigliere Delegato Giovanni Cimmino

di Bruno BISOGNI

Uno dei successi maggiori per il Consigliere Delegato alla Sicurezza dell'Unione Industriali di Napoli, **Giovanni Cimmino**, è stato ottenuto a cavallo tra la fine e l'inizio del nuovo anno. Prefettura e Forze dell'Ordine hanno accolto la richiesta proveniente dall'Associazione, e dal Suo rappresentante di vertice in particolare, dando vita a una serie di percorsi monitorati per le aree di maggiore interesse turistico della città. È stata la consacrazione definitiva del successo di un metodo, quello del confronto e della concertazione, che con la Presidenza Lettieri ha innovato il rapporto tra l'Unione Industriali e i vari livelli istituzionali, consentendo un dialogo propositivo, alla ricerca dei punti di incontro possibili. Un lavoro che richiede molto impegno e anche tanta pazienza, e che per Cimmino è stato reso più complesso dal tipo di competenza affidatagli. Ce ne parla in questa intervista.

Una delega alla sicurezza costituisce una novità assoluta per l'Associazione. È ormai circa un anno che Lei se ne è fatto carico, accettando la proposta del Presidente Lettieri. Come valuta questa innovazione?

Molto positivamente. L'Unione da molto tempo, per la verità, ha indicato la sicurezza come preconditione assoluta per il libero svolgimento delle attività produttive e più in generale per la vivibilità della nostra area. Ho accettato con convinzione la proposta di Lettieri perché ritenevo rappresentasse un salto di qualità. L'Unione dimostrava di voler contribuire alla soluzione dei problemi anche su questo versante, non limitandosi alla denuncia, per quanto forte, autorevole e articolata, ma puntando a offrire proposte puntuali e incisive. Certo, nei limiti entro i quali può esplicarsi l'azione di un organismo rappresentativo degli interessi degli imprenditori.

Vale a dire?

Ho sottolineato in più occasioni che non siamo degli sceriffi e mai lo saremo. Noi dobbiamo fare altro, ossia facilitare le condizioni perché le nostre imprese possano agire in un contesto sano, non inquinato da pressioni malavitose né da forme diverse di degrado ambientale e sociale. In tal senso, l'azienda più sicura è anche quella di chi non è costretto (mi riferisco a titolari e dipendenti) a percorrere strade isolate e sconesse, con scarsa illuminazione, con servizi insufficienti. Chi deve tutelare l'ordine pubblico sono altri e, debbo dire, lo fanno con grande impegno, pur tra le tante difficoltà di un'area piena di contraddizioni come quella napoletana.

Vi siete confrontati in più occasioni con istituzioni e autorità preposte alla tutela della sicurezza.

Abbiamo avuto incontri a vari livelli, con Regione, Provincia, Comune, Prefetto, Questore, Vertici dei Carabinieri e della Guardia di Finanza. Abbiamo cercato di sensibilizzare i nostri interlocutori, tramite protocolli d'intesa e azioni mirate, sull'obiettivo della crescita della cultura della legalità e della vivibilità del territorio, presupposti perché questo possa diventare attrattore di investimenti industriali, con particolare attenzione per i comparti manifatturiero, turistico nonché dei trasporti, della logistica e della portualità. Abbiamo assicurato una presenza attiva nel Comitato di Coordinamento per la Sicurezza degli Appalti pubblici, presso il Comune di Napoli, nonché nel Comitato provinciale per l'Ordine e la Sicurezza Pubblica presieduto dal Prefetto di Napoli, al fine di poter definire un quadro concreto delle criticità esistenti e dei più opportuni correttivi da apportare. Abbiamo anche chiesto una sburocratizzazione di alcune procedure, in primis il rilascio della certificazione

ne antimafia, i cui tempi molto lunghi spesso compromettono la partecipazione delle imprese alle gare pubbliche. Ciò in sinergia con il Presidente del Gruppo Piccola Industria, Bruno Scuotto, che ha creato all'Unione di Napoli uno sportello per snellire i rapporti tra imprese e P.A..

Avete elaborato un documento per la sicurezza.

L'idea è di suggerire un'integrazione delle modalità di intervento per la tutela del territorio che assuma quale dato anche la specificità dell'area. Un impianto di questo genere, sia pure con tutte le difficoltà e i ritardi che derivano dalle sperimentazioni, era già stato ipotizzato per le regioni Calabria e Veneto, ed è stato promosso da Confindustria con l'etichetta "Vicini all'Impresa". ***Il documento pone le sue radici anche su una mappa del disagio degli operatori economici.***

È una iniziativa che stiamo ancora portando avanti e che costituirà un work in progress costante, caratterizzato da step successivi. Si vuole in tal modo raccogliere indicazioni utili sulle criticità infrastrutturali, di illuminazione, di igiene e su quant'altro possa ostacolare la sicurezza e lo sviluppo delle imprese. In tal modo potremo mettere a disposizione delle istituzioni e delle forze dell'ordine un patrimonio di informazioni, per assicurare nelle aree industriali o nei centri di maggiore rilevanza per l'attività economica e d'impresa interventi sempre più adeguati alle effettive esigenze degli operatori. Per quanto ci riguarda, è fondamentale assicurare particolare attenzione in tutte le aree Asi, nonché nelle zone di maggiore sviluppo e trasformazione urbana della provincia di Napoli (porto, aeroporto, zone turistiche, area orientale, Bagnoli, stazioni ferroviarie e di transito, ecc.). ***I percorsi monitorati di Natale sono stati una dimostrazione dell'incisività dell'azione Sua e dell'Unione. Lei però ha chiesto di più.***

Certo, e l'ho fatto, naturalmente, in pieno raccordo con la Presidenza. La nostra proposta è che, avendone verificata sul campo l'efficacia, l'iniziativa vada estesa a tutto l'anno. I turisti non affluiscono solo a capodanno. Ci rendiamo conto dell'impegno, in termini di qualità ma anche di presenza diffusa sul territorio, che questo tipo di azioni comportano. Riteniamo peraltro che bisogna attrezzarsi per garantire il più possibile la sicurezza dei cittadini e dei visitatori, che tra l'altro a Natale sono stati tantissimi. È sicuramente positivo che, concor-

dando con una richiesta espressa in primo luogo dalla nostra base associativa, le Autorità preposte alla tutela dell'Ordine puntino a diffondere sistemi aggiornati di videosorveglianza intelligente. Si tratta di nuove tecnologie che di per sé costituiscono un deterrente contro le attività criminose e che, per altro verso, riducono il numero delle risorse umane necessarie per il controllo del territorio, elevandone il livello di qualificazione e la produttività.

Nell'esercizio della Sua azione, Lei ha cercato spesso il rapporto con la società civile.

La nostra idea è di diffondere la cultura della legalità e di sostenere chiunque meritoriamente la porti avanti. Di qui la mia partecipazione a convegni organizzati sul tema, il sostegno dato all'Associazione Ego di Napoli, presieduta dall'Avvocato Raffaele Di Monda, avvenute per scopo il recupero della legalità e del senso civico nel nostro territorio che ha simulato, con il Progetto "Tribunali in aula", a scopo didattico, eventi criminali dibattendoli sotto il profilo sociale e giuridico con una serie di trasmissioni televisive. Di qui, anche, la convinta partecipazione alle iniziative promozionali dell'Associazione intitolata alla memoria di Annalisa Durante, vittima innocente della criminalità organizzata. Tutto ciò perseguendo l'obiettivo di una sicurezza partecipata, in cui sia coinvolta la più ampia rappresentanza della società civile.

Avete deciso anche di aderire al Progetto "Help call center" del Comune di Napoli.

Naturalmente. Si tratta di una iniziativa valida, che poggia tra l'altro su un numero verde cui possono rivolgersi turisti vittima di disagi, come scippi o rapine. Grazie alla nostra Sezione Industria Turistica, presieduta da Teresa Naldi, contribuiamo a diffondere l'utilizzo di questo strumento. Devo aggiungere al riguardo che, proprio l'impegno di altri vertici associativi, della Naldi come di altri Consiglieri Delegati, quali Vito Grassi, Vincenzo Greco e Diego Guida, e dei Presidenti della Piccola e dei Giovani, Bruno Scuotto e Antimo Caputo, è risultato indispensabile per il pieno raggiungimento degli obiettivi connessi alla mia delega. Per sua natura, la sicurezza è, infatti, materia da affrontare ricercando il massimo di sinergie con chi si occupa di temi come la formazione, le aree industriali, le problematiche delle Pmi e delle nuove generazioni.

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

UNIONE INDUSTRIALI

Riparte "Studiare l'impresa, l'impresa di Studiare"

Il Progetto integrato di orientamento al lavoro promosso dall'Unione di Napoli è giunto alla quinta edizione

Bruno **BISOGNI**

Promosso dall'Unione Industriale di Napoli, dal quotidiano "Il Mattino", dall'Ufficio Scolastico Regionale per la Campania e dalla Provincia di Napoli, "Studiare l'impresa, l'impresa di studiare" è un progetto biennale.

Nel primo anno si realizza un partenariato tra dodici aziende associate all'Unione Industriali e dodici quarte classi di Istituti superiori di Napoli e provincia i cui indirizzi formativi siano coerenti con i settori merceologici in cui operano le imprese.

Il raccordo tra le dodici coppie scuola-azienda, con il coordinamento del Vice Presidente all'Education dell'Unione, Vincenzo Greco, si concretizza in più fasi: presentazione delle aziende; individuazione, da parte dell'imprenditore e/o manager, di un profilo professionale particolarmente richiesto dal settore merceologico di appartenenza; testimonianze in aula di imprenditori e/o manager; visite aziendali. Il Mattino segue il progetto con pagine quotidiane e, nei giorni delle pubblicazioni della cronaca dei molteplici incontri, viene diffuso presso tutti gli istituti scolastici aderenti. La conclusione della prima annualità si celebra con un evento cui partecipano insieme i rappresentanti di tutte le imprese e le scuole gemellate e che, l'anno scorso, ha visto la partecipazione di alcuni atleti tra i più rappresentativi dello sport locale, a testimonianza della capacità di emergere, malgrado le



difficoltà, anche in una realtà difficile quale quella napoletana.

I dodici partenariati dell'edizione 2006, che si svolgerà da febbraio a giugno, sono i seguenti: Alenia Aeronautica Spa-Itis (Istituto tecnico industriale statale) Eugenio Barsanti di Pomigliano d'Arco; Cuzzolin Editore-Liceo classico Garibaldi di Napoli; Design Manufacturing Dema Srl-Istituto tecnico industriale statale Ettore Maiorana di Somma Vesuviana; Eds Italia Software-Itis Pozzuoli; Fox Bit Srl-Itis A. Righi e VIII di Napoli; Gesac Spa-Istituto polispecialistico Gandhi di Casoria; Gruppo Elci Italia-Ipia (Istituto professionale statale per l'industria e l'artigianato) Marconi di Giugliano; Errezetauno Srl Gestione Royal Continentale Hotel-Ipsar (Istituto professionale per i servizi alberghieri e ristorazione) De Gennaro di Vico Equense;

Its spa-Liceo scientifico Pitagora di Torre Annunziata; Keymat industrie Spa-Ipia Leone di Nola; Mostra d'Oltremare Spa- Ipsct (Istituto professionale di stato per i servizi commerciali e turistico) De Sanctis di Napoli; Klik Spa-Itc (Istituto tecnico commerciale) Serra di Napoli.

Nel secondo anno del Progetto, le quinte classi intervengono a un ciclo di seminari di orientamento coordinato dal Gruppo Giovani Imprenditori dell'Unione Industriali e in particolare dal Vice Presidente Delegato all'Education, Luigi Sibilio, su temi che spaziano dal lavoro alla formazione, alla cultura d'impresa e che sono approfonditi anche attraverso testimonial d'eccezione. Le scorse quattro edizioni hanno visto la partecipazione al Progetto di circa 3700 studenti e di 50 imprese.

UNIONE INDUSTRIALI

Auto e aerospazio, opportunità messicane

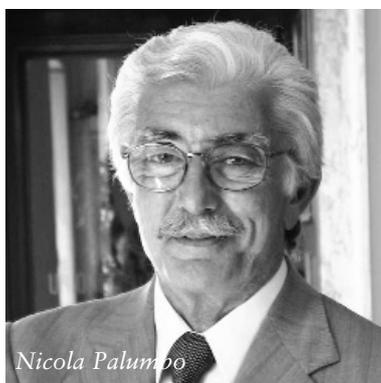
Un incontro organizzato dall'Unione napoletana mette in evidenza i vantaggi per chi investe nel Paese centroamericano

Bruno BISOGNI



Domenico Giustino

Automotive e aeronautico sono ai settori su cui si è particolarmente focalizzata l'attenzione nel corso dell'incontro tra imprenditori locali e una delegazione messicana svoltosi mercoledì 15 febbraio all'Unione Industriali di Napoli. Promosso dall'Associazione imprenditoriale e da Bancomext, l'incontro è servito tra l'altro a preparare la partecipazione napoletana alla missione messicana di Confindustria in programma nel prossimo mese di ottobre. Con costi di produzione mediamente inferiori del 30% a quelli italiani, e costi del lavoro fino al 60% più contenuti, il Messico è considerato con notevole interesse dalle imprese napoletane. Ma diversi altri sono i vantaggi per chi investe nel Paese centroamericano emersi durante l'incontro, introdotto dal Vice Presidente dell'Unione nonché Coordinatore della Commissione aerospazio, **Domenico Giustino**. Sono intervenuti tra gli altri il Presidente della Sezione Metalmeccanici dell'Unione, **Nicola Palumbo**, il Delegato all'Internazio-



Nicola Palumbo

nalizzazione della Sezione Metalmeccanici, **Paolo Bellomia**, il Consigliere commerciale del Governo messicano, **Josè Luis Fernandez** ("Opportunità di collaborazione: perché l'Italia"), il Manager del Settore Aeronautico di Bancomext, **Ricardo Carrasco** ("Una prospettiva sul Messico"), il Presidente del Gruppo Piccola Industria dell'Unione, **Bruno Scuotto**, il Viceministro per la Promozione economica del Governo regionale di Bassa California, **Mario Juarez**, il Direttore Promozione investimento estero del Governo regionale di Sonora, **Francesco Diaz**, il Direttore Promozione industriale del Governo regionale di Chihuahua, **Luis Lizcano**, il Direttore Promozione industriale del Governo regionale di Queretaro, **Jorge Villareal**, il Coordinatore dell'Aiad, **Maurizio Madiati**, il Presidente del Consorzio Sam, **Luigi Iavarone**. Diversi gli spunti di interesse sottolineati durante i vari interventi. Per quanto riguarda l'automotive, è da segnalare come il Messico sia il tredicesimo esporta-



Paolo Bellomia

tore mondiale di auto, undicesimo produttore mondiale in assoluto, secondo partner commerciale degli Usa. Le prospettive sono di crescita: la produzione dovrebbe aumentare di quasi il 25% entro il 2007. L'automotive è la seconda voce per fatturato export nella bilancia commerciale del Messico, dopo il comparto elettrico-elettronico. Il Messico è peraltro anche un notevole importatore. Lo scorso anno il valore delle parti di auto importate si è incrementato dal 5%, a testimonianza delle opportunità offerte da tale segmento per le industrie estere esportatrici. Ancora più interessanti, probabilmente, le opportunità di investimenti esteri nell'industria aerospaziale messicana. Il Paese si pone gli obiettivi di modernizzare e incrementare le infrastrutture aeroportuali nazionali, aumentare efficienza, sicurezza e qualità nei servizi aeroportuali, nonché sviluppare l'industria regionale aeronautica e aeroportuale. La maggior parte dei velivoli della flotta aerea messicana ha più di venti anni.

UNIONE INDUSTRIALI

Via al Parco Tecnologico dell'Ambiente

Il progetto dell'Unione di Napoli, finanziato dalla CCIAA, per la realizzazione di un centro d'eccellenza al servizio delle imprese

Bruno **BISOGNI**

Il parametro di riferimento è Environment Park di Torino. Si tratta di un Parco Scientifico e tecnologico che svolge attività di ricerca e impresa nel campo ambientale, promosso da Regione Piemonte, Comune di Torino e Unione Europea. Nel parco, accanto a una settantina di imprese operanti per lo più in ambito ambientale, è sorto un comparto di realtà del settore Ict.

Un centinaio le imprese clienti, distribuite per metà in Italia e metà all'estero, attratte dai progressi scientifici realizzati attraverso progetti integrati di ricerca industriale realizzati dalle aziende del parco.

È all'Environment Park che si ispira la proposta per la realizzazione di un Parco tecnologico dell'ambiente della Provincia di Napoli, Pt@mbiente, illustrata lo scorso 9 febbraio nel corso di un incontro all'Unione Industriali di Napoli. PT@mbiente è un progetto dell'Unione Industriali, realizzato dalle Sezioni del terziario avanzato e finanziato dalla Camera di Commercio di Napoli. Il Parco ospiterà insediamenti leggeri di attività di ricerca e di servizi e si configurerà come un distretto produttivo integrato.

«L'ambiente non più visto come emergenza ma come pianificazione ed occasione di sviluppo - dichiara al riguardo Paolo Minucci Bencivenga, Presidente della Sezione Società di Ingegneria dell'Unione napoletana - rappresenta oggi un concetto condiviso dai più sul nostro territorio. Altra cosa, purtroppo, è l'attuazione pratica di tale moderno approccio alla problematica ecologica. L'emergenza continua che caratterizza la nostra area è sotto gli occhi di tutti».

La svolta sostanziale, secondo Minucci Bencivenga, può avvenire «solo con la creazione di realtà scientifiche ed imprenditoriali in grado di prevenire l'emergenza, valorizzando le potenzialità e gli elementi di pregio del territorio, non limitandosi alla salvaguardia ma inducendo sviluppo economico».

Il Parco Tecnologico dell'Ambiente della Provincia di Napoli sarà un centro d'eccellenza per l'e-



Paolo
Minucci Bencivenga

rogazione di servizi ad alto contenuto tecnologico, con la collaborazione di tutti i soggetti esperti in temi ambientali con particolare riferimento ad Istituzioni, Università, Centri di Ricerca, Imprese, Aziende Speciali, Laboratori, Associazioni di categoria, per creare un'opportunità per la nascita di attività produttive e per lo sviluppo delle piccole e medie imprese e di iniziative imprenditoriali innovative di ampio respiro.

«Tra gli obiettivi della nuova struttura - rimarca Minucci Bencivenga - vi sono la realizzazione di una rete di comunicazione integrata tra le maggiori strutture impegnate nello studio e nella ricerca in campo ambientale, la costituzione di un comparto tecnologico territoriale in campo ambientale, la cooperazione tra i soggetti insediati per lo sviluppo di progetti integrati speciali, il varo di programmi di formazione specialistica, la fornitura di servizi integrati, la creazione di nuove figure professionali specializzate, la divulgazione delle innovazioni tecnologiche e scientifiche interessanti per le imprese del settore».

Tra le aree ipotizzate per la localizzazione del Parco vi sono Bagnoli e il comprensorio di Napoli Est.

UNIONE INDUSTRIALI

Uno sportello a sostegno delle PMI

Il nuovo strumento attivato dall'Unione di Napoli per assistere le aziende alle prese con la burocrazia

Bruno **BISOGNI**

Dall'inizio dell'anno è attivo presso l'Unione degli Industriali di Napoli lo Sportello facilitatore PMI, nato per dare peso, ascolto e risposte concrete alle esigenze delle piccole imprese. Lo Sportello, promosso dal Gruppo Piccola Industria presieduto da Bruno Scuotto, e supportato dall'Area Economia d'Impresa e Internazionalizzazione dell'Unione, aiuta le imprese nei casi di disservizi, omissioni, irregolarità o negligenze da parte di Istituzioni ed Enti, pubblici e privati. Il campo d'azione del nuovo strumento è dunque molto vasto.

Qualche esempio potrà chiarirne meglio l'utilità. Nel caso di apertura di un impianto produttivo, i tempi per l'adempimento delle pratiche sono lunghi e quasi mai certi. In tale circostanza l'azione dello Sportello può favorire un monitoraggio della situazione evitando tempi morti e superando "colli di bottiglia".

La piccola impresa, spesso, non ha la possibilità di controllare puntualmente lo svolgimento delle relazioni con la Pubblica Amministrazione.

I contatti che un'impresa deve avere ogni anno con i vari uffici della Pubblica Amministrazione (Asl, Vigili del Fuoco, Inps, Inail, Direzione Regionale delle Entrate, Piani Regolatori, Sportelli Unici) sono in media 190: questo vuol dire che l'impresa deve investire decine e de-



Bruno Scuotto

cine di giornate-uomo per gli adempimenti amministrativi. Alorché si manifestino difficoltà o incomprensioni, un sostegno può risultare importante. Banche e assicurazioni sono interlocutori preziosi, ma per un piccolo imprenditore spesso non è facile dialogare con loro.

Anche in questo caso, lo Sportello può fungere da strumento chiarificatore, nonché, con la forza che gli deriva dalla capacità di rappresentanza dell'Unione Industriali di Napoli, può favorire l'incontro tra le istanze degli imprenditori e la complessa e articolata realtà del sistema creditizio.

Ma la gamma degli interventi possibili non si ferma qui. In Italia il numero delle leggi è esorbitante. Se ne contano oltre

centomila, un autentico record tra i Paesi dell'Unione. Purtroppo, in diverse circostanze, il rispetto della normativa vigente ha costi che solo imprese di dimensioni relativamente grandi possono sostenere senza contraccolpi sui propri equilibri economici e strutturali.

Anche in questi casi, lo Sportello cerca di intervenire per ridurre il più possibile l'impatto della norma sulla piccola realtà d'impresa.

È chiaro che un organismo snello, per quanto funzionale, non può rivelarsi il toccasana per tutte le situazioni.

Esempi storici dimostrano tuttavia che, ad esempio, a volte è possibile, semplicemente applicando ipotesi previste dalla legge, far ottenere a un imprenditore una dilazione nel pagamento di un'imposta, o dimostrare la pretesa esorbitante dello Stato in materia di maggiorazioni di interessi e soprattasse per ritardati pagamenti, ottenendo così drastiche riduzioni della richiesta iniziale.

Il referente dello Sportello è il ragioniere Carlo Porcaro, dell'Area economia d'impresa ed internazionalizzazione.

Gli imprenditori delle aziende associate all'Unione Industriali di Napoli possono inviare le richieste all'indirizzo di posta elettronica: porcaro@unindustria.na.it, oppure telefonare al numero 081.5836122.

ANCE

Si apre la stagione dei progetti

Antonio **LOMBARDI**

Il territorio è pronto ad accogliere la sfida del rilancio

Progettare, Decidere, Costruire: queste le tre azioni quanto mai fondamentali per il rilancio del Mezzogiorno, che per loro stessa natura finiscono col mettere in luce tutte le problematiche che spesso non consentono alle istituzioni locali di accedere neppure al primo step, quello relativo alla progettazione, rimanendo quindi nel novero delle proposte o delle buone intenzioni.

Riteniamo che il Mezzogiorno, e segnatamente la provincia di Salerno, debbano oggi uscire da questa situazione di atavica inconcludenza per attivare un progetto straordinario che, se da un lato punti a smuovere dalle fondamenta il sistema economico-produttivo locale, dall'altro canalizzi e sfrutti al massimo delle potenzialità le vocazioni, le attitudini e le peculiarità del territorio.

La questione meridionale per troppo tempo ha costituito, e purtroppo continua a farlo, una sorta di alibi per amministratori e politici locali. La condizione di arretratezza di queste aree del paese ha troppo spesso indotto ad atteggiamenti di mera ideazione di programmi

cui, il più delle volte, non hanno fatto seguito non solo gli interventi auspicati, ma neanche la semplice loro progettazione.

Eppure, le condizioni per un effettivo rilancio del Mezzogiorno esistono. Grazie anche ai finanziamenti comunitari è possibile finalmente attivare un circolo virtuoso che sfrutti appieno potenzialità e risorse e rimetta in moto una macchina produttiva che da troppo tempo accusa segni di difficoltà.

Ma le buone intenzioni, le idee programmatiche, devono cedere il passo ad una seria strategia di rilancio che, partendo da pochi obiettivi fondamentali, da pochi interventi infrastrutturali, attivi una seria e concreta stagione della progettualità.

Le potenzialità per tramutare la progettualità in interventi concreti esistono e sono evidenti. Le imprese locali sono cresciute, soprattutto mentalmente, in maniera considerevole negli ultimi anni e sono pronte a svolgere un ruolo di primissimo piano.

Il comparto delle costruzioni ha chiuso il 2005 con un segno positivo per il



settimo anno consecutivo. Tra il 1999 ed il 2005 la crescita nel settore delle costruzioni è stata nettamente superiore a quella del PIL e gli investimenti sono aumentati complessivamente del 22,9% a fronte di uno sviluppo del PIL dell'8,6%.

L'occupazione è cresciuta nel settore del 30,4% contro un aumento dell'occupazione complessiva del 10,3%.

Le previsioni per il 2006 indicano una nuova crescita, anche se più lenta.

In provincia di Salerno, come nel resto del Paese, il comparto dell'edilizia è quindi senza dubbio l'elemento trainante dell'economia provinciale.

Le imprese attive sono 3645 (+17% rispetto al 2004), iscritte in Cassa Edile, 42 mila gli addetti nel settore e nel comparto collegato, con un fatturato pari a quasi un miliardo e mezzo di euro.

Questi dati se da un lato rimarcano l'enorme valenza del comparto dall'altro valgono a sottolineare come, anche grazie a questa crescita rilevante, totalmente slegata ed avulsa da un contesto di crisi pressoché generalizzata che ha toccato l'industria, ma anche il commercio ed i servizi, il settore delle costruzioni può oggi canalizzare gli sforzi legati alla progettazione e agli interventi per avviare una straordinaria stagione di rilancio economico, produttivo ed occupazionale.

L'intero comparto delle costruzioni può insomma essere il vero protagonista della stagione del rilancio.

Gli imprenditori locali hanno già dimostrato una straordinaria vitalità, che ha già garantito agli enti locali anche concreti apporti finanziari prima ancora che progettuali: basti pensare alle 46 proposte progettuali presentate al solo comune capoluogo, su sedici interventi in project financing, molte delle quali frutto del lavoro e della professionalità delle nostre imprese. Il territorio nella sua accezione più ampia è insomma pronto a cogliere la grande sfida dello sviluppo e del rilancio, partendo da una stagione della progettualità che, recependo vocazioni e attitudini locali, attivi un circolo virtuoso che scuota l'attuale situazione di stallo.

Gli imprenditori sono pronti a recitare la loro parte, e l'edilizia a trascendere il ruolo di mera realizzazione degli interventi per inglobare, nelle proposte e

nei progetti che si andranno a redigere, il ruolo di gestore o amministratore, per schiudere quei percorsi di compartecipazione finanziaria senza i quali, in molti casi, sarebbe impossibile attivare anche la sola progettazione.

Ma se da un lato le imprese hanno saputo cogliere questa sfida innovativa, è necessario che anche lo Stato, nella sua accezione più ampia, compia un grande balzo in avanti e garantisca da un lato la sicurezza dentro e fuori i cantieri, dall'altro iter procedurali e burocratici in linea con le più moderne esigenze dell'economia. Oggi le imprese si muovono su tempistiche decisionali di straordinaria rapidità: arenarsi in procedure annose per la realizzazione degli interventi può minarne dalle fondamenta la convenienza e la fattibilità economico-finanziaria; un lusso che il Mezzogiorno, e la provincia di Salerno in particolare, non possono assolutamente permettersi.

La riforma Bassanini ha rappresentato indubbiamente un primo passo in avanti, snellendo alcune procedure. Ma in Campania la tempistica degli interventi infrastrutturali rimane ancora al di fuori di qualsiasi logica, e la complessa regolamentazione comunitaria ha contribuito non poco a rendere ancor più farraginosi i percorsi procedurali.

Basti pensare agli interventi sulla portualità o anche ai Piani Integrati Territoriali: progettati, approvati, condivisi, in molti casi finanziati, ma ancora lontani dalla loro concreta e piena attuazione e realizzazione.

"Decidere" lo sviluppo deve essere un impegno congiunto di imprese e sindacati volto a scuotere dalle fondamenta le istituzioni locali affinché, per attivare questi percorsi virtuosi di rilancio dello sviluppo e dell'occupazione, si individuino e realizzano iter burocratici snelli e spediti. Speditezza e certezza dei tempi che, ovviamente, non possono e non devono andare a scapito della qualità e della sicurezza, che vanno giustamente garantite in ogni fase, in ogni step delle procedure.

Si tratta di obiettivi tutti indubbiamente ambiziosi. Ma anche assolutamente improcrastinabili se davvero si vuole uscire dal novero delle buone intenzioni e delle belle parole.

Presidente ANCE Salerno



DALLE FIBRE TESSILI ALLE FIBRE OTTICHE.

FAI FARE IL SALTO DI QUALITÀ ALLA TUA IMPRESA. CON LA NOSTRA CONSULENZA E IL NOSTRO SUPPORTO FINANZIARIO POTRAI REALIZZARE I TUOI PROGETTI DI INNOVAZIONE E PORTARE IL TUO BUSINESS VERSO LE NUOVE TECNOLOGIE.

Il Gruppo Sanpaolo IMI mette al completo servizio delle aziende di ogni dimensione un network di 1.700 gestori specializzati in oltre 250 punti operativi in tutta Italia, e con la presenza diretta in più di 30 paesi all'estero. Per seguire il tuo business in Europa e nel mondo.

**SANPAOLO
IMPRESE**

www.sanpaolobancaeditimobili.com

www.sanpaoloimpres.com

CONFINDUSTRIA

I nuovi orientamenti comunitari 2007-2013



Antonio SQUILLANTE

La Campania per (s)fortuna rientra ancora tra le regioni depresse

Il 21 dicembre 2005 la Commissione Europea ha adottato i nuovi orientamenti in materia di aiuti di stato a finalità regionale che si applicheranno dal 2007 al 2013. Gli aiuti di stato - come ormai noto a tutti - intendono promuovere lo sviluppo delle regioni più povere attraverso la concessione di sovvenzioni dirette per gli investimenti e agevolazioni fiscali a favore delle imprese. Con l'introduzione dei nuovi orientamenti, la Commissione Europea si è prefissata l'obiettivo di limitare l'estensione totale in termini di popolazione, degli aiuti di stato a finalità regionale per il periodo 2007-2013, a quanto necessario per consentire la copertura delle regioni più svantaggiate. I nuovi orientamenti prevedono che le regioni nelle quali il PIL pro capite è inferiore al 75% della media UE a 25 riceveranno i tassi massimi degli aiuti previsti ai sensi dell'art. 87, par. 3, lett. a) del Trattato Istitutivo della Comunità Europea. Queste regioni sono state a loro volta suddivise, sempre in base alla percentuale di PIL pro-capite rispetto alla media UE a 25, in tre categorie: 1) PIL compreso tra il 75% e il 60%; 2) PIL compreso tra il 60% e il 45%; 3) PIL inferiore al 45%. Un'altra importante novità, introdotta dalla riforma degli orientamenti, sono le cosiddette "regioni ad effetto statistico", il cui PIL è inferiore al 75% del PIL dell'UE a 15 ma superiore al 75% del PIL dell'UE a 25. Per quanto riguarda la Regione Campania, gli effetti della riforma comporteranno una leggera riduzione delle percentuali di aiuto ottenibili dalle imprese. Infatti, la Campa-

nia, la cui percentuale di PIL pro-capite, rispetto alla media dell'UE a 25, è pari al 71,78, si è posizionata tra le Regioni più "virtuose" di quelle "deprese". Scorrendo l'elenco delle Regioni che "godono" dello stesso regime di aiuto della Campania - devo dire che con stupore - ho rinvenuto anche la presenza della Mazowieckie (importante regione produttiva della Polonia). Tale notizia - in realtà - ha confermato alcune mie perplessità sull'uso efficace ed efficiente che è stato fatto dei fondi messi a disposizione dalla Comunità Europea durante il periodo di programmazione 2000-2006. Infatti - durante questi sette anni - ho avuto la sensazione che dal punto di vista sociale, delle infrastrutture, dell'efficienza della Pubblica Amministrazione e di quant'altro avrebbe dovuto contribuire a diminuire il gap che separa la nostra Regione dal resto dell'Europa non depressa non vi siano stati dei significativi miglioramenti. Dunque, l'amara conclusione non può essere che - certamente in un contesto economico mondiale non favorevole - qualcosa non ha funzionato. Pertanto, noi Giovani abbiamo l'obbligo di esortare coloro che dovranno gestire il nuovo periodo di programmazione a far tesoro degli errori del passato in modo da far sì che la Campania il 1 gennaio del 2014, possa festeggiare il nuovo anno con la definitiva uscita dall'elenco dei territori depressi dell'Europa.

*Componente Consiglio Direttivo
Gruppo G.I. - Confindustria Salerno
antonio.squillante@progettoarcadia.com*

CONFINDUSTRIA

Si torni a fare la buona politica

Ospite della Confindustria Salerno, Bruno Tabacci chiarisce gli intenti della sua coalizione di partito

Raffaella **VENERANDO** & Monica **DE CARLUCCIO**

«**N**on sono né di destra, né di sinistra. Io mi riconosco nelle mie idee».

Bruno Tabacci, Deputato al Parlamento dell'Udc e Presidente della X Commissione Attività Produttive, Commercio e Turismo della Camera dei Deputati, si presenta così al parterre degli industriali salernitani nel corso del ciclo di incontri che vede "dialogare" i politici di diversi schieramenti con gli imprenditori del nostro territorio.

Andrea Prete, Presidente della Confindustria Salerno, dà l'avvio al dibattito, esponendo in cifre le difficoltà che frenano la crescita del nostro Paese: «In Italia - dichiara Prete rifacendosi ai dati presentati all'UE da Pasquale Pistorio, Vice Presidente di Confindustria delegato alla Ricerca e Innovazione - solo 1,14% del PIL nazionale viene destinato alla R&S contro 1,92% della media europea; ci sono solo 74 brevetti per milione di abitanti contro i 301 di Germania e i 311 di Finlandia. I tempi per il recupero dei crediti poi appaiono inaccettabili: da noi occorrono 1390 giorni a fronte dei 48 necessari in Olanda. Siamo fermi e la perdita di competitività è notevole. Il sistema imprenditoriale chiede alla politica pari condizioni per competere, senza che questo significhi che abbiamo la mano tesa. Sono indispensabili strumenti di incentivazione automatica per evitare la forca caudina della burocrazia, e quelle spiacevoli situazioni che trasformano il diritto di ottenere qualcosa nel piacere che qualcuno deve concederci».

Il voto di primavera per il rinnovo del Parlamento si avvicina e Tabacci non si lascia sfuggire l'occasione per illustrare alla platea i punti su cui intende agire la sua coalizione: «Bisogna incidere sulla qualità della spesa. In Italia non si spende troppo; si spende male».

Dito puntato contro la moltiplicazione delle cattedre avutasì negli ultimi anni che, secondo Tabacci, non è stata in funzione degli studenti, quanto piuttosto del personale docente.

La stessa logica vale anche per il mondo sanitario, gestito e fatto funzionare, quando funziona, tenendo conto di chi opera in questo comparto e non, come si dovrebbe, degli utenti. «Il sistema fiscale va

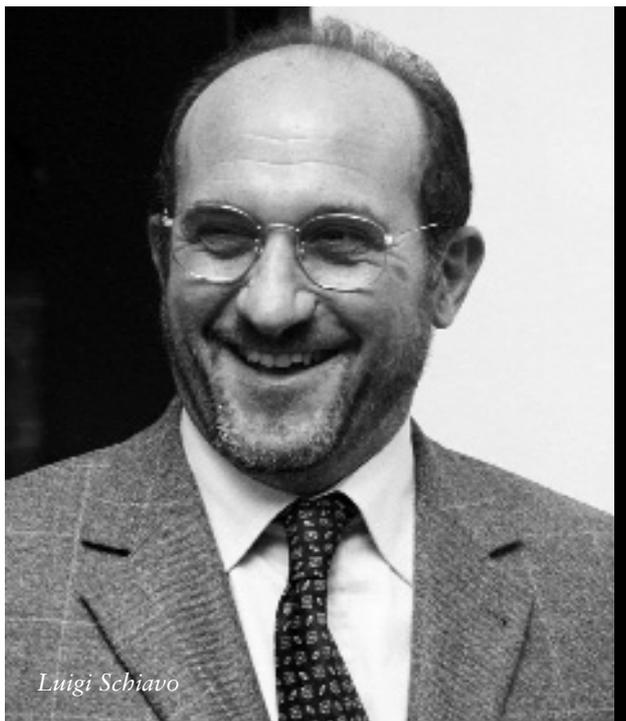


Bruno Tabacci

ammodernato e riorganizzato - continua il Deputato Parlamentare dell'UDC. Il vero problema del Paese sta nel sommerso che sfiora il 30%, una media più che doppia di quella degli altri paesi Ocse, provocando una fiscalità disordinata, riducendo il monte imponibile e determinando una forte pressione fiscale. Bisogna innanzitutto incidere anche sulle liberalizzazioni, eliminando la vischiosità totale che crea servizi a tariffa costruiti non in virtù dei vantaggi per i consumatori. E poi c'è la questione Mezzogiorno che può essere sanata solo investendo sulla formazione del capitale umano, sui servizi finanziari e bancari e sul turismo».

L'onorevole Tabacci auspica anche che si torni a fare buona politica, quella in cui l'interesse generale è, in ogni caso e circostanza, anteposto a quello particolare.

Può sembrare il modo di operare più ovvio e lapalissiano, ma se proprio un politico dichiara che le cose non vanno sempre così, allora, incrociamo le dita e ci uniamo al suo augurio.



Luigi Schiavo

CONFINDUSTRIA

Rilancio del turismo, rilancio dell'economia

Intervista con il Presidente del Gruppo Alberghi Turismo e Tempo Libero di Confindustria Salerno, Luigi Schiavo

di Oreste PASTORE

Luigi Schiavo è il Presidente del neo-nato Gruppo Alberghi Turismo e Tempo Libero di Confindustria Salerno, Gruppo che, con la confluenza degli albergatori dell'APAS, acquisisce la leadership della rappresentanza turistica in provincia di Salerno, includendo sia le imprese ricettive che quelle dell'intermediazione e dei trasporti, oltre a tutte le altre attività che oggi danno vita all'"industria del turismo". Il lavoro della nuova Presidenza sulla impostazione di programmi e iniziative non può prescindere da un'analisi delle problematiche e delle prospettive del settore.

Qual è il quadro attuale della nostra industria turistica, Presidente?

L'economia turistica salernitana sconta gravi problemi, particolarmente a causa della concorrenza internazionale, ma anche per annose carenze di tipo infrastrutturale e per fattori immateriali (servizi, formazione), che ne limitano lo sviluppo. Il costante in-

cremento dei flussi turistici a livello mondiale, prefigura - però - scenari di crescita e induce a rafforzare la fiducia degli operatori. Dovrebbe indurre anche a strutturare forme di sostegno al comparto, creando le condizioni per un rilancio, anche in relazione ai positivi riflessi che il turismo ha per gli altri settori (industria, artigianato, trasporti, commercio, servizi). Il Turismo contribuisce oggi in Italia per il 12% al PIL e ha oltre 2 milioni di addetti: dati destinati a crescere, anche in provincia di Salerno, in virtù del trend in espansione.

E non possiamo certo dire che ci manchino le potenzialità...

I numeri e le potenzialità non ci fanno difetto, se solo pensiamo all'interminabile elenco di siti (la Costa d'Amalfi e la Valle dei Templi di Paestum, tutelati dall'Unesco; il Parco del Cilento, più grande Parco naturale d'Italia; le "perle" Positano, Ravello e Amalfi, note in tutto il mondo) e le strutture di livello as-

Solleghiamo le vostre attività!



CARRELLIELEVATORI

Viale Brodolini Z.I. - 84091 Battipaglia (SA) - Tel. 0828 300 959 Fax 0828 303 657

Concessionario
Salerno e Avellino
prodotti



STILL

VENDITA - NOLEGGIO
ASSISTENZA - RICAMBI



soluto, che solo la provincia di Salerno può vantare, oltre alle altre "eccellenze campane" (Pompei, Capri, Sorrento) comprese in un ristretto arco geografico. Senza parlare del patrimonio agricolo ed eno-gastronomico che, a partire dalla pasta al pomodoro San Marzano, dai vini alla pizza, fino alla mozzarella di bufala, vede il nostro territorio conosciuto in tutto il mondo con un'immagine di qualità e genuinità. A ciò si aggiunge la presenza di imprenditori capaci e determinati, che, per tradizione e impegno, credono nelle possibilità dell'economia dal turismo. Nei recenti studi pubblicati da Touring Club, l'analisi di tutti i fattori determinanti i flussi turistici al Sud, ha individuato proprio in un modello che è mix perfetto di arte, cultura, enogastronomia e ambiente naturale la base per la ulteriore crescita dell'attrazione nei confronti dei vacanzieri.

Il futuro, dunque, apparirebbe roseo. Però...?

Però i problemi non mancano e da tanti, troppi anni condizionano le strategie degli operatori. Per quanto superfluo, voglio ricordare ancora una volta il rilievo essenziale che rivestirebbe l'apertura dello scalo aeroportuale di Salerno-Pontecagnano e il completamento di altri rilevanti infrastrutture stradali, autostradali, ferroviarie, portuali, fieristiche, ricettive, congressuali, sportive, capaci di innescare ulteriormente il volano dell'attenzione del mercato turistico verso il nostro territorio. Per certi versi, la fruibilità dei nostri siti turistici negli anni si sta riducendo piuttosto che crescere, in termini sia relativi che assoluti: arrivare in provincia di Salerno, raggiungere uno dei nostri alberghi o villaggi è sempre piuttosto complicato e faticoso e, sempre più spesso, questo elemento condiziona la scelta delle destinazioni.

Qual è il suo giudizio sul ruolo di sostegno svolto dagli Enti?

Avverto, sul piano regionale, una sottovalutazione dell'importanza dell'area salernitana nel disegno delle strategie promozionali e di sviluppo del turismo. A questo si aggiunge una eccessiva frammentazione dell'operato di Enti e Istituzioni che si occupano di turismo. Occorre invece affermare, attraverso la forte coesione delle Istituzioni e degli imprenditori, un criterio equilibrato di attenzione a tutto il territorio regionale e, sul piano locale, una ancor più forte unità di

intenti. Attraverso la collaborazione tra la Camera di Commercio e la Provincia, oggi particolarmente attiva e presente anche sul piano Istituzionale, ritengo che si possano ottenere parecchi buoni risultati, soprattutto se si valorizzerà il ruolo delle Associazioni d'Impresa. In attesa che la Legge Regionale metta ordine nel sistema...

Ma quali sono gli obiettivi dell'azione che Lei auspica?

Gli interventi e la progettualità dovrebbero mirare prioritariamente a raggiungere:

- l'ampliamento della stagione turistica, attraverso una destagionalizzazione che permetta di poter operare in un arco di tempo maggiore degli attuali mesi estivi;
- l'internazionalizzazione del flusso turistico, con un aumento della componente estera;
- l'irradiazione dei flussi turistici lungo itinerari alternativi, che valorizzino in maniera integrata non solo il patrimonio ambientale, artistico e culturale ma anche tradizioni, artigianato, commercio e gastronomia

In ogni caso, gli operatori hanno bisogno di poter programmare e pianificare le loro strategie nel medio-lungo periodo e, quindi, il giusto timing di ogni intervento è strategico.

Inoltre, è necessario percorrere tutte le molteplici strade che oggi veicolano l'offerta turistica, mettendosi costantemente in discussione nel rapporto con il mercato.

Territori turisticamente più evoluti ce lo insegnano: la Romagna, ad esempio, era quasi solo spiagge e mare per i tedeschi; poi è stata ballo e "divertimentificio" nell'era delle mega-discoteche; oggi punta sui grandi parchi a tema aperti tutto l'anno.

Si è chiusa da qualche giorno la BIT: qual è il suo giudizio sulla manifestazione?

La Borsa del Turismo di Milano è lo specchio dei cambiamenti radicali che tutti gli operatori avvertono e che è possibile oggi governare soltanto con l'analisi e la programmazione, senza improvvisazione.

L'Italia e la Campania sono ancora mete turistiche ambite: la sfida è quella di individuare i target, non solo tra i Paesi emergenti, ma anche cercando di capire dove sono andati i flussi che abbiamo perso in questi anni, e di perseguirli con coerenza e incisività.

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

Packaging, cataloghi, libri, brochure, shopping bags.



Stampare in libertà
**viaggiamo verso
nuove frontiere**



Grafica Metelliana
INDUSTRIA POLIGRAFICA

Phone +39 089 349392 pbx
www.graficametelliana.com



Energia da tre generazioni

Agli inizi del 1900 dalle "Officine Elettromeccaniche Mario Monsurrò" già uscivano i primi generatori di corrente. Da allora la produzione di Gruppi elettrogeni da 1 a 3000 kVA ha costituito il principale prodotto della Coelmo, Costruzioni Elettromeccaniche Monsurrò.

Oggi, con due stabilimenti produttivi - uno a Marcianise, Caserta, e un altro in fase di realizzazione ad Acerra, Napoli, che coprono una superficie complessiva di circa 30mila mq - è fra le più importanti aziende mondiali nel settore della continuità elettrica. La Coelmo non ha una ricetta precisa per il successo. La dedizione quotidiana al lavoro, l'amore per i particolari, la visione complessiva dei problemi, il rispetto per l'uomo: sono questi i valori in cui crede. E per il futuro l'azienda, indica un connubio vincente: energia e ambiente. «Il mercato dell'energia elettrica è mutato radicalmente negli ultimi anni, a motivo del grande impatto ambientale delle fonti non rinnovabili. La Coelmo crede che il futuro sia nella produzione distribuita "a domicilio" del consumatore, con piccoli impianti alimen-

tati da fonti rinnovabili e usati solo quando necessario». In quest'ottica, con l'impulso della terza generazione del management della Coelmo e insieme all'Università e a Centri di Eccellenza, l'azienda ha investito in ricerca e sviluppo di nuove tecnologie di produzione (cogenerazione da biomassa e generatori a fuel cells). La Coelmo è una realtà distintasi nel panorama aziendale nazionale e internazionale per la capacità di guardare lontano, oltre le contingenze e le crisi, accettando la sfida di una competizione globale. Ed in questo mercato sempre più globalizzato e in costante evoluzione, Coelmo, chiamata a rinnovarsi e ad adeguarsi ad altissimi standard competitivi, ha riconosciuto l'importanza di investire anche sul capitale umano, che di per sé costituisce valore aggiunto.

Con un impegno iniziato già diversi anni fa attraverso percorsi di certificazione per Sistemi di Qualità ed Ambiente (UNI EN ISO 9001 e UNI EN ISO 14001), la Coelmo ha ottenuto la certificazione SA 8000 del proprio sistema di Responsabilità Sociale.



partner per soluzioni d'avanguardia.

Soluzioni d'avanguardia nel settore ICT

Dalla collezione delle sue passioni, **Marco Pierno**, amministratore unico della A.A.P.S. Informatica Srl, ha maturato la prima grande scelta, verso un futuro nuovo, dagli spazi liberi e illimitati, nei quali coltivare la sua creatività e proseguire con entusiasmo per la sua strada. Questo l'obiettivo da raggiungere grazie all'informatica e al suo amico Michele che, inconsapevolmente e, forse per gioco, lo ha condotto lungo i primi passi. Un percorso professionale troppo stimolante per concedere spazio alle incertezze, quando nel 1994 appena ventunenne fondò l'A.A.P.S. Informatica. Sapeva di aver fatto la cosa giusta, certo di condividere con i soci la stessa passione e visione dell'avvenire. La società mirava ad essere un "generatore d'idee". Così si pensava al mercato, in quegli anni, convinti di dover intercettare una nicchia ben definita che potesse garantire ampi spazi da conquistare attraverso la costruzione di sistemi innovativi e know-how. È questo, in sintesi, il dna imprenditoriale che muove l'operato dell'azienda nel settore dell'ICT. Con sede ad Avellino, distaccamenti a Roma e una filiale a Monza, l'attività primaria s'incentra sulla progettazione e lo sviluppo software e sulla fornitura di servizi specialistici connessi al settore ICT. Poi, le competenze tecnico-gestionali, la capacità di leggere il mercato, hanno assicurato una posizione leader nel comparto specifico. Oggi, l'azienda, che conta circa 50 unità, opera su un variegato set di at-

tività (Software Engineering, System Integration, Global Maintenance, Networking & Security, Consulting, Outsourcing, Hardware & Software Reselling, Research and Technological Innovation) e ha, tra gli altri, clienti di fama nazionale del calibro della multinazionale EDS, Gruppo INA Assitalia, Generali Assicurazioni e Aeroporti di Roma. Un altro elemento di spinta è stata la capacità di crescita strutturale, tecnologica e commerciale. Si è, infatti, realizzata una divisione di R&S che realizza strumenti atti a creare prodotti ad alto grado di innovazione. Ulteriore espansione aziendale è il Centro Studi Atlantis: una struttura innovativa per l'alta formazione professionale e professionalizzante. Con sede a Mercogliano, il plesso soddisfa un set di percorsi formativi funzionali a differenti necessità e sempre in linea con le esigenze del mercato settoriale. Da poco, poi, l'azienda si è associata all'Unione Industriali di Avellino. Espressione che comprova la volontà del management aziendale di consolidare sempre più il proprio brand soprattutto nel territorio regionale, perseguendo obiettivi di crescita costante nel settore dell'ICT.

«Comparto- evidenza Pierno- in cui crede fermamente il nostro Presidente di Assindustria, Silvio Sarno, dal quale cogliamo la dinamicità e l'idea di innovazione che ci motiva con entusiasmo nell'instaurare una nuova relazione nel nostro territorio d'origine».



Il fascino del Tridente e del Cavallino

duzione in serie più veloce che sia mai stata costruita. La Maserati, ha realizzato un prodotto che il mondo ci invidia: la Quattroporte, vera espressione dell'Italian Style applicata al campo dell'automobile. Un'auto che ci ha dato delle enormi soddisfazioni, fortemente richiesta da chi vuol possedere un prodotto di prestigio ed ama distinguersi».

Nel rinnovato salone di esposizione della Cesarmeccanica è possibile ammirare l'intera gamma Maserati e, se fortunati, le Ferrari nuove che qui sostano solo per il tempo necessario per l'immatricolazione. Ampia è l'offerta di autovetture Ferrari usate, anche storiche. Esse conservano intatto oltre al proprio fascino anche il proprio il valore commerciale (circa 70 le Ferrari vendute ogni anno) e rappresentano una percentuale importante del business aziendale, completato da una moderna ed efficiente assistenza post vendita.

Dal 1972 esiste a Salerno un'azienda impegnata a garantire alla propria clientela un rapporto cordiale, trasparente e professionale. Parliamo di Cesarmeccanica Service srl, concessionaria per i marchi Ferrari, Maserati e Suzuki e specializzata nell'offerta di servizi di assistenza e finanziari per la vendita di autovetture di prestigio nuove ed usate. Agli inizi del 1997, il Management, composto dal patron Franco Cesareo e dal figlio Antonio, decise di rinnovare la mission aziendale identificando un nuovo obiettivo: creare un Centro di Assistenza Ferrari-Maserati a Salerno capace di soddisfare le esigenze della clientela residente nel Sud d'Italia. L'evoluzione tecnologica ha consentito di migliorare prestazioni e qualità dei servizi, ma non ha modificato né i comportamenti delle risorse umane né il convincimento che la soddisfazione del cliente debba costituire l'oggetto principale dell'azione aziendale. L'area operativa va oltre i confini regionali, con collegamenti anche con importanti mercati esteri.

«La clientela è molto esigente - sottolinea Franco Cesareo - con aspettative elevate, e richiede un livello di servizio adeguato al prodotto. I nostri attuali modelli di punta sono la Ferrari 430 otto cilindri, e la Ferrari 599 GTB dodici cilindri che, nonostante non sia stata ancora presentata al grande pubblico, già si è imposta all'attenzione dei nostri clienti per essere una vettura dalle caratteristiche tecniche ed estetiche di rilievo mondiale, l'auto di pro-

Di particolare rilievo il risultato conseguito nell'anno 2002 allorché Cesarmeccanica fece registrare in provincia di Salerno la percentuale più alta di immatricolazioni Maserati in Italia, indice della presenza sul territorio di una realtà affermata con un livello di professionalità molto elevato. L'amministratore Franco Cesareo afferma: «I traguardi raggiunti ci confortano e ci stimolano a perseguire sempre nuovi obiettivi. Siamo certi di confermare il nostro trend positivo nel rispetto della tradizione coniugata con la continua innovazione, orgogliosi di costituire un riferimento certo per il mercato che, da ogni dove, rivolge a noi la propria attenzione e la propria domanda».

Per info:
Via Wenner, 56 - 84100 Salerno
tel 089.303040 fax 089.302990
email info@cesarmeccanica.com

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

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

castello di arechi
società di gestione

una corte illuminata

e-mail info@ilcastellodiarechi.it

PrimoPianoItalia: qui l'eleganza si respira



Appuntamento con il lusso. Il Cavaliere Nino Marino ci apre le porte del nobile showroom

Raffaella **VENERANDO**

Affacciata sulla splendida piazza dei Martiri, al primo piano del vanvitelliano Palazzo Calabritto, una casa comune ospita le creazioni di cinque prestigiose griffe della moda artigianale partenopea: Antica camiceria Lombardi, Delta strumenti di scrittura, con i suoi accessori Marziaro, Sartoria Sabino, calzature Paolo Scafora e Ulturnale cravatte. Facile definirla da subito un'enclave del lusso: già lungo il corridoio di ingresso, i prodotti e i marchi delle aziende si susseguono, intrecciati tra loro in una sorta di interdipendenza funzionale. Ciascuna firma sembra rimandare all'altra, completarsi con essa, esprimendo il lusso *sottovoce*. La scelta di "PrimoPianoItalia", da qui il nome dell'innovativa sinergia di imprese, non è casuale: cinque aziende differenti per categoria merceologica, ma unite dallo stesso alto target di riferimento, si aprono al pubblico in maniera diversa, esponendosi a un primo piano appunto, e non fronte strada. Accolgono, in un ambiente dove dagli arredi alla musica tutto è di classe, persone che hanno piacere di guardare, toccare e prendere per sé belle cose, passando però inosservati. PrimoPianoItalia non è per tutti, né tanto meno per i curiosi. È una galleria pensata per chi idealmente già conosce le cravatte di Ulturnale, per chi già scrive con le penne Delta, per chi già veste Sabino e per chi indossa da sempre le calzature di Scafora e le camicie di Lombardi. Per chi, a sua volta, è già stato scelto come testimonial di un certo stile di vita, dove non c'è posto per l'improvvisazione ma solo per l'elevata qualità garantita dall'artigianato napoletano che resiste al tempo e alle mode, e che dalle vetrine di PrimoPianoIta-

lia si offre nudo agli occhi attenti e critici dei consumatori. Nello showroom, che trae origine da un'idea progetto del Cavaliere Nino Marino che ne è presidente, il rapporto con il consumatore, sensibile ai prodotti che si basano sull'esperienza e la conoscenza, è diretto. La ragione è semplice e immediata, come ci ha raccontato lo stesso presidente Marino che ha intuito dove vuole andare il mercato: «Anni fa uno slogan molto in voga inneggiava alla creazione di imprese di ridotte dimensioni perché "piccolo era bello". Per me lo resta tuttora. Ed è per questo che ho voluto dar vita ad una struttura che, pur riunendo più aziende produttrici di beni diversi ma affini per consumatore finale, conserva integre in sé le caratteristiche di flessibilità e dinamicità di una piccola impresa che, organizzata secondo queste logiche, può competere sulla scena internazionale, soddisfacendo su misura le richieste della propria nicchia di mercato. Per statuto, il progetto coinvolge solo una azienda per ogni settore merceologico, che fa "sistemino" con le altre. Non è possibile accettare un nuovo consorzio se produce un bene in diretta concorrenza con chi già vi partecipa. Riusciti appieno in questo intento, ora stiamo mettendo a punto un modello di innovativo franchising da proporre in tutto il mondo che prevede, nell'arco dei prossimi 4/5 anni, la nascita di almeno altri 20 siti come questo». PrimoPianoItalia è l'icona dell'eccellenza. Nessun timore per la concorrenza, perché l'innovazione, la creatività e il design italiano restano inimitabili se proposti, così, in maniera seducente, proprio come il bello è destinato per sua natura a fare.

Balnaea Sport & Wellness

La nuova dimensione del benessere

“Balnaea” è un centro sportivo polivalente di oltre 6000 mq, con un'ampia area benessere, una struttura tra le più grandi e moderne della Campania e non solo, con 50 dipendenti e oltre 2.000 soci. La gestione è curata da Anna Maria Bisogno Caprino Caprino, ex insegnante di materie letterarie oggi amministratore unico di Balnaea, che ha fatto del "Mens sana in corpore sano" una filosofia di vita e un vessillo di impresa. Equilibrio osmotico tra corpo e mente, tra razionalità ed emozione, tra salute interna e bellezza esteriore fino a giungere al traguardo dell'armonia completa e del benessere totale: è sulla base di queste convinzioni che è nato a Battipaglia, nel 2003, il Centro Balnaea Sport e Wellness. E non è casuale la scelta del nome: presso gli antichi romani, infatti, le Balnaea erano luoghi di socializzazione, di attività sportive e di relax per uomini e donne. Sono, infatti, presenti nel centro i percorsi Thermarium, Katharsys, Tethys che ricreano in ambienti post-moderni situazioni classicheggianti. Dalla palestra al "club", quindi: un luogo dove poter stare insieme, ritrovarsi, svolgere dell'attività fisica ritagliandosi una pausa piacevolissima nel frenetico ritmo quotidiano.

Il complesso, caratterizzato da un'architettura raffinata ed elegante, è dotato di tre piscine di dimensioni diverse per il nuoto e altre attività acquatiche, cinque sale per le discipline più recenti del fitness con spogliatoi spaziosi e confortevoli, una sala meeting e un settore esclusivamente destinato al benessere e all'este-



Anna Maria Bisogno Caprino Caprino

tica. Da sottolineare che la Federazione Italiana Nuoto ha scelto lo scorso 29 gennaio la piscina Balnaea per svolgere un'importante competizione regionale a testimonianza della perfetta organizzazione e degli alti livelli raggiunti dal Centro, che si arricchisce, mese dopo mese, di nuovi servizi e innovative tecnologie per garantire il massimo alla propria clientela e farla sentire così regina nel regno delle acque.

Per info:
Via Plava, 80 Battipaglia (SA)
tel 0828.302111 fax 0828.616463
www.balnaea.it

BALNAEA
Via Plava, 80 Battipaglia (SA)
Tel. 0828.302111
Fax 0828.616463
www.balnaea.it
info@balnaea.it

Orario di apertura
Lunedì-Venerdì ore 8,30-23,00
Sabato ore 8,30-21,00

... dove è bello sentirsi in forma

6000 mq di Wellness distribuiti in 3 settori

- 3 piscine
- 5 sale per il fitness
- centro benessere comprensivo di termarium e solarium

OMAGGIO individuale a scelta per uno dei 3 settori ed ha validità dal 01/03/06 al 30/04/06. È necessaria la prenotazione.

Scenari e strategie per il 2006 del Gallozzi Group SpA



Vito **SALERNO** & Monica **DE CARLUCCIO**

Il porto di Salerno chiude il 2005 con un più 2% nel traffico contenitori, che raggiungono i 418.000 teus rispetto ai 411.000 del 2004. Il risultato conferma il posizionamento di Salerno ai vertici dei regional port italiani, dopo Genova, La Spezia e Livorno. Tale esito viene valutato in modo molto positivo, particolarmente alla luce del trend congiunturale della portualità italiana e delle considerazioni espresse da autorevoli executives del mondo dello shipping: in Italia è in atto una continua emorragia di navi, merci e containers, a tutto vantaggio dei grandi scali del Nord Europa e della Spagna. Il Paese è di fronte a una crisi strutturale che si incrocia con il ridisegno delle rotte del business mondiale. È necessario creare un fronte comune tra gli operatori al fine di spingere il futu-

ro governo a compiere significative scelte, assolutamente non più procrastinabili, di adeguamento infrastrutturale dei porti (pescaggi, banchine, piazzali). Ma ancora più importante è superare l'incapacità delle Pubbliche Amministrazioni di garantire tempi accettabili per la realizzazione di opere di importanza fondamentale. Dal punto di vista più strategico è fortemente condiviso un percorso che veda l'attivazione di una grande alleanza fra logistica e industria: un modo concreto per sostenere il rilancio del sistema-Paese.

I numeri del 2005 del porto commerciale di Salerno, inquadrati in un'ottica più generale, confermano la capacità dello scalo di adeguarsi alle richieste dell'utenza e, nello stesso tempo, a mantenere un eleva-



Audi

G. Del Priore

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

Unica concessionaria ufficiale
per Salerno, Potenza e Province



Concessionario di qualità
SINCE 1970



to livello di competitività. Salerno Container Terminal, azienda del Gruppo Gallozzi, controllando oltre l'80% del traffico contenitori dello scalo, ha contribuito in modo significativo ai positivi risultati conseguiti dal comparto. Il 2006 si apre per il Gruppo all'insegna di una prospettiva stimolante: la rimodulazione strategica delle attività legate al core business (containers) con una crescita della offerta nei comparti legati alle "Autostrade del Mare" e della logistica portuale (Magazzini Generali).

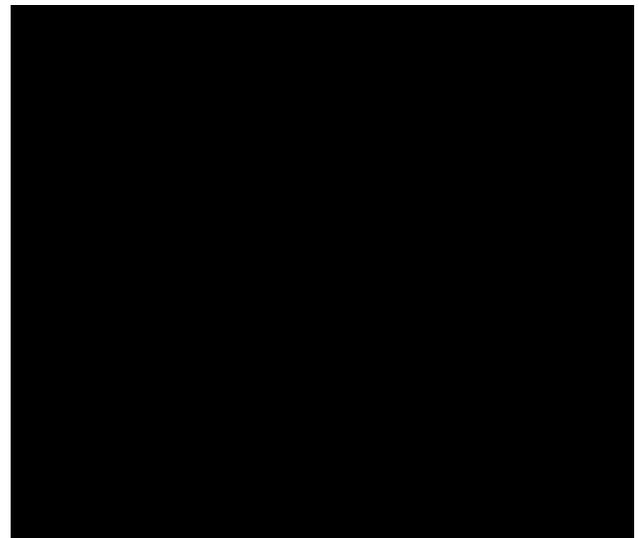
Alla luce del cauto ottimismo che anche i numeri del 2005 autorizzano, Salerno Container Terminal sta già attuando nuovi investimenti per un importo complessivo di circa 5 milioni di euro, che porteranno il complessivo impegno finanziario del Gruppo Gallozzi nel porto di Salerno ad oltre 30 milioni di euro.

Sostanzialmente il Gruppo rafforzerà la dotazione di macchine e mezzi di movimentazione all'interno del terminal; implementerà ulteriormente il sistema informatico già all'avanguardia; passerà all'impiego di multi-trailers per rendere ancora più efficace l'interconnessione tra yard e sottobordo. Nell'ambito della crescita nel comparto delle Autostrade del Mare, dal prossimo mese di giugno è previsto il raddoppio del servizio giornaliero ro-pax per la Sicilia degli armatori Caronte & Tourist Lines. La ro-pax Cartour, già impiegata in tale collegamento giornaliero, sarà affiancata dalla nave "Cartour Beta", ro-pax di nuova generazione la quale percorrerà la stessa rotta, ma ad orari differenti. Pertanto, mentre la attuale ro-pax Cartour manterrà invariati i propri orari, con arrivo a Salerno alle 09.00 del mattino, la nuova nave "Cartour Beta" giungerà a Salerno tutti i giorni alle ore 20.30 per ripartire alle 00.30. Nel campo della logistica portuale il Gruppo vedrà crescere la propria partecipazione nella società Magazzini Generali, che nel corso del 2006 procederà alla realizzazione di nuovi

*L'alleanza fra
logistica e
industria è un
modo concreto per
sostenere il
rilancio del
sistema Paese*

capannoni a ridosso della Banchina Ligea, con investimenti prossimi ai tre milioni di euro. Per cogliere le opportunità offerte dalla apertura della nuova Stazione Marittima di Salerno, il Gruppo ha inoltre costituito agli inizi dell'anno la società Salerno Cruise Services per l'offerta di servizi integrati al comparto crocieristico, che potrà guardare in futuro allo scalo salernitano quale tappa ideale per una offerta turistica di alto profilo (Pompei, Paestum, Costiera Amalfitana, etc). Di particolare rilievo la capacità del Gruppo - attraverso la controllata Esoware SpA - nel settore informatico, con lo sviluppo e la elaborazione di software e applicativi dedicati ai sistemi terminalistici e di logistica portuale. Dopo Vado, Palermo, Catania, è stato di recente concluso un accordo operativo per fornire al terminal contenitori del porto di Civitavecchia il sistema di informatizzazione.

Con caratteristiche di investimento strategico di lungo periodo, sta infine assumendo carattere di network la presenza del Gruppo nel comparto della portualità turistica dedicata al diporto nautico. Iniziative sono già avviate a Salerno (Marina d'Arechi), in Calabria (Marina di Tropea), nelle isole Eolie (Marina di Lipari) con investimenti programmati per complessivi 70 milioni di euro, mentre interventi in ulteriori tre Marinas sono in fase di elaborazione e approfondimento.





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

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

Internazionalizzazione: una continua occasione mancata



Annibale **PANCRAZIO**

**Troppa frammentazione, scarsa trasparenza,
poca competenza e condivisione
nelle scelte strategiche e negli indirizzi**

Che l'internazionalizzazione sia una grande opportunità di crescita e sviluppo per tutto il sistema industriale italiano è un convincimento che personalmente ho maturato oramai da molti anni. Negli ultimi tempi ne ha preso coscienza anche il sistema Confindustria, prima attribuendo una delega specifica ad un vicepresidente (l'ultimo è stato Giancarlo Ceruti), fino ad arrivare al mandato di Montezemolo, che l'ha ritenuta talmente strategica da tenerla in capo alla presidenza, dandole il massimo livello di rappresentanza possibile, proprio perché a livello nazionale è radicata la consapevolezza dell'importanza di dare una forte spinta a tutto il nostro sistema industriale verso i mercati internazionali. Fin dall'inizio Montezemolo ha coinvolto il Presidente della Repubblica Ciampi, nelle missioni che via via si sono avute per promuovere all'estero la nostra industria e il nostro Paese, a partire dalla Cina, all'India, alla Bulgaria, alla Turchia, mentre già si sta programmando la missione in Brasile per il prossimo mese, con risultati che sembrano positivi. Questo è quanto accade a livello na-

zionale; diversa e più problematica è la situazione sul piano regionale. Infatti con la riforma dell'articolo V della Costituzione, fra le altre competenze, anche quella della promozione è passata dal livello centrale a quello regionale e purtroppo, stiamo assistendo ad un depauperamento del grandissimo plus del Made in Italy che tutte le aziende italiane possono vantare quando affrontano i mercati internazionali. Ogni giorno si apprende di missioni all'estero di Presidenti di Regioni che, in alcuni casi, magari per Regioni dotate di budget più importanti, hanno addirittura condotto più missioni all'estero del nostro Vice Ministro alle Attività Produttive con delega al commercio estero, l'onorevole Adolfo Urso. Che senso ha proporre il Made in Campania, piuttosto che in Sicilia o in Lombardia? Siamo così sicuri che all'estero comprendano a pieno la differenza? Ci siamo mai chiesti, comprando un'automobile tedesca, in quale regione è prodotta? O, per caso, abbiamo mai fatto lo stesso per un apparecchio elettronico giapponese? Di questo passo, continuando a frammentare sempre di più la

NESSUN EFFETTO SPECIALE, SOLO TALENTO.

MEDIALINE
www.mline.it group

INTERNET
HARDWARE
SOFTWARE
FORMAZIONE
COMUNICAZIONE

SALERNO
Via Agostino, 21 (Zona Ind. It.) - 84131 Salerno tel. 089 383201 - fax 089 3835018
NAPOLI
Via Paolo Bonanno, 126 - 80129 Casertano (NA) tel. 081 5237852 - fax 081 5237138
Info@medialine.it

ENAS
UNIVERSITÀ
EUROPEAN UNION
FUNDING
ICT

promozione, passeremo dal Made in Campania al Made in Sannio, al Made in Salerno e chissà cosa altro ancora, naturalmente disperdendo le poche risorse ancora disponibili in una sterile auto promozione. Tre anni fa il consiglio direttivo di Confindustria Salerno mi ha dato la delega all'internazionalizzazione: ho accettato con grande entusiasmo, ma purtroppo ho dovuto constatare che fino a quel momento nessuno prima di me, né a Salerno né in Campania, aveva avuto lo stesso compito, per cui c'era tutto da costruire ex novo. Per razionalizzare al massimo le esigenze di tutte le imprese si è pensato di costituire una partnership con la Camera di Commercio di Salerno

e, più precisamente, con l'Azienda Speciale per l'internazionalizzazione Intertrade, con la quale è stato siglato un protocollo d'intesa che ha consentito di realizzare delle azioni in collaborazione; un incontro con una delegazione dell'Ambasciata Canadese in Italia; una giornata di studio sulle opportunità del mercato Cinese; un business meeting con imprenditori russi della regione di Leningrado.

Naturalmente, ho sempre rappresentato l'Associazione nei convegni che hanno avuto l'internazionalizzazione per tema così come in occasione di manifestazioni alle quali siamo stati invitati a partecipare. Ma ritengo sia necessario fare di più. Purtroppo la tematica dell'internazionalizzazione (dei prodotti e delle imprese) è una materia molto complessa, che ha bisogno innanzitutto di massa critica e di riconoscibilità internazionale. Non è quindi più possibile continuare a livello provinciale, dove, a causa degli oggettivi limiti sopra indicati, non abbiamo molte chances, per cui bisogna coinvolgere necessariamente quantomeno il livello regionale. Ho atteso che i nuovi vertici di Confindustria Campania entrassero nella operatività e già dall'autunno dell'anno scorso ho sollecitato, in due interventi di Giunta di Confindustria

Che senso ha proporre il Made "in Campania", piuttosto che "in Sicilia" o "in Lombardia"? Siamo così sicuri che all'estero comprendano la differenza?

Campania, la creazione di un tavolo regionale, snello e operativo, dove quantomeno un rappresentante per ciascuna delle cinque territoriali campane possa dare il suo contributo, per tentare di arginare con la concretezza delle proposte la follia delle iniziative fatte dalla Regione Campania negli ultimi anni, culminate con alcune missioni fatte a Cuba. Sarei molto curioso di conoscere il follow up delle missioni in posti così ameni ma, credo, totalmente improduttivi di esiti economicamente apprezzabili. Così come il livello della partecipazione a Fiere all'estero, in Paesi di grande sensibilità alla qualità e alla professionalità, affrontate con collettive totalmente inadeguate al contesto e per di più senza una continuità negli anni per consolidare i rapporti. A questo poi si aggiunge il dirigismo della politica regionale che, non considerando affatto il nostro sistema democratico di rappresentanza delle imprese sul territorio, si inventa delle cabine di regia per l'internazionalizzazione delle imprese attribuendo loro un ruolo per gli indirizzi futuri. Un inizio di ragionamento potrebbe essere visto in un nuovo approccio all'internazionalizzazione del sistema delle imprese in due progettualità distinte: le missioni per gli investimenti e quelle per la penetrazione commerciale. Le due metodologie infatti incidono profondamente su due diverse tipologie di imprese: 1) gli investimenti, per le grandi aziende o le imprese già strutturate e già stabilmente presenti sui mercati internazionali; 2) per la penetrazione commerciale bisogna invece rivolgersi alle medie e piccole imprese. Per questo è fondamentale che ci sia un coinvolgimento del sistema associativo in generale e di Confindustria in particolare, in quanto, avendo un continuo contatto con la base associativa, possiamo meglio cogliere le esigenze comuni e veicolare le informazioni in modo chiaro e trasparente. Credo sia venuto il momento di finirla con viaggi premio a funzionari zelanti (o anche di grande responsabilità), in posti ameni e di grande attrazione turistica ma di nessun interesse per il business; è una brutta consuetudine cui rinunciare, se vogliamo che le imprese non vengano più penalizzate da un sistema che non funziona e possano riprendere, con il sostegno legittimamente atteso, la strada dello sviluppo che da tanto e troppo tempo è stata interrotta.

Federalimentare - Consigliere Incaricato per il Mezzogiorno e la Piccola-Media Impresa

Professionalità e Innovazione, la Forza del nostro Gruppo

Pellegrino Group

www.pellegrinogroup.it

Light Engineering: un progetto di partenariato imprenditoriale



Angela GIORDANO

Promuovere flussi di investimenti e tecnologia con le aziende operanti in settori a forte dinamica espansiva nell'ambito dei Paesi SADC

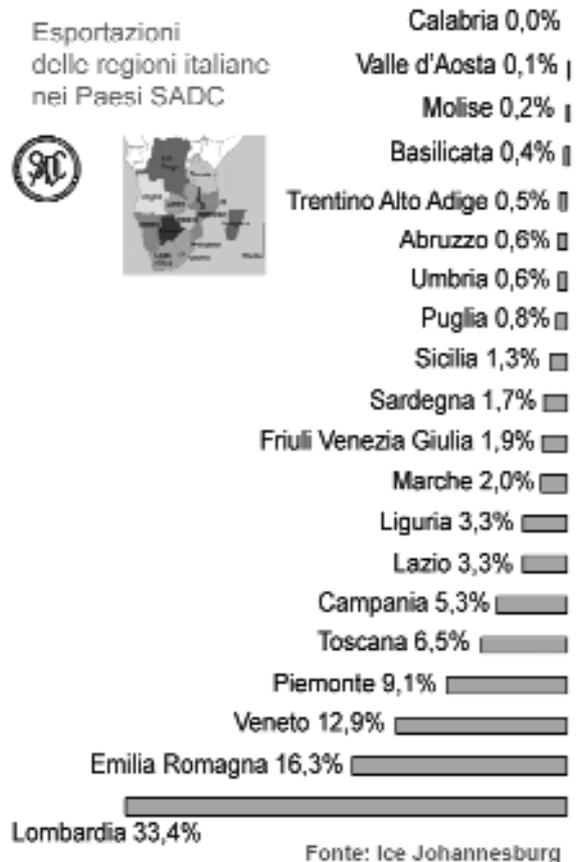
Fare incontrare le imprese con chi porta avanti i programmi dell'Unione Europea è tra le azioni che Assafrica & Mediterraneo svolge, rispondendo anche al crescente interesse di altre Associazioni del Sistema Confindustria, sintomo di apertura verso mercati finora trascurati e nei quali l'assenza delle imprese italiane lascia ampio spazio ad altri competitors europei e di Cina, Giappone e Stati Uniti. In tale contesto si colloca la presentazione per l'Italia di Light Engineering, iniziativa finanziata dal Programma europeo ESIPP, organizzata da Assafrica & Mediterraneo a Milano il 26 gennaio 2006 presso la sede di ANIMA, la Federazione delle Associazioni Nazionali dell'Industria Meccanica Varia ed Affine.

Sono sempre troppo poche le aziende italiane che partecipano alle iniziative comunitarie, soprattutto quelle che riguardano l'Africa subsahariana, dove è in atto un processo di sviluppo di numerose zone economiche regionali, grandi mercati destinatari di finanziamenti UE da cui le nostre imprese possono trarre sensibili vantaggi. Una delle più interessanti riguar-

da la zona SADC-Southern Africa Development Community, composta da Sud Africa, Angola, Botswana, Congo Repubblica Democratica, Lesotho, Madagascar, Malawi, Mauritius, Mozambico, Namibia, Swaziland, Tanzania, Zambia e Zimbabwe, destinataria del Programma ESIPP, che significa Europe-SADC Investment Promotion Programm. Obiettivo di ESIPP è quello di promuovere investimenti e partenariati fra imprese e fra settore pubblico e settore privato dei Paesi UE e SADC, di rafforzare la capacità delle organizzazioni intermedie di sostegno al settore privato (Agenzie di investimento, Camere di commercio, Associazioni imprenditoriali ed Enti professionali o settoriali, Società di consulenza), di promuovere i legami economici e di investimento tra SADC ed UE. ESIPP punta a promuovere flussi di investimenti e di tecnologia con le imprese operanti in settori a forte dinamica espansiva nell'ambito dei Paesi SADC, attraverso eventi settoriali di partenariato imprenditoriale volti a favorire gli incontri *one to one* tra gli imprenditori e allo stesso tempo a monitorare il fol-

 <p>Scuola di Direzione e Organizzazione Aziendale</p> <p>della FONDAZIONE ANTONIO GENOVESI SALERNO</p>		Formazione Ricerca Orientamento professionale dei giovani Progetti internazionali Assistenza progettuale alla creazione d'impresa
		<p>20 anni 1984-2004</p>
<p>Master in General Management Accreditato ASI/ASFOR</p>	<p>Grazie alla SDOA 2000 giovani lavorano in primarie aziende nazionali ed internazionali. Il Master in Direzione d'Impresa della SDOA, giunto alla 19ª edizione, è accreditato ASFOR dal 1991.</p>	
<p>www.sdoa.it sdoa@sdoa.it tel. 089 761166 fax 089 210002 via G. Pellegrino, 19 - 84019 Vietri sul Mare (Sa)</p>		

low up dei contatti nati tra le imprese in tali contesti. Quello di Milano è stato un incontro diretto delle imprese italiane, tra cui alcune campane, con i responsabili della gestione di ESIPP e Light Engineering, che ne hanno illustrato i dettagli e a seguito del quale alcune imprese hanno deciso di partecipare all'evento di partenariato industriale del 14-17 febbraio a Gran Baie nelle Isole Mauritius. Il Programma Light Engineering è rivolto alle aziende operanti nei settori macchine utensili, macchine lavorazione metalli, alluminio, plastica-gomma, oreficeria, pietre preziose, componentistica auto, elettromedicali, servizi di ingegneria, telecomunicazioni, energia rinnovabile ed elettronica. Light Engineering ha identificato 107 progetti di partenariato imprenditoriale: a Gran Baie vi sono stati incontri bilaterali tra le aziende dei 25 Paesi UE e quelle dei 14 Paesi SADC, oltre a incontri con i principali rappresentanti delle Istituzioni private e pubbliche dell'area, verificando le reali possibilità di sviluppo industriale per le aziende locali e nuove e concrete opportunità di business per le aziende europee. L'area SADC è una delle 5 aree di integrazione economica africana, ha una popolazione di 216 milioni di persone, un PIL pari a 300 miliardi di dollari (che rappresenta 1,3% del PIL mondiale) e la cui crescita nel 2004 è stata pari al 4,2%. Le Seychelles sono al primo posto per reddito pro-capite, mentre principale Paese di attrazione degli investimenti esteri è il Malawi, seguito dall'Angola. Per quanto concerne l'interscambio commerciale con l'area, l'Italia esporta principalmente in Sud Africa (77,7%). Principali prodotti esportati sono parti e accessori per mezzi di trasporto, trattori e macchine industriali ad uso generale. La regione italiana che maggiormente esporta nell'area SADC è la Lombardia (33,4%), seguita dall'Emilia Romagna (16,3%) e dal Veneto (12,9%). Anche per le importazioni italiane, il Sud Africa si conferma il principale partner commerciale, per oro greggio o semilavorato, carbon fossile, ferro-leghe, prodotti in acciaio. Oltre Light Engineering (www.lightengineering.com) il Programma ESIPP sta finanziando altri Programmi settoriali che coinvolgono le imprese dei 39 Paesi UE e SADC: in Sudafrica per le costruzioni a fine 2005, per il turismo in Namibia ad ottobre 2006, per il settore minerario a novembre 2006 in Zambia e per l'agroindustria nei primi mesi del 2007. Gli strumenti comuni-



tari a supporto dello sviluppo delle relazioni commerciali e industriali tra le aziende UE e quelle dei Paesi terzi costituiscono dunque strumenti preziosi per le imprese: imparare ad utilizzarli sfruttandone al massimo i vantaggi e le possibilità che da essi scaturiscono è un'opportunità per l'imprenditore italiano che deve fare dell'internazionalizzazione il suo strumento di sviluppo aziendale, in un mercato che diviene sempre più globale. Come Associazione specializzata del Sistema Confindustria per l'internazionalizzazione delle imprese italiane nell'area, Assafrica & Mediterraneo sta favorendo sempre più la conoscenza di tali strumenti: la presentazione per l'Italia di Light Engineering ne è testimonianza concreta per questo primo trimestre del 2006.

*Responsabile Partenariato imprenditoriale
Assafrica & Mediterraneo - Confindustria*

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

SERVIZI: Lab. Analisi; Med. Nucleare; Radiologia - TAC Spirale; MOC, Mammografia; Ecografia Internistica; Ecocolordoppler; Foccardio con prova di sforzo; Holter cardiaco e pressorio; Endoscopia Digestiva; Elettrocardiografia; Centro di Sordologia; Ambulatori per tutte le specialità mediche e chirurgiche; Laser ad codimri per chirurgia refrattiva.

Via F. Confalonieri, 4 - Tel. 0828.394111 - Fax 0828.394217
e-mail: info@clinica-salus.it - 84051 Battipaglia (Ba)

Gli imprenditori del Sud e la formazione

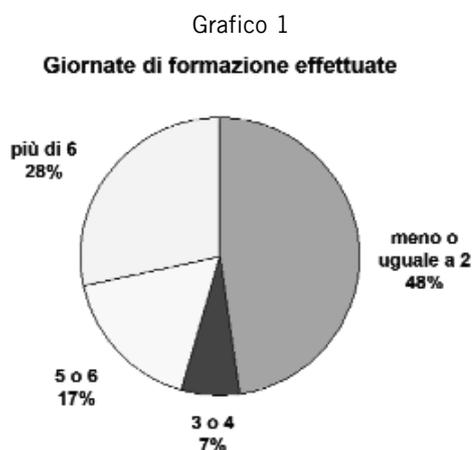


Francesco FONTANA

La ricerca MANAGEMENT FORUM ha rivelato una scarsa apertura dell'impresa a capitali e a figure direzionali esterne

Il 55% degli imprenditori del Sud ha un'età superiore ai 55 anni.

Ciò significa che entro i prossimi dieci anni la maggior parte delle imprese familiari del Mezzogiorno si troverà ad affrontare in misura crescente il problema legato al passaggio generazionale. È questo il dato allarmante emerso dai risultati preliminari di MANAGEMENT FORUM, la più ampia iniziativa di ricerca, approfondimento e confronto avviata in Italia sull'impresa, il management e la competitività italiana, promossa da Fondirigenti (Fondo interprofessionale per la formazione continua promosso da Confindustria e Federmanager) in partnership con Luiss Guido Carli, Fondazione Università IULM di Milano e Booz Allen Hamilton. Solo il 24% delle imprese italiane raggiunge la seconda generazione e solo il 14% di esse la terza: come gestire al meglio il passaggio generazionale, dal momento che, nel 77% dei casi (V. Grafico 1), comporta un cambiamento profondo dello stile direzionale dell'azienda e una



riorganizzazione interna delle attività? Gli aspetti da prendere in considerazione non sono infatti soltanto quelli inerenti le relazioni familiari, ma anche quelli relativi al sostegno della crescita dell'impresa in quanto tale e alle possibili opzioni di creazione di valore per la proprietà. La ricerca MANAGEMENT FORUM ha rivelato una scarsa apertura dell'impresa a capitali e a figure direzionali esterne, con il conseguente rallentamento della cresci-

VIPA - INTERCAR

Service Client
199-442211

TOYOTA
CARRELLI ELEVATORI

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

ta della singola impresa e dell'intero tessuto produttivo. Ciò che perciò si chiede alle aziende per il prossimo futuro è di considerare l'ingresso di capitale esterno non come un'intromissione nella gestione del bene di famiglia "impresa", ma come un'ottima possibilità di mantenere un certo livello di controllo sull'indirizzo strategico anche con quote di minoranza; e di accogliere poi l'introduzione di figure direzionali esterne come un confronto costruttivo con competenze e capacità di altre realtà aziendali italiane o straniere. Il passaggio generazionale non prevede continuità, ma discontinuità e riformulazione. Affinché l'azienda divenga sempre più competitiva, l'imprenditore deve saper gestire e pianificare al meglio il passaggio generazionale, considerando i benefici derivanti da apporti non solo esterni - arrivando sino alle deleghe, in mancanza di eredi diretti - ma anche interni. In questo senso si rende indispensabile l'apertura alle nuove generazioni, pronte a coltivare i sogni imprenditoriali dei loro padri, attraverso quei valori, quell'amore, quella passione e quell'orgoglio di famiglia, caratterizzanti soprattutto le aziende del Mezzogiorno d'Italia. Sintetizzando, nelle imprese familiari del Sud, imprenditori e manager dovrebbero integrare le proprie competenze favorendo l'attivazione di un processo per cui «il manager divenga sempre più imprenditore e l'imprenditore acquisti competenze di tipo

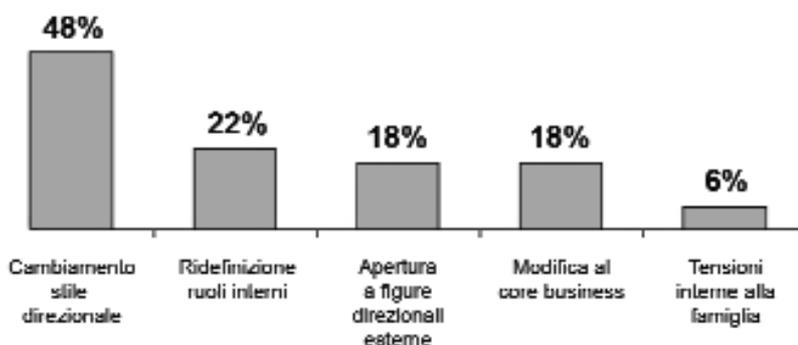
più manageriale, usufruendo anche di forme d'aiuto mirate e semplici, siano esse finanziamenti da parte di banche o un'adeguata formazione che possa valorizzare il capitale umano e le storie dei protagonisti dello sviluppo aziendale, grazie anche a esperienze diversificate in altre aziende, possibilmente estere. È necessario dunque ri-concettualizzare, attraverso modelli teorici, i saperi impliciti che emergono dai racconti dei manager e degli imprenditori, al fine di renderli espliciti e trasmissibili. Partendo proprio da questi racconti e da queste esperienze, la ricerca MANAGEMENT FORUM, puntando sulla leva formazione, ha l'obiettivo di intervenire sulle competenze e i bisogni necessari allo sviluppo manageriale delle PMI. La formazione diviene dunque lo strumento per rendere l'impresa più competitiva nel mercato internazionale a vantaggio non solo dell'imprenditore ma di tutti gli stake-

holders. E il bisogno di formazione è sempre più importante. Il grafico 2 rileva infatti come il 48% delle imprese organizzate non più di due giornate di formazione all'anno e, al Sud, il dato diviene più allarmante: solo il 20% degli imprenditori intervistati per la ricerca MANAGEMENT FORUM ha dichiarato, infatti, di svolgere attività formative. Inoltre al Sud solo un'azienda su tre può contare su manager qualificati di alto livello e il rapporto manager/dipendenti è 1:350, mentre al Nord è 1:70.

«Per essere competitivi - afferma Giuseppe Perrone, Presidente Fondirigenti - bisogna saper prevedere gli sviluppi futuri e far leva sulla formazione e sullo sviluppo manageriale come strumenti concreti con cui raggiungere gli obiettivi. Solo così i problemi possono essere risolti ancor prima che divengano tali».

*Responsabile della ricerca
Management Forum*

Grafico 2
Impatto passaggio generazionale



Lo sviluppo delle filiere produttive meridionali



Francesco Saverio **COPPOLA**

La struttura delle imprese meridionali sta evolvendo gradualmente, disegnando un Sud composito e innovativo

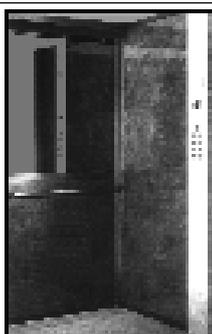
Per rispondere all'esigenza di individuare i "Poli Produttivi del Mezzogiorno", oltre a quelli sino ad oggi riconosciuti, l'Associazione SRM, ha realizzato un'approfondita ricerca dal titolo "Le filiere produttive meridionali: localizzazione geografica e sentieri di sviluppo". L'analisi mira ad individuare le realtà industriali in grado di confrontarsi sui mercati, definire la partecipazione di aziende leader di settore, verificare la presenza di strutture logistiche di supporto, nonché l'apporto di finanziamenti pubblici a livello regionale. Il processo innovativo all'interno dei processi produttivi c'è sempre stato, ma ha assunto una nuova dimensione con lo sviluppo delle tecnologie informatiche supportate dalla microelettronica. Si è ormai abbandonata l'idea di considerare i processi dell'evoluzione tecnologica come "spontanei", che in qualche modo è necessario subire; "saper realizzare i prodotti si traduce oggi nella gestione dell'innovazione tecnologica ossia nella capacità di gestire i processi cambiamento". La capacità organizzativa del saper definire gli obiettivi (caratteristiche di pro-

dotti e riduzione di costi di produzione) e avere gli strumenti per raggiungerli rende innovativa l'impresa. In definitiva, fare innovazione tecnologica per l'impresa vuol dire gestire tecnologia non tanto e non solo riveniente dall'esterno, ma come variabile da gestire internamente per il raggiungimento di obiettivi aziendali. Dall'analisi svolta, la motivazione che sta alla base dello scarso impiego di tecnologie innovative nelle imprese meridionali risiede nella contenuta dimensione delle imprese. Mentre, infatti, le imprese di maggior dimensione impiegano tecnologie più avanzate e organizzazione di impresa più strutturata ed efficiente, le imprese di dimensioni più contenute evidenziano un minor livello di sviluppo tecnologico. Tale fenomeno riflette la struttura dell'economia più che la maturità dei settori in cui operano. I processi di innovazione tecnologica sono complessi e, inoltre, i risultati sono difficilmente valutabili soprattutto per le piccole imprese il cui know-how è più limitato. La costruzione di un modello statistico ha, però, permesso ai ricercatori dell'Associazione Srm di individuare i

paravia
 elevatori • scale a elica
 via Albi, 10000010124 - Salsomaggiore
 Tel. +39 059 336222 - Fax +39 059 336225
 E-mail: paravia@paravia-elevatori.it
<http://www.paravia-elevatori.it>

paravia
 ascensori • scale
 via Princesa 142 - Salsomaggiore
 Tel. +39 059 336224 - Fax +39 059 336221
 E-mail: paravia@paravia-ascensori.it
<http://www.paravia-ascensori.it>

paravia



driver di competitività e i diversi livelli di efficienza delle filiere meridionali. L'idea di fondo è stata quella di costruire una mappa dell'attività produttiva del Mezzogiorno, selezionando i comuni industrialmente interessanti, ossia quelle realtà territoriali che per valore di fatturato, numerosità di imprese e concentrazione di addetti risultano attrattive. La ricerca ha, quindi, enucleato i centri di "business" esistenti sul territorio meridionale, senza "blindare" il concetto di polo produttivo in una definizione troppo astratta, ma rifacendosi a logiche concrete di continuità territoriale e di filiera produttiva. Per quanto concerne la mappatura delle agglomerazioni industriali italiane la ricerca prende come base di riferimento il lavoro di Giovanni Iuzzolino (Banca d'Italia) il quale propone una individuazione di cluster utilizzando criteri diversi dall'usuale individuazione dei distretti industriali Sforzi-Istat.

L'analisi di SRM ha permesso di stabilire quali sono i driver di competitività, come usarli al meglio e da quali attori economici vengono animati

La ricerca ha interessato l'intero Mezzogiorno concentrando l'analisi su 40 poli produttivi identificabili per filiera (la tabella a lato riporta a titolo di esempio i 13 poli della Campania). L'analisi prospettica delle dinamiche di crescita delle filiere produttive meridionali ha permesso di stabilire quali sono i driver di competitività come possono essere usati al meglio e da quali attori economici vengono animati.

L'intensificarsi del processo di globalizzazione, infatti, comportando una maggiore integrazione dei mercati, accresce il grado di varietà e variabilità con cui gli attori economici devono confrontarsi ed enfatizza l'importanza della capacità di imprese e sistemi territoriali di stare sul mercato. Calata nell'ambito del contesto internazionale, l'analisi muove, quindi, dalle problematiche di crescita economica e dall'individuazione delle variabili chiave che la influenzano evidenziando che la struttura imprenditoriale meridionale sta evolvendo gradualmente disegnando un Mezzogiorno composito

Tabella – Comuni capofila (Area) e specializzazione produttiva delle filiere campane

Provincia	Area	Specializzazione
	Solofra	Concia
	Marcianise	Gioielli
	Marcianise	Elettronica
	S. M. a Vico	Calzature
	Arzano	Carta
	Arzano	Calzature
	Arzano	Concia
	S. Giuseppe Ves.	Tessile
	Torre del Greco	Corallo
	Pomigliano d'Arco	Veicoli
	Scafati	Alimentare
	Campagna	Tessile
	Cava de' Tirreni	Ceramica

Fonte: Elaborazioni SRM

e anche innovativo. I fattori di competitività dei poli che hanno permesso di confrontare i risultati di aggregazione sono stati in sintesi:

- **innovazione e dimensione**: tale fattore risulta caratterizzato dall'indice dei brevetti e dalla dimensione media delle società di capitale;
 - **specializzazione produttiva e investimento**: indica la capacità di attrazione di investimenti dei poli produttivi e dalla specializzazione produttiva;
 - **indice di dimensione e tenore di vita**: risulta caratterizzato dal livello del tenore di vita presente nell'area che è un indice di sviluppo della zona;
 - **Internazionalizzazione** rappresentato dall'indice di Apertura Internazionale che esprime l'apporto del commercio estero al valore aggiunto industria.
- I fattori indagati, non sono certo concettualmente nuovi ma quando a un concetto astratto si fornisce un supporto concreto, le parole diventano cifre e le cifre disegnano un fenomeno tangibile.

Direttore Associazione SRM
segreteria@srmezzogiorno.it

Lavoriamo per tutelare la vostra azienda

www.medilam.it

MEDILAM[®]

Via S. Leonardo 120, Inverna Milan - Salerno Tel. 081.3075411 p.la - fax 081.3075412 Medicina del Lavoro, Sicurezza, Ambiente, Formazione

L'approvazione del decreto legge "mille proroghe"



Gaia SIGISMONDI

Il Parlamento ha dato alla luce l'ultimo decreto legge omnibus. All'interno norme di varia natura e contenuto

L'Aula della Camera, lo scorso mese, ha concesso con 296 voti favorevoli e 158 contrari la fiducia al Governo sull'approvazione, senza emendamenti e articoli aggiuntivi, dell'articolo unico del disegno di legge di conversione in legge, con modificazioni, del decreto-legge 30 dicembre 2005. Il decreto-legge dispone in ordine alla proroga di termini previsti da disposizioni legislative concernenti l'attuazione di adempimenti da parte della pubblica amministrazione, nonché prevede disposizioni necessarie per corrispondere ad esigenze di ordine sociale e organizzativo. Il provvedimento, originariamente composto di 40 articoli, ha concluso il suo iter legislativo con 43 articoli in più per un totale di 83 disposizioni che vanno a toccare materie molto eterogenee tra di loro, accomunate, per lo più, dal fatto di costituire proroghe o differimenti di termini. Nel calderone sul quale il Governo aveva in precedenza posto la fiducia per ottenere il via libera definitivo (la quarantesima da inizio della legislatura) so-

no confluiti i due decreti legge con le proroghe della missione in Iraq e di quelle internazionali, oltre ad alcune norme estrapolate dal DI pubblica amministrazione a rischio di mancata conversione. Grazie al decreto, l'Alta commissione di studio per la definizione dei meccanismi strutturali del federalismo fiscale, potrà continuare a lavorare, arrivano finanziamenti in favore dell'apprendistato degli ultra diciottenni e viene prorogato di un anno l'avvio del credito d'imposta per i giovani agricoltori. Sul fronte della campagna elettorale è stata elevata da 6.614 a 50mila euro la soglia oltre la quale sorge l'obbligo di dichiarazione congiunta dei finanziamenti privati ai partiti. Prorogato di un anno, invece, il termine per il completamento delle procedure di trasferimento ai Comuni in materia di catasto. Slitta al 31 dicembre 2008 il termine di scadenza per la completa conversione del sistema televisivo su frequenze terrestri dalla tecnica analogica a quella digitale, e sul fronte della privacy è stato prorogato al 31 mar-

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

0828 392111 pbx
 0828 392164 fax

mail@jcoplastic.it
 www.jcoplastic.com

zo 2006 il termine per l'adozione delle misure minime di sicurezza e del cosiddetto documento programmatico sulla sicurezza, mentre slitta al 30 giugno 2006 l'adeguamento degli strumenti elettronici nel caso in cui il titolare non fosse stato in grado di applicare immediatamente le misure minime di sicurezza.

In particolare, tra gli articoli quelli di maggiore interesse: l'articolo 1 che proroga al 31 dicembre 2006 il termine per la definizione transattiva delle controversie per le opere pubbliche di competenza della ex-Agensud, prescrivendo che il Ministro per le Politiche Agricole e Forestali presenti al riguardo una relazione al Parlamento; l'articolo 2 che dispone la proroga di sei mesi del termine, prima fissato al 31 dicembre 2005, per l'emanazione dei provvedimenti relativi al fondo per la produzione, la distribuzione, l'esercizio e le industrie tecniche; l'articolo 3 che proroga al 31 dicembre 2006 il termine per la privatizzazione, trasformazione e fusione di enti nel settore dei beni culturali; l'articolo 6 che estende all'anno scolastico 2006-2007 la possibilità di iscrizione anticipata alla scuola dell'infanzia; l'articolo 8 che interviene nel settore del personale docente e non docente universitario; l'articolo 10 che proroga alcuni termini relativi agli adempimenti per garantire la sicurezza nel trattamento dei dati personali e l'articolo 11 che consente l'integrazione documentale in materia edilizia fino al 30 aprile 2006, nonché il 13 che proroga al 31 dicembre 2007 alcuni termini in materia di edilizia residenziale pubblica. Ancora, l'articolo 19 che estende al 2008 il periodo entro il quale deve completarsi la conversione in tecnica digitale del sistema televisivo su frequenze terrestri; l'articolo 22 che proroga al 28 febbraio 2006 un termine in materia di incenerimento dei rifiuti e l'articolo 23 reca disposizioni in materia di energia

Finita nel calderone del decreto legge omnibus anche la proroga della missione in Iraq

e attività produttive e commercio elettronico; l'articolo 24-bis che proroga l'applicazione di alcune disposizioni contenute nella legge recante disposizioni per la tutela del risparmio e la disciplina dei mercati finanziari a decorrere dal 18 marzo 2006; l'articolo 25 che allunga di un ulteriore anno il termine per l'esercizio delle disposizioni in materia di catasto da parte dei comuni; l'articolo 38 che riduce ulteriormente le percentuali di sconto a carico delle farmacie. Inoltre, slitta al 1° gennaio 2007 l'efficacia dell'articolo 1-bis, comma 1, della legge 1216/1961 che nel confermare l'aliquota applicabile alle assicurazioni della responsabilità civile derivante dalla circolazione dei veicoli e dei natanti nella misura del 12,5%, introduce erroneamente la previsione secondo la quale l'aliquota stabilita per la Rc auto e natanti restava ferma anche nel caso in cui con lo stesso contratto fossero assicurati rischi inerenti al veicolo o al natante o ai danni derivanti dalla loro circolazione. Viene spostata al 30 giugno 2006 l'adozione del decreto sui canoni di utilizzo dell'infrastruttura ferroviaria, dove per stabilire i nuovi canoni di accesso è previsto un decreto Trasporti da predisporre sulla base di una motivata relazione del gestore dell'infrastruttura ferroviaria Rfi Spa, da adottare previo parere del Cipe e d'intesa con la Conferenza permanente per i rapporti fra Stato, Regioni e Province autonome. Modificate le norme speciali su soci e alloggi delle cooperative mutualitarie della Cassa depositi e prestiti o che usufruiscono del solo contributo erariale. Ampliata la possibilità per alcuni soggetti (personale delle forze armate, della Guardia di finanza e delle forze di polizia a ordinamento civile) di essere assegnatari di case in cooperativa, escludendo che debbano avere residenza anagrafica o attività lavorativa esclusiva o principale nel Comune o in uno dei Comuni dell'ambito territoriale dove è localizzato l'alloggio. Prorogati i termini in cui gli enti destinatari devono impegnare le somme assegnate per il finanziamento di interventi rivolti a tutelare l'ambiente e i beni culturali.

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

MERCANTILE ACCIAI



PADOVANI GROUP

LAVORAZIONE ACCIAIO SOTTILE PER CONTENITORI METALLICI

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

Patti di famiglia, approvato il disegno di legge



Gennaro STELLATO

Diventano leciti gli atti per regolamentare la successione dell'imprenditore

In extremis, esattamente in data 31/1/06, la Commissione Giustizia del Senato ha definitivamente licenziato, in sede deliberante, il disegno di legge relativo a "Modifiche al codice civile in materia di patto di famiglia". Con il predetto provvedimento, formato da un solo articolo, vengono introdotte, nel codice civile nuove norme regolanti la possibilità per l'imprenditore di trasferire azienda o partecipazioni societarie. Il tutto è stato effettuato aggiungendo all'art. 458 c.c., che esplicitamente vietava i cosiddetti patti successori, una addenda nella quale si precisa "salvo quanto disposto dagli artt. 768 bis e seguenti". Cosa prevedono in sostanza i nuovi articoli. Il 768 bis dà la nozione dell'istituto: «È patto di famiglia il contratto con cui, compatibilmente con le disposizioni in materia di impresa familiare e nel rispetto delle differenti tipologie societarie, l'imprenditore trasferisce, in tutto o in parte, l'azienda, e il titolare di partecipazioni societarie trasferisce, in tutto o in parte, le proprie quote a uno o più discen-

denti». In sostanza è un vero e proprio contratto al quale, art. 768 quater, «devono partecipare anche il coniuge e tutti coloro che sarebbero legittimari ove in quel momento si aprisse la successione del patrimonio dell'imprenditore». Il predetto contratto, che deve avere forma pubblica, prevede anche che «gli assegnatari dell'azienda o delle partecipazioni societarie devono liquidare gli altri partecipanti al contratto, ove questi rinuncino in tutto o in parte, con il pagamento di una somma corrispondente al valore delle quote previste dagli artt. 536 e ss., i contraenti possono convenire che la liquidazione, in tutto o in parte, avvenga in natura». Come ulteriore conseguenza la norma prevede esplicitamente che «i beni assegnati con lo stesso contratto agli altri partecipanti non assegnatari dell'azienda, secondo il valore attribuito in contratto, sono imputati alle quote di legittima loro spettanti; l'assegnazione può essere disposta anche con successivo contratto che sia espressamente dichiarato collegato al primo e purchè vi interven-

La Doria S.p.A.

Sede: Via Nazionale, 320 - 84012 Anagni (SA)
www.gruppolaoria.it

Direzione Commerciale Italia

Via Emilia Ponente, 4 - 48018 Faenza (RA)
Tel.: (+39) 0546 629411 • Fax: (+39) 0546.622455

Direzione Commerciale Estero

Via Nazionale, 320 - 84012 Anagni (SA)
Tel.: (+39) 081.5166111 • Fax: (+39) 081.5133866



gano i medesimi soggetti che hanno partecipato al primo contratto o coloro che li abbiano sostituiti». Inoltre, particolare molto importante, si stabilisce altresì che «quanto ricevuto dai contraenti non è soggetto a collazione o riduzione». Particolare attenzione viene poi prestata ai termini di una eventuale impugnativa che, limitatamente ai partecipanti, si prescrive in un anno. Tutto quanto sopra comporta quindi che, all'apertura della successione dell'imprenditore «il coniuge e gli altri legittimari che non abbiano partecipato al contratto possono chiedere ai beneficiari del contratto stesso il pagamento della somma indicata in precedenza gravata degli interessi legali». Infine, per lo scioglimento del contratto, l'art.768 septies prevede che lo stesso «può essere sciolto o modificato dalle medesime persone che hanno concluso il patto di famiglia nei seguenti modi: 1) mediante diverso tipo di contratto, con le medesime caratteristiche, e i medesimi presupposti di cui al presente capo; 2) mediante recesso, se espressamente previsto dal contratto stesso e, necessariamente, attraverso dichiarazione agli altri contraenti certificata da un Notaio». Esaurita l'analisi della normativa approvata, a prescindere dalle problematiche interpretative, occorre chiedersi quale possa essere la valenza del predetto istituto sotto un profilo strettamente pratico ed economico. Va detto che la norma distingue tra contraenti assegnatari e partecipanti non assegnatari dove ai primi viene assegnata l'azienda o la quota e ai secondi beni o denaro equivalente. La ratio è stata individuata nella possibilità concessa all'imprenditore di vedersi garantita, in modo legittimo, la propria successione nell'interesse dell'azienda direttamente ai propri fa-

Dire oggi, alla luce della freschissima approvazione del pacchetto di norme, in che modo le stesse possano incidere sui rapporti socio-economici è molto difficile

miliari stretti. Il tutto finalizzato, anche attraverso l'assegnazione di somme o altri beni a equilibrare i rapporti interni, mirando a mantenere l'omogeneità dell'azienda. Dire oggi, alla luce della freschissima approvazione del pacchetto di norme, in che modo le stesse possano incidere sui rapporti socio-economici è molto difficile in quanto la nuova legislazione dovrà essere necessariamente analizzata nel contesto delle disposizioni in materia societaria con le ovvie distinzioni fra società di persone e società di capitali. Altre zone d'ombra sono poi ravvisabili in diversi punti che riguardano la natura del contratto e la possibile impugnativa. È, però, indubbio, che trattasi di un tentativo apprezzabile per quanto attiene alle finalità perseguite, volte cioè ad evitare uno smembramento dell'azienda, una eccessiva conflittualità fra gli eredi e, particolare non trascurabile in questi tempi di difficili rapporti con le banche, dare la certezza di continuità dell'attività. Va detto, quindi, al di là delle problematiche interpretative che certamente fioriranno in rilevante quantità, che la norma ha una finalità di tipo economico e un impatto sociale di estrema importanza. L'imprenditore può, sia pure nei limiti della normativa attuale, decidere a chi trasmettere in tutto o in parte la propria azienda e le proprie partecipazioni societarie nel rispetto della legge che regola comunque la successione evitando contenziosi spesso lunghissimi e snervanti. È vero, tanto per fare un esempio estremamente semplice, che la situazione patrimoniale ed economica dell'azienda al momento della sottoscrizione del patto può essere diversa rispetto al momento dell'apertura della successione, con tutte le conseguenze che ne possono derivare, ma è anche vero che questo è un aspetto strettamente connaturato all'attività imprenditoriale. Si vedrà in seguito, anche alla luce delle inevitabili pronunce giurisprudenziali, se le certezze prevarranno sui dubbi o viceversa. L'importante comunque è sempre tentare di dare chiarezza regolamentando in modo semplice delle situazioni che meritano di avere certezze in un contesto economico sempre più difficile.

Avvocato - studiostellato@tiscalinet.it



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

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

Lo storno dei dipendenti Quando si rimane nel lecito



Lorenzo IOELE

L'argomento assume rilievo per i lavoratori in possesso di particolari cognizioni, persino strategiche, nel contesto di un certo mercato

Con l'espressione "storno dei dipendenti" ci si riferisce all'iniziativa di un imprenditore finalizzata ad assumere soggetti dipendenti di altra impresa concorrente assicurandosene le prestazioni di lavoro.

È chiaro che l'argomento assume rilievo per i lavoratori dotati di particolare professionalità, ovvero in possesso di particolari cognizioni, persino strategiche, nel contesto di un certo mercato. Si tratta, insomma di quel personale per il quale, dal lato dell'impresa che potrebbe subirne lo storno, si pone il problema della fidelizzazione (attraverso ad es. azionariato, forme di incentivi, patto di non concorrenza o di riservatezza) e che nel contesto del mercato del lavoro, è portatore di una notevole forza contrattuale derivante dal patrimonio di conoscenza di cui è titolare. Lo storno dei dipendenti è argomento di confine tra diritto del lavoro e diritto commerciale: esso coinvolge l'interesse del lavoratore a sfruttare la propria professionalità e le conoscenze acquisite ottenendo un lavoro a migliori con-

dizioni, e l'interesse alla libera iniziativa economica nel rispetto di una corretta concorrenza tra le imprese.

Evidentemente lo storno di dipendenti di un'impresa da parte di un concorrente è vietato laddove possa essere qualificato in termini di atto di concorrenza sleale ai sensi dell'art. 2958, n. 3, c.c..

A tali fini rileva che esso sia attuato non solo con la consapevolezza della sua idoneità a danneggiare l'altrui impresa, ma, altresì con la precisa intenzione di conseguire siffatto risultato (*animus nocendi*); tale intenzione sussiste ogni volta che lo storno dei dipendenti sia posto in essere con modalità tali da non potersi giustificare alla luce dei principi di correttezza professionale. Il divieto di concorrenza sleale non è in contrasto con gli artt. 41 e 35 Cost. poiché la tutela costituzionale della libertà di iniziativa economica e del diritto al lavoro è subordinata alla salvaguardia dell'unità sociale e di una corretta economia di mercato.

Affinché lo storno dei dipendenti al-

SIDER PAGANI S.r.l.



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



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

Associata **ASSINDUSTRIA SALERNO** e **ASSOFERMET**

trui possa configurare atto di concorrenza sleale si richiede innanzitutto che i dipendenti medesimi siano particolarmente qualificati e utili per la gestione dell'impresa concorrente, tant'è che la Giurisprudenza ha precisato che l'idoneità dell'atto di concorrenza sleale a danneggiare l'altra azienda, nell'ipotesi di storno di personale, si concreta con il passaggio dei dipendenti all'impresa concorrente, e acquista rilievo in base all'importanza dei ruoli dagli stessi svolti nell'azienda. Evidentemente non è sufficiente il mero passaggio di lavoratori da una ad altra azienda che promette mi-

Può essere funzionale allo sviamento di clientela, se si utilizzano notizie acquisite nel corso di pregressa attività lavorativa

glioramenti economici e di carriera, vicenda che non è per sé qualificabile come storno illecito di dipendenti. Per il verificarsi di questa fattispecie è necessario avere riguardo ad una serie di elementi, quali la qualità e il numero dei soggetti stornati, i metodi usati per convincere i lavoratori a passare alle proprie dipendenze: occorre, in sintesi, l'esistenza di un disegno volto a disorganizzare e disgregare l'azienda del concorrente. È lecito, invece, lo storno che rientri nella normale ricerca delle professionalità necessarie sul mercato del lavoro che qualsiasi azienda pone in essere in occasione di nuove assunzioni. Insomma lo storno è lecito, ed è espressione della libera circolazione del lavoro, quando non abbia lo scopo di danneggiare l'altra azienda oltre il normale danno che l'azienda subisce dalla perdita delle prestazioni di un dipendente che ha scelto di dimettersi e di lavorare con altro datore di lavoro. Il nuovo datore di lavoro inoltre può fruire non solo della professionalità ma anche della conoscenza di tecniche, metodologie, di rapporti commerciali che il lavoratore ha acquisito nel pregresso rapporto di lavoro. Lo storno di dipendenti potrebbe anche essere funzionale allo sviamento di clientela, che venga posto in essere

utilizzando notizie sui rapporti con i clienti di altro imprenditore, acquisite nel corso di pregressa attività lavorativa svolta alle sue dipendenze. In tal caso la configurabilità della concorrenza sleale deve essere riconosciuta ove quelle notizie, ancorché normalmente accessibili ai dipendenti, siano per loro natura riservate, in quanto non destinate ad essere divulgate al di fuori dell'azienda. In linea teorica lo storno quale atto di concorrenza sleale, per quanto detto, si caratterizza per le modalità della condotta non conformi a correttezza professionale e per la finalità di danneggiare l'azienda concorrente e dunque non solo dall'intento di rafforzare la propria organizzazione, obiettivo di per sé lecito anche attraverso la promessa di migliori condizioni di lavoro.

L'elemento teleologico qualifica dunque la vicenda anche se appare di difficile dimostrazione sul piano concreto. La linea di confine è dunque chiara in teoria ma è di difficile individuazione nella valutazione delle fattispecie che si verificano in fatto, variamente articolate e complesse. Al riguardo la Giurisprudenza ha individuato una serie di elementi sintomatici quali la denigrazione del datore di lavoro che subisce lo storno attraverso la diffusione di notizie allarmistiche sulla sua situazione economica; la sollecitazioni del dipendente a dimettersi senza preavviso; il proselitismo svolto da altro dipendente dell'impresa concorrente; il numero dei dipendenti stornati e le difficoltà create all'azienda concorrente sul piano organizzativo e della sua attività (rapporti con la clientela e perdita del volume di affari); il ruolo strategico dei dipendenti stornati e la difficoltà nella loro sostituzione; la stipula di accordi tra lavoratore e nuovo datore di lavoro prima delle dimissioni.

Un elemento rilevante per escludere lo storno di dipendenti quale atto di concorrenza sleale, è la insussistenza dello sviamento di clientela nel senso che l'assunzione del personale non è stata la condizione per acquisire certe commesse, ma è finalizzata a fare fronte a esigenze organizzative aziendali sia per coprire deficienze professionali sia per incrementare quelle esistenti.

*Avvocato
avvocato.ioelelorenzo@tin.it*

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

La responsabilità “da contatto” della Pubblica Amministrazione



Luigi D'ANGIOLELLA

A volte le errate comunicazioni della P.A. producono danno all'impresa

Una recente sentenza del Consiglio di Giustizia Amministrativa della Sicilia (29.8.2005 n. 573) è l'occasione per ritornare su di un tema ancora dibattuto e attuale, e cioè quello della responsabilità pre-contrattuale dell'amministrazione aggiudicatrice in una gara di appalto. Nella fattispecie all'esame dell'organo di Giustizia Amministrativa siciliano, l'amministrazione aveva inviato ai partecipanti un capitolato speciale difforme da quello approvato dagli organi comunali. A seguito dell'aggiudicazione, l'Amministrazione intendeva stipulare il contratto secondo quanto previsto dal testo del capitolato effettivamente approvato, ma l'impresa aggiudicataria si opponeva basandosi sul testo del capitolato speciale che le era stato trasmesso e su cui aveva fatto affidamento e formulato la propria offerta, unico testo che essa riteneva valido e che prevedeva una particolare forma di revisione del prezzo. Il Supremo Consesso ha ritenuto che il rifiuto dell'Amministrazione di sottoporre a revisione il prezzo offerto

dall'impresa aggiudicataria e la conseguente dichiarazione di decadenza dell'aggiudicazione, seppure da considerare atti legittimi, non escludono che la mancata stipulazione del contratto sia dovuta a un errore in cui è incorsa l'amministrazione aggiudicatrice provvedendo alla gara. Tale errore configura una responsabilità civile dell'amministrazione aggiudicatrice, per l'inadempimento dell'obbligo di correttezza nella fase delle trattative preordinate alla stipulazione del contratto, ove l'inadempimento può consistere anche in un comportamento che ingeneri nel destinatario degli atti un legittimo affidamento disatteso da una successiva decisione dell'amministrazione appaltante. La decisione in commento riafferma la qualificazione precontrattuale della responsabilità civile dell'amministrazione per il comportamento complessivamente da questa tenuto nel corso della procedura (invio di un capitolato non conforme a quello effettivamente approvato per quella procedura) e si distacca da molte altre decisioni le qua-

SMET

TRASPORTO

LOGISTICA

...E OLTRE

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

li hanno sempre richiesto la prova dell'elemento colposo dell'amministrazione aggiudicatrice. Si tratta di una novità importante perché, come visto, si prescinde dalla illegittimità dell'atto e dalla colpa della P.A. per riconoscere una forma di responsabilità pre-contrattuale "da contatto". E infatti si va, fortunatamente, affermando, sulla scia anche di rilevanti decisioni dei Giudici comunitari, una responsabilità da "contatto", e cioè quella particolare forma di responsabilità insita in chiunque si "apra" al pubblico, agendo attraverso forme pubbliche rivolte ad una molteplicità di destinatari. L'inadempimento conclamato ha sempre come oggetto immediato l'obbligo generale di correttezza, specificato e precisato nelle regole di gara, ed esprime la violazione delle clausole generali (e indeterminate anche dopo la definizione del regolamento di gara) di correttezza e buona fede di cui agli artt. 1337 e 1175 c.c., ma con questa particolare specificazione. È peraltro pacifico che sono tenuti all'obbligo di correttezza nelle trattative precontrattuali tanto l'amministrazione aggiudicatrice quanto l'aspirante contraente privato: in una vicenda in qualche modo simile alla presente, era stato ravvisato l'inadempimento dell'aggiudicatario provvisorio che aveva omesso di richiedere e di procurarsi il capitolato generale, non consegnato dall'amministrazione appaltante ai partecipanti, incorrendo in un provvedimento di esclusione per violazione della clausola di gara che richiedeva l'allegazione del capitolato generale all'offerta: «non è giustificata l'inerzia (dell'aggiudicatario) cui faceva carico un obbligo di legale collaborazione in linea con il comportamento di buona fede cui debbono conformarsi i contraenti nel corso della trattativa ai sensi dell'art. 1337

L'obbligo di correttezza nelle trattative precontrattuali vale sia per l'amministrazione aggiudicatrice sia per l'aspirante contraente privato

c.c.» ove «anche la minima diligenza avrebbe comportato che l'impresa si facesse quantomeno carico di reperire copia del documento che gli era necessario per formulare l'offerta» (Cons. Stato, sez. VI, 17 febbraio 2003 n. 843). Circa la quantificazione del danno, poi, nel caso di acclarata responsabilità pre-contrattuale, è risarcibile il cosiddetto interesse negativo, e cioè l'interesse "a non essere coinvolti in trattative scorrette" e, pertanto, infruttuose. L'interesse negativo comprende le due componenti del danno emergente (spese sostenute per la partecipazione alla procedura) e del lucro cessante (il mancato guadagno connesso a un più fruttuoso impiego delle risorse utilizzate per la partecipazione alla procedura o alla perdita di occasioni di guadagno). La stessa quantificazione del danno dipende ovviamente da quanto la parte è in grado di provare. Ove l'impresa sia in grado di provare che sarebbe risultata aggiudicataria in assenza di scorrettezze nella procedura, essendo, ad esempio, sufficiente un'applicazione matematica dei criteri di aggiudicazione, o in quanto aggiudicataria decaduta o esclusa, l'ammontare del risarcimento può coincidere con il guadagno che sarebbe conseguito all'adempimento del contratto e tendenzialmente è il 10% pari all'utile d'impresa.

Ove invece si provi il pregiudizio subito, ma non che, senza la scorrettezza, si sarebbe addivenuti all'aggiudicazione, l'ammontare del risarcimento comprenderà solo le spese sostenute e, a limite, il mancato guadagno conseguibile ove si fossero altrimenti impiegate le risorse.

In conclusione, la pronuncia dei Giudici Amministrativi siciliani è l'ulteriore conferma di una linea di tendenza favorevole all'impresa, con un principio di responsabilità della P.A. ove sempre più la posizione dei due contraenti è paritaria, anche se uno di essi è la P.A., il tutto corroborato da una precisa responsabilità di chi crea un affidamento nel destinatario, che non viene meno se l'atto conseguente è legittimo oppure la condotta incolpevole, ragioni formali che spesso sono divenute uno schermo per coprire errori e inefficienze.

Avvocato - studiodangiolella@tin.it

The advertisement for Treofan includes the following text:

- HEADQUARTER ITALY**
Piazzale Donagani, 4
05100 Terni
Tel. +39 0744 80 21
Fax +39 0744 80 2599
- STABILIMENTO**
Zona Industriale
84091 Battipaglia (SA)
Tel. +39 0828 515 111
Fax +39 0828 671828
- FILM SOLUTION**
- ALTRI STABILIMENTI**
Tateo, ITALIA
Lemore, ITALIA
Jain Garigalio, ITALIA
Mentis, FRANCIA
Vokanga, MALDIVERIA
- Lige, BELGIUM
Thermin, ESTONIA
Zacapa, MEXICO
Neumarkt, GERMANIA
Carmel, ISRAELE
- © Administration Site
© Production Site
- <http://www.treofan.com>
info.italia@treofan.com
- We're part of your product**

I vincoli preordinati all'espropriazione



Giovanni Maria **DI LIETO**

Considerazioni sulla disciplina applicabile nella Regione Campania per l'ipotesi di decadenza

L'ipotesi della decadenza dei vincoli preordinati all'espropriazione, o che comportino l'inedificabilità assoluta del suolo, o, comunque, privino il diritto di proprietà del suo sostanziale valore economico, è regolata dall'art. 9 del DPR 8/6/2001, n. 327 (Testo unico in materia di espropriazione per pubblica utilità). Secondo l'art. 9, se non è tempestivamente dichiarata la pubblica utilità dell'opera (nei cinque anni dalla data in cui diventa efficace l'atto di approvazione del Prg), «il vincolo preordinato all'esproprio decade e trova applicazione la disciplina dettata dall'articolo 9 del testo unico in materia edilizia approvata con decreto del Presidente della Repubblica 6 giugno 2001, n. 380».

L'art. 9, n. 1, del DPR 6/6/2001, n. 380 stabilisce che nei comuni sprovvisti di strumenti urbanistici, «salvi i più restrittivi limiti fissati dalle leggi regionali», sono consentiti "interventi di manutenzione ordinaria", "interventi di manutenzione straordinaria", "interventi di restauro e di risanamento

conservativo"; «fuori dal perimetro dei centri abitati, gli interventi di nuova edificazione nel limite della densità massima fondiaria di 0,03 metri cubi per metro quadro; in caso di interventi a destinazione produttiva, la superficie coperta non può comunque superare un decimo dell'area di proprietà». L'art. 38, n. 3 della L.R.C. 22/12/2004, n. 16 (Disciplina dei vincoli urbanistici) dispone: «A seguito della scadenza dei vincoli di cui al comma 1 si applicano, nelle zone interessate, i limiti di edificabilità previsti dalla legge regionale 20 marzo 1982, n. 17».

Anche l'art. 44, n. 3, della L.R.C. 22/12/2004, n. 16 (Regime transitorio degli strumenti di pianificazione) rinvia alla legge regionale n. 17/82: «Nei Comuni sprovvisti di Prg si applicano, fino all'adozione dei Puc, i limiti di edificabilità di cui alla legge regionale n. 17/82, salva l'applicazione delle misure di salvaguardia di cui all'art. 10». La L.R.C. n. 17/82 (Art. 4 - Limiti di edificabilità) consente, nei Co-

ANCE

Associazione Costruttori Salernitani

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

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

muni sprovvisti di strumenti urbanistici approvati: all'interno dei centri abitati, oltre agli interventi contemplati dalla norma statale, anche "interventi di ristrutturazione" (v. art. 3, n. 1, lett. d), DPR 380/01), «che non comportino aumento delle volumetrie e delle superfici utili preesistenti»; all'esterno dei centri abitati, per le opere strettamente accessorie all'attività agricola, un indice di fabbricabilità aggiuntivo (rispetto allo 0,03 mc/mq previsto per l'edilizia residenziale), pari a 0,07 mc/mq; in ogni caso, per le opere di interesse pubblico esistenti al 30 marzo 1982, la realizzazione nel sottosuolo di opere accessorie, purché completamente interrato, e la realizzazione di attrezzature complementari, purché non comportino l'aggiunta di nuovi volumi.

«Le superfici coperte degli edifici o dei complessi produttivi non possono superare un ottavo dell'area di proprietà» (l'art. 9 del DPR 380/01 prevede, invece, il limite più restrittivo di «un decimo dell'area di proprietà»). Poiché l'art. 9 del DPR 380/01 dispone che le Regioni possono stabilire, per i Comuni sprovvisti di strumenti urbanistici (e per l'ipotesi di decadenza dei vincoli preordinati all'espropriazione per inutile decorso del termine quinquennale di efficacia del vincolo), limiti all'edificazione soltanto "più restrittivi", sussistono perplessità sulla legittimità costituzionale degli articoli 38, n. 3 e 44, n. 3 della L.R.C. 16/04, che producono la riviviscenza di quella parte dell'art. 4 della L.R.C. 17/82 che - contrastando con il sopravvenuto art. 9 del DPR 380/01 - era da ritenersi implicitamente abrogata da quest'ultimo. Perplessità - pare - anche della Giunta Regionale della Campania che, con delibera n. 635

del 21/04/2005, sottolinea la necessità di coordinare la L.R.C. 16/04 con le disposizioni di cui al citato art. 9 del Testo unico edilizia: «il rinvio operato ai limiti di edificabilità previsti dalla L. R. 17/82 va coordinato con le disposizioni di cui all'art. 9 del D.P.R. 380/01, nel senso che si applicano i limiti sanciti dalla legislazione regionale laddove più restrittivi di quelli previsti dalla normativa nazionale».

Tuttavia, tale interpretazione correttiva degli articoli 38, n. 3 e 44, n. 3 della L.R.C. 16/04, in quanto contenuta in un atto amministrativo, non esplica conseguenza alcuna sul vigente testo delle citate disposizioni regionali, la cui modifica (rectius, correzione) spetta esclusivamente al legislatore regionale. La legge non conterrebbe una disposizione innovativa, tenuto conto che è interpretativa quella legge che si propone di conservare l'efficacia di norme viziata da violazioni di legge (anche costituzionale) soltanto formali.

Sempre che, naturalmente, l'eventuale legge regionale di modifica non statuisca espressamente di disporre per l'avvenire.

Le disposizioni correttive, proponendosi di prevenire la dichiarazione di illegittimità da parte della Corte Costituzionale, devono potere incidere sulla disposizione principale come avrebbe inciso tale dichiarazione. Con il limite - comune alla dichiarazione di incostituzionalità - delle situazioni giuridiche consolidate per effetto di eventi che l'ordinamento giuridico riconosce idonei a produrre tale effetto, quali le sentenze passate in giudicato, l'atto amministrativo non più impugnabile, la prescrizione e la decadenza.

Avvocato



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

Via Madonna di Iuliana, 194 - 84129 Salerno
tel. +39 089 200613 - 200613 fax +39 089 7728823
www.confidi.sa.it confidi@lassindustria.sa.it
I.I.C. n. 30064 [app. art. 155 comma 4 del T.U.]

Scopi e attività

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



BANCA CARIME
GRUPPO IRI - CREDITO



Banca della Campania



BANCA DI ROMA



Banca Intesa



CREDITO



MONTE DEI PASCHI DI SIENA
BANCA DEL GRUPPO IRI



BANCO DI NAPOLI



UniCredit Banca

Informazioni aziendali: divulgazione o segretezza?



Rosario IMPERIALI

Il patrimonio informativo dell'azienda nel quadro delle tutele applicabili

Mantenere riservata una informazione aziendale, piuttosto che divulgarla, costituisce un dilemma per qualsiasi azienda. Non si può essere impresa avendo sempre la bocca cucita sui propri meccanismi di produzione, sui propri sistemi remunerativi, sui propri obiettivi di business. Però, chi si scopre con un interlocutore commerciale, rischia. In genere ci si difende con gli accordi di confidenzialità, ma non si può fare un contratto al giorno. Dunque, come conciliare le necessità di circolazione delle informazioni aziendali con le cautele imposte dai principi di segretezza?

Informazioni segrete

Se l'azienda intende mantenere segrete le proprie informazioni, il nuovo codice della proprietà industriale (d.lgs. 30/2005) le offre uno strumento di tutela. Si tratta di un asset aziendale strategico che - a differenza del brevetto per invenzioni industriali - non presuppone particolari qualità intrinseche dell'informazione tutelata, né esso viene incorporato in un auto-

nomo titolo di protezione. Piuttosto, la tutela accordata alle informazioni riservate si caratterizza per la valenza economica del fattore "segretezza" e per il fatto che tale informazione non sia agevolmente accessibile agli altri operatori del settore. Ciò non esclude che - in funzione di diverse strategie di business e sussistendone i presupposti - la stessa tipologia di dato, ad esempio un metodo di produzione industriale, possa essere tutelata col brevetto o, viceversa, come segreto aziendale.

Brevetti e segreti

Le tutele del brevetto e del segreto aziendale sono necessariamente alternative. Il regime di pubblicità previsto per il brevetto, impedisce che un'informazione contenuta in un'idea brevettata possa essere mantenuta segreta, al fine di scontare anche la tutela attribuita alle informazioni aziendali riservate. Tuttavia, l'imprenditore potrebbe decidere di scegliere la via della segretezza per tutelare la propria idea innovativa suscettibile di brevet-



to. Qual è, quindi, la differenza tra il brevettare un'invenzione e tenerla segreta? Con il brevetto, l'azienda rende pubblico - mediante il deposito presso l'ufficio brevetti - un processo produttivo originale e sconosciuto agli esperti del settore. Per questo, viene premiata con un vantaggio concorrenziale: per vent'anni avrà il monopolio dello sfruttamento in ogni paese in cui è stato registrato il brevetto, senza curarsi d'altro per ottenere protezione. Se,

Brevetto, diritto d'autore e misure di segretezza tutelano il know how tecnologico dell'impresa

invece, l'invenzione viene mantenuta segreta, l'azienda potrà sfruttarla a tempo indeterminato: il segreto non scade come il brevetto. In pratica, la differenza è frutto del rischio legato alla difficoltà di tenere segrete determinate informazioni, soprattutto quando da esse si intenda ricavare un reddito attraverso il loro sfruttamento ad opera di terzi licenziatari. In questo ultimo caso, quando si intende "filtrare" contrattualmente a chi rendere note informazioni riservate, un limite importante è legato alla intrinseca natura giuridica del contratto che vincola solo le parti che lo hanno sottoscritto, a differenza del brevetto che vincola chiunque: un concorrente, terzo rispetto al patto di segretezza, potrà liberamente avvalersi delle informazioni che ne formano oggetto - nei limiti della correttezza concorrenziale - azzerando così il margine di competitività su cui contava l'inventore.

Ambito divulgativo e relazione economica

In generale, brevetto e segretezza sono strumenti di tutela che soddisfano logiche diverse, legate alle modalità di sfruttamento economico delle informazioni che ne formano oggetto. Le informazioni brevettate sono protette durante la loro circolazione fra il pubblico, proprio in quanto la diffusione delle stesse costituisce il presupposto necessario per il loro sfruttamento economico. Il brevetto, quindi, costituisce uno strumento di tutela finalizzato ad un'ampia diffusione di tali informazioni. Le informazioni riservate, viceversa, ricevono tutela solo in quanto vengano mantenute segrete, per cui l'assenza di divulgazione costituisce il presupposto fondamentale sia della tutela sia del loro valore economico.

Misure di segretezza "industriale"

Ecco perché, per la tutela delle informazioni aziendali riservate, il nuovo codice della proprietà industriale non richiede alcun requisito qualitativo per l'informazione, ma solo l'adozione di «misure ragionevolmente adeguate a mantenerle segrete»: l'uso di una password o di archivi chiu-

si a chiave per la custodia, renderà più elevato, in azienda, il tasso di consapevolezza sulla confidenzialità dei dati; chiunque li divulga o utilizza al di fuori degli accordi aziendali, lede il diritto di proprietà industriale dell'impresa. E ciò a prescindere dalla violazione di eventuali accordi di segretezza o da altri profili di responsabilità del dipendente infedele o del concorrente sleale.

Tutela e qualità dell'informazione aziendale

La più interessante novità della recente tutela delle informazioni aziendali riservate è l'assenza di qualsiasi requisito sulla qualità delle informazioni. Anche informazioni apparentemente banali - come liste di anagrafiche o dei prezzi di acquisto delle materie prime - ma alle quali l'impresa attribuisce un valore, tanto da giustificare il costo delle modalità di segretezza, meritano tutela, anche in mancanza di uno specifico contratto. Ciò comporta che la protezione riconosciuta alle informazioni riservate rappresenta, nella scala ideale dei valori qualitativi della informazione, la forma di tutela di "prima soglia".

Sovrapposizione di tutele

L'assenza di presupposti qualitativi per l'attribuzione di tutela alle informazioni riservate, consente di ipotizzare una sovrapposizione di questo strumento di protezione con altre forme di tutela, specie nei riguardi di quelle informazioni che posseggano i requisiti qualitativi eventualmente richiesti da altri regimi, come nel caso dei brevetti o del diritto d'autore. Di fatti, il campo di elezione del segreto aziendale è generalmente costituito dal know how, un insieme di regole tecniche e metodi di produzione ignoti agli esperti del ramo e che concretizzano i margini concorrenziali di uno specifico imprenditore.

In sintesi, le informazioni che rappresentano l'intelaiatura del know how tecnologico di un'impresa, sono tutelabili con:

- un brevetto, se si qualificano come idee inventive suscettibili di applicazione industriale (ad es. un procedimento industriale innovativo);
- il diritto d'autore, se rappresentano forme espressive dell'ingegno umano (ad es., il codice di un software).

Oppure, qualora si voglia mantenerle segrete, con efficacia verso chiunque, è attivabile:

- la tutela riconosciuta alle informazioni riservate, in quanto sottoposte a misure di segretezza (art.98, d.lgs. 80/2005).

Se invece la riservatezza è imposta soltanto alla controparte contrattuale, si potrà adottare una clausola di "non-disclosure" contenuta in un contratto, ad esempio, di trasferimento di tecnologia.

*Avvocato
rosario.imperiali@imperiali.com*

8 milioni di euro per le nuove cooperative e i loro consorzi



Annarita CAVALIERE

Una novità incoraggiante: la possibilità di fruire di un'anticipazione pari al 30% del contributo previsto

Per le nuove cooperative campane, questa volta, si prospetta più interessante la presentazione dei progetti finanziabili dalla riapertura del bando che - rispetto alla sua precedente versione - stimola maggiormente il ricorso agli aiuti. È ampliato, infatti, l'elenco delle attività ammissibili alle agevolazioni ed è prevista, ora, la possibilità di richiedere una prima quota di contributo, pari al 30% dell'agevolazione concessa, a titolo di anticipazione - garantita da polizza assicurativa o da fidejussione bancaria - o a seguito di dimostrazione dello stato di avanzamento dei lavori. Un mutamento di rotta, questo, per incoraggiare e, allo stesso tempo favorire, il decollo di quelle idee che nascono "finanziariamente deboli" e che spesso scoraggiano o paralizzano le fasi di start-up. Attraverso il ricorso ai due differenti regimi di aiuto previsti dal bando - afferenti, lo ricordiamo, al Programma Regionale di Sviluppo della Cooperazione di Produzione-Lavoro e Sociale (D.G.R. n. 3708/03 modificata dalla D.G.R. n. 1968/05) - viene riconfermato un sistema di "sostegno integrale" allo sviluppo del-

la cooperazione con uno stanziamento attuale complessivo di 8 milioni di euro. Il titolo I "Aiuti agli investimenti", infatti, agevola l'avvio e lo sviluppo di cooperative nuove, mentre il titolo II "Aiuti alla gestione" amplifica e prolunga la portata del primo: i programmi agevolabili ai sensi del primo regime potranno richiedere, congiuntamente, l'erogazione di un contributo a fronte delle spese di gestione sostenute. Il nuovo bando prevede, come nella prima edizione, la partecipazione di un terzo soggetto il quale, individualmente o avvalendosi della collaborazione di altri, assumerà le vesti di promotore con l'onere di assistere i progetti dalla fase iniziale fino al termine del programma di investimenti. Il promotore - che necessariamente dovrà essere una cooperativa di produzione lavoro o sociale, ovvero un loro consorzio - deve vantare un'esperienza, almeno quinquennale, nello stesso settore di attività in cui opera la cooperativa che chiede l'agevolazione e possedere gli ulteriori requisiti specificamente richiesti dal bando.

Ambito di applicazione. Soggetti benefi-

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 : 0828.399111 - Fax: 0828.350116

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



ciari sono le "nuove cooperative" di produzione-lavoro e sociali costituite ai sensi degli artt. 2511 e seguenti del c.c. e i loro consorzi costituiti sottoforma di società cooperativa. Condizione necessaria per la partecipazione al bando è la loro iscrizione all'Albo delle Società Cooperative istituito presso il Ministero delle Attività Produttive nella sezione "Cooperative a mutualità prevalente". In mancanza, avrà medesima efficacia il certificato rilasciato dalla Camera di Commercio competente per territorio, che attesti l'avvenuta presentazione della istanza di iscrizione all'Albo. In ogni caso, l'erogazione del contributo sarà subordinata alla dimostrazione dell'avvenuta iscrizione. Sono da intendersi "nuove" le cooperative che, alla data di presentazione della domanda di agevolazione, non hanno ancora approvato il bilancio del primo esercizio e che, nei due anni precedenti, hanno realizzato un fatturato - desumibile dalla voce "Ricavi" nel Conto Economico - non superiore a 500.000 euro. Le stesse devono, inoltre, rispondere ai requisiti di piccola e media impresa ai sensi della raccomandazione CE 1422 del 06/05/2003, recepita dal decreto del Ministero delle Attività Produttive del 18 aprile 2005. Sempre alla data della presentazione della domanda, sia le cooperative che i loro consorzi, devono essere partecipati da uno dei seguenti soggetti: società di gestione di fondi mutualistici per la promozione e lo sviluppo della cooperazione, banche o altri intermediari finanziari, di cui agli artt. 106 e 107 del D.Lgs. 385/93 che intervengono anche in qualità di soci sovventori; persone giuridiche di natura pubblica o privata, compreso il soggetto promotore di cui dovranno avvalersi nella fase di avvio del programma. Tali soggetti dovranno essere idonei ad apportare, nell'ambito dell'attività della cooperativa, risorse e competenze specifiche.

Le agevolazioni concedibili. In relazione al titolo I "Aiuti agli Investimenti", sono agevolabili le spese

Tab. n. 1 – Spese ammissibili Titolo I "Aiuti agli investimenti"

Tab. n. 2 – Spese ammissibili Titolo II "Aiuti alla gestione"

	I annualità	II annualità	III annualità
Costi per servizi professionali (compreso il compenso al promotore nel limite di 5.000 euro all'anno)			
Costi per godimento di beni di terzi (canoni di leasing esclusi)	100%	60%	30%
Oneri diversi di gestione (escluse imposte e tasse)			

(v. Tabella 1) inerenti l'acquisto di immobilizzazioni materiali e immateriali, per le quali è concesso un contributo in conto impianti pari al 50% dell'importo ritenuto ammissibile per un ammontare massimo che non superi tre volte il capitale sottoscritto e versato dai soci. Le spese possono essere effettuate mediante acquisto diretto o attraverso locazione finanziaria. Sono, inoltre, agevolabili anche le spese per servizi reali, a fronte delle quali l'agevolazione concedibile è sempre pari al 50% e comunque nel limite massimo di 50.000 euro. In ogni caso, il totale delle agevolazioni concedibili relative sia alle spese per immobilizzi materiali e immateriali che alle spese per servizi reali non potrà essere superiore a 300.000 euro. Per quanto riguarda il titolo II "Aiuti alla gestione", l'agevolazione consiste in un contributo in

conto esercizio, nel rispetto della regola del de minimis, calcolato in percentuale ai costi di gestione - di cui alle voci 7, 8, 14 della lettera b) del Conto Economico - sostenuti nei primi tre esercizi a partire da quello successivo all'avvio del programma (v. Tabella 2).

La procedura per l'accesso alle agevolazioni. Le istanze per l'accesso alle agevolazioni potranno essere presentate esclusivamente tramite raccomandata con avviso di ricevimento indirizzata alla Regione Campania, Assessorato alle Attività Produttive, a partire dal 17 febbraio sino al 18 aprile 2006 utilizzando esclusivamente lo schema reperibile sul sito web della Regione (www.regione.campania.it -Rif. D.D. n. 382/05 pubblicata sul BURC n. 4/06).

*Dottore in Economia
Progetto Arcadia Srl*

Azienda calcio: management vincente?



Antonio SANGES

“Public company” e “stock option” per rilanciare la sfida al calcio-business!

Le società di calcio italiane evidenziano da anni la propria incapacità nel determinare e mantenere condizioni di equilibrio economico-finanziario. Tale atipica situazione ha, come logica conseguenza, la determinazione dei bilanci aziendali in perdita. A questo punto sorge spontaneo chiedersi se "l'azienda calcio possiede un management vincente" e quali possano essere le nuove strategie societarie, in grado di far vincere ai clubs la sfida al "calcio-business".

Azienda calcio al 30 giugno 05

Alla data del 30 giugno 2005 (fonte Il Sole 24 Ore), l'azienda calcio ha quantificato bilanci societari in perdita per le seguenti società: Inter (-118,7 milioni di euro), Milan (-35,7 milioni di euro), Parma (-10,3 milioni di euro), Palermo (-7,9 milioni di euro), Udinese (-4,7 milioni di euro) e Juventus (-3,0 milioni di euro). I bilanci risultavano essere in utile per: Lecce (+10,2 milioni di euro), Livorno (+9.926 euro) e Messina (+89.233 euro).

È da osservare, con particolare attenzione, l'ultimo bilancio d'esercizio chiuso dall'Inter, che, al 30 giugno 2005, ha

fatto registrare una perdita d'esercizio pari a 118 milioni di euro, valore che si discosta di molto dai conti economici di Milan e Juventus.

La notizia ancor più preoccupante è che l'azienda calcio italiana nel corso di un anno, vale a dire dal 30 giugno 2004 al 30 giugno 2005, oltre alle ingenti perdite di esercizio, ammontanti complessivamente intorno a 508 milioni di euro, si è trovata a dover fronteggiare anche un ulteriore debito contratto nei confronti dell'Erario per un importo pari a 630 milioni di euro. Allo stato, uno dei pochi casi di management "capace" è rappresentato dalla Juventus. Il club torinese, infatti, dal 30 giugno 2004 al 30 giugno 2005 è riuscito nell'impresa di ridurre la perdita d'esercizio da 18,5 milioni di euro a 3 milioni di euro, senza intaccare minimamente né programmi societari, né traguardi sportivi, ma, soprattutto prescindendo dai finanziamenti dei propri azionisti.

Sulla base di risultati di gestione negativi, per tentare di risolvere il destino dell'azienda calcio, le strategie socie-

BCP è qui. Vicina a voi.

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

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

tarie potrebbero fare ricorso a due nuovi strumenti: le "public company" e le "stock option".

Azienda calcio e "public company"

Con il termine "public company", si definisce una società gestita attraverso un azionariato popolare, vale a dire distribuendo il capitale sociale nelle mani di molteplici persone definite piccoli azionisti.

Dall'adozione di un progetto di questo tipo, potrebbe scaturire un problema tutt'altro che irrilevante: quello della mancanza di "programmazione" societaria, che, quasi sempre, finisce col tradursi in problematiche aziendali tanto in sede di definizione degli obiettivi, quanto in sede di pianificazione strategica. Che senso avrebbe, quindi, concedere agli azionisti di minoranza (ad es. a 30 mila tifosi), la possibilità di partecipare ai C.d.A. della "public company", se poi, la scelta delle strategie e tutte le altre decisioni societarie restano in capo ai pochi azionisti di maggioranza?

Dove nasce l'idea di trasformare un club calcistico in una "public company"?

I primi casi sono stati registrati in Spagna, dove, già da diversi anni, Real Madrid e Barcellona sono gestiti attraverso il modello dell'azionariato popolare, con discreti risultati sia dal punto di vista sportivo che da quello aziendale. Ma in Italia, allo stato, tale nuovo modello aziendale, non risolverebbe i problemi societari dell'azienda calcio.

Azienda calcio e "stock option"

Per risollevare le sorti dell'azienda calcio "made in Italy", un'altra strada percorribile potrebbe essere rappresentata dalle "stock option".

Codesto istituto consiste nel distribuire al personale aziendale, dei veri e propri diritti di opzione da esercitare sull'acquisto di azioni già emesse, o di nuova sottoscrizione appartenenti alla propria società, o ad altre, facenti capo ad essa. L'inserimento delle "stock option" consentirebbe, una volta per tutte, a

Per risollevare le sorti dell'azienda calcio italiana, le società dovranno rinnovare i propri modelli gestionali

tutti i club calcistici di voltare pagina, dando vita ad un rapporto diretto tra performance aziendali e sportive.

Gli atleti, da meri dipendenti, si ritroverebbero a dover ricoprire un ulteriore ruolo, quello di azionisti della società. Una gestione aziendale accorta, abbinata ad un numero crescente di successi sportivi, contribuirebbe a garantire positive rivalutazioni delle quote in possesso dei singoli atleti-azionisti, con un conseguente incremento del valore aziendale dei club calcistici.

Attraverso le "stock option", inoltre, si potrebbe fronteggiare anche uno dei maggiori problemi che attanagliano l'azienda calcio moderna: i rinnovi contrattuali degli atleti in scadenza.

Le considerazioni fin qui evidenziate, accantonano per il momento, l'attivazione da parte dell'azienda calcio di nuove strategie quali le "public company" e "stock option".

Azienda calcio e nuovo management

Per vincere la sfida al calcio-business, le società dovranno realizzare tutta una serie di iniziative finalizzate al rinnovamento dei modelli gestionali, soprattutto alla luce delle nuove opportunità offerte dal mercato di riferimento.

Non tutti i club, comunque, sembrano manifestare una propensione all'innovazione adeguata alla rapidità delle trasformazioni in atto.

Allo stato, quindi, la maturità di un sodalizio sportivo si può misurare in base ai seguenti parametri:

- attuazione di una programmazione per obiettivi;
- innovazione di prodotto e ricerca di nuovi mercati;
- creazioni di reti di alleanze e/o cooperazione con altri soggetti.

Il nuovo modello organizzativo implica la "specializzazione" dei ruoli e la "delega" dei compiti,

in sintesi, l'azienda calcio moderna necessita di un management "vincente", in grado di identificare nuove aree di mercato e nuove fonti di introito. Nei prossimi anni, il futuro del calcio italiano, dovrà accentuare il processo di professionalizzazione dei vari aspetti societari, coniugando le esigenze di bilancio con quelle della squadra e della tifoseria!

Dottore Commercialista

Qualità
Tecnologia
Ambiente

IMC cavi

www.imccavi.it

CSQ CSQ ecc

Confidi, Basilea 2 impone l'aggregazione



Rosario **CAPUTO**

La realtà economica richiede un necessario salto dimensionale

Le evoluzioni del sistema bancario e le nuove normative di Basilea 2 sulla garanzia mutualistica impongono ai Confidi scelte rapide e un ripensamento del loro ruolo con modifiche radicali sia organizzative che operative. Nell'ambito della delega ricevuta dalla Federconfidi, in qualità di Vice Presidente ho promosso un incontro tra tutti i Confidi meridionali per avviare un primo confronto tendente a favorire i processi di concentrazione e forme di collaborazione tra i Confidi industriali per rendere più autorevole e credibile il sistema della garanzia.

L'incontro, tenutosi a Caserta il 16 febbraio scorso, ha registrato la partecipazione di tredici province e sei regioni (Abruzzo, Basilicata, Calabria, Campania, Puglia e Sicilia), oltre che del Direttore della Federconfidi, Francesca Brunori, e ha avuto il merito di generare un primo confronto sulle singole esperienze territoriali e sulle possibili evoluzioni. Il processo di aggregazione è imposto ormai dalla realtà economica che richiede, in tutti i campi, un salto di-

dimensionale necessario come testimoniano le esperienze maturate in altre realtà italiane. Ad esempio in Piemonte il processo di aggregazione è molto spinto e Unionfidi Piemonte ha incorporato i Confidi di Alessandria, Cuneo e Novara per complessive 7 mila 296 aziende socie; in Lombardia, dove i due Confidi presenti associano rispettivamente 4 mila 871 aziende e 4 mila 600 imprese, e, in genere, nelle regioni del Centro-Nord. Con riferimento, invece, alla realtà del Mezzogiorno la media delle aziende associate ai consorzi di garanzia è di circa 300 unità. I numeri sono anche più significativi se si fa riferimento alla disponibilità dei fondi rischi e agli affidamenti garantiti da ciascun Confidi. Infatti, i primi otto Confidi a livello nazionale registrano una patrimonializzazione media di 31,6 milioni e una massa di affidamenti di ben 542,6 milioni di euro. L'analoga media dei restanti Confidi è su posizioni molto più modeste (rispettivamente 6,1 e 35,6 milioni). Aggregarsi per crescere, dunque, è un imperativo categorico per la stessa soprav-

**CONTENITORI
METALLICI
PER
ALIMENTI**



Via Piave, 185 - 84083 - Castel S. Giorgio (Salerno)
Tel 081 9535211 - Fax 081 951843 - e-mail natcan@natcan.it

Cod. Fiscale e Partita IVA 00180550859

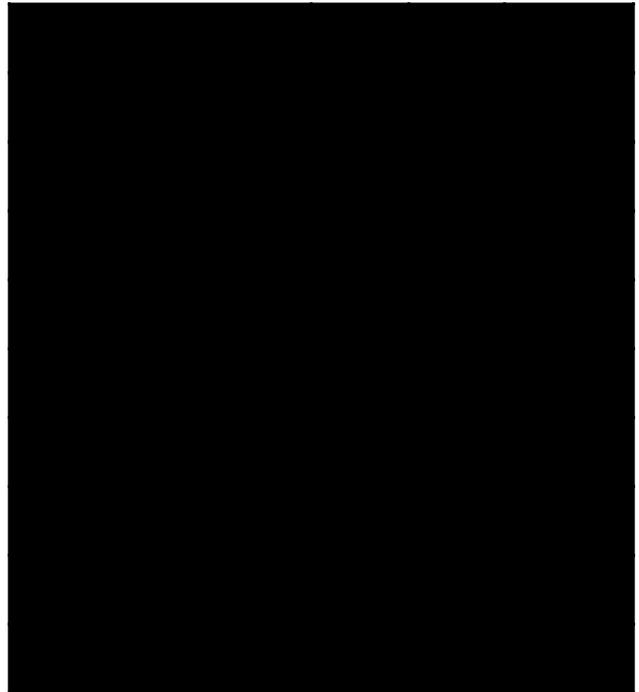
**QUALITÀ
AFFIDABILITÀ
UNA RISPOSTA
VELOCE PER OGNI
ESIGENZA
DEL CLIENTE**



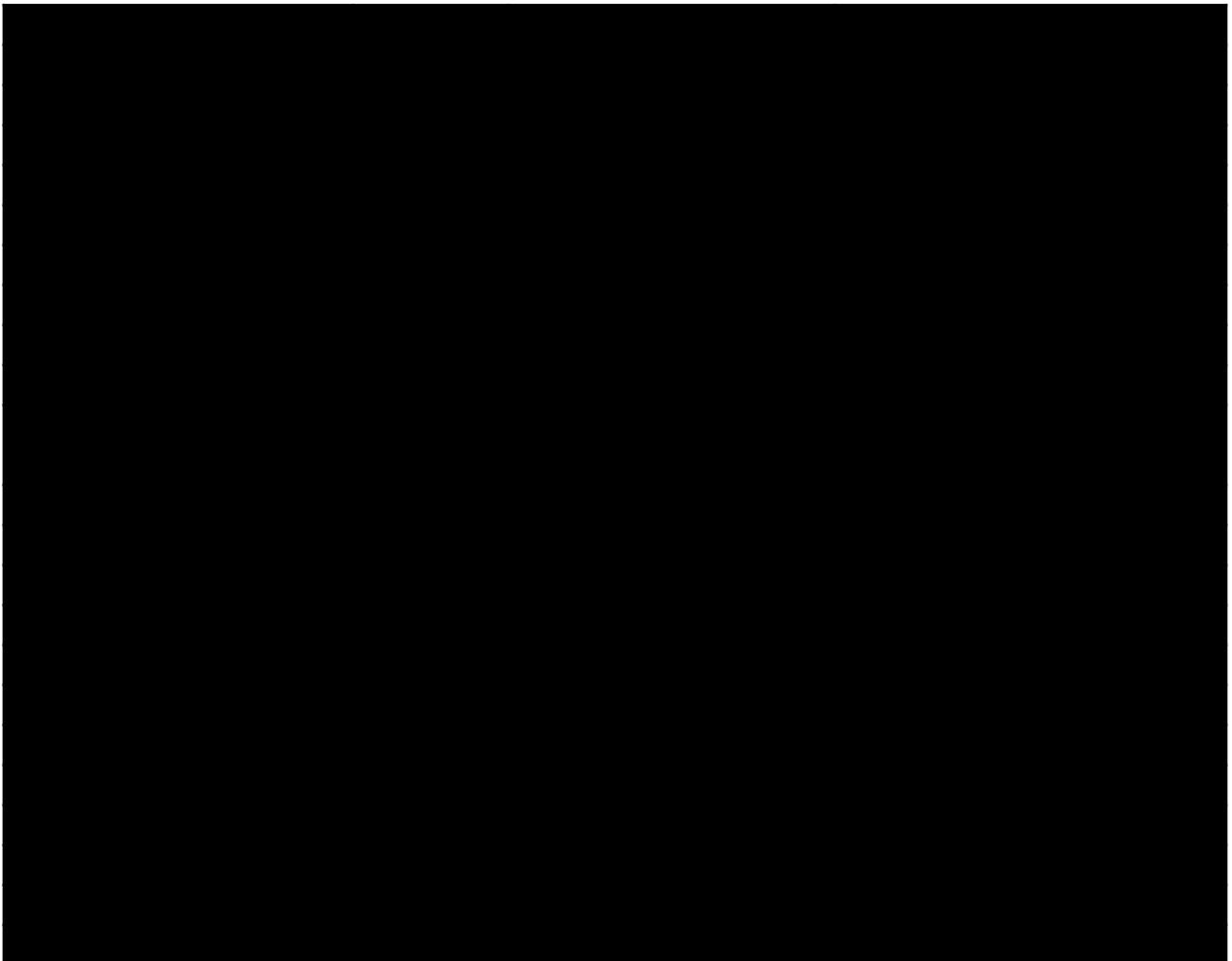
vivenza dei Confidi. Infatti, gli affidamenti garantiti dai primi otto Confidi aggregati hanno registrato un trend di crescita, nell'ultimo triennio, pari al 74% rispetto ad una crescita media del 6% del resto del sistema. Sono state gettate, in conclusione, le basi per ragionare in termini di una prima aggregazione dei Confidi a livello delle singole regioni, per poi mettere a sistema l'intera rete; abbiamo redatto un programma di lavoro condiviso che prevede tre step: 1) la mappatura dettagliata dei Confidi del Mezzogiorno; 2) l'analisi dei dati emersi; 3) infine, l'appuntamento, nei primi di giugno, a Taormina con il presidente di Federconfidi Francesco Bellotti per l'avvio del nuovo corso. Nel frattempo, il cammino proseguirà con incontri regionali per promuovere nuove e più intense relazioni per arrivare ad aggregazioni quanto più ampie possibili. Ovviamente da parte di tutti i presenti è emersa la necessità di un coinvolgimento più ampio di tutti i soggetti operanti nel Mezzogiorno per valutare meglio le strategie da attuare e soprattutto una nuova funzione della Federazione per accompagnare i Confidi in questo impegnativo e delicato processo di crescita del sistema.

Vice Presidente Federconfidi

Dimensione media dei confidi Federconfidi: Variazioni 2000-2003 (valori in milioni di euro)



Dati sui confidi Federconfidi (valori in milioni di euro)



Nuovi materiali per innovativi prodotti



Stefano **CASTELLI GATTINARA**

Minicar che assorbono gli urti e imballaggi rigenerabili: la progettazione fa passi da gigante

I professionisti che si occupano di progettazione, sviluppo di prodotto e produzione nell'ambito dei più diversi settori tecnologici, dall'elettronica all'edilizia, dall'articolo sportivo all'automobile, dall'abbigliamento all'arredamento, dal design architettonico ai beni di consumo, si confrontano, quotidianamente, con la necessità di identificare e acquistare nuovi materiali da applicare ai loro prodotti. L'attenzione che viene rivolta oggi ai materiali e alle tecnologie innovative è in costante crescita: l'innovazione di prodotto costituisce un elemento fondamentale per mantenere la competitività nel mercato. Sempre più il successo di un'azienda dipende: dalla qualità del prodotto, dal servizio offerto, ma anche dalla capacità del prodotto di comunicare valori e contenuti attraverso un'opportuna scelta di materiali e soluzioni tecniche.

In questo ambito si colloca, ad esempio, il sacco presentato da Eurosak e SolVin un innovativo sacco industriale in PVC destinato a contenere polveri e granuli di PVC.

Il sacco Eco-Bag, realizzato partendo da film PVC estruso in bolla e saldato (tecnologia FFS), una volta utilizzato per il trasporto del polimero può essere inserito direttamente in macchina o riciclato internamente dall'azienda trasformatrice. Il materiale utilizzato per l'imballaggio, infatti, è interamente a base di PVC e fa uso di inchiostri a basso dosaggio, opportunamente sviluppati per non interferire col processo di trasformazione. In questo caso l'imballaggio da rifiuto si trasforma in risorsa. Uno dei punti di forza del nuovo sacco, è quello di essere stato concepito per adattarsi perfettamente alle macchine imballatrici automatiche esistenti sul mercato. Il nuovo imballo



Minicar "828", della società brasiliana Obvio (fonte: www.obvio.ind.br)

consente un duplice vantaggio rispetto a quelli attuali: impedire l'inquinamento da compound di PVC che spesso si verifica a causa di frammenti di cellulosa provenienti, inevitabilmente, dal taglio dei sacchi al momento dell'utilizzo e eliminare un costoso rifiuto speciale per le aziende utilizzatrici, dato che questo nuovo imballaggio è perfettamente compatibile con il contenuto e pertanto può essere sempre rigenerato e, nei casi più favorevoli, utilizzato insieme al contenuto. La ricerca di nuovi materiali incontra applicazioni anche nel campo del design e della progettazione dove linee e forme hanno sempre occupato un ruolo di primaria importanza mentre l'aspetto dei materiali non sempre è stato tenuto in particolare considerazione. L'innovazione di prodotto passa, necessariamente, attraverso lo sviluppo e l'interpretazione di nuovi materiali che, oltre ai contenuti visuali propri del design e del colore, siano in grado di stimolare anche altre funzioni percettive: materiali che siano piacevoli e originali da toccare e da odorare, che reagiscano agli stimoli esterni in maniera innovativa, che permettano ai prodotti funzionalità nuove ri-

petto a quelle tradizionali, che creino tendenze nel design. Diverse ricerche, soprattutto per le materie plastiche, sono state effettuate in ambito automobilistico nelle parti che riguardano pannelli di carrozzeria, interni, componenti sottocofano e sistemi carburante.

L'automobile resta uno dei principali settori applicativi per le materie plastiche, non fosse altro per i volumi consumati. Ma non è solo una questione di numeri: questo comparto guida anche lo sviluppo tecnologico spingendo i produttori di resine e compound a sviluppare soluzioni che, al di là delle prestazioni tecniche, si devono rapportare alla necessità sempre più impellente di ridurre i costi in ogni fase del processo di produzione. Una mini-car lunga solo 2,6 metri, a tre posti, è il risultato di ricerche in campo di materiali avanzati, dotazioni high-tech e contenuti meccanici. La nuova vettura, denominata 828, sarà commercializzata entro il 2007 ad un prezzo intorno ai 14.000 dollari. Tra le caratteristiche più interessanti, la scocca integrata in metallo e materiale composito, realizzata mediante RTM Light (Resin Transfer Molding Light), che assorbe gli urti e assicura la resistenza strutturale. I pannelli interni ed esterni, applicati sulla scocca, sono prodotti dalla società austriaca Senoplast in lega termoformata sotto vuoto, materiale che consente di ottenere una finitura di classe A con un'elevata resistenza agli urti ed ai graffi. La ricerca di nuove tecnologie in campo plastico ha portato ad una razionalizzazione di materiali e di la-

vorazioni, con un inevitabile effetto sulla riduzione dei prezzi del prodotto. Sempre in campo automobilistico, Borealis, il secondo produttore di materie plastiche in Europa, ha recentemente

presentato il primo grado della nuova famiglia di polipropilene Borcom, destinato - per esempio - alla produzione di alloggiamenti per climatizzatori, canalizzazioni aria e fasce paracolpi laterali, stampati a bassa pressione. Si tratta di un polipropilene rinforzato con il 10% di carica "micronizzata", ottenuto mediante una nuova tecnologia di compounding. I quadranti dei tachimetri sono talvolta incorniciati da un anello in alluminio che esalta il carattere sportivo del cruscotto. Volkswagen ha introdotto sull'ultima versione della Golf una soluzione che mantiene questa caratteristica estetica senza richiedere l'assemblaggio di un profilo metallico; a tale scopo è stato impiegato uno speciale film a base di policarbonato che sulla circonferenza esterna presenta una finitura simile al metallo. Qui spicca l'eliminazione dell'intero processo di metallizzazione, oltre a risparmi di materiale ed una più razionale gestione logistica dei magazzini. Borealis propone inoltre i nuovi compound per stampaggio ad iniezione, destinati a pannelli strumenti ed elementi di rivestimento delle portiere. Per la BMW, la società ha



Minicar "828", della società brasiliana Obvio vista dell'interno e del cruscotto (fonte: www.obvio.ind.br)

messo a punto compound ad alta resistenza all'impatto e ad elevata rigidità, destinati alla produzione di paraurti e altri pannelli. La casa tedesca cercava un materiale che fosse in grado di assicurare stabilità dimensionale e ridotte tolleranze, al tempo stesso resistente, facilmente stampabile con qualità superficiale di classe A e riciclabile, per essere conforme ai requisiti previsti dai programmi di recupero dei componenti a fine vita. I fornitori di materiali e componenti stanno studiando soluzioni anche per gli autoveicoli con motori all'idrogeno, visto il loro diffondersi seppur in forma ancora prototipale, che consentano, in un prossimo futuro, una produzione economicamente sostenibile di celle a combustibile. Ticona, per esempio, è da qualche anno impegnata nella ricerca e sviluppo di materiali polimerici in grado di sostituire i metalli nella realizzazione delle piastre bipolari che servono a trasformare l'idrogeno in energia elettrica. Questa necessità è motivata sia da ragioni economiche sia dalla riduzione di peso che i materiali sintetici consentono di ottenere.

Architetto



ANTICHE FORNACI
DAGOSTINO



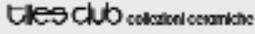
Ceramica
VIETRI ANTICO



Ceramica di Vietri



Ceramica Vietrese



vietri club collezioni ceramiche



La Taverna
Vietrese

FRANCESCO DE MAIO

VIETRI CERAMIC GROUP Soc. consortile a r.l.

Via Nazionale, 5 84015 Nocera Superiore (SA) Tel. 081 5145013 Fax 081 5143091 info@vietri-ceramic.it www.vietri-ceramic.it

Comfort termico

Gli indici di valutazione



Paolo LENZUNI

Caldo o freddo, creare condizioni di comfort quando possibile, tutelare la salute sempre

È opinione diffusa che gli ambienti termici possano essere suddivisi, ai fini della loro valutazione in rapporto ai soggetti che li occupano, in due macro classi identificate come "ambienti termici moderati" e "ambienti termici severi". In questo schema, un ambiente termico viene analizzato secondo la procedura di valutazione del comfort, ovvero dello stress termico, a seconda che esso possieda caratteristiche termiche vicine o distanti da quelle di benessere. Questo tipo di classificazione "a posteriori", benché tecnicamente corretta in quanto utilizza indici che risultano comunque coerenti con la condizione fisiologica del soggetto esposto, è strategicamente sbagliata. Infatti, ignorando i vincoli dettati dalle attività svolte nell'ambiente e gli eventuali vincoli macroclimatici presenti in ambienti outdoor, prescinde dall'obiettivo (tutela della salute ovvero comfort) che deve essere perseguito nell'ambiente in esame. Di conseguenza è possibile che un ambiente termico venga valutato con criteri incoerenti con tale obiettivo, e

pertanto inadeguati sia nella fase di valutazione che in quella successiva di bonifica.

È dunque importante chiarire in quali contesti ha realmente senso parlare di comfort termico. Definiamo ambienti termici "vincolati" tutti i luoghi (di lavoro) nei quali esistono specifiche esigenze produttive o elementi naturali (ambienti outdoor) che, vincolando uno o più dei parametri microclimatici (principalmente la temperatura, ma talvolta anche umidità, temperatura radiante e abbigliamento), impediscono di fatto che l'obiettivo del comfort sia realisticamente perseguibile. In modo complementare, definiamo "moderabili" tutti quegli ambienti nei quali tali specifiche esigenze produttive, o vincoli naturali, non sussistono, e nei quali l'obiettivo da perseguire è il comfort.

All'interno di questa seconda classe, gli ambienti "moderati" sono quelli nei quali avvengono deviazioni appunto moderate dalla condizione di massimo comfort. È a questi ambienti, e solo a questi, che si applica il metodo basato

siallWood®
Porte e finestre

www.siallwood.it

3, via Cervito Zona Industriale 84084 FISCIANO Salerno
Tel. 089. 890644 - 089. 8201000 - Fax: 089. 8283774

home
home

sugli indici PMV e PPD descritto nello standard tecnico UNI EN ISO 7730. È lo standard stesso, a chiarire come esso «sia applicabile a uomini e donne in buona salute esposti ad ambienti indoor dove il comfort termico sia desiderabile, limitatamente a situazioni nelle quali esistono moderate deviazioni da condizioni di comfort termico». Cosa si debba intendere per moderate deviazioni viene specificato nello stesso documento al capitolo 4.1 nel quale si afferma che l'indice PMV «deve essere usato soltanto per valori di PMV compresi fra -2 e +2, e quando i sei parametri (quelli che intervengono nella sua determinazione ossia metabolismo, resistenza termica dell'abbigliamento, temperatura dell'aria, temperatura media radiante, velocità dell'aria, pressione parziale del vapore acqueo) sono all'interno di opportuni intervalli» che vengono definiti nei successivi capoversi dello standard. Stabilito l'ambito all'interno del quale lo standard UNI EN ISO 7730 risulta applicabile, è evidente che esiste un dominio esterno a esso costituito dagli ambienti moderabili ma non moderati, e cioè da ambienti che per problemi connessi a cattiva progettazione e/o malaccorta gestione, presentano forti deviazioni da condizioni di comfort senza che vi siano particolari vincoli che pregiudicano il raggiungimento del comfort stesso. Tali ambienti sono detti per semplicità "impegnativi", dove con questo termine si è inteso sottolineare che si tratta di ambienti che richiedono un certo "impegno" da parte del sistema termoregolatore, senza indurre (tranne che in casi eccezionali) condizioni di stress. È importante sottolineare come ambienti moderabili, anche se impegnativi, non devono mai essere valutati mediante indici di stress, sia perché questi ultimi sono stati sviluppati primariamente per individui professionalmente esposti e dotati di DPI, tutele mediche, formazione, informazione etc., sia perché il giudizio di assenza di stress (esposizione ammessa superiore a 480 minuti) sarebbe, nella sua accezione positiva, totalmente fuorviante in un ambiente che, invece, deve poter essere ricondotto a condizioni di comfort.

Valutazione di ambienti termici caldi

Fermo restando che all'interno dell'area degli ambienti moderati nella quale risulta applicabile

l'indice PMV non è messo in discussione, rimane da capire come muoversi all'esterno di tale area. Esistono almeno tre indici semplificati per ambienti caldi che hanno larga applicazione su scala internazionale, ovvero Humidex, Indice di calore (Heat Index o HI) e Summer Simmer Index (SSI). Tutti e tre sono facilmente calcolabili on-line sono stati sviluppati in nord-America per esposizioni outdoor di soggetti senza particolari tutele, e si basano su due sole quantità (contro le sei del PMV), ovvero temperatura e umidità relativa. Quest'ultimo elemento chiarisce come si tratti di indici assai meno sofisticati del PMV. Tuttavia va notato che, almeno in ambienti caldo-umidi, essi contengono sicuramente l'informazione essenziale da un punto di vista fisico. La Figura 1 mostra il confronto fra numerose curve limite, relative sia a questi tre indici, sia al PMV, sia ad indici appropriati alla valutazione di ambienti severi caldi, quali PHS (UNI EN ISO 7933) e WBGT (UNI EN 27243).

Il grafico è relativo a condizioni tipiche di ambienti moderabili nella stagione estiva, ossia impegno metabolico non troppo elevato ($M = 1,6$ met), vestiario leggero ($I_{cl} = 0,6$ clo), velocità dell'aria trascurabile e assenza di radiazione solare diretta. L'elemento più interessante che emerge dalla Figura 1 è il fatto che, a livello di condizioni caldo-umide estreme, esiste un eccellente accordo fra le curve limite dei tre indici semplificati (in rosso, arancio e marrone) e quella dell'indice analitico PHS (in blu), accordo che è del tutto assente per il PMV, la cui curva limite (in marrone) è molto più ripida, a causa di una insufficiente sensibilità all'effetto dell'umidità. Ciò rappresenta un elemento a supporto dell'applicabilità degli indici semplificati anche in regimi meno estremi, come quelli intorno alle curve in giallo, verde chiaro e verde scuro, che rappresentano la soglia di passaggio a condizioni di forte discomfort.

Si nota, inoltre, come le curve limite relative ai tre indici semplificati siano fra loro largamente sovrapponibili. È importante puntualizzare che l'uso degli indici semplificati Humidex, HI e SSI fornisce indicazioni affidabili soltanto se avviene nel loro giusto contesto, ovvero in ambienti caldo-umidi senza



EUROFLEX S.p.A.

sIDERURGIA flessibile




Taglio Coils
Profilati Aperti

Tubolari
Lamiere Piane e Grecate

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

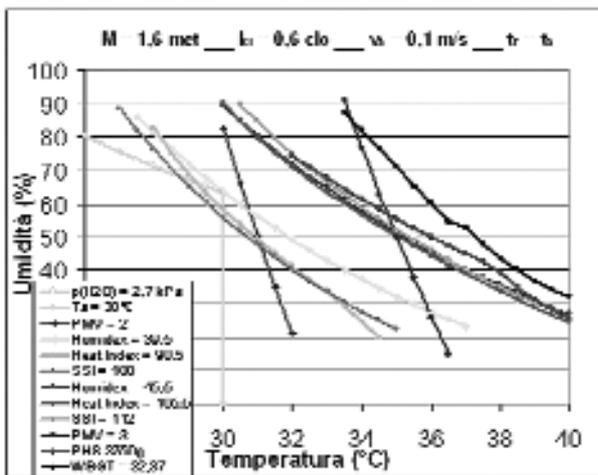


Fig. 1 - Confronto fra curve limite in ambienti moderabili caldi

esposizione diretta al sole, con velocità dell'aria modesta, e impegno metabolico parimenti modesto. Il vincolo imposto dal rispetto di questi criteri è comunque debole, in quanto tali condizioni rappresentano la regola in ambienti moderabili, che sono per definizione indoor e nei quali assai raramente si svolgono compiti che richiedono un impegno strenuo.

È dunque possibile concludere che limitatamente agli ambienti caldi nei quali l'uso del PMV viene sconsigliato dallo standard UNI EN ISO 7730 (nella Figura 1 l'area esterna a quella delimitata dalle curve in turchese), l'informazione che proviene da questi indici semplificati consente una valutazione del rischio che è allo stesso tempo più veloce e spesso non meno affidabile di quella basata sul PMV.

Valutazione di ambienti termici freddi

La Figura 2 mostra un analogo quadro per ambienti freddi, in questo caso relativo a condizioni tipiche di ambienti moderabili nella stagione invernale, ossia vestiario di media pesantezza ($I_{cl}=1$ clo), velocità dell'aria trascurabile e assenza di radiazione solare diretta.

In tali ambienti è facile individuare nella temperatura dell'aria e nel metabolismo le due quantità chiave. L'elemento più interessante che emerge dalla Figura 2 è il fatto che la curva $PMV=-2$ (in blu)

si trova, a parità di metabolismo, posizionata a temperature considerevolmente inferiori alla curva $IREQ_{min}=1$ clo (in rosso), ovvero la curva che, per un abbigliamento di 1 clo, definisce il limite degli ambienti stressanti, e indica la necessità di ridurre l'impegno lavorativo ad una durata inferiore alle 8 ore. Di conseguenza alcuni ambienti si trovano a venire classificati come "a medio discomfort" e allo stesso tempo come "termicamente stressanti", facendo emergere un punto di criticità per il momento non risolto. Inoltre si nota come la curva $PMV=-2$ si trovi quasi sempre al di fuori della zona delimitata dalle curve in turchese, che definisce l'area di applicabilità del PMV stesso. Nell'area in cui l'uso del PMV viene sconsigliato dallo standard UNI EN ISO 7730 sarebbe molto importante disporre di uno schema valutativo alternativo, o almeno integrativo del PMV.

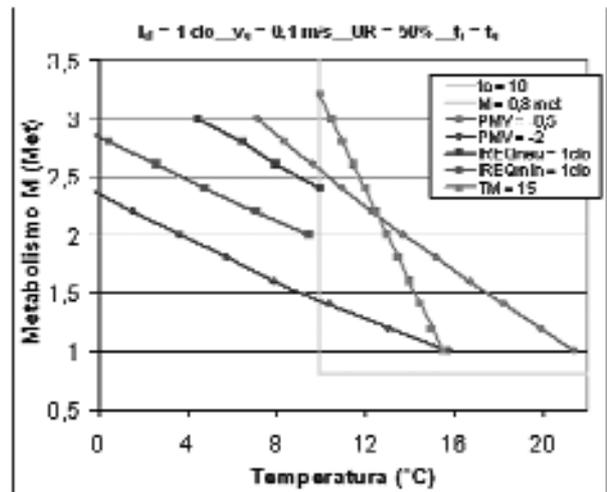


Fig. 2 - Confronto fra curve limite in ambienti moderabili freddi

Purtroppo in ambienti moderabili freddi, al contrario di quanto avviene per gli ambienti caldi, non esistono indici semplificati di uso consolidato. Si apre dunque un altro problema verso il quale indirizzare i nostri sforzi nel prossimo futuro.

Ricercatore ISPEL - Dipartimento di Firenze
paolo.lenzuni@gmail.com



★★★★
SAVOY BEACH HOTEL
PAESTUM

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

La riduzione dei costi aziendali, sinonimo di qualità e competitività



Elio STANZIONE

In molte imprese oggi gli acquisti sono considerati una leva strategica

In un mercato in evoluzione, caratterizzato dal massiccio ingresso di concorrenti dai prezzi spesso imbattibili, è sempre più necessaria una politica aziendale che porti ad una riduzione dei costi, senza peraltro ridurre la qualità offerta. Se è vero che un'efficiente ed efficace gestione degli approvvigionamenti, unitamente a una corretta analisi dei costi generali aziendali, è sempre stata opportuna, anche in tempi di "vacche grasse" per le aziende, oggi in molte imprese gli acquisti vengono considerati una leva strategica e i responsabili di tale funzione riferiscono direttamente al direttore generale o all'amministratore delegato. In tale ottica diviene sempre più indispensabile l'attenzione verso la formazione di competenze specifiche sui mercati di fornitura, riguardante ad esempio lo strategic sourcing, il marketing d'acquisto, la maggiore conoscenza dei mercati e il monitoraggio dei prezzi. La maggior riduzione possibile dei prezzi d'acquisto diviene la principale arma professionale del buyer. Ma se la funzione degli approvvigionamenti rappresenta una delle principali funzioni aziendali, l'ottimizzazione dei costi rappresenta un obiettivo imprescindibile per l'azienda che voglia competere con successo nel mercato attuale. Di qui la necessità di monitorare continuamente gli esborsi monetari e la, conseguente, attuazione di adeguati interventi migliorativi a livello organizzativo e gestionale. I cosiddetti costi generali o indiretti, quelli che non rientrano nel core business aziendale, e cioè quelli legati all'energia, agli autoveicoli, alla telefonia, alle pubblicità, alle

manutenzioni, ai viaggi, ai trasporti, ai materiali di consumo, alle spese di rappresentanza, solo per citarne alcuni, rappresentano, secondo alcuni studi, il 15% dell'intero valore del fatturato, anche se spesso si tratta di costi spalmati in un centinaio di voci diverse. Tra di esse esistono voci di costo sulle quali è più facile intervenire e altre per le quali invece i correttivi apportati richiedono tempi più lunghi per ottenere dei risultati. Pensiamo ad esempio alla gestione del materiale di cancelleria confrontato con il valore dei contratti con i trasportatori esterni, con le attività di gestione del personale, di diffusione delle politiche sulla sicurezza, con le "utilities" (energia, gas, acqua) o ancora con quelle legate alle manutenzioni. È opportuno quindi iniziare sempre dalle cose più semplici, sia per mostrare a se stessi e all'azienda i primi risultati concreti, sia per avere maggiori risorse, in termini di tempo e uomini, disponibili ad analizzare con attenzione i vari processi, tanto più che, molto spesso, ai costi contrattuali pattuiti, se ne aggiungono altri in modo "nascosto" (trasporti, commissioni bancarie, contributi di legge, ecc.) e che, se pure giustificati, vanno correttamente imputati per misurare il livello di spesa in quel periodo della vita aziendale. Ottimizzare i costi non significa soltanto riuscire a spuntare le migliori condizioni da questo o da quel fornitore, ma anche agire sui fattori interni all'azienda, certamente più gestibili e correggibili di quelli esterni.

Responsabile Assicurazione Qualità Rem Srl - estanzione@rem.it

L'open source: una nuova frontiera gestionale per le pmi



Costantino **FORMICA**

Un progetto pilota europeo sperimenta modalità ottimali di impiego del software libero

La condivisione e la libera circolazione della conoscenza è stata la peculiarità che ha permesso al genere umano di eccellere in tutti i campi: dalle scienze alla letteratura, dalla medicina alla musica; accelerando di volta in volta la velocità e la quantità dell'informazione. Alla luce di ciò, un concetto che è considerato punta massima della cultura moderna, soprattutto di quella informatica, è il Free Libre Open Source Software (FLOSS), che costituisce la semplice trasposizione, in linguaggio attuale, di ciò che il genere umano ha sempre fatto per poter sopravvivere, crescere e migliorarsi ovvero non porre barriere e vincoli alla circolazione di idee. Caratteristica principale del FLOSS è infatti la possibilità di entrare in contatto con la parte più intima del software, ovvero il suo codice sorgente, di poterlo conoscere, studiare, modificare e customizzare.

Anche se il FLOSS è oramai considerato la nuova frontiera nel panorama dell'ICT, è bene dire che la nascita di tale fenomeno risale ai primi anni

'80, col movimento GNU di R.M. Stallman, ma solo adesso si è giunti ad una massa critica tale da renderlo rilevante sul mercato. Se è vero che il FLOSS premia l'eccellenza tecnologica, diminuisce i costi e evita di legarsi ad un rivenditore, è pur vero che c'è bisogno di competenze e conoscenze per gestirlo al meglio. Inoltre uno dei fraintendimenti più diffusi è che si tratti di soluzioni "o tutto o niente" e che sia necessario convertire tutto. La verità è che spesso, anche senza accorgercene, utilizziamo i software free/open source, senza nemmeno saperlo! Infatti, uno dei punti di forza del FLOSS è la possibilità di renderlo multiplatforma, cosa che permette quindi di creare sistemi misti a seconda del budget e delle esigenze specifiche. Anche in Italia, finalmente, si sta iniziando a "tendere l'orecchio". Secondo un'indagine della Venice International University su 520 imprese dei settori made in Italy, la diffusione media del software aperto risulta pari al 23%.

Il concetto stesso di libera circola-



www.ispesl.it

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



zione di conoscenze abbatte le frontiere e permette di accumulare processi ed esperienze. Un esempio di ciò che si può fare si rileva da quanto sta avvenendo in alcuni paesi dell'UE, tra cui la Spagna, la Gran Bretagna, l'Olanda, l'Ungheria, la Polonia, la Slovacchia e l'Italia (vi aderiscono tre imprese/strutture di Napoli e Salerno) con il progetto STRATOS2.

Obiettivi del progetto sono: l'identificazione delle barriere che hanno generato lacune negli skills e nelle competenze dei manager delle PMI; l'analisi della formazione necessaria per i manager delle PMI; l'identificazione degli attuali gap dell'offerta formativa; la messa a punto/progettazione di un piano di formazione; la realizzazione di un progetto pilota con un campione di manager delle PMI.

Responsabile italiana del progetto è la società Strategie & Servizi S.r.l., attiva nella consulenza direzionale e nella formazione. I benefici per le PMI si possono racchiudere in cinque macroaree, come l'adattabilità, il risparmio, il rispetto degli standard, la sicurezza, la creazione di mercato.

Il mondo delle PMI appare fortemente interessato, come si sta dimostrando col progetto STRATOS2: l'impegno sul campo sta facendo emergere dati numerosi e interessanti. Infatti, analizzando un campione di aziende europee di cui la parte più rappresentativa è formata dal manifatturiero (di cui quasi la metà italiane), dal settore vendita e riparazione moto (in maggioranza spagnole) e servizi immobiliari (praticamente egualmente divise tra Italia, Spagna e Gran Bretagna), è emerso che solo la metà di queste aziende ha effettuato attività di formazione nell'ICT negli ultimi due anni, soprattutto le aziende spagnole. Le attività di aggiornamento e formazione hanno riguardato soprattutto programmi d'ufficio, di contabilità e gestione, internet e l'uso della posta elettronica. Ostacolo principale alla partecipazione delle attività di training è stata la mancanza di tempo (57%) nonché l'alto costo dei corsi (16,7%). Segnale molto importante è stato l'indicazione delle metodologie di formazione risultate rispondenti ai bisogni degli intervistati: spicca il 25,1% che ha privilegiato la formazione sul lavoro, seguono il 19,3% con le lezioni in

classe, il 15,2% con quelle on line e il 12,8% quelle miste; le altre modalità ovvero formazione a distanza, videoconferenze, etc, hanno registrato segnalazioni meno consistenti. Probabilmente la mancanza di tempo ha fatto preferire le attività di addestramento sul lavoro, motivazione riscontrabile anche dalla preferenza per i corsi brevi e intensivi (86%). Dato confortante è che il 55,4% conosce i software Open Source (FLOSS) e il 41% utilizza applicazioni di questo genere nella propria azienda. Le motivazioni sul mancato utilizzo del FLOSS vanno ricercate, secondo questa stima, nella mancanza di informazioni e di conoscenza di tali software.

Il 24% degli intervistati ha dichiarato di essere comunque soddisfatto dei software che attualmente usa. Una affermazione di questo tipo, sebbene può valere per il "programma" in quanto tale, mal si addice alle potenzialità e possibilità offerte del FLOSS, spesso completamente ignorate dal management delle aziende. Inoltre, spesso, non si conoscono le performance delle specifiche applicazioni FLOSS. Chi si è dimostrato informato sul FLOSS, ha poi dichiarato di volerlo introdurre entro l'anno nella propria realtà aziendale (il 96,4%), dando come motivazioni principali l'abbassamento dei costi e l'indipendenza dal fornitore. Purtroppo però è ancora troppo bassa la percezione che il management ha della possibilità di personalizzare, di aumentare la qualità del software e che tale tipologia è immune ai virus. Area ormai consolidata del FLOSS è Internet, ma non ci sorprendiamo nel rilevare che i word processor, iniziano a conquistare fette di utilizzo. I maggiori costi per la migrazione tuttavia non scalfiscono la convenienza economica, ma anzi, riescono a far aumentare il livello di qualità del personale e dei servizi ricevuti, quindi di conseguenza dell'azienda nel suo insieme.

L'indagine realizzata nell'ambito del progetto STRATOS2 ha fatto infine rilevare che l'88% delle aziende intervistate è interessata a conoscere di più e ad avere informazioni sui vantaggi dell'uso del FLOSS e il 55,3% si è mostrato disponibile a partecipare ad attività di formazione sull'uso del FLOSS.

Imprenditore

UNica, di lusso.
Collezione Skywood[®]
è la prima linea di serramenti in alluminio/legno che grazie all'elevatissimo standard costruttivo ha conseguito la certificazione UNI per resistenza all'aria (classe 4), all'acqua (classe 9A) e al vento (classe C4).
www.starwood.it

starwood
blue is the sky

UNI
2012/2013

Turismo, destination marketing e informazione statistica



Vittorio **PARAVIA**

Un Osservatorio regionale per migliorare la gestione del fenomeno turistico

Il turismo, come da tutti riconosciuto, può rappresentare una grande opportunità per il Mezzogiorno al fine di recuperare il gap di sviluppo che ancora persiste rispetto alle aree economicamente più avanzate.

Di ciò sembrano convinti anche i nostri amministratori locali. Non a caso, tutti i Piani Integrati Territoriali promossi e coordinati dalla Provincia di Salerno contemplan nella loro idea forza un esplicito riferimento al turismo quale strumento di valorizzazione del territorio e di sviluppo delle comunità locali; caratteristica, questa, che condividono con la gran parte dei PIT ricadenti nelle altre regioni meridionali. L'attuazione di questo indirizzo strategico, senz'altro da condividere, richiede uno sforzo non indifferente di programmazione e promozione del territorio secondo un approccio di marketing o, per meglio dire, di destination-marketing. Infatti, negli ultimi decenni, la concorrenza tra destinazioni turistiche si è intensificata al punto da richiedere agli enti e alle agenzie

deputate alla promozione dello sviluppo turistico l'utilizzo di metodologie e strumenti del tutto analoghi a quelli normalmente utilizzati dalle aziende per le proprie strategie. In altre parole, "vendere una destinazione turistica" non è molto diverso dal commercializzare un qualunque altro prodotto. Sebbene il prodotto turismo sia inescindibilmente legato al territorio e richieda il concorso e la concertazione di numerosi soggetti affinché risulti vendibile, non vi è dubbio che una efficace strategia di valorizzazione non possa prescindere da un monitoraggio approfondito delle risorse disponibili, dell'evoluzione del mercato e della concorrenza, dei bisogni espressi dai turisti e del loro grado di soddisfazione, nonché, infine, dell'efficacia delle politiche promozionali. Ma la "materia prima" di questo imprescindibile processo conoscitivo è purtroppo scarsa.

Nonostante negli ultimi decenni la disponibilità di informazioni sul settore turistico, e più in generale sul territorio, si sia notevolmente accresciuta,

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



resta un dato di fatto inconfutabile: disporre di dati con un elevato livello di dettaglio territoriale è ancora un'impresa ardua. Se ne è ben accorto l'I-TAT (Istituto per il Turismo e l'Analisi del Territorio) della Fondazione Antonio Genovesi Salerno, che nel biennio 2003-2004 ha realizzato la ricerca "Marketing Turistico e Territoriale", nell'ambito della quale ha proceduto alla raccolta e sistemazione di dati relativi all'offerta turistica della provincia salernitana a livello di singolo comune. Questo ha richiesto un lavoro di mesi e l'integrazione di numerose fonti statisti-

Una strategia di valorizzazione di un territorio è efficace se parte dal monitoraggio delle risorse disponibili

che ufficiali, con connessi problemi di armonizzazione soprattutto per quanto attiene al periodo di riferimento dei dati. Se rivolgiamo l'attenzione all'altro lato del mercato e cioè la domanda, la situazione è, se possibile, ancora più critica. L'intercettazione dei bisogni e delle attese dei turisti-consumatori, la loro segmentazione, la possibilità di individuare nicchie di mercato e di posizionare le nostre località turistiche rispetto a destinazioni concorrenti, richiede uno sforzo di rilevazione puntuale e continuo nel tempo. Purtroppo, ad oggi, le informazioni forniteci dalle fonti ufficiali non soddisfano questa esigenza; questo non certo per demerito di chi gestisce i relativi enti, ma perché una simile operazione richiede un investimento in risorse e strumenti di raccolta e analisi rilevante. È da accogliere, quindi, con estremo favore e soddisfazione lo sforzo profuso dalla Regione Campania per la realizzazione di un Osservatorio turistico regionale, previsto fin dal 2002 dalle "Linee guida per lo sviluppo turistico della Regione Campania", il cui iter è ormai giunto alla fase finale. È di qualche mese fa, infatti, la pubblicazione del bando per l'affidamento della progettazione e implementazione della nuova struttura che dovrebbe finalmente fornire a imprese, operatori

pubblici e ricercatori, informazioni dettagliate e tempestive sul turismo regionale. In particolare, l'Osservatorio dovrà, fra l'altro, pubblicare un Rapporto annuale sul turismo in Campania la cui sezione statistica coprirà la gran parte del vuoto informativo esistente, sia in termini di temi indagati che di dettaglio territoriale. Sul fronte della domanda si prevede poi la realizzazione di ricerche monotematiche dirette a valutare le attese e il grado di soddisfazione dei turisti in Campania nel quadro dello scenario competitivo nazionale ed internazionale.

Di estremo interesse è anche la prospettiva di uno Studio sui prodotti turistici regionali (climatico/balneare, culturale, enogastronomico, ecc.) e del Monitoraggio dei flussi escursionistici dei grandi attrattori turistici della regione. Il primo fornirà informazioni preziose per la focalizzazione delle strategie degli operatori del settore su specifici segmenti di domanda, e quindi con la possibilità di costruire nel tempo un vantaggio competitivo attraverso l'offerta di prodotti "non tradizionali". Il secondo consentirà di valutare la consistenza dei turisti non stanziali, che costituiscono una parte importante dei flussi totali, ma che al momento sfuggono alle statistiche ufficiali. Da ultimo va ricordato il Rapporto sullo stato di attuazione dei progetti integrati che oltre a costituire una guida per gli operatori, in relazione agli interventi realizzati e programmati, mira a individuare e definire, secondo una logica di marketing, l'immagine percepita dei relativi territori, che quindi vengono concepiti come dei veri e propri prodotti-area da posizionare nello scenario competitivo delle destinazioni turistiche.

In definitiva, il futuro Osservatorio consentirà una vera e propria rivoluzione copernicana del modo di gestire il fenomeno turistico. Sarà finalmente possibile impostare strategie di marketing turistico empiricamente e scientificamente fondate che contribuiscano alla valorizzazione dell'immenso patrimonio ambientale e storico-culturale di cui la nostra regione dispone.

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

agenzia fotografica
massimo pica

consulenza fotografica
fotografia digitale
fotografia industriale
redazionali
sala posta

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

Turismo!

Un buon investimento



Enzo TODARO

**La sola bellezza non basta.
Si vince migliorando l'efficienza
e coordinando le strategie**

Tutti ne parlano! Molti a sproposito! Ignorano, per difetto di conoscenza, che il turismo è una "scienza". Errore neamente s'è radicata la convinzione, anche fra gli addetti ai lavori, che sia vincente l'offerta del binomio "cielo e mare" per attirare l'attenzione dei tour-operator e sensibilizzarli ad accogliere la proposta di soggiorno, non solo estivo, altro errore, nei siti "belli", non sempre incontaminati, della provincia di Salerno. Non si tiene in alcun conto quali sono, alla luce di un rinnovato concetto del turismo, le reali esigenze del turismo dei paesi del Nord-Europa e quello del Medio Oriente che oggi si affaccia al nostro paese più in generale, e in Campania più in particolare. Il turista dei paesi del Nord-Europa non è più quello della macchina fotografica a tracolla della fine del '900, nè l'altro del lume a petrolio! Il turismo, componente essenziale della bilancia dei pagamenti dei paesi a vocazione turistica, va considerato come un vero e proprio investimento. È una specie di Borsa anomala in cui la vincita è possibile se si ha la capacità di

sapere investire in titoli non "ballerini" ma costanti nella crescita. I "titoli" del nostro turismo che "gettiamo" in borsa sono le Infrastrutture, di cui abbiamo una carenza endemica. Fanno registrare un "calo" assolutamente preoccupante cui non si pone rimedio se non con enunciazioni di principio. Il turista pretende servizi celeri e moderni. Rifiuta il fatalismo, che è un vizio italico, spesso sinonimo di deficienze strutturali. Si ignora la competizione dei paesi concorrenti del nostro e tradizionalmente serbatoi del turismo internazionale. Se i grandi vettori convogliano masse di turisti nelle Isole Baleari, ad Hammamet, nelle Isole Greche, in Croazia, in Slovenia, solo per fare alcuni esempi, una ragione deve pur esserci. Essa va ricercata nella cultura dell'accoglienza, nel "rispetto" che si deve al turista che lascia, al termine del suo soggiorno, moneta pregiata. Altro elemento che gioca a sfavore del nostro paese, e quindi della provincia di Salerno, è il costo di una settimana di soggiorno estivo, tutto compreso, che risulta essere, in manie-



SALERNO SISTEMI S.p.A.
ACQUE SALERNITANE

**DIAMO ACQUA
AL NOSTRO FUTURO**

ra inopinabile, non competitivo. È pur vero che il costo di un'ora-lavoro delle professionalità del personale nei locali pubblici e negli alberghi, rispetto ai paesi concorrenti del nostro nell'offerta turistica, ha il "privilegio" del primo in classifica. Fatta eccezione per la tradizione alberghiera della Costiera Amalfitana e, in parte, della costa rivierasca del Cilento, non eccelliamo. Non è giustificabile la presenza, a mo' di esempio, in un ristorante, aperto solo per il periodo estivo, di personale "improvvisato". I diplomati delle Scuole Alberghiere, peraltro richiestissimi, preferiscono emigrare.

E non solo per questione di salari. Il punto cruciale rimane il problema, tuttora insoluto, delle infrastrutture. Un paese che ne è privo non è destinato a raggiungere traguardi significativi nell'andamento del turismo internazionale. Se ne discute solo per fare accademia! La politica dello struzzo non giova al potenziamento del turismo! Per oltre mezzo secolo

e passa, ai tantissimi progetti teorici solo in minima parte hanno fatto riscontro avvertite realizzazioni. La celerità dei servizi, dei trasporti su gomma, via mare, su rotaie, se adeguati ai tempi di velocizzazione, gioca un ruolo primario nella politica del ritorno del turista. Si poteva vivere di eredità fino a quando all'orizzonte della proposta turistica non sono apparsi i paesi del Bacino del Mediterraneo, irresponsabilmente sottovalutati, come concorrenti del nostro. Luoghi di interesse storico-culturale e archeologico esistono anche, genericamente, in Africa come lungo la Costa Dalmata, in Grecia come in Turchia. Siria e Libia lentamente hanno iniziato a sottrarre turisti del nord-europa all'Italia. La presenza di tanti soggetti alle fiere internazionali del turismo non gio-

*Adeguate
infrastrutture,
contenimento dei
prezzi e personale
qualificato
giocano un ruolo
primario per la
competitività
dell'offerta
turistica dei nostri
luoghi*

va all'unanimità della proposta. Ci sono esempi di "guerra fra i poveri". Il "sogno" di rappresentare un lembo di terra, un'associazione, quando si realizza, non ha come conseguenza diretta aver collaborato alla migliore fortuna della proposta turistica "Made in Campania". Non è "fuori moda" ripetere che l'unione, soprattutto nel turismo, fa la forza della... nostra concorrenza. All'estero, dove più volte mi sono recato, ho dovuto constatare come fossero adeguatamente pubblicizzate Napoli, la Costiera Sorrentina, Capri, Ischia, e, ultimamente, Procida, ma non alcune località della Costiera Cilentana, non le Grotte di Pertosa e tanti altri luoghi dell'interno della nostra provincia che pure hanno le carte in regola per "vivere", almeno in parte, di turismo nazionale ed estero. Che fare?

La risposta non è, poi, tanto difficile. Innanzitutto, adeguarsi con le infrastrutture e guardare con rinnovato interesse al sistema viario interno, alla modernità dei mezzi di trasporto pubblico e privato, ridurre i tempi di percorrenza tra il luogo di partenza e quello dell'arrivo, rispetto degli orari (optional dei traghetti), conoscenza di lingue estere (almeno inglese, francese, tedesco) da parte del personale addetto alla ricettività alberghiera, ai villaggi turistici, ai ristoranti, proposte dell'impiego del tempo libero. Ma soprattutto: contenimento dei prezzi! È questa la nota più dolente che non ci rende competitivi. Basterebbe, però, che la Regione Campania, come hanno già fatto la Calabria, la Puglia e, in modo eccezionale, la Sicilia, prevedesse un "bonus" per agevolare il turista straniero ancora "innamorato" della nostra terra. L'apertura dell'aeroporto di Salerno-Pontecagnano, che sarà agibile in tempi ragionevolmente brevi nonostante interessate previsioni grifagne, e della nuova stazione marittima daranno un impulso notevole al turismo che "vola" e va "per mare". Mi pare di essere in sintonia con il Presidente dell'Assindustria Salerno, l'ingegner Andrea Prete, al quale vorrei ricordare le note di una gettonata canzone di alcuni anni fa: «la verità mi fa male...». Fa male a tutti coloro che aspettano ancora l'Uomo della Provvidenza.

Presidente Associazione Giornalisti salernitani



artigraficheBocciaspa
PRINTING EUROPE

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

34131 Salerno (Italy) - ☎ Via liberia Claudio Felice, 7 (Zona Industriale) - ☎ 099.303311 (SUN) - ☎ 099.771817 - ✉ E-mail: info@artigraficheboccia.com - 🌐 www.artigraficheboccia.com

Alla ricerca dei Contratti a contenuto formativo



Laura LANZARA

Tra incertezze e vuoti normativi si fa largo il Tirocinio Formativo come veicolo per l'occupazione

Contratti a contenuto formativo: certamente uno dei temi più discussi soprattutto dopo l'entrata in vigore del D.Lgs. 276/2003 che solo per maggiore comprensione dei più possiamo apostrofare come Legge Biagi, non essendo così stretta e pregnante, a parere di chi scrive, la correlazione tra le tesi originarie del professore Marco Biagi e i risultati a tutti noti e confluiti nella normativa di riforma del mercato del lavoro, scritta in un momento successivo e in maniera anche molto frettolosa.

Dicevamo, contratti a contenuto formativo e loro sorte dopo il 24 ottobre 2003.

Facendo una rapida panoramica ci accorgiamo che le Aziende si trovano oggi a poter disporre di ben poco. Il contratto di formazione e lavoro aveva riscosso tanto successo e contribuito a dare una spinta all'occupazione non limitandola alla sola parentesi del contratto a termine ma rappresentando un trampolino per forme successive di inserimento in pianta stabile nell'organico aziendale. È ormai storia che il CFL non esiste più, anche se

ci ha pensato la sentenza della Corte di Giustizia Europea in tema di aiuti di stato a lasciare vivo il ricordo nelle aziende che si stanno districando tra recuperi contributivi e contenziosi con l'INPS. L'Apprendistato, nelle intenzioni del legislatore, è destinato finalmente, dopo oltre cinquant'anni dalla sua istituzione, a ricoprire un posto di primo piano nel panorama dei contratti a contenuto formativo. Dopo il restyling che ne ha certamente snellito le procedure e limitato i vincoli, soltanto adesso, forse, cominceremo a vederne una pratica attuazione. Sì, perché nel silenzio della maggior parte delle Regioni italiane, deputate a regolamentare taluni aspetti indispensabili per dare piena operatività allo strumento, è stato necessario un nuovo intervento legislativo, il decreto competitività, che ha trasferito alla contrattazione collettiva, seppur in via transitoria, il compito di regolamentare gli ulteriori elementi dell'apprendistato. Per fortuna gli ultimi rinnovi contrattuali hanno raccolto l'invito.

Il contratto di inserimento...Questo sconosciuto...La formazione perde il ca-

via fontanelle
84025 eboli, sa
0828 832440 tel
0828 861352 fax

portfolio / events

www.intavola.com

salerno
avellino
potenza
caserta
roma

intavola

rattere centrale, divenendo eventuale, per lasciare spazio all'obiettivo principe dell'inserimento professionale. Solo timidi tentativi hanno accompagnato l'avvio di questa tipologia contrattuale; le aziende, che non disdegnano qualche forma di agevolazione all'assunzione, hanno riscontrato una certa difficoltà nelle condizioni poste dalla norma e nei requisiti richiesti per poter accedere al regime agevolativo. Proseguendo, ci accorgiamo che non dobbiamo scavare tanto a fondo per scoprire il tirocinio formativo. Non è ovviamente annoverabile tra i contratti, dato che non determina l'instaurarsi di un

rapporto di lavoro, ma ha certamente contenuto formativo. Osteggiato neanche tanto velatamente già all'indomani della sua comparsa nel pacchetto Treu del 1997, questo strumento ha, invece, saputo farsi strada resistendo contro quanti gridavano allo scandalo della flessibilità esasperata non

controbilanciata da sostegno all'occupazione. Oggi, a qualche anno di distanza, possiamo testimoniare la genuinità dell'istituto, il favore che incontra presso gli utilizzatori, la sua validità in termini di politica attiva del lavoro. Forse è proprio per colmare la lacuna determinatasi nell'ambito dei contratti a contenuto formativo che si è registrato negli ultimi anni un incremento nel ricorso al Tirocinio Formativo e di Orientamento. Le imprese si stanno avvalendo dello strumento dello stage per consentire ai giovani un primo approccio alla realtà aziendale e per valutarne concretamente sul campo le capacità e le attitudini. Per i giovani costituisce, senza dubbio, un'importante opportunità per varcare la soglia del mondo del lavoro. Il sistema di Confindustria, attraverso le sue articolazioni territoriali, da tempo è soggetto proponente, insieme alle Agenzie Regionali per il Lavoro, di Convenzioni finalizzate ad agevolare il ricorso al Tirocinio for-

Lo stage consente alle imprese di valutare sul campo le capacità e le attitudini dei giovani e a questi ultimi di varcare la soglia del mondo del lavoro

mativo anche grazie ad un iter di approvazione semplificato e garantito in tempi brevi. Proprio nel corso del mese di gennaio abbiamo proceduto a rinnovare la Convenzione Quadro con l'Agenzia della Campania apportando qualche modifica che contribuisce ad elevare ancora di più l'istituto. Per esempio, si è introdotto il concetto di borsa di studio da erogare ai tirocinanti; secondo prassi ormai consolidata le aziende già corrispondevano ai giovani un quantum a titolo di rimborso spese, pur non vigendo alcun obbligo retributivo non sussistendo il presupposto giuridico del rapporto di lavoro. Sono state predisposte delle schede di valutazione; è prevista una relazione sugli esiti dell'attività formativa svolta; occorrerà curare la tenuta di un diario formativo. Le novità non intendono certamente costituire un aggravio di adempimenti amministrativi, anche perché resta sempre salvaguardato il principio di flessibilità e semplificazione dell'iter, ma si prefiggono di conferire ancora maggiore "dignità giuridica" ad uno strumento che sta dando risultati molto soddisfacenti. A riprova di quanto sostenuto in questo articolo, ci fa piacere diffondere i risultati di un'indagine condotta su di un campione di aziende della provincia di Salerno e relativa proprio all'utilizzo del Tirocinio formativo ma, soprattutto, ciò che più interessa, a quel che accade alla naturale scadenza dello stage. Bene, dai dati raccolti emerge che nell'arco temporale di riferimento, che abbraccia l'anno 2005, se escludiamo il 15% dei tirocini attualmente in corso, il 18% non è stato portato a termine per rinuncia del tirocinante, il 23% si è regolarmente concluso senza sviluppi successivi, mentre ben il 44% dei tirocini attivati si è evoluto in rapporti di lavoro. Tra le tipologie contrattuali prescelte prevalgono apprendistato e contratto a tempo determinato, seguite da assunzioni a tempo indeterminato, contratto di inserimento e collaborazione nella modalità a progetto. Niente male, possiamo concludere, per un istituto che troppo spesso è stato etichettato come strumento eccessivamente favorevole alle aziende e soltanto a loro. I dati, invece, testimoniano un ruolo non secondario proprio nella direzione della promozione dell'occupazione e, nello specifico, verso quei contratti a contenuto formativo di cui si sente fortemente il bisogno. E si legga anche bisogno di certezza del diritto.



La Casa del Nonno Ieri, oggi e domani



**Per i vostri palati
ardua sarà la scelta
tra cucina
tradizionale e
innovativa**

Ferdinando **CAPPUCCIO**

Per considerare valida un'elaborazione culinaria, occorre che essa stimoli una serie di sensazioni di carattere visivo, olfattivo e gustativo; si deve innanzitutto osservare la presentazione del piatto che deve suscitare voglia di assaggiarlo, poi i profumi devono essere gradevoli ed evocare emozioni e ricordi, e infine gustandolo più o meno lentamente, secondo individuale avidità, esso deve soddisfare il gusto e le aspettative. Se a tutto ciò si unisce la possibilità di coinvolgimento emotivo e culturale nascente dal comprendere che l'elaborazione fatta da un bravo e tecnico chef è frutto della conoscenza dei prodotti del territorio, delle abitudini delle popolazioni e della storia sociale ed economica che lo hanno determinato, allora il manicaretto è eccezionale. Ebbene molte offerte proposte da "La Casa del Nonno" nuovo e originale ristorante aperto da Raffaele Vitale in Mercato San Severino nei locali aviti del socio, hanno per me raggiunto questo livello. Il ristorante, sin dall'ingresso, si dimostra impregnato di cultura. Una volta entrati dalla piccola porta e accolti cordialmente dall'addetta al ricevimento, vi sarà posta la scelta tra mangiare nelle piccole ed eleganti sale poste nella parte superiore o, invece, scendere nel grande deposito ristrutturato a mo' di elegante taverna. Il noto e importante critico Antonio Fiore, descrivendo con abituale maestria il ristorante, ha parlato giustamente di "Uno e Bino". Qualora si opti per la parte supe-

riore si potrà, scorgendo attraverso le ampie vetrate il gran lavoro degli chef, effettuare un viaggio gastronomico che partendo dalla ricerca dei prodotti del territorio, determina una "cucina" che si proietta al domani. Qualora invece si decida di scendere nella parte sottostante, una volta seduti a tavoli comunque ben apparecchiati e distanziati, il viaggio proposto darà luogo alla conoscenza di una cucina di qualità dell'oggi proiettata al passato. E mentre la cucina a vetri nella parte alta è al centro delle attenzioni per i commensali colà assisi, nella parte sottostante il grande forno a legna, vicino al quale le signore della casa (moglie e cognata del proprietario) lavorano la pasta fatta a mano, infornano i magnifici cosciotti d'agnello, controllano la cottura dei fagioli di Controne e della minestra maritata, rappresenta il grande palcoscenico della ristorazione che si richiama alla tradizione. La "Casa del Nonno" è dunque un locale molto bello e originale, creato con una ristrutturazione architettonica molto attenta ed efficace, con punte di vero interesse nel pozzo coperto da vetro, nella cantina e nei tanti arredi, come i disegni alle pareti delle sale al piano alto, di gran gusto. È un locale dove il cliente è considerato una persona da conoscere e coccolare e con il quale avere un interscambio di opinioni, idee, e perché no critiche. E il successo è subito arriso ed il merito è anche e soprattutto della squadra dei collaboratori. Dal valido som-

melier Domenico (cui si deve la brillante scelta di proporre la birra "Baladyne" prodotta da artigiani piemontesi secondo il metodo "Champenoise" in accoppiamento con una splendida coppa insaporita da anice e pistacchio) alla brava e solerte Filomena, grande organizzatrice del servizio. Ma come nel calcio occorre spesso il fuoriclasse per segnare, la Casa del Nonno ha affidato le cucine al validissimo Donato Episcopo che dirige gli addetti alla preparazione con grande genialità creativa unita all'indispensabile rigore nelle preparazioni apprese nei lunghi anni trascorsi accanto al famoso Heinz Beck. Nelle tre visite effettuate al locale ho potuto assaggiare moltissimi piatti, sia tradizionali sia innovativi e molti mi hanno entusiasmato. Tra gli antipasti è veramente eccellente la piccola sfogliatella salata all'interno della quale insiste prepotente il sapore di pezzetti di salsiccia paesana, il tutto servito su un letto di broccoli "scoppiettati". È un piatto che riporta antichi sapori (broccoli e salsiccia) in una composizione innovativa ed elegante ed è peraltro un'elaborazione assai difficile. La sfogliatella, pur tirata in maniera tradizionale utilizzando anche lo strutto, è leggera, croccante e non untuosa, la salsiccia è di gran sapore e qualità mentre i broccoli vengono cotti senza precedente lessatura e ciò nonostante risultano non grassi. Altro piatto interessante è la vellutata di porri con calamaretti appena scottati ripieni all'interno di straciatella di bufala. È una specialità del tutto innovativa che recupera un antico prodotto di terra come il porro unendolo ad un calamaro freschissimo imbottito, secondo un'antica consuetudine della cucina costiera, con una farcitura del tutto originale, che attinge ad un prodotto tipico delle nostre zone. Il piatto risulta essere molto equilibrato nonostante la difficoltà di creare una amalgama tra prodotti tutti di gusto delicato. Che dire poi dei paccheri con polpo e lenticchie? È una composizione gastronomica, a differenza della precedente, molto decisa nel gusto, con la pasta che si amalgama perfettamente con il sugo del polpo cotto, quasi a mo' di brasato nell'Aglianico; la presenza delle lenticchie e un utilizzo misurato dell'aceto balsamico e del peperoncino aumentano la complessità del piatto, esaltando la bravura

dello chef nel riequilibrio complessivo. Ancora da assaggiare è certamente il vermicello all'acqua pazza di baccalà, sintesi dell'incontro della cucina mediterranea con la cultura contadina dell'agro. L'utilizzo della cottura all'acqua pazza propria della cucina amalfitana con la sostituzione del pesce con il baccalà, elemento chiave della cucina dell'agro, la presenza dei capperi, elemento "arabo" della cucina costiera, l'amalgama con la mollica di pane, molto usata nella cucina contadina, rendono interessantissima e piacevolissima questa pietanza. E poi ancora la carne chianina originale, il maiale elaborato in varie maniere, la pasta e fagioli ripassata al forno, i formaggi del territorio (splendido il provolone del monaco agerolino) e l'innovativa, ma da rifinire ulteriormente, millefoglie di melanzane e pesce spada sono tutti piatti che si possono gustare anche in colazioni di lavoro a prezzo contenuto. Buon assortimento di vini con la presenza dei più importanti campani. I dolci poi sono tra le massime espressioni del talento di Donato; tra questi un magnifico tortino al cioccolato, diverso dagli omologati e surgelati composti propinati ormai ovunque, con la totale assenza di farina e con il cioccolato che mantiene una sua elegante densità che può essere gustato accompagnato da una panna al profumo di toscani extravacchi. La piccola pasticceria finale non è composta da pasticcini secchi ed insapori ma di piccole elaborazioni di vere e proprie specialità come le chiacchiere di carnevale o le splendide mini "pastarelle secche" dove troneggia al centro una piccola nocciola di Giffoni. Tra i tanti distillati proposti dal valente Domenico fatevi tentare dalla grappa di Castagner, con un inedito profumo e sapore di torba che riporta alla memoria i grandi whisky di malto delle Isle of Skye. Cucina tradizionale o innovativa che sceglierete, dualismo superato dalla qualità del cibo che rappresenta l'unità, sarete soddisfatti in pieno, pronti a tornare presto invogliati dalla modestia innata di Raffaele e dalla considerazione, che nonostante la lauta cena, il giorno dopo vi sentirete in perfetta forma, contenti tra l'altro di non aver speso cifre esorbitanti per mangiare bene.

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



Ferdinando Cappuccio

Notizie e appuntamenti

UNIONE INDUSTRIALI CASERTA

La Piccola Industria
incontra Boccia

Burocrazia, ta internazionalizzazione: incontro a tutto campo con il vice presidente nazionale della Piccola Industria, Vincenzo Boccia, presso l'Unione degli industriali lo scorso 13 febbraio. Presenti il numero uno di Confindustria Caserta Carlo Cicala e numerosi presidenti di Sezione, il presidente del Gruppo Piccola Industria di Terra di Lavoro, Stefania Brancaccio, ed i componenti del Comitato Piccola Industria che hanno sottoposto all'attenzione del loro leader nazionale (che è anche presidente regionale) i numerosi affanni con i quali la stragrande maggioranza delle aziende della realtà produttiva di Terra di Lavoro è costretta giornalmente a misurarsi. In primis, appunto, la burocrazia che - come ha sottolineato Carlo Cicala nel fare gli onori di casa - è capace di fiaccare gli entusiasmi imprenditoriali anche dei meno giovani.

L'incontro è stato introdotto da Stefania Brancaccio, presidente del Gruppo Piccola Industria, che ha ricordato il ruolo dell'associazionismo. Oltre a Cicala e Brancaccio, hanno partecipato tra gli altri Massimo Orsi, Antonio Farina, Giovanni Bo, Pasquale Pisano, Giuseppe Staro, Nicola Diana, Marco Falcolini, Antonio Guttoriello, Pia Drago e il direttore di Confindustria Caserta Lucio Lombardi.

UNIONE INDUSTRIALI NAPOLI

Incontri con la politica

Proseguono all'Unione Industriali di Napoli gli incontri con politici nazionali in vista delle prossime elezioni. L'iniziativa ha lo scopo di permettere un confronto tra i programmi delle coalizioni e le istanze provenienti dal mondo imprenditoriale. Dopo gli interventi di Romano Prodi, Piero Fassino e Clemente Mastella, lunedì 20 febbraio è stato il Ministro alle Attività produttive Claudio Scajola a confrontarsi con la base associativa di Palazzo Partanna.

CONFINDUSTRIA SALERNO

Aspettando il Corridoio
Euromediterraneo

Il Protocollo d'Intesa per la costituzione di un Centro di Competenza Campano delle telecomunicazioni, promosso dal Ministero delle Comunicazioni, l'Università di Salerno e Confindustria Salerno, sono state al centro dell'incontro del 24 febbraio in Confindustria Salerno. La costituzione di un Centro di Competenza consentirà la ricognizione dei progetti di R&S e la catalogazione della domanda e offerta tecnologica delle nostre aziende.

CONFINDUSTRIA BENEVENTO L'elezione del Presidente

Nel corso dell'Assemblea Privata del 3 marzo scorso è stato eletto leader della Confindustria Benevento Cosimo Rummo, già presidente in pectore dall'Assemblea Pubblica del 6 febbraio scorso cui aveva preso parte il Presidente di Confindustria Luca di Montezemolo



Forti come ciò che produciamo

CONFINDUSTRIA AVELLINO

Privacy

Il giorno 3 marzo presso la sede dell'Associazione degli Industriali della Provincia di Avellino si è tenuto un incontro informativo sulla Legge privacy, rivolto alle imprese associate, organizzato in collaborazione con la Wolters Kluwer Italia.

CONFINDUSTRIA AVELLINO

Exporienta

Si terrà nei giorni 27, 28 e 29 marzo 2006 la manifestazione Exporienta-partinquanta, presso il centro PMI di Atripalda. Saranno allestiti 70 stand, programmati seminari di approfondimento, organizzati laboratori didattici per studenti e manifestazioni collaterali aggregative per lo sviluppo della cultura del lavoro.

La Confindustria di Avellino ha riservato, gratuitamente, 35 stand per le imprese associate aderenti al progetto. In ogni stand le aziende metteranno in mostra il proprio processo produttivo, la propria struttura organizzativa, indirizzando i visitatori verso i percorsi universitari o lavorativi più consoni alle loro aspettative e alla realtà

imprenditoriale provinciale. I laboratori didattici, poi, avranno la finalità di avvicinare gli studenti al mondo del lavoro attraverso la simulazione e le attività ludiche. Il programma attuale prevede: il giorno 27 la Tavola rotonda: "Formare, formarsi: qualificare l'offerta per promuovere l'occupabilità". Partecipano: Provincia, Regione, MIUR, Sindacato, imprese, Enti formativi; il 28 il Convegno: "L'alta formazione, IFTS, MASTER, scuole di specializzazione". Partecipano: Regione, MIUR, Università, Sindacato, Imprese; il giorno 29 il Seminario: "Conoscere il territorio, progettare lo sviluppo", con la partecipazione di Provincia, Regione, Unione Industriali, Camera di Commercio di Avellino e altre Associazioni, e il Convegno: "Le politiche formative nel ripensamento della questione meridionale". Partecipano: Politici, studiosi, istituzioni, imprenditori e sindacato.

Altra iniziativa del salone è "Farsi un'idea", allo scopo di orientare gli studenti/visitatori attraverso il linguaggio teatrale, cinematografico e musicale.



CONFINDUSTRIA Il convegno della Biennale del Centro Studi

"Concorrenza. Bene pubblico": questo è il tema portante del convegno che Confindustria organizza a Vicenza il 17 e 18 marzo prossimi.

Il convegno cade in un momento di delicato snodo della politica e intende affrontare un tema cruciale per il nostro Paese: la necessità di promuovere una reale competitività di "sistema" che non scarichi esclusivamente sul manifatturiero l'onere di sostenere una concorrenza globale, ogni giorno più forte e pressante.

Privatizzazioni senza liberalizzazioni, Pubblica Amministrazione inefficiente, cartelli bancari e assicurativi, utilities protette, distribuzione frammentata, terziario professionale per larga parte sottratto alla disciplina del mercato: rappresentano aree di ingiustificata disparità di trattamento e questioni che il Paese non può più permettersi di non affrontare con tutta la determinazione necessaria nel nuovo ambito di competizione globale.



BANCA CARIME

GRUPPO BPU <> banca

Società civile incoerente: sindacati e patronati



Antonio **PARAVIA**

Alla politica e alle istituzioni chiedono ciò che non praticano al proprio interno

Proseguiamo le considerazioni sulle criticità del No Profit entrando nel variegato pianeta dei principali sindacati: CGIL, CISL, UIL e UGL. I leader di questi, dal dopoguerra a oggi, hanno sempre tuonato verso la politica e le istituzioni contestando l'amministrare approssimato e la mancata trasparenza. Divenuti poi parlamentari, ministri, sindaci o presidenti di enti, nella maggioranza dei casi, si sono dimenticati dei precedenti assunti, dimostrandosi quantomeno incoerenti. Non mettiamo ovviamente in discussione la positiva e meritoria storia sindacale e, in particolare, le azioni svolte a tutela degli interessi dei lavoratori. Apprezziamo da sempre i sindacalisti categoriali, anche quelli più "duri", ma fortemente legati alle ragioni dei rappresentati. Nutriamo minori simpatie verso i molti confederali, passati e presenti, che privilegiano gli interessi della corrente di partito di appartenenza, piuttosto che quelli degli iscritti, dei disoccupati e più complessivamente del Paese. Siamo, pertanto, entrati nei siti nazionali, regionali e locali dei sindacati (www.cgil.it-www.cisl.it-www.uil.it www.ugl.it), navigando a lungo ma uscendone poi delusi. Al di là dell'organizzazione grafica poco gradevole, il contenuto è di solo marketing (iscrizioni-servizi-attività di patronati ...). Non sono visibili i bilanci, tranne quello del consuntivo nazionale 2003 della CISL. Non sono riportate le strutture organizzative nè il numero dei dipendenti delle stesse. Francamente non comprendiamo le ragioni di tale mancanza di trasparenza. Considerati i probabili undici milioni di iscritti, dei quali la metà pensionati, ipotizziamo entrate per almeno 1.100 milioni di euro (circa 2.130 miliardi di lire). A questi consistenti ricavi annui, peraltro cash, si

aggiungono i versamenti dell'INPS relativi ai patronati e all'assistenza sociale, giusta Legge n. 97/2001 (altre centinaia di milioni di euro). Cifre così cospicue, simili ai fatturati delle grandi imprese, avrebbero dovuto indurre da tempo i leader sindacali a certificare e pubblicizzare i propri bilanci, anche per giustificare le altrettanto rilevanti uscite. Ribadiamo pertanto la nostra precedente richiesta di modifiche legislative per una forte diminuzione delle No Profit. Associazioni, sindacati e fondazioni devono avere lo stesso regime civilistico e fiscale delle imprese. Riteniamo indispensabile l'adozione di questi provvedimenti soprattutto per i patronati. Il trentennale personale impegno imprenditoriale ci ha consentito di verificare abusi e truffe in diversi procedimenti svolti di fatto da questi organismi, in danno dell'INAIL. Molte volte i patronati hanno sollecitato lavoratori a presentare istanze per falsi infortuni e malattie professionali, contando sulla compiacenza di parte dei legali dell'istituto nelle successive azioni giudiziarie. Evidenziamo che l'INAIL pur opponendosi alle ingiustificate richieste, non ha coinvolto nelle cause le imprese, soccombendo, il più delle volte, grazie al pietismo di magistrati ideologizzati che, stranamente, non si accorgono neppure delle occhiate complici tra i difensori delle parti. Due ulteriori conseguenze strabilianti si determinano così in questo nostro Bel Paese. Lo Stato rimborsa ai patronati le parcelle di chi ha contribuito alla truffa e l'Istituto assicurativo tenta, inutilmente, di rivalersi sull'impresa. Fin quando avremo una società civile incoerente, contraddittoria e approssimata non potremo sperare in una classe politica migliore e in Istituzioni affidabili.

Giunta Confindustria