“MEDITERRANEO: difendere, affermare e sviluppare un sano dialogo sociale

I Giovani di Confindustria ci credono”

Mauro Maccauro,
Presidente Giovani Imprenditori
Confindustria Campania

È passato un anno da quando mi fu chiesto per la prima volta, sempre in occasione del convegno di Capri, di firmare l’editoriale della “nostra” rivista. Da allora grandi cambiamenti si sono succeduti a causa della grave crisi economica emersa con decisione, e in tutta la sua crudezza, esattamente un anno fa. Cambiamenti che hanno riguardato le aziende e i lavoratori. Al di là del momento contingente e dei timidi segnali di ripresa, credo che la nostra generazione debba abituarsi a questo sistema di “incertezza”, e prepararsi ad affrontare con maggiore prontezza e flessibilità gestionale le sfide che si presenteranno.

Un anno, quello trascorso, in cui anche i Giovani Imprenditori campani - che mi onoro di rappresentare - hanno fatto sentire la propria voce attraverso proposte e iniziative puntuali.

La richiesta - quasi corale - di una *no tax area* decennale per attrarre maggiori investimenti nel Mezzogiorno, la istituzione di un fondo di garanzia regionale a copertura parziale dei fidi concessi alle aziende da parte delle assicurazioni del credito e l’iniziativa denominata “Addio Burocrazia” per far emergere sia casi di cattiva gestione della “cosa pubblica”, sia le best practices della Pubblica Amministrazione, sono solo alcune delle iniziative messe in campo con ferma convinzione dai Giovani Imprenditori. In questa cornice si inseriscono i nostri convegni nazionali che hanno sempre messo al centro del dibattito temi legati allo sviluppo delle imprese e alla crescita del nostro territorio.

Quest’anno dall’isola azzurra accendiamo i riflettori sul Mediterraneo, per dire la nostra su quanto sta accadendo sull’altra sponda del Mare Nostrum; per evidenziare le opportunità ormai mancate e quelle che assolutamente non si possono più perdere. Per dire, con convinzione, che è giunto il momento che il Mezzogiorno si attrezzi, seriamente, per candidarsi alla guida dell’Area cosiddetta Euromediterranea, nella consapevolezza che - al termine della stagione dei fondi strutturali 2007-2013 - il nostro Meridione d’Italia sarà, se queste risorse non saranno state bene utilizzate, sempre più periferia della nuova Europa a 25.

Sono convinto che, parallelamente ad una nuova e più efficiente azione di concertazione tra i Paesi interessati a quell’area, si debbano rimettere al centro le condizioni per una crescita dei rapporti sociali e culturali tra i nostri popoli. Le nostre università meridionali sono la principale porta culturale di accesso per e da questi Paesi.

In questa direzione si muoveranno i Giovani Imprenditori. Creare nuove condizioni di dialogo sociale al di là dei contingenti rapporti commerciali, sarà la nostra missione da compiere nei prossimi anni.

costoZero

In questo numero:

14 DOSSIER CAMPANIA di R. Venerando
REDDITIVITÀ ED ETICA, DUE OBIETTIVI SOSTENIBILI

1 EDITORIALE di M. Maccauro
MEDITERRANEO: DIFENDERE, AFFERMARE E SVILUPPARE UN SANO DIALOGO SOCIALE.
I GIOVANI DI CONFINDUSTRIA CI CREDONO

4 SPECIALE GIOVANI IMPRENDITORI
a cura della Redazione CostoZero
MEDITERRANEO DALL'EUROPA AL GOLFO, LA ROTTA VERSO NUOVI ORIZZONTI

10 CONFINDUSTRIA di R. Venerando
MORANDINI: «L'UNICO ANTIBIOTICO ALLA CRISI SI CHIAMA CRESCITA»

12 CONFINDUSTRIA di R. Venerando
NONOSTANTE LA CRISI GLI ITALIANI IN TAVOLA CHIEDONO LA MIGLIORE QUALITÀ

AVELLINO

20 INTERNAZIONALIZZAZIONE, A MIRABELLA CONFRONTO TRA ESPERTI DI TUTTO IL MONDO
di F. Labruna

23 PETROSINO: «FUORI DEI CONFINI SI CRESCE»
di F. Labruna

25 TRASPORTO IN CONTO TERZI COME REGOLARSI CON LA SCHEDA
di M. Chiumiento

27 PMI PIÙ COMPETITIVE CON L'EOLICO SI SOLLECITA L'ISTITUZIONE DI UN UFFICIO ENERGIA
di F. Labruna

28 "NUOTATORI PER SCELTA DI STILE"
di F. Labruna

BENEVENTO

30 A BENEVENTO LA PICCOLA INDUSTRIA SI RINNOVA CARLO VARRICCHIO ELETTO PRESIDENTE
a cura della Redazione CostoZero

31 IL REGIME "DUAL USE" ESPORTAZIONE DI PRODOTTI E TECNOLOGIA A DUPLICE USO
di D. Del Sorbo e A. Spano

35 BENTORRONE RITORNA PER LA V EDIZIONE... CON UNA MARCIA IN PIÙ!
a cura della Redazione CostoZero

CASERTA

36 UN LABORATORIO TARGATO CIRA VOLA NELLO SPAZIO SENZA PILOTA
di M. Farioli

39 CERTIFICAZIONE ENERGETICA DEGLI EDIFICI, UN IMPEGNO CHE CONVIENE A TUTTI
di Palma F. Martinisi

43 CREDITO DIFFICILE: REINTERPRETARE BASILEA 2
di A. Falco

NAPOLI

47 ALFANO: «COSÌ COMBATTIAMO LA CRIMINALITÀ»
di B. Bisogni

48 IL REGNO UNITO APRE LE PORTE AL MEZZOGIORNO
di M. Aitoro

49 AGGREGARSI, STRUMENTO DI SVILUPPO DELL'IMPRESA
di A. Sanseviero

50 GIUGLIANO, SERVE UNA RECINZIONE PER L'AREA INDUSTRIALE
di B. Bisogni

51 COME COMUNICARE NAPOLI, UNA CITTÀ ESAGERATA
di B. Bisogni

52 COME CRESCERE SUI MERCATI INTERNAZIONALI
di B. Bisogni

SALERNO

53 IL SUD, UN INTERESSE NAZIONALE
di R. Venerando

55 AMBIENTE: NECESSARIO UN CAMBIO DI PASSO
di R. Venerando

58 FERRAIOLI: «OCCORRE RICHIAMARE LA REGIONE ALLE PROPRIE RESPONSABILITÀ»
di R. Venerando

60 BEST PRACTICES PER L'INNOVAZIONE: PRONTA LA IV EDIZIONE
di G. De Nicola

62 SISTEMA BANCARIO, CREDIT CRUNCH E MONDO DELLE IMPRESE
di A. Lombardi

LE AZIENDE INFORMANO

64 NEWS DALLE AZIENDE
a cura di V. Salerno

STRATEGY

66 GESTIONE DEL PERSONALE, CON ITALIA PAGHE SI RIDUCONO COSTI E TEMPI

67 UNA SFIDA ALLA CRISI CON LA GESTIONE ELETTRONICA DEI CONTENUTI

68 ITALCROM PAINTING TECHNOLOGY DAL 1964
di V. Salerno

PROGETTO ADR

70 LA CONCILIAZIONE DELLE LITI D'IMPRESA PASSA PER LE CCIAA
di M. Marinaro

REPORT

72 IMPRESA E COMPETITIVITÀ: IL RAPPORTO 2009 DI SRM
di F. S. Coppola

DIRITTO E IMPRESA

74 RISTRUTTURAZIONI SOCIETARIE: LA LUCE IN FONDO AL TUNNEL
di M. Galardo

INTERNAZIONALIZZAZIONE

74 MADE IN ITALY, TELL IN ARAB!
di F. Pomilio

SICUREZZA

78 AMIANTO NEGLI EDIFICI
di A. Campopiano e D. Ramires

@NEWS

80 ITALIA DIGITALE A METÀ DEL GUADO
di R.Triola

RICERCA & UNIVERSITÀ

82 VI CONGRESSO NAZIONALE SLE-L
di V. Salerno

EVENTI

84 XII EDIZIONE DELLA BORSA INTERNAZIONALE DEL TURISMO ARCHEOLOGICO
di V. Salerno

TUTTO IN UN WEEK END

86 L'ECCELLENZA IN TAVOLA
a cura di R. Venerando

SALUTE

88 NASCE LA NUOVA DIETA ANTIDELUSIONE/1
a cura di R. Venerando

MOTORI

90 RIFLETTORI ACCESI SU UNA STAR
di V. M. Arricale

STYLISH

92 ULTIME NOVITÀ
a cura di R. Venerando

MISURE CRITICHE

93 L'ATTEGGIAMENTO ANALITICO DI CESARE PIETROIUSTI
di A. Tolve

IL SEGNALIBRO

94 MANIFESTI PER LA NUOVA AMERICA STRANE COSE, DOMANI
a cura della Redazione CostoZero

HOME CINEMA

96 VINCERE GLI AMICI DEL BAR MARGHERITA
a cura di Vito Salerno

CostoZero
N. 9 Novembre 2009
Suppl. al numero in corso del Denaro
Reg. Trib. di Napoli n. 4160
del 03/05/1991

Direttore
Agostino Gallozzi

Comitato di Direzione
Antonio Della Gatta
Giorgio Fiore
Giovanni Lettieri
Cosimo Rummo
Silvio Sarno

Comitato di Redazione
Antonio Arricale
Bruno Bisogni
Ernesto Pappalardo
Patrizia Pennacchia
Francesca Zamparelli

Segreteria di Redazione
Raffaella Venerando

Segreteria Organizzativa
Vito Salerno

Direzione e Redazione
Assindustria Salerno Service s.r.l.
Via Madonna di Fatima, 194
84129 Salerno
Tel. (++39) 089 335408
Fax (++39) 089 5223007
Partita Iva 03971170653
redazione@costozero.it
www.costozero.it

Grafica e impaginazione
Medialine Group - www.mline.it
Grafico: Raffaele Pavone

Stampa
Arti Grafiche Boccia

Foto
Archivio CostoZero
Massimo Pica - Ag. Fotografica

Società editrice
Edizioni del Mediterraneo
Società Cooperativa
Giornalistica a.r.l.
Piazza dei Martiri, 58
80121 Napoli

Direttore Responsabile
Alfonso Ruffo

Le opinioni espresse negli articoli appartengono ai singoli Autori dei quali si intende rispettare la piena libertà di giudizio

MEDITERRANEO dall'Europa al Golfo, la rotta verso nuovi orizzonti

Fronte compatto per i Giovani Imprenditori della Campania: il "Mare Nostrum" è un'opportunità di crescita non soltanto per le aziende, ma soprattutto per il territorio e l'intera cultura del fare impresa

a cura della Redazione CostoZero

Per l'annuale convegno caprese dei Giovani Imprenditori di Confindustria, quest'anno il tema scelto è stato il Mediterraneo e la rotta possibile verso nuovi orizzonti.
La base politica di discussione è stata l'Accordo di Partenariato Euro-Mediterraneo lanciato nella Conferenza di Lisbona del 1995 fra Unione Europea e i 12 paesi della sponda sud del Mediterraneo detti paesi MED (Algeria, Cipro, Egitto, Giordania, Israele, Libano, Malta, Marocco, Siria, Tunisia, Turchia ed Autorità Palestinese), accordo che aveva l'obiettivo di creare nel 2010 (obiettivo rimandato, ndr) un'area di libero scambio fra quei dodici paesi cui dovrebbero aderire gli stati dell'UE che vi sono interessati.
La scadenza del 2010 è oramai passata ma il traguardo resta di grande rilievo non solo da un punto di vista economico ma anche politico, sociale e culturale. I Giovani lo sanno bene, tant'è che lo scopo dell'intera manifestazione è stato ambizioso: dall'Isola Azzurra si è voluto avviare un dibattito sulla capacità concreta del nostro Paese di creare un "clima favorevole" di natura istituzionale e culturale. L'Italia può assumersi un ruolo da protagonista, ma la vera sfida è proporre il nostro Paese come l'iniziatore e propulsore di una serie di scelte, di linee politiche coraggiose che vanno al di là dell'interesse per i soli scambi commerciali, ponendo l'accento in particolare sulla necessità di dare vita ad un'integrazione sostenibile tra i Paesi coinvolti.
Vediamo - anzi, leggiamo di seguito - come si preparano ad affrontare l'importante sfida gli imprenditori campani under 40.

Petitto: «La crescita dei Paesi del Mediterraneo punto di svolta»

Si è scelto di parlare di sviluppo del Mediterraneo nella XXIV Edizione della Convention di Capri.
Il tema portante di questa edizione sarà lo sviluppo commerciale, politico e sociale dei Paesi che si affacciano sul Mediterraneo, dal Nord-Africa al Medio Oriente. L'obiettivo è riflettere sulla possibilità che l'Italia ha di presentarsi come leader nell'interazione tra Europa e Mediterraneo, diventando una delle nazione protagoniste all'interno della rete di scambi economici, culturali e diplomatici di quest'area geopolitica. Molti di noi hanno mercati di sbocco soprattutto in Cina ed India.
Bisogna iniziare a guardare al Mediterraneo come una nuova opportunità di crescita. Questa è una occasione che vede coinvolta tutta l'Europa, ma che, considerata la posizione

Katia Petitto,
Presidente G.I.
Confindustria Avellino

geografica, vede l'Italia e ancor più il Mezzogiorno, come "naturale" piattaforma strategica per creare nuovo sviluppo.

Come si pone il sistema industriale nei confronti di uno scenario così complesso?

La crescita dei Paesi del Mediterraneo può essere un punto di svolta, soprattutto in questo momento di recessione globale. Il libero mercato per le aziende del nostro meridione, può essere una opportunità concreta, a condizione che il partenariato internazionale, indicato dall'Unione Europea come uno strumento fondamentale delle politiche di allargamento dei mercati, passi attraverso la reciprocità dello sviluppo, che si scelga di armonizzare la promozione dello sviluppo economico con il sostegno allo sviluppo sociale. Certo non si può pensare di proporre una nuova colonizzazione! Credo che il Convegno di Capri possa da questo punto di vista essere utile ai Giovani Imprenditori per identificare obiettivi, metodologie, e buone pratiche per governare questo nuovo processo di sviluppo. Lo sforzo all'integrazione deve essere comune tra Regioni, Enti locali, sistema bancario e produttivo, e Pubbliche amministrazioni dei paesi del Mediterraneo e dei Balcani.

Qual è secondo lei il fattore più importante perché si realizzi questo tipo di partenariato economico e sociale?

L'innovazione della Pubblica Amministrazione come leva imprescindibile per la competitività dei territori. Ormai possiamo dire con certezza che solo pochi territori e poche amministrazioni hanno saputo raccogliere la sfida e innovarsi. Il Mezzogiorno, e in particolare la Campania, secondo il mio parere, non possono più attendere anche perché la struttura produttiva di questa regione ha le potenzialità per poter riuscire. Se tutti gli attori dello sviluppo - ciascuno secondo la propria competenza - si impegnassero ad adeguare i propri sistemi erogando servizi con standard che garantiscano efficienza, efficacia e giustizia sociale, allora si potrebbe pensare di affrontare la sfida dell'innovazione e del cambiamento. Occorre fare una scelta che segni inequivocabilmente una inversione di tendenza, assumendo un ruolo di responsabilità e di regia del progetto di sviluppo, creando così nelle nostre aziende certezza per i piani di investimento.

Pietrantonio: «Le imprese pronte a cogliere la sfida»

Paola Pietrantonio,
Presidente G.I.
Confindustria Benevento

Presidente, da dove nasce la scelta del tema di Capri di quest'anno?

Anche quest'anno la scelta del tema caprese arriva dopo una serie di riflessioni e di valutazioni all'interno non soltanto del raggruppamento regionale, ma nazionale.

Il tema al centro del dibattito va affrontato sotto un duplice aspetto: da un lato i risvolti economico-finanziari che si determineranno con la realizzazione di una zona di libero scambio tra le due rive del Mediterraneo e dall'altro - finanche più importante - l'apertura a culture e civiltà differenti.

La conferenza di Barcellona tenutasi nel 1995, che prevedeva la realizzazione di una zona di libero scambio tra i Paesi del Mediterraneo entro il 2010, opera essenzialmente su tre livelli: politico; economico-finanziaria e socio-culturale-umano.

Saranno, quindi, proprio i giovani imprenditori che si troveranno ad operare in mercati sempre più ampi con culture, civiltà ed economie differenti ed è su questi scenari che si giocherà la sfida del futuro. I giovani imprenditori, infatti, non dovranno farsi cogliere impreparati rispetto a questo importante evento; le imprese potranno avere importanti benefici dagli scenari economici che si andranno a prospettare e la Regione Campania dovrà essere al fianco delle imprese in questo percorso.

Quali saranno le attività, gli obiettivi e le imminenti sfide del Gruppo Giovani Imprenditori di Benevento? Ci anticipa cosa bolle in pentola per il prossimo futuro?

Il Gruppo Giovani Imprenditori di Confindustria Benevento negli anni della mia presidenza, in continuità con quanto già realizzato in precedenza, si è fortemente ispirato ai temi dell'orientamento al lavoro e all'imprenditorialità, rivolgendosi a giovani studenti sia delle scuole secondarie, sia della locale Università.

Diverse iniziative sono state avviate in tale direzione, sempre cercando di interagire con gli altri attori locali operanti in tale ambito ed evitando duplicazioni di interventi ma piuttosto attivando sinergie che potessero più facilmente contribuire al raggiungimento del risultato. Tale collaborazione è stata recentemente istituzionalizzata mediante la firma di un protocollo d'intesa tra Gruppo Giovani di Confindustria Benevento, Ufficio Scolastico Provinciale e Provincia di Benevento, >

< *finalizzato a consolidare le molteplici iniziative già avviate nel corso degli anni, come "Orientasannio", che rappresentano un vero e proprio punto di riferimento per i giovani del nostro territorio. Per contribuire al dibattito sul tema dell'orientamento l'anno scorso abbiamo organizzato, in occasione della giornata nazionale di Orientagiovani 2008, un convegno sui temi della ricerca, dell'innovazione e del merito; la giornata ha offerto la possibilità ai giovani studenti, in procinto di fare una scelta decisiva per il proprio futuro, di confrontarsi con autorevoli esponenti del mondo della ricerca, dell'impresa, del sistema confindustriale e delle istituzioni per ampliare il proprio orizzonte di riferimento.*

Santoli: «Mediterraneo, opportunità di crescita»

Massimiliano Santoli
Presidente G.I.
Confindustria Caserta

«Il tema scelto per il convegno di Capri potrebbe sembrare in prima battuta un tema di casa, meridionale insomma. Non è così: il Mediterraneo rappresenta una opportunità reale, pronta, tangibile per far crescere tutto il nostro Paese». Massimiliano Santoli, presidente del Ggi di Confindustria Caserta, mostra di saperla lunga sull'argomento: «I dati sull'export - sottolinea - confermano la Lombardia tra le regioni più attive sullo scenario mediterraneo. I nuovi assi ferroviari europei, i trans european network, privilegiano non poco l'Italia ed il suo meridione. Credo sia arrivato il momento di guardare al Mediterraneo come un'opportunità di crescita non solo delle aziende ma anche del territorio e della nostra cultura imprenditoriale».

Santoli parla con cognizione di causa, per così dire. Proprio il Mediterraneo è stato, infatti, il focus di una approfondita riflessione sviluppata recentemente nell'ambito del convegno biennale organizzato dai giovani imprenditori di Terra di Lavoro.

Presidente, dal convegno biennale quali insegnamenti avete tratto?

I giovani di Caserta stanno lavorando soprattutto in due direzioni: formazione e cultura d'impresa. In un momento in cui l'economia ristagna, ci siamo dedicati alla crescita culturale ed imprenditoriale del nostro territorio. Lo abbiamo fatto tramite il nostro consueto convegno biennale "Mediterraneo, un mare di opportunità" che ha intravisto già da maggio scorso nel nostro mare comune una significativa valvola di sfogo della nostra economia. Lo abbiamo fatto con l'istituzione di un premio chiamato "Creando impresa" che intende affiancare e coadiuvare tutte le iniziative imprenditoriali giovani e nuove. E, infine, lo faremo con il salone Orientagiovani che terremo nei prossimi mesi, una occasione per fare da tramite a due mondi, quello della scuola e quello dell'impresa, che non sempre lavorano nella stessa direzione.

E intanto? Voglio dire, se dovesse tirare le somme di un primo bilancio di tutta questa attività, che cosa si sentirebbe di dire?

Il nostro Ggi ha lavorato da subito su un asset che ritiene fondamentale: rafforzare la base associativa. In un anno e poco più di insediamento dell'attuale gruppo dirigente abbiamo avuto circa 40 nuove iscrizioni, i nostri direttivi sono diventati aperti a tutti e i lavori condivisi con i soci che non fanno parte dell'organismo direttivo. Crediamo fortemente che la crescita di un gruppo debba essere partecipata, e non solo condivisa, da un gruppo ristretto di persone. Insomma, cerchiamo di guardare al futuro con spirito di squadra, e in questo senso il dialogo e il confronto sono non soltanto di aiuto, ma rappresentano l'elemento portante di un percorso concretamente condiviso all'interno della nostra associazione.

E sempre in concreto, allora, qual è la sfida che il Ggi di Caserta intende cogliere?

Non parlerei di sfide, nel nostro impegno, non fosse altro per il semplice motivo che le sfide si possono anche perdere e segnare magari negativamente l'esperienza di una persona, tanto più di un giovane imprenditore. Parlerei, invece, più opportunamente di crescita. In questo senso, anzi, crediamo fermamente nella necessità di crescita di un gruppo in un territorio difficile, in un momento difficile, in un contesto difficile. Per crescere con questi presupposti c'è bisogno di idee chiare, di una progettazione e di una condivisione: solo in questo modo ci si può assicurare la vittoria. Altro che sfide!, non nel significato individualistico del termine, almeno.

Bachrach: «Senza efficienza politico-istituzionale non c'è competitività»

Andrea Bachrach
Presidente G.I.
Unione Industriali di Napoli

Mediterraneo chiama Europa. In che modo Napoli può inserirsi in questa prospettiva di maggiori relazioni all'interno dell'area?

Napoli da tempo coltiva un'ambizione, senza riuscire a concretizzarla. Mi riferisco alla prospettiva di una metropoli baricentrica, su cui gravitino flussi relazionali, non solo economici, con comune denominatore lo sviluppo dell'area mediterranea. Finora Napoli ha mancato l'obiettivo per colpe proprie, ossia per insufficiente capacità di governo del territorio, carenza di strategie di ampio respiro, ma anche per fattori esterni. La trasformazione in atto di alcuni paesi della costa sud del Mediterraneo può, sotto questo aspetto, modificare le condizioni di partenza, facilitando il conseguimento dell'antico obiettivo napoletano.

La riscoperta di rotte che hanno fatto la storia del vecchio mondo può trainare lo sviluppo della città?

Sì, ma a patto che vi sia un salto di qualità in primo luogo in termini di efficienza politico-istituzionale. Nessuno regala nulla nel mondo globalizzato. Napoli deve imparare a competere. Lo fanno già i suoi imprenditori, con risultati spesso di eccellenza assoluta. Lo deve fare l'intero sistema territoriale. Altrimenti perderemo l'ennesima occasione, a vantaggio di altre metropoli dell'area, da Barcellona a Valencia, a Marsiglia. É comunque confortante il fatto che il capoluogo partenopeo ospiterà nel giro di due anni, dal 2012 al 2013, due grandi appuntamenti internazionali come l'Expo dello Spazio e il Forum Universale delle Culture.

Qual è il bilancio a poco più di un anno dall'inizio del suo mandato?

Ci siamo imposti di selezionare gli obiettivi per priorità d'azione. Formazione, internazionalizzazione, sicurezza sul lavoro. Su ciascuno di questi fronti abbiamo realizzato iniziative non episodiche. Così, ad esempio, la nostra mission a Londra ha consentito a una folta delegazione di iscritti una maggiore conoscenza dell'establishment britannico, delle sue roccaforti economiche e istituzionali, oltre che di alcune importanti realtà preposte all'organizzazione delle prossime Olimpiadi. La mission si è inquadrata in un contesto associativo segnato dall'intensificarsi dei rapporti tra Napoli e il Regno Unito, di cui è stata testimonianza un recente incontro promosso dall'Unione con il Consolato.

Per la sicurezza sul lavoro avete dato via a un intervento puntuale.

Abbiamo formulato proposte dirette innanzitutto a consentire un più ampio controllo del rispetto della normativa vigente, a cominciare dall'utilizzo di sistemi di videosorveglianza "intelligente". Anche la sicurezza sul lavoro è al centro dell'azione non solo dei Giovani ma dell'associazione nel suo complesso e del Cosila, un organismo consortile promosso dall'Unione e che affianca con lusinghieri risultati le nostre aziende.

La formazione è il cavallo di battaglia del Gruppo.

É il terreno d'impegno sul quale siamo più naturalmente proiettati. Siamo vicini ai giovani studenti, con loro vogliamo costruire il futuro. Con le scuole medie superiori realizziamo un percorso di orientamento nell'ambito del Progetto "Studiare l'Impresa, l'Impresa di Studiare". Ma abbiamo messo in campo diverse iniziative anche con il mondo accademico, a cominciare dalla Luiss di Confindustria e dall'Aiesec.

Pontecorvo: «Si inauguri adesso la stagione del fare»

Marco Pontecorvo
Presidente G.I.
Confindustria Salerno

Presidente, il Sud Italia guarda al Mediterraneo. L'apertura verso questi mercati quali benefici può portare con sé?

Il convegno di Capri quest'anno è stato l'occasione per analizzare le varie opportunità che il Mediterraneo e i Paesi che vi si affacciano potrebbero offrire alle nostre aziende. Il nostro punto di partenza però non ci avvantaggia. Negli ultimi venti anni le regioni del Sud hanno perso terreno anche nei confronti dei Paesi nord africani che, al contrario, hanno vissuto un periodo di crescita molto forte. Una delle cause di questo ritardo è senz'altro ascrivibile alla malaburocrazia che attanaglia il nostro Paese, ancora più inefficiente ed asfissiante al Sud. Tutto ciò fa sì che il Mezzogiorno continui a rimanere un peso, anziché un'opportunità di sviluppo seria e concreta per il mercato interno. La conquista di questi nuovi mercati da parte delle nostre imprese potrebbe essere una buona occasione per uscire dalla crisi. Ritengo però che non basti solo pensare ad una semplice operazione di export verso questi territori. Sarebbe >

< necessario soprattutto strutturarsi con una presenza stabile e quindi con una delegazione ed una propria rete commerciale. Tutto ciò è indispensabile per la crescita delle nostre aziende e per ridurre drasticamente il rischio della dipendenza commerciale da un distributore locale, onde evitare che perso il distributore locale, si perda anche il mercato. Le istituzioni è necessario dovranno accompagnare il cammino delle piccole e medie imprese verso un'internazionalizzazione spinta, perché per ovvie ragioni di organizzazione interna delle aziende stesse, queste ultime spesso non hanno forza sufficiente per poter far fronte a questo tipo di sviluppo. In questo senso, si registra purtroppo un ritardo già piuttosto significativo. Altri Paesi lontani dal Mediterraneo, come la Germania o addirittura la Cina, sono già fortemente presenti in diversi Paesi Africani. È pertanto finito il momento dei buoni propositi e mi auguro che si inauguri presto la stagione del fare. La crisi economica che stiamo ancora subendo ha frenato e fatto slittare l'istituzione dell'area di libero scambio che doveva iniziare nel 2010. Purtroppo la Comunità Europea ha dimostrato tutta la sua fragilità proprio in questa occasione, poiché non si è riusciti a trovare una soluzione comune alla crisi e sono prevalsi gli interessi nazionali. Perché lo sviluppo risulti alla lunga sano e duraturo, le regole e i mercati devono essere chiari e trasparenti, ma soprattutto le norme messe in campo devono essere uguali per tutti, altrimenti l'area di libero scambio sarà una opportunità soltanto per quei Paesi dove i diritti dei lavoratori e le questioni ambientali sono quotidianamente calpestati.

A Salerno quali ambiti di interesse e quali progetti catalizzano le forze dei Giovani Imprenditori?

L'ambiente e la formazione continueranno ad essere due temi molto cari ai Giovani Imprenditori di Salerno. Nei prossimi mesi saremo molto impegnati con le scuole e l'università per la presentazione del nostro manuale di cultura di impresa, attraverso il quale cerchiamo ancora una volta di stimolare un dibattito vivace e proficuo tra studenti e giovani imprenditori. A novembre la nostra sede confindustriale ospiterà l'edizione 2009 di l'Orientagiovani, quest'anno con una formula rinnovata. Si andrà oltre il convegno, trasformando la giornata in una concreta occasione per fornire agli studenti che si affacciano al mondo del lavoro suggerimenti pratici e concreti anche grazie alla collaborazione di una società di lavoro interinale. Gli ultimi mesi dell'anno, poi, saranno dedicati alla realizzazione di un progetto piuttosto ambizioso sull'ambiente, che presenteremo a fine gennaio 2010. In collaborazione con Banca del Verde, stimoleremo un dibattito tra le istituzioni e i giovani imprenditori al fine di diffondere - soprattutto nelle giovani generazioni - una più solida e consapevole cultura ambientale.

Antimo Caputo
Delegato nazionale GI
ai Rapporti Internazionali

Caputo: «L'obiettivo deve essere una maggiore integrazione tra i Paesi che si proiettano sul Mare Nostrum»

Come Consigliere Incaricato per l'Internazionalizzazione, come giudica la tematica proposta dal Convegno di Capri?

Credo che per l'Italia, prima ancora che per l'Europa, il Mediterraneo rappresenti uno sbocco quasi obbligato. In un'epoca in cui le correnti di traffico internazionale privilegiano il Pacifico rispetto alle tradizionali rotte commerciali transatlantiche, dare nuovo impulso alle relazioni verso il nostro mare interno costituisce la migliore opportunità per evitare il declino. La leva su cui poggiare per il rilancio sono i segnali di crescita di alcune zone, dalla Turchia ai Paesi del Nord Africa, che prefigurano futuri ritmi di sviluppo assimilabili a quelli del cosiddetto Bric (Brasile, Russia, India, Cina). É evidente che il Mezzogiorno, in tale quadro, assume un rilievo insperato fino a pochi anni fa. La scelta dei Giovani di Confindustria è quindi un messaggio forte di fiducia verso il futuro. Un avvenire tuttavia mai scontato: sta a noi rimboccarci le maniche per guidare un processo ricco di incognite, valorizzando l'innegabile vantaggio competitivo che il nostro Paese detiene nei confronti di altre aree europee.

Mediterraneo, quindi, come terreno di sfida?

La competizione è un valore di per sé, in quanto fattore di sviluppo. Ma l'obiettivo da perseguire è soprattutto quello di una maggiore integrazione tra i Paesi che si proiettano sul Mare Nostrum. Dobbiamo far sì che l'attuale rete dei rapporti tra le popolazioni all'interno dell'area, sociali e culturali oltre che economici, si infittisca notevolmente, creando i presupposti per la creazione di un business targato Mediterraneo, quasi di un nuovo brand concorrenziale rispetto a quelli propostici dall'attuale evoluzione della geografia economico politica mondiale. La crisi da cui stiamo faticosamente uscendo, spingendo alla ricerca di soluzioni di mercato alternative, può giocare a tal fine un ruolo positivo. C'è bisogno, tuttavia, di rafforzare il terreno comune su cui sviluppare una nuova crescita economica. Di qui la necessità di una diversa sensibilità isti-

tuzionale, che accompagni gli operatori economici, come è naturale in un'ottica di sistema, quale è quella che orienta l'economia moderna.

L'esperienza del G8 dei Giovani va in questa direzione?

Si. Per la prima volta abbiamo voluto realizzare, grazie alla determinazione della nostra Presidente Federica Guidi, una convention universale dei Giovani Imprenditori di tutto il mondo. Iniziative del genere sono utili non solo per conoscerci meglio e mettere a confronti diversi modelli culturali economici e imprenditoriali, ma anche per intrecciare relazioni proficue per il futuro. Accelerando la prospettiva di una più ampia articolazione dei rapporti, sul versante Nord-Sud oltre che su quello Est-Ovest. Il G8 dei Giovani, in tal senso, è stato un evento storico, la prima di una serie di iniziative che si prefiggono anche di modificare schemi di business non più al passo con i tempi. I Giovani sono consapevoli dell'importanza di innovare le regole, assicurando più rigore e trasparenza sui mercati, a cominciare da quelli finanziari.

Traettino: «Il Mediterraneo è la nuova frontiera culturale ed economica»

Gianluigi Traettino
Delegato nazionale GI
all'Etica d'Impresa
e allo Sviluppo del Mezzogiorno

«Gli equilibri geopolitici si sono modificati, il XXI secolo è e sarà caratterizzato da una ridefinizione degli stessi. La globalizzazione ha rivoluzionato i commerci a vantaggio dei paesi emergenti ed in particolare del BRIC (Brasile, Russia, India e Cina) e la crisi etico-finanziaria ha messo in discussione la centralità della finanza e dell'economia occidentale nel sistema economico mondiale. Oggi parlare di Mediterraneo significa parlare della nuova frontiera culturale ed economica. Con il Processo di Barcellona del 1995 si avviò a definizione quello che nel 2010 avrebbe dovuto essere una area di libero scambio con un potenziale di quasi un miliardo di consumatori. Nel sistema geopolitico del Mediterraneo l'Italia ed il Mezzogiorno hanno una centralità non sfruttata. Se disegnassimo, tradotte in geografiche, una cartina delle distanze economiche tra i Paesi dell'area, potremmo vedere come l'Italia ed il Mezzogiorno sono incredibilmente molto più lontane dalla sponda sud del Mediterraneo rispetto agli altri Paesi europei. Le potenzialità offerte da questa prospettiva sono enormi, eppure i territori in questione ancora inesplorati. É opportuno, allora, avviare relazioni in modo nuovo per trarne il meglio, per avvicinare giovani e culture diversi. Occorre, insomma, favorire un approccio culturale, magari attraverso le università, e dunque una "contaminazione" feconda tra i popoli. E questo da subito».

Il Gruppo G.I. di Confindustria, anno dopo anno, ambisce a dare una rotta al dibattito culturale e non solo del Paese, ponendo all'attenzione argomenti nuovi e forse anche controcorrente. Il Mediterraneo ed il ruolo del Sud ne rappresentano certamente uno, finannche il più importante. Ritiene, che il Ggi abbia centrato questi obiettivi?

Dallo scorso convegno di Capri abbiamo consolidato ed accresciuto la nostra presenza nel dibattito "politico" del Paese. Il momento culminante si è avuto con il convegno di Santa Margherita Ligure. Sul piano operativo le attività della commissione che presiedo si sviluppano su due direttrici. La prima riguarda la riflessione avviata sui fondi europei: l'analisi dei risultati di Agenda 2000 e la riflessione in prospettiva su Phasng-out 2007-2013. Quindi, con il Patrocinio del Ministero dello Sviluppo Economico abbiamo avviato un road-show partito dal Friuli Venezia Giulia, ad Udine, per continuare nell'arco dei prossimi mesi in tutte le regioni italiane. Nel corso degli incontri è prevista una fase di ascolto sulle testimonianze degli imprenditori locali.

Lei è anche titolare della delega all'Etica.

Sul piano dell'Etica d'Impresa abbiamo avviato con Italia Lavoro una collaborazione sul Progetto PARI che sostiene il reinserimento lavorativo delle fasce deboli. Credo sia importante segnalare tra le attività l'avvio da parte dei G.I. Sicilia della Calabria e della Campania dello sportello Addio Burocrazia. Insomma, di progetti ne abbiamo messi in cantiere e i risultati cominceranno presto a vedersi.

Ecco, in tutta sincerità, quali sono gli obiettivi che sono stati centrati?

Credo sia importante segnalare tra le attività che hanno preso corpo, l'avvio da parte dei G.I. Sicilia, prima, e poi della Calabria e della Campania dello sportello Addio Burocrazia. Si tratta di un segnale forte di cambiamento culturale che è stato richiesto da parte del movimento dei G.I. al Paese.

Quali sono, allora, le sfide che aspettano il Ggi?

Innanzitutto di continuare ad essere coscienza critica nel Paese, in particolare in questa stagione che ha visto una straordinaria crisi economica sociale ed ancor più valoriale. Noi possiamo e dobbiamo avere l'ambizione di mettere al centro del dibattito valori e idee che negli anni si sono affievolite. Non possiamo né vogliamo rassegnarci. Il Paese ha forza, intelligenza e capacità di reagire.

di Raffaella Venerando

Morandini: «L'unico antibiotico alla crisi si chiama CRESCITA»

Dal Forum di Mantova il Presidente Piccola Industria di Confindustria lancia il progetto T-Holding che subito incassa il plauso del ministro Scajola: «Da Morandini una proposta seria e importante»

Lo scorso fine settimana, il Forum di Mantova ha conquistato l'attenzione di tutti: lei ha detto che le imprese che stanno soffrendo sono ancora molte. Lo scenario è davvero così pesante?

Se i prossimi due-tre anni saranno una sfida per il paese, la sfida della piccola industria saranno i prossimi sei mesi. Bastava sentire la voce della "curva" del palco di Mantova, con i protagonisti di alcuni dei motori forti del made in Italy (elettronica, macchine utensili, legno/arredo e sistema moda) che hanno snocciolato cifre da capogiro, con perdite sul fatturato anche del 70%. La crisi, vista dai capannoni delle nostre aziende, non sembra mollare. Anzi. Come ha ben evidenziato anche il direttore del Centro Studi Confindustria, proprio dalle pagine del Sole24Ore di sabato mattina (24 ottobre, ndr), la crisi non è finita e la ripresa sarà lenta e densa di insidie, perché siamo ancora pienamente dentro le conseguenze della più violenta recessione degli ultimi ottant'anni, sia per gli effetti sui mercati del lavoro, che sulla ristrutturazione di interi settori in particolare del manifatturiero che

Giuseppe Morandini,
Presidente Piccola Industria

è il più colpito dalla caduta della domanda.

Proprio a proposito di ripresa lei a Mantova ha detto di non sapere quando ci sarà, ma di avere qualche idea sul come e il dove. Ce la spiega?

Credo che la ripresa ragionerà per medie. Nel senso che ci saranno alcuni paesi che cresceranno più di prima e altri - come la cara vecchia Europa, se non si sveglia - che faranno fatica a ritornare ai livelli di partenza. Do tre numeri a caso: magari alcuni paesi cresceranno 3; altri 7; la media fa 5. È buona, indica crescita, ma per fare bilancio la piccola impresa è costretta a centrarla, questa media, distribuendo vendite e produzioni tra i paesi che crescono 3 e i paesi che crescono 7. Non solo. La ripresa sarà geograficamente lontana: dai paesi del Golfo in là, verso Cina, India, Brasile. Altro problema. Come ci arriva la piccola impresa su questi mercati, se non cambiando scala?

Cioè?

Viviamo in condizioni di straordinaria difficoltà e quello che fino a qualche mese fa poteva sembrare impossibile - come mettere assieme aziende - oggi diventa, forse, più probabile. Patrimonializzazione e sovracapacità produttiva, sono due problemi che purtroppo il mercato sa benissimo come risolvere. Ora, dobbiamo capire se vogliamo lasciare che la selezione la faccia il mercato, o proviamo a gestirla in proprio, cercando di salvare quante più aziende e posti di lavoro possibili. Credo sia il momento di tentare la seconda strada. Vede, quando un'azienda chiude, oltre ai valori patrimoniali, c'è un valore inestimabile di professionalità, di cultura del rischio e del sacrificio, di posti di

lavoro, di storie di famiglie, di vite di persone che se ne vanno. Persi. Di questo io mi sento responsabile. E per questo ho sentito il dovere di proporre uno strumento con cui, volendo, possiamo costruirci una strada per il futuro.

Il progetto T-holding che ha presentato a Mantova. Una proposta «seria e importante», come l'ha definita lo stesso ministro Scajola.

Sì. Con l'Università di Perugia abbiamo fatto una rapida indagine sui bilanci di alcune aziende del nostro manifatturiero tradizionale. Dal campione è emerso che 1/3 delle imprese sta andando bene, 1/3 è in mezzo al guado, 1/3 sta soffrendo. Ci siamo concentrati proprio su questi ultimi, quelli che soffrono di più. E dalla simulazione fatta, è risultato che se 11 imprese "condannate" dal mercato si mettono assieme, 6 se ne salvano.

Come funzionano le T-holding?

L'imprenditore conferisce la proprietà dell'azienda alla T-holding e ne diventa socio, garantendosi un valore patrimoniale e liberandosi dalle garanzie personali. Poi, per quanto riguarda il capitolo finanza, si sta costituendo un fondo a capitale pubblico-privato con 2 miliardi di euro di disponibilità che investe solo ed esclusivamente in queste operazioni di aggregazione. Le T-holding hanno accesso diretto al Fondo di garanzia, il che garantisce loro nuove linee di credito. E le banche che decidono di investire sulle T-holding possono godere di un trattamento fiscale di favore. Come la stessa T-holding che può contare sulle agevolazioni fiscali già previste dal cosiddetto bonus aggregazioni, che va però rafforzato, con la rivalutazione gratuita dei cespiti, senza tetti. E ci guadagna anche lo Stato, che continua a garantirsi gettito in termini di contributi e tasse, che altrimenti - con le aziende chiuse - andrebbe perso. In altre parole, l'imprenditore non ha più il 100% di un'azienda dal futuro traballante, ma una partecipazione in un'azienda solida che genera valore. La notte possiamo dormire tranquilli perché non rischiamo più la casa, l'impresa che nasce può beneficiare di una fiscalità che le dà un po' di tregua, c'è un investitore pronto a mettere soldi in una struttura così, e le banche non hanno più scuse per stare a guardare. Anzi. Le T-holding sono proprio il buon credito che dicono di voler fare.

Contenti tutti? Anche i lavoratori?

Assolutamente sì. E mi ha fatto molto piacere l'apprezzamento che è subito arrivato dalla Cgil. La cosa più importante di questo progetto, infatti, è che salvando le piccole imprese, salviamo anche il maggior numero possibile di posti di lavoro. Ogni 100, 60 li salviamo subito, ma abbiamo un'azienda sana che a crisi finita ne può generare altri ancora.

Non pensa sarà difficile convincere i piccoli imprenditori a un salto culturale cui hanno sempre guardato con freddezza?

Forse, ma non dovete sottovalutarci. Questa è la nostra parte di responsabilità. E credo che in molti avranno il coraggio di affrontarla e di cambiare. Perché la piccola industria non è più la stessa di solo qualche anno fa, oggi, la Piccola Industria vuole essere classe dirigente e sa bene che le responsabilità dell'essere imprenditore vanno oltre i cancelli delle fabbriche e sono responsabilità decisive anche nei confronti delle famiglie, dei giovani, della società, del paese.

Proprio al paese lei ha chiesto una cosa sola: cambiare, per diventare finalmente normale. Crede sia possibile?

Deve essere possibile. Perché con la febbre alta che abbiamo l'unica medicina, l'unico antibiotico alla crisi si chiama crescita. Non possiamo più accettare, da imprenditori, ma ancora prima da cittadini, di vivere in un paese che quando c'è da crescere, cresce meno degli altri e quando si cala, cala più degli altri. Vogliamo, ci meritiamo, un paese protagonista, che non speri solo sull'effetto traino di altre economie, ma ci metta del proprio investendo risorse sulla ripresa. In questi ultimi mesi tutti hanno ripetuto che la piccola industria è la colonna portante del paese, la spina dorsale dell'Italia. Vero, bene, grazie. Ma adesso vogliamo i fatti.

Che si chiamano?

Iniziamo da due "facili": rilancio della domanda e dei consumi. Lato domanda. Abbiamo visto che la strada degli incentivi è quella giusta, perché ha dato risultati positivi. Adesso estendiamoli a tutti quei settori del manifatturiero che possono fare da traino. Consumi. La fiducia, da sola, non basta, non è fatturabile. Per essere credibile va agganciata a qualcosa di concreto. Che c'è di più concreto di una riduzione progressiva del carico fiscale e contributivo sulle buste paga dei nostri dipendenti? Non è più accettabile che il netto spendibile del salario di un dipendente sia solo un terzo del costo che l'azienda sostiene perché devastato da tassazioni e contributi. Chiediamo troppo?

di Raffaella Venerando

Nonostante la crisi gli italiani IN TAVOLA chiedono la migliore QUALITÀ

Ogni anno le imprese alimentari italiane investono oltre 2 miliardi di euro in qualità e sicurezza ed effettuano ben 400 analisi e controlli al giorno in ciascuno dei 6500 stabilimenti produttivi

Presidente, cominciamo dallo scenario: l'industria alimentare come sta reagendo alla crisi e quali sono le prospettive per i prossimi mesi?

La situazione economica continua ad essere pesante, a livello nazionale e internazionale. L'arresto della caduta di alcuni parametri fondamentali, a cominciare dal PIL che mostra i primi segnali di ripresa, non comporta ancora, nella situazione dei mercati e soprattutto nei livelli occupazionali, segnali apprezzabili di ripresa.

Inoltre va aggiunto che, in un settore anticiclico come l'alimentare, la ripresa sarà caratterizzata da lentezze aggiuntive rispetto agli altri comparti dell'economia. In sostanza il rilancio dei mercati internazionali e soprattutto quello dei mercati interni in campo alimentare non sono prefigurabili prima della seconda metà del 2010.

Il mercato nazionale continua a soffrire soprattutto a causa della crisi di capacità di acquisto degli italiani. I dati Istat 2008 sui consumi alimentari mostrano un calo del -2,5% sull'anno precedente, dopo il -0,7% registrato nel 2007. La tendenza alla contrazione dei consumi prosegue anche nel 2009.

Gian Domenico Auricchio,
Presidente Federalimentare

Il consuntivo delle vendite alimentari del 2° trimestre 2009 si attesta sul -1,5%, con un marginale miglioramento rispetto al -1,6% del 1° trimestre.

L'export del settore, che aveva chiuso il 2008 con una quota record di quasi 20 miliardi di euro e una crescita del +8% sul 2007, non poteva non risentire nell'anno in corso della difficile congiuntura internazionale. Così, nel 1° semestre 2009 le esportazioni si sono nettamente appesantite, raggiungendo la quota di 8.891,4 milioni di euro, con tassi del -5,5% in valuta e del -5,4% in quantità.

A pesare sull'export ha contribuito la brusca frenata del mercato nordamericano, che ha mostrato nel periodo cali del -13,2% negli USA e del -9,5% nel Canada. Ad essi si sono aggiunti quelli, più ridotti, del primo sbocco del "food and drink" nazionale, la Germania (-3,4%), della Francia (-2,8%) e del Regno Unito (-6,6%).

Tuttavia la fase più acuta della crisi sembra essere ormai alle spalle, almeno sul fronte dei parametri economici prima descritti. L'evoluzione della produzione, dell'export e dei consumi mostra infatti, facendo riferimento ai dati di metà anno, evidenti profili di assestamento.

Sul fronte della produzione è probabile che i dati di fine 2009 riescano a "limitare i danni", segnando un consuntivo di produzione attorno, e forse inferiore, al -2%.

Anche l'export potrebbe aver superato il punto di svolta inferiore della crisi. I consuntivi di fine anno dovrebbero risultare in leggero recupero. Il commercio con l'estero potrebbe chiudere l'anno con un tasso attorno -5% in valuta.

La crisi ha cambiato le abitudini di consumo alimentare degli italiani?

Stando a quanto emerge dalla ricerca "Gli italiani e la crisi economica" - realizzata dall'Istituto di ricerca GPF per conto di Federalimentare - la spesa alimentare resiste alla crisi e si riorganizza nelle scelte. Ritornano in auge alimenti tradizionali come l'irrinunciabile piatto di pasta, ma vanno anche forte i piatti pronti a cominciare dalle vaschette di frutta e verdura che fanno risparmiare tempo in cucina, oltre agli alimenti "salutistici" con pochi grassi e a quelli etnici.

Resta alta l'attenzione del consumatore per la qualità e la garanzia offerta dalla marca. La crisi c'é e si sente, ma in tavola i consumatori cercano comunque la migliore qualità. Gli italiani - come sottolinea la ricerca - sono molto preoccupati per gli effetti della crisi soprattutto in termini di disoccupazione e di perdita del potere d'acquisto; tuttavia le previsioni di risparmi e tagli rispetto al budget familiare riguardano un po' tutte le voci tranne l'alimentare.

Origine dei prodotti in etichetta: Federalimentare preferisce l'opzione "scelta volontaria" a quella "obbligatoria".

L'industria alimentare è a favore del principio espresso su base volontaria. L'istituzione di un principio obbligatorio infatti si ripercuoterebbe come un "boomerang" sul concetto stesso di Made in Italy alimentare, che si basa sulla ricetta e non sull'origine delle materie prime impiegate, spesso peraltro insufficienti sia dal punto di vista quantitativo che qualitativo.

Vi è inoltre un problema di competitività internazionale dei nostri prodotti. Da trenta anni ormai la disciplina in materia di etichette e pubblicità dei prodotti alimentari è competenza del legislatore comunitario. Per il quale l'indicazione in etichetta dell'origine del prodotto o delle materie prime utilizzate rimane una scelta volontaria del produttore. In sostanza le regole devono essere le stesse per tutti…Una norma che obblighi solo le imprese italiane, ma non le loro concorrenti europee e dei Paesi terzi, a nuove prescrizioni indebolirebbe la capacità competitiva della nostra industria alimentare. La norma italiana non potrebbe infatti mai applicarsi ai prodotti provenienti dall'estero e immessi sul mercato italiano.

> L'origine delle materie prime non ha nulla a che vedere con la sicurezza di un prodotto alimentare, che viene invece garantita dal sistema di controllo italiano ed europeo fatto di severe norme igienico-sanitarie e rintracciabilità dei prodotti stessi

Mi preme, infine, ribadire per l'ennesima volta che l'origine delle materie prime non ha nulla a che vedere con la sicurezza di un prodotto alimentare. La sicurezza viene infatti garantita dal sistema di controllo italiano ed europeo - uno dei più rigidi e affidabili al mondo - fatto di severe norme igienico-sanitarie e rintracciabilità dei prodotti stessi. Ogni anno le imprese alimentari italiane investono oltre 2 miliardi di euro in qualità e sicurezza ed effettuano, grazie ai propri 60.000 addetti, ben 400 analisi e controlli al giorno in ciascuno dei 6.500 stabilimenti produttivi. Come confermato dall'ultimo Monitor Doxa, gli italiani si fidano della marca: il produttore mette il suo nome e la sua faccia e, secondo le regole del mercato, se sbaglia paga!

La qualità da sola è sufficiente per garantire la tenuta di un prodotto sui mercati?

Il fiore all'occhiello dell'Industria Alimentare Italiana è da sempre la qualità dei suoi prodotti, non a caso i più ricercati e imitati al mondo. Se la sicurezza alimentare costituisce per le aziende del settore un prerequisito, la qualità è espressione di una scelta volontaria, volta a valorizzare tradizioni, gusti, abitudini, esigenze e sensibilità dei consumatori. Per ottenere gli standard qualitativi dei prodotti alimentari italiani occorrono diversi fattori: criteri di selezione delle materie prime, ricette tradizionali ed originali, metodi di lavorazione e controllo, sistemi di confezionamento e distribuzione.

I consumatori sono consapevoli dell'impareggiabile livello qualitativo offerto dai prodotti dell'industria alimentare italiana e ci premia, come dimostrano i sondaggi, scegliendo 7 volte su 10 prodotti di marca. Tuttavia oggi più che mai abbiamo bisogno del sostegno delle istituzioni per penetrare con sempre maggiore efficacia nei mercati internazionali e portare i nostri cibi e le nostre bevande sugli scaffali dei supermercati di tutto il mondo, soprattutto lì dove è più evidente e dannoso il fenomeno della contraffazione e dell'italian sounding. Stimiamo infatti che il mercato dei prodotti che "imitano" il made in Italy alimentare si aggiri intorno ai 50 miliardi di euro l'anno, oltre il doppio rispetto alle esportazioni messe a segno nel 2008. A tal proposito mi auguro che il 2010 possa essere finalmente l'anno della svolta!

Redditività ed etica, due obiettivi sostenibili

Dopo la crisi, anche le banche dovrebbero tornare alla propria vocazione originaria.

Non solo la ricerca di utili attraverso speculazioni finanziarie "senza regole", ma la raccolta dei risparmi e il loro investimento "trasparente"

di Raffaella Venerando

Ormai è risaputo che la crisi economica sta provocando in diversi settori dell'economia nazionale ed internazionale numerose difficoltà con ricadute pesanti in molti settori.

Il Sud Italia, in particolare, sta risentendo degli effetti di due elementi di debolezza in modo particolare: una contrazione della spesa per consumi maggiore che nel resto del Paese, ed una dinamica occupazionale di segno negativo per il secondo anno di seguito.

Trend di bassa crescita, aumento di disoccupazione, cessazione di attività di impresa sono alcune delle voci più preoccupanti per i nostri territori.

Proprio nel tentativo di fare fronte a queste emergenze prima che provocassero danni irreparabili, negli ultimi mesi si sono succeduti piani di intervento pubblico a sostegno delle istituzioni finanziarie e dell'economia reale, con misure volte a ridimensionare gli effetti del restringimento del credito che famiglie e imprese hanno purtroppo fortemente lamentato in un momento in cui forse di "credito" se ne avvertiva maggiormente il bisogno. Oltre al credit crunch, le imprese italiane hanno pagato infatti un conto molto salato per la crisi del credito, derivante dal mancato adeguamento ai tassi di riferimento BCE dei tassi di mercato applicati dalle banche. Non solo lo Stato ha fatto quadrato in difesa del mondo della produzione. Diverse, per numero e tipologia, sono state difatti anche le azioni intraprese da Confindustria nazionale che, attraverso le Associazioni Territoriali, ha cercato di ricucire il rapporto "minato alla base" tra banca e impresa (vedi, ad esempio, l'Accordo con Abi e quello con Banca Intesa Sanpaolo, entrambi tesi a ridare ossigeno alle piccole e medie imprese attraverso la sospensione dei debiti).

In merito al rapporto banca-impresa, in questi mesi di sconvolgimento totale, quello che sembra venuto a mancare è soprattutto quel sentimento di fiducia cui dovrebbe essere naturalmente improntata la relazione tra gli istituti di credito e l'industria, "colpevoli" i primi di aver dato vita a una finanza dalle speculazioni selvagge, una finanza capace di produrre soprattutto ingiustizie e disuguaglianze e di aver mancato di sostenere in modo adeguato le iniziative imprenditoriali.

Da più parti quindi si invoca a gran voce un ritorno al valore sociale del credito, una sorta di ritorno alle origini per gli istituti di credito.

Le banche - come richiesto anche dal presidente di Confindustria Salerno Agostino Gallozzi nel corso della giornata di presentazione dell'Accordo con Intesa-Sanpaolo (*vedi scheda a pag. 17*) devono in questa delicata fase storica necessariamente riscoprire la loro vocazione originaria, che non è

esclusivamente la ricerca di utili attraverso speculazioni finanziarie, ma la raccolta dei risparmi e il loro investimento "trasparente" con la concessione di prestiti a chi ne ha bisogno.

Nel quindicesimo secolo, infatti, la "banca" si presentava come uno dei motori più potenti dello sviluppo socioeconomico del territorio. A mano a mano poi si è andata stabilizzando l'equazione che voleva il credito come valvola in grado di regolare la capacità di "fare lavoro" dell'industria, compendiando le esigenze finanziarie per sostenere tale attività con i propri fini di redditività. La banca quindi offriva strumenti in grado di creare valore tangibile: chi aveva buone idee veniva premiato con la concessione di prestiti in denaro, riconoscendo anche il ruolo sociale del lavoro in contrapposizione a infruttuose logiche assistenzialistiche.

Ma a cosa ci si riferisce quando si afferma che anche le banche dovrebbero creare valore?

Sicuramente esiste un valore economico, strettamente connesso alla crescita della ricchezza. Per le banche, infatti, non si tratta di una semplice questione di utile e di ROE, di ritorno sul capitale. Esistono infatti anche un valore sociale ed un valore ambientale che insieme concorrono a definire la vitalità e la produttività di un'impresa, il suo essere un soggetto "responsabile" all'interno di una comunità, concretamente orientato a incrementare la propria crescita ed, insieme, la crescita del contesto in cui opera, secondo una logica di sviluppo sostenibile: sostenibile perché basato sulla partecipazione e sull'utilizzo lungimirante delle risorse e perciò durevole.

Non esiste quindi valore economico senza valore socio-ambientale. Entrambi i fattori sono l'uno funzione dell'altro e non è possibile creare il primo a detrimento del secondo, o prescindendo da esso.

Le banche quindi dovrebbero approfittare della crisi per fare - come dire - un passo indietro nel tempo, lavorando a un ingente investimento culturale per tornare ad assumersi il rischio insieme agli imprenditori con l'obiettivo sì di crescere, ma soltanto contribuendo a far crescere anche tutti gli altri attori coinvolti. Occorre cioè che le banche si assumano sulle proprie spalle non soltanto la responsabilità di essere competitive sul mercato alla pari delle imprese, ma anche la responsabilità sociale di promuovere uno sviluppo globale di natura economica ma anche civile, a vantaggio del proprio territorio, mettendo al bando tutti quei comportamenti che in un recente passato le hanno tacciate di essere madri di un sistema drogato che spinge i suoi clienti – cittadini e imprenditori - a consumare, indebitarsi e inevitabilmente a crollare sotto il peso della bancarotta se i venti dell'economia smettono di spirare a favore. Le crisi possono risultare anche posi-

>

Banca per il Mezzogiorno, ci siamo

Nell'azionariato, oltre allo Stato, promotore e socio di minoranza, figureranno anche Bcc e Poste

Lo scorso 15 ottobre 2009, il Consiglio dei Ministri ha approvato, su proposta del Ministro dell'economia, Giulio Tremonti, un disegno di legge volto a creare la «Banca del Mezzogiorno». Obiettivo precipuo del nuovo istituto sarà quello di fornire credito alle Pmi del Sud.

Come da espressa indicazione del governo, tre saranno le direttrici fondamentali lungo le quali si muoverà l'azione della nuova banca: aumentare la capacità di offerta del sistema bancario e finanziario del Mezzogiorno, incoraggiare e sostenere i progetti imprenditoriali più meritevoli, canalizzare il risparmio verso iniziative economiche capaci di creare occupazione al Sud. Spetterà al Comitato promotore della Banca del Mezzogiorno spa - quindici membri che saranno nominati all'indomani dell'approvazione del disegno di legge da parte del Parlamento - il compito di avviare tutte le iniziative indispensabili per il concretizzarsi dell'intervento e, di rimando, di riferire al Ministro dell'economia circa modi e fattibilità dell'iniziativa.

Oltre al capitale azionario iniziale messo a disposizione dallo Stato (5 milioni di euro) la "nuova banca" sarà finanziata mediante i bond per il Sud ai quali sarà applicata un'aliquota agevolata al 5% contro il 12,5% delle obbligazioni tradizionali. I bond in questione saranno sottoscritti dai risparmiatori e tesi a finanziare le Pmi meridionali. Secondo stime preventive del governo, la richiesta da parte delle imprese potrebbe aggirarsi intorno ai 6,75 miliardi di euro.

A fare nascere l'esigenza di una banca dedicata espressamente al Sud è stata secondo Tremonti la constatazione che le banche attive nel Mezzogiorno «pur facendo raccolta al Sud non fanno impieghi».

Prendono ma non restituiscono al territorio, per dirla in soldoni. Il Ministro dell'economia ha anche precisato che lo Stato si limiterà solo a promuovere l'istituto e ad "avviarlo", senza ricoprire alcun altro ruolo poiché la banca sarà realizzata interamente dai privati.

Con buona probabilità alle Poste italiane spetterà - insieme ai 600 sportelli delle Banche di Credito Cooperativo - il ruolo di sportello grazie alla capillare rete di circa 4000 uffici ubicati al Sud.

tive, infatti, perché rappresentano occasioni di concreto cambiamento. Si dovrebbe approfittare di questo momento di difficoltà per chiedere con maggiore forza regole nuove, più trasparenza, più legami con l'economia reale, più valore alle reti di relazioni, più incentivi a forme serie di finanza responsabile. Le banche dovrebbero tornare a farsi carico di una visione di sviluppo orientata alla sostenibilità, intesa come integrazione riuscita e armonica tra convenienza, dimensione ambientale e sociale.

Per dirla con una sola parola, anche la finanza dovrebbe riscoprire il suo volto umano ed etico. Quello socialmente responsabile.

intervista con Alberto Berrini, Economista:

Berrini: «Una finanza trasparente è una finanza democratica»

Professore, la ragione vera della crisi potrebbe essere l'abbandono da parte del mondo del credito del proprio "core business" tradizionale per inseguire l'obiettivo esasperato della crescita del profitto?

Direi che, più che la ragione vera, quella cui lei fa riferimento è stata una delle cause fondamentali. Negli ultimi anni il mondo del credito, anziché finanziare l'economia reale, ha puntato molto sulla speculazione. L'industria bancaria ha così ceduto, trasformandoli in obbligazioni e sofisticati strumenti finanziari, cospicui portafogli di crediti erogati alla clientela, rimettendoli poi sul mercato secondo il modello di business «originate to distribuite» (faccio un prestito cedendone il rischio). Questo castello di carte però a un certo punto è crollato. Il cambiamento di natura del sistema finanziario è però - come dicevo - uno dei motivi della crisi. Esistono almeno altre due cause: una è legata agli squilibri internazionali di tipo valutario - commerciali e di cambio - tra Stati Uniti e Cina; l'altra, alla disomogeneità distributiva che crea uno squilibrio tra domanda e offerta. Già nel 1999 Paul Krugman nel suo "Il ritorno dell'economia della depressione" scriveva: «per la prima volta da due generazioni, la scarsità della domanda - una spesa privata non sufficiente a sfruttare la capacità produttiva che abbiamo a disposizione - è ormai diventata un chiaro ostacolo al benessere di gran parte del mondo». Un libro allora inascoltato, dal sottotitolo oggi significativo: "Stiamo andando verso un nuovo '29?".

La crisi stessa può essere un'occasione per tornare indietro?

Più che tornare indietro bisognerebbe capitalizzare al massimo questa opportunità per mettere ordine agli squilibri nei mercati finanziari, attraverso la regolamentazione e l'introduzione di strumenti di vigilanza a livello internazionale. La finanza non è negativa di per sé; è uno strumento che può essere utilizzato bene o male. Nel lungo termine, sarà prioritario ridistribuire la ricchezza, colmare il gap tra domanda e offerta. Nel breve, invece, vanno ridotti gli squilibri finanziari. L'indebolimento del dollaro è pericoloso, poiché causa l'innalzamento del prezzo del petrolio e dunque il rischio inflazione a livello globale. Se ciò avvenisse si comprometterebbero le basi stesse di una solida ripresa.

Da un po' di tempo si parla sempre di più del ruolo dell'etica nel fare impresa e oggi, anche alla luce della débâcle economica mondiale, nella finanza. Secondo lei quale etica è più adatta alla finanza?

Oggi il concetto di responsabilità sociale di impresa va applicato anche ai mercati finanziari. Le banche - come l'industria - sono diventate delle "Spa" ma dovrebbero muoversi oltre la logica della creazione di valore a breve per l'azionista, dando conto del loro comportamento anche ai propri fornitori, ai propri clienti, ai lavoratori, al territorio in cui sono inserite. In particolare per la finanza diventa dunque centrale un requisito su tutti: la trasparenza. Ciascun risparmiatore dovrebbe conoscere con certezza come verranno utilizzati i soldi che ha depositato, in modo da condividere appieno finalità e usi degli stessi. In Italia, la crisi finanziaria non ha avuto effetti devastanti come altrove proprio grazie alla positiva esperienza delle banche popolari, delle casse rurali artigiane contraddistinte da un forte legame con il territorio.

Lei sostiene che occorre «democratizzare» la finanza. Cosa intende?

L'assunto di base è che i mercati finanziari condizionano gli investimenti e quindi la crescita economica. Alla formazione del risparmio, però, concorrono più attori, per cui la finanza andrebbe democratizzata collegando gli investimenti a tutti i risparmiatori coinvolti. In questo modo ci sarebbe un controllo democratico degli investimenti capace di garantire la massima responsabilizzazione dei soggetti coinvolti e, allo stesso tempo, la trasparenza negli obiettivi degli investimenti stessi. Si pensi ad esempio al ruolo che potrebbero avere i fondi pensione e a quanti importanti investimenti potrebbero realizzarsi nell'interesse condiviso da tutti.

CONFINDUSTRIA SALERNO PER IL SOSTEGNO DELLE PMI SUL TERRITORIO

Presentato l'Accordo con il Banco di Napoli

Lo scorso 5 ottobre, in Confindustria Salerno, ha avuto luogo l'incontro **"Crescere insieme alle imprese. Accordo Intesa Sanpaolo-Piccola Industria Confindustria per il sostegno alle PMI sul territorio"**, organizzato dal Comitato P.I. di Confindustria Salerno e dal Banco di Napoli.

Alla giornata di lavori hanno partecipato - oltre a un considerevole numero di aziende socie interessate a saperne di più sui vantaggi derivanti dall'intesa - il presidente degli industriali salernitani Agostino Gallozzi; il presidente del Banco di Napoli Enzo Giustino; il direttore generale del Banco di Napoli Antonio Nucci; il direttore Area Campania Sud, Calabria e Basilicata del Banco di Napoli; il funzionario della direzione Marketing Imprese Intesa Sanpaolo Renato Zanetti e, infine, il presidente del Comitato Piccola Industria di Confindustria Salerno Antonio Ilardi.

Il tema di fondo dell'incontro è stato il razionamento del credito, ormai un "dato" che come tale va affrontato e risolto, soprattutto nel Mezzogiorno e in tutte quelle aree dove la capitalizzazione delle imprese è spesso inferiore alla media. L'effetto di una «stretta creditizia» si ripercuote infatti sull'equilibrio finanziario delle imprese, per cui si mettono in moto una serie di reazioni nel mercato che normalmente possono determinare una riduzione degli investimenti. Va quindi trovato un punto di equilibrio tra banche e imprese, capace di compendiare da un lato l'esigenza delle aziende di avere disponibilità liquide e, dall'altro, quella degli istituti di credito di non incorrere in rischi non sostenibili, al fine di scongiurare un ulteriore aggravamento della crisi.

Il primo a pronunciarsi sull'argomento è stato il "padrone di casa" **Agostino Gallozzi**, presidente degli industriali salernitani: «l'indagine congiunturale e previsionale del sistema economico e produttivo salernitano di Confindustria Salerno - ha dichiarato il presidente Gallozzi in apertura dell'incontro - ha dedicato quest'anno un approfondimento alle relazioni tra imprese e circuito del credito. Il dato che emerge pone in evidenza un generale inasprimento delle condizioni di erogazione e di gestione dei rapporti tra banche e aziende. Il 63,1% del campione intervistato ha segnalato, infatti, un mutamento in negativo del rapporto. In particolare tale inasprimento si è rivelato attraverso le seguenti azioni: richiesta di maggiori garanzie su nuovi prestiti; richiesta di rientro sui prestiti già concessi; richiesta di maggiori garanzie sui prestiti già concessi; rifiuto di nuovi finanziamenti».

«É il momento quindi - ha proseguito Gallozzi - di ritrovare le ragioni di un'intesa piena ed operativa tra banche ed imprese. Al di là dei rating occorre rimettere al centro il rapporto fiduciario e, soprattutto, una visione progettuale degli investimenti sul territorio. É indispensabile un salto di mentalità: certamente non si può prescindere dalla piena affidabilità delle aziende, ma anche dalla valutazione delle proposte e dei piani industriali. Nell'attuale congiuntura occorre recuperare il senso del "fare banca" che significa assumersi il rischio condivisibile con l'imprenditore».

E proprio in questa direzione va l'Accordo tra il Banco di Napoli e l'Associazione degli Industriali Salernitani che definisce prodotti e iniziative a sostegno del fabbisogno di liquidità della aziende associate, favorendo programmi di ricapitalizzazione.

In questo modo si garantisce alle imprese una maggiore operatività e si rinsalda il rapporto fiduciario che l'ingegneria bancaria legata a Basilea 2 ha messo duramente alla prova.

Anche per il presidente del Comitato Piccola Industria **Antonio Ilardi** «la tensione finanziaria è oggi uno dei principali problemi per le aziende salernitane». «L'Accordo raggiunto con Intesa Sanpaolo - ha sottolineato Ilardi - è un esempio concreto di sostegno alle aziende nel dialogo con le banche perché grazie al Protocollo si interviene su temi importanti come la capitalizzazione delle imprese e la liquidità - con la gestione agevolata degli insoluti - che garantisce disponibilità immediata alle piccole e medie imprese».

Come sottolineato dal direttore generale del Banco di Napoli **Antonio Nucci** l'intesa stipulata con la Confindustria salernitana mette a disposizione degli imprenditori della provincia strumenti immediatamente utili per alleggerire la gestione finanziaria in questo frangente, per rinforzare la capacità patrimoniale delle imprese e per prepararle a riprendere con basi più solide lo sviluppo successivo che tutti ci auguriamo. «Il rinvio di un anno delle rate dei mutui in essere, il nuovo polmone finanziario per la gestione del circolante e i finanziamenti per aumentare o rafforzare il patrimonio netto delle aziende - ha concluso Nucci - sono la nostra risposta alle esigenze delle imprese in questo momento, in particolare delle piccole e medie aziende».

SINTESI DELL'ACCORDO BANCO DI NAPOLI-CONFINDUSTRIA SALERNO

Soggetti beneficiari: potranno usufruire dei benefici previsti, le piccole e medie imprese così come definite dalla normativa europea, con una situazione economica e finanziaria che possa assicurare la continuità aziendale e che, alla data del 3° settembre 2008, presentavano esclusivamente posizioni classificate dalla Banca "in bonis".

Operazioni previste:

1) sospensione per 12 mesi del pagamento della quota capitale delle rate dei finanziamenti a medio – lungo termine in essere alla data del 3 Agosto 2009;

2) sospensione per 12 mesi ovvero per 6 mesi del pagamento della quota capitale implicita nei canoni di operazioni di leasing rispettivamente "immobiliare" ovvero "mobiliare" in essere alla data del 3 Agosto 2009;

3) allungamento a 270 giorni delle scadenze del credito a breve termine relativo a linee di credito concesse dalla Banca, ed utilizzabili dall'impresa per l'anticipazione di crediti commerciali certi ed esigibili.

LINEA DI CREDITO "CONTO INSOLUTI" (ulteriori prodotti a disposizione delle imprese): si tratta di un prodotto rivolto alle imprese che dovranno affrontare sfasature di tesoreria a causa di insoluti generati dai loro clienti. La Banca potrà concedere specifiche linee di credito aggiuntive agli affidamenti già in essere.

PROGRAMMI DI RICAPITALIZZAZIONE:

a. "Ricap crescita Programmata": consiste in un finanziamento rivolto alle PMI costituite in forma di società di capitali che intraprendono processi di rafforzamento patrimoniale;

b. "Ricap Moltiplica": consiste in un finanziamento rivolto alle PMI costituite sotto forma di società di capitali che intraprendono processi di rafforzamento patrimoniale ed in possesso di adeguato rating secondo criteri adottati dalla Banca a suo insindacabile giudizio.

RINVIO RATA

La Banca acconsentirà alla sospensione per 12 mesi del pagamento della quota capitale delle rate dei finanziamenti a medio - lungo termine o delle operazioni di leasing. Potranno essere accolte le domande di rinvio presentate entro la data del 31 ottobre 2009.

intervista :

Giustino: «Il Banco di Napoli pronto a crescere insieme alle imprese»

Enzo Giustino
Presidente
Banco di Napoli

Presidente, quali ricadute positive potrà avere per l'economia locale l'intesa tra Banco di Napoli e Confindustria Salerno?

L'accordo presentato lo scorso 5 ottobre a Salerno, si propone di effettuare un servizio al gruppo per le piccole e medie imprese, per due tipologie di bisogni: quello ordinario e quello straordinario. Per il superamento delle attuali difficoltà, si è disposto il rinvio del pagamento delle rate di mutui o leasing in corso, fino a 12 mesi dalla data di richiesta. Analogamente per la gestione degli scompensi di tesoreria causati dagli insoluti. Ma l'iniziativa che potrebbe interessare di più gli imprenditori, in un periodo di crisi come questo, è costituita dai prodotti volti alla concessione di linee di credito alle PMI, costituite in forma di società di capitali, che intraprendono processi di rafforzamento patrimoniale. Si cerca così di rispondere a tutti i bisogni dei clienti e di sostenere l'economia locale, specie il tessuto di PMI.

Il Presidente Gallozzi ha invocato un ritorno alla dimensione sociale del credito, esortando le banche a ricostruire un rapporto di fiducia con le imprese fondato non soltanto sulla politica dei rating. Cosa ne pensa e in che modo è possibile valutare l'affidabilità e il valore sociale di un'impresa?

Valutare l'affidabilità e la capacità di un'impresa di creare valore è un dovere per un istituto di credito, oltre che una convenienza. Soprattutto se si instaura un rapporto collaborativo tale da creare valore per l'impresa stessa e per il territorio. Infatti, nella valutazione del merito creditizio da attribuire al cliente, i funzionari operano una vera e propria analisi della strategia delle imprese, con il fine di comprenderne le logiche di gestione e gli orientamenti che muovono le scelte dell'imprenditore. L'analisi quindi non si basa sul mero studio della struttura economico-finanziaria dell'impresa, ma cerca di andare oltre, per la migliore comprensione dei comportamenti d'impresa e delle aree critiche.

Il Ministro Tremonti ha proposto una Banca del Mezzogiorno. Favorevole o contrario e perché?

Come ho già avuto occasione di affermare in un'intervista al Sole 24 Ore in agosto, qualsiasi nuova iniziativa a favore del Mezzogiorno è benvenuta. Per quanto ci

riguarda il Banco di Napoli c'è, vivo e vitale. Con la sua autonomia territoriale, finanziaria ed amministrativa. E con il suo radicamento territoriale recuperato per l'impegno dei Presidenti Iozzo e Pontolillo, ma soprattutto per la professionalità e la dedizione del Direttore Generale Nucci e dei suoi collaboratori. Con le strutture del gruppo Intesa Sanpaolo di cui può disporre il Banco di Napoli, si mira alla creazione di un valore stabile e sostenibile in tutto il territorio del Mezzogiorno, attivando leve di sviluppo virtuose quali, ad esempio, l'innovazione, la formazione, la crescita dimensionale e l'internazionalizzazione delle nostre imprese. Così come si desume dal titolo dell'accordo con Piccola Industria di Confindustria, il nostro obiettivo è "crescere insieme alle imprese". Peraltro assumendo iniziative promozionali per cogliere nuove opportunità. Le potenzialità offerte dall'area Mediterranea sono una di queste.

Lei ha dichiarato che in Campania occorre «una gestione straordinaria dell'amministrazione ordinaria». Cosa intendeva dire?

"La gestione straordinaria dell'amministrazione ordinaria" è il principio secondo il quale non è necessario fare o inventarsi qualcosa di straordinario o di nuovo per la risoluzione dei nostri problemi, ma si deve intendere la possibilità di rivoluzionare i principi in base ai quali l'ordinario va gestito. Tenuto conto delle potenzialità e delle risorse di cui disponiamo.

Utilizzare le risorse e le potenzialità di cui disponiamo per risolvere i problemi è l'autentica questione che si pone alla Campania e all'intero Mezzogiorno. E lo si può fare solo acquisendo cultura di governo, abbandonando quella dell'assistenza. Straordinario non deve essere l'intervento, ma la nostra determinazione. Così come straordinaria deve essere la nostra volontà di perseguire obiettivi di efficienza decisionale, burocratica ed amministrativa, nelle istituzioni e nella società.

intervista :

Ilardi: «L'intesa con il Banco di Napoli è un esempio di confronto positivo tra industria e credito»

Presidente Ilardi, nel nostro Paese sembra che il credito resti il problema numero uno soprattutto per le piccole e medie imprese. A livello provinciale che aria tira?

A Salerno tira la stessa area di Belluno! Forse solo un po' più calda, per ovvi motivi di latitudine...Possiamo, perciò, ben dire che il problema del credito rappresenta un formidabile fattore di unità nazionale! Nel merito, esiste una diffusa percezione di restrizioni sia sul credito a breve che su quello a mediolungo termine, anche attraverso un innalzamento dell'equity richiesto agli imprenditori. Il Mezzogiorno sopporta, però, l'ulteriore carico dovuto alle proverbiali incapacità delle sue classi dirigenti (e noi stessi non ne siamo talvolta esenti), e non ha, ad esempio, una funzionale e solida rete di Confidi che possa quantomeno lenire l'attuale situazione.

Accordi però come quello con Intesa Sanpaolo riaprono il flusso del denaro verso le imprese.

L'accordo con il gruppo Intesa San Paolo, presente in alcune regioni del Sud con la "nuova" articolazione del Banco di Napoli, costituisce un esempio di positivo confronto tra sistema del credito e mondo delle imprese. Credo vada ascritto a merito del Presidente di Confindustria Emma Marcegaglia e del Presidente della Piccola Industria Giuseppe Morandini la capacità di avere sempre rappresentato con fermezza le ragioni delle aziende senza, però, indulgere in atteggiamenti guerrafondai. In questo modo è stato possibile raggiungere il risultato di iniettare nuova liquidità per le imprese. Auspico che lo schema dell'accordo possa costituire un riferimento da estendere anche ad altri gruppi bancari.

Antonio Ilardi
Presidente
Piccola Industria
Confindustria Salerno

In concreto, secondo lei, cosa deve fare una banca nel Mezzogiorno? E quanto è importante il contatto diretto con il territorio?

Ho molta stima e considerazione del Ministro Tremonti che ha lanciato l'idea di una Banca del Sud nelle scorse settimane. Al momento, però, l'ipotesi di costituire una Banca del Mezzogiorno resta un po' indistinta. Provo ad immaginare che tale proposta si prefigga l'obiettivo di indirizzare le risorse dei risparmiatori verso investimenti nel Sud dell'Italia. Credo, però, che questo fine vada perseguito prioritariamente creando le condizioni grazie alle quali un investimento nel Mezzogiorno possa avere parametri di rendimento più accattivanti rispetto a quelli effettuati in altre aree del mondo. Occorre, pertanto, preliminarmente incidere su aspetti quali la sicurezza, la burocrazia (attraverso una massiccia e generale opera di semplificazione amministrativa) e le infrastrutture.

Internazionalizzazione, a Mirabella confronto tra esperti di tutto il mondo

In occasione della tavola rotonda dedicata al "Premio Filippo Mazzei - The Bridge" l'imprenditoria irpina incontra rappresentanti istituzionali di Usa, India e Cina

di Filomena Labruna

Laboriosità, senso del dovere, sacrificio e creatività come ricchezza umana. Sono questi i principi ispiratori del prestigioso riconoscimento **"Premio Filippo Mazzei - The Bridge"** istituito da The American University of Rome, a cui l'Irpinia ha fatto il suo omaggio lo scorso 25 settembre, a Mirabella Eclano, presso il Radici Resort di Mastroberardino con la tavola rotonda dedicata al tema dell'internazionalizzazione. Un confronto tra esperti di tutto il mondo, fortemente voluto da Pino Tordiglione, organizzatore di un evento che ha visto la Camera di Commercio di New York incontrare gli imprenditori irpini, con rappresentanze istituzionali di Cina e Taiwan.

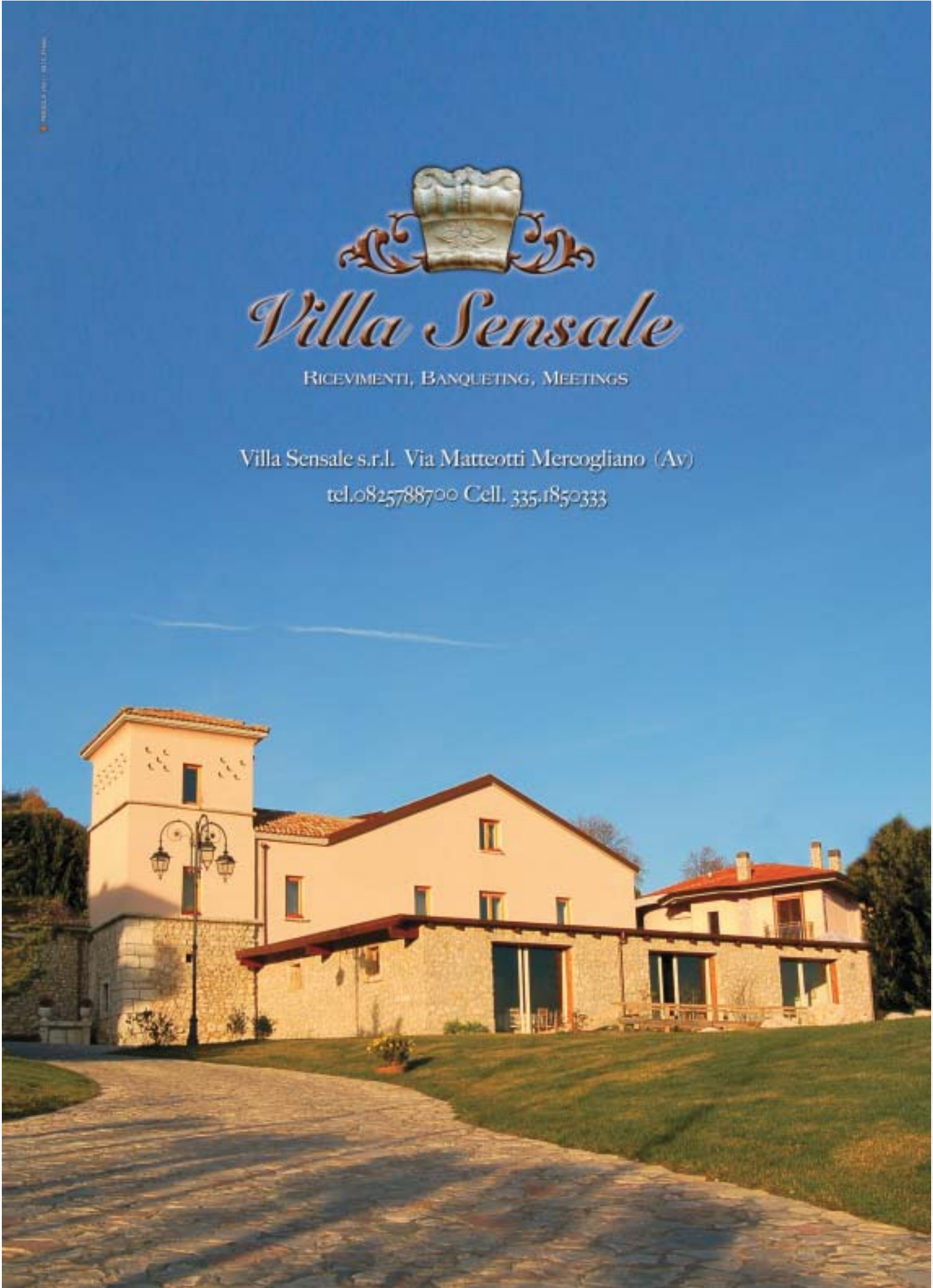
La Valle dell'Ufita diventa per un giorno "ponte" internazionale tra Italia, India e Cina ospitando il comitato del "Premio Filippo Mazzei-The Bridge" istituito da The American University of Rome. Un riconoscimento assegnato a personaggi di tutto rispetto che non tralascia le eccellenze irpine, come nel caso dell'imprenditore della Omi di Lacedonia, Aquilino Villani, che dichiara: «Sono molto soddisfatto di questo riconoscimento che testimonia come i progetti d'impresa non facili possano "decollare" in territori difficili. Ed è possibile fare ciò se alla guida c'è un imprenditore serio e motivato, accompagnato dall'ottimismo dei collaboratori e dall'aiuto delle istituzioni". Tutto questo è successo in Alta Irpinia e precisamente in casa Omi, Officine Meccaniche Irpine di Lacedonia, azienda oggi confluita nel grande progetto Caltec che trasforma l'area industriale del Calaggio in "aeroporto" del mondo. La tavola rotonda dedicata al tema dell'internazionalizzazione, evento clou del "Premio Filippo Mazzei-The Bridge", ha ospitato in terra irpina, tra gli altri, Claudio Bozzo, numero una della Msc Co Mediterranean Shipping Usa; Joseph Del Raso, presidente Niaf Us; l'onorevole Amato Berardi, fondatore della Camera di Commercio Italia-America Philadelphia; Yu Ping Lin, esperta di marketing Cina e Taiwan; Giampiero Antonioli, esperto di marketing internazionale Paesi del Mediterraneo; Costantino Capone, vice presidente dell'Unione Camere di Commercio Italiane; Federica Vozzella, vice presidente Confindustria Avellino; Sabino Basso, Presidente Piccola Industria e Piero Mastroberardino, imprenditore e ordinario di Economia e Gestione delle imprese presso l'Università di Foggia.

É **Federica Vozzella** della Desmon a sottolineare come il tema dell'internazionalizzazione sia d'obbligo in tempi di crisi. «Oggi c'è una maggiore necessità di apertura da parte delle imprese irpine ai mercati internazionali - afferma - e in particolare a quello americano, sia per la tipologia di prodotti (soprattutto l'agroalimentare e il metalmeccanico) sia per la centralità dell'Italia nel mercato mediterraneo». Secondo Vozzella, il momento è dunque favorevole «per

non restare radicati sul territorio». «Anche la piccola impresa - conclude - deve internazionalizzarsi per aumentare il suo business. E tutto questo è possibile incrementando la partecipazione alle fiere internazionali, potenziando l'organizzazione commerciale, ma soprattutto sollecitando gli enti pubblici ad aumentare i budget da destinare a questi eventi». Sul tema interviene anche **Giampiero Antonioli**, presidente di Iris Technologies, società di scouting, sviluppo e ingegnerizzazione di altissime tecnologie. Secondo l'esperto di marketing internazionale dei Paesi del Mediterraneo, quella irpina è una realtà che presenta numerose eccellenze, soprattutto nell'agroalimentare, che all'estero possono trovare una preziosa occasione di valorizzazione con ricadute positive sotto il profilo commerciale e finanziario. «Inoltre, secondo Antonioli, l'Irpinia ha un network imprenditoriale notevole, Piero Mastroberardino e Sabino Basso, che possono agevolare contatti e rapporti commerciali con l'estero». «Eventi come quello di Mirabella Eclano - afferma Antonioli - ne sono una dimostrazione e sicuramente produrranno importanti risultati». Anche per Mastroberardino, che ha ospitato l'evento nella splendida cornice del Radici Resort di Mirabella, è fondamentale per le aziende ascoltare quello che dice il mercato, raccogliere il feedback del consumatore e di tutti coloro che sono impegnati nel processo di importazione e distribuzione dei prodotti. A sottolineare il ruolo dei mercati emergenti è anche **Yu Ping Lin**, esperta di marketing Cina e Taiwan che ribadisce la grande dinamicità del mercato cinese e i suoi ingredienti vincenti: volontà, forza produttiva, costi competitivi. «A differenza di quanto

Un momento della tavola rotonda

si sostiene in Italia - spiega Lin - in Cina si presta attenzione alla qualità e si sta lavorando per migliorare e crearsi un mercato per conto proprio». Secondo l'esperta di marketing, la Cina ha attualmente potenzialità enormi: «L'Italia invece, per quel che riguarda la piccola e media impresa, è rimasta indietro perché continua a prevalere la mentalità di investire poco e di voler subito avere risultati. Ovviamente è un discorso che non riguarda la grande industria». Ci sono poi i gap legati al marketing e alla comunicazione: «Non sempre la piccola e media imprenditoria italiana - dichiara Yu Pin Lin - ha una buona padronanza delle lingue, anche dell'inglese, e non sempre si fanno indagini di mercato per capire se determinati prodotti da esportare possano essere adatti alla cultura del popolo di riferimento». Secondo il regista e direttore artistico dell'evento, Pino Tordiglione, «per l'Irpinia è arrivato il momento di imprimere una svolta al processo di crescita e di internazionalizzazione». Nello specifico per fare business, secondo Tordiglione occorre «un nuovo metodo di comunicazione basato sul rapporto umano». «Un evento come quello di Mirabella - afferma - serve concretamente al territorio perché mette intorno allo stesso tavolo esperti di marketing di tutto il mondo che hanno l'occasione di conoscere e farsi conoscere». Secondo Tordiglione, esiste una disinformazione sul posizionamento di prodotti di nicchia: «Non si sa come e dove promuoverli. Molte volte le fiere non sono sedi congeniali per instaurare rapporti di collaborazione. Perché spesso quello che manca è il rapporto umano, la conoscenza di un paese, della sua cultura». Invece, per creare business occorre capire la cultura e la psicologia del popolo cui ci si rivolge: «A Taiwan come in Cina, ad esempio, gli affari non si chiudono negli uffici, ma si stipulano a tavola». In più, c'è un altro elemento su cui gli irpini devono insistere, secondo Tordiglione: «Il primo passo che questo territorio, con l'aiuto delle istituzioni, deve compiere va in direzione dell'associazionismo». Su questa linea, è stato presentato alla presidenza della Regione Campania un altro progetto, Campania Word Business, che propone una serie di incontri commerciali ed economici con tutti i paesi dell'Occidente e dell'Oriente.


Villa Sensale
Ricevimenti, Banqueting, Meetings
Villa Sensale s.r.l. Via Matteotti Mercogliano (Av)
tel.0825788700 Cell. 335.1850333

di Filomena Labruna

Petrosino: «Fuori dei confini si cresce»

L'importanza di investire sulla formazione come leva per sostenere le Pmi nell'affrontare i mercati internazionali

L'internazionalizzazione rappresenta un percorso, una strategia per affrontare la crisi. Una nova frontiera per la crescita delle Piccole e medie imprese che hanno capacità e potenzialità per conquistare nuovi mercati. Ne è convinta Nunzia Petrosino della Condor, azienda di Conza della Campania specializzata nella produzione di ponteggi per l'edilizia, componente del direttivo del Gruppo Giovani Imprenditori con delega all'internazionalizzazione. Puntare sui paesi emergenti, allargare la rete istituzionale degli interlocutori, investire sulla formazione come leva che può contribuire in modo determinante a sostenere le imprese, soprattutto quelle di minori dimensioni nell'affrontare un contesto complesso come quello dei mercati internazionali: sono queste le direttrici da seguire per Nunzia Petrosino che annuncia anche le iniziative in programma per far decollare il processo di internazionalizzazione in Irpinia.

Quali sono a suo giudizio i progetti da realizzare per far decollare l'internazionalizzazione?

Sono due le strade da percorrere per le imprese. Da un lato, occorre rafforzare tra le istituzioni la rete di interlocutori ai quali le aziende necessitano di rivolgersi per perseguire un percorso di internazionalizzazione. In

Nunzia Petrosino,
Direttivo G. I. Confindustria Avellino

questo contesto stiamo organizzando, in linea con le iniziative attuate a livello nazionale, incontri ad hoc con i Consolati, con le Camere di Commercio italiane ed estere e gli organismi internazionali. Vogliamo creare un sodalizio istituzionale. Bisogna poi puntare sulla formazione per offrire agli imprenditori alcune specifiche competenze, con un inquadramento degli scenari e delle trasformazioni in atto nell'economia globale, integrando i contenuti tecnici con un'analisi delle ragioni che spingono un'impresa verso la scelta di internazionalizzarsi. È indispensabile promuovere la riflessione sull'esigenza di "diventare" internazionali e sulle opportunità di questa prospettiva di sviluppo imprenditoriale. È necessario, inoltre, accrescere saperi e competenze per l'avvio di questi percorsi e per lo sviluppo di efficaci strategie.

Attraverso quali strumenti si può incoraggiare l'imprenditore locale ad investire nel mondo?

Nel corso dell'ultimo convegno svoltosi a Napoli lo scorso 19 ottobre dal titolo "L'espansione all'estero, quale strategia di impresa: strumenti finanziari per internazionalizzare" ho messo in luce appunto, gli strumenti finanziari per avviare un processo di internazionalizzazione. E poi le opportunità di finanziamento previste dall'Unione europea e i riferimenti dell'Ice (Istituto per il Commercio estero) e del Sace per assicurazione del credito, protezione degli investimenti, cauzioni e garanzie finanziarie.

L'apertura ai nuovi mercati, dunque, è una strategia per fronteggiare la crisi?

Certamente, ormai i mercati europei non sono più tanto attrattivi per il Pil calante del continente. Maggiori opportunità sono oggi offerte dai Paesi emergenti: India, Cina, Brasile, Russia. Sono questi i paesi in direzione dei quali occorre puntare per conoscerne lo scenario, studiarne l'utenza, facendo cultura aziendale da un lato e rafforzando gli investimenti dall'altro.

In tale scenario quindi i paesi emergenti rappresentano un ostacolo o un'opportunità?

Oggi questi paesi non rappresentano affatto un ostacolo, ma un'opportunità per il Paese. Occorre incentivare occasioni di conoscenza reciproca e noi ci stiamo muovendo in questa direzione.

concept

concretezza alle idee

concept design | io-media.it

Via Nazionale Torrette, 284 | 83013 Mercogliano (AV) | Tel. 0825.680823 Fax. 082568.0171| www.conceptsrl.it | info@conceptsrl.it

Maddalena Chiumiento

TRASPORTO in conto terzi, come regolarsi con la SCHEDA

Il nuovo documento garantisce maggiore sicurezza stradale e favorisce la correttezza e la trasparenza dei rapporti fra i contraenti nel trasporto delle merci

Dal 20 luglio 2009 le aziende che esercitano attività di trasporto in conto terzi e, di riflesso, chi affida merci per un trasporto a questi soggetti, si trovano a dover compilare un nuovo documento - la scheda di trasporto- che allo stato attuale mostra qualche difficoltà nell'interpretazione del contenuto.

In particolare quello che emerge - dall'ascolto delle richieste di chiarimento da parte delle imprese associate - è un certo scollamento fra le previsioni legislative e la tecnica commerciale, per cui la Confindustria Avellino ha ritenuto opportuno organizzare un seminario di approfondimento tecnico che, oltre a presentare le recenti novità legislative riguardo alla scheda di trasporto, ha fornito gli strumenti per la corretta gestione dei trasporti e delle spedizioni internazionali, dalla redazione del contratto di vendita fino alla rendicontazione amministrativa dei servizi di trasporto. La scheda di trasporto, introdotta dal D.Lgs. 214/08 (articolo 1) e dal DM 30/06/2009, che hanno aggiunto l'articolo 7-bis al D.Lgs. 286/05, ha lo scopo di garantire maggiore sicurezza stradale e favorire la correttezza e la trasparenza dei rapporti fra i contraenti nel trasporto di merci per conto di terzi. Identifica, infatti, tutti i soggetti coinvolti nella filiera del trasporto e, se il committente, il proprietario o il caricatore indicano nella scheda le istruzioni per il vettore, il documento è idoneo a valutare il rispetto delle norme in materia di sicurezza stradale e a individuare la responsabilità del conducente, del vettore, del committente, del caricatore o del proprietario delle merci oggetto del trasporto.

É opportuno, pertanto innanzitutto definire i soggetti.

Il vettore: l'impresa di autotrasporto iscritta all'albo nazionale delle persone fisiche e giuridiche che esercitano l'autotrasporto di cose per conto di terzi, ovvero l'impresa non stabilita in Italia, abilitata ad eseguire attività di autotrasporto internazionale o di cabotaggio stradale in territorio italiano che é parte di un contratto di trasporto di merci su strada;

il committente: l'impresa o la persona giuridica pubblica che stipula o nel nome della quale é stipulato il contratto di trasporto con il vettore;

il caricatore: l'impresa o la persona giuridica pubblica che consegna la merce al vettore, curando la sistemazione delle merci sul veicolo adibito all'esecuzione del trasporto;

il proprietario della merce: l'impresa o la persona giuridica pubblica che ha la proprietà delle cose oggetto dell'attività di autotrasporto al momento della consegna al vettore.

La presentazione del seminario

Il seminario di approfondimento è stato tenuto dal dottor Fabrizio Ceriello, consulente in tema di trasporti per il commercio internazionale, il 19 ottobre scorso presso la sede della Confindustria Avellino ed è stato necessario prevederne una doppia edizione visto il gran numero di adesioni da parte delle imprese associate.

>

Scheda di trasporto: consigli per una corretta compilazione

Dottor Ceriello la modifica legislativa come si riflette sull'operatività delle aziende di produzione, e quali sono le indicazioni che può fornire rispetto alle fattispecie di quesiti più frequenti che le vengono posti?

Fabrizio Ceriello

Il documento di trasporto ha la prioritaria esigenza di attivare un meccanismo di controllo sull'operato delle aziende di autotrasporto ma si riflette direttamente sull'operatività delle aziende produttrici e commerciali che si vedono investite della responsabilità di compilare tale documento. Infatti è il committente del servizio di trasporto (cioè colui che richiede tale servizio) a dover compilarlo e dovrà poi essere conservato a bordo del mezzo che materialmente effettua la movimentazione delle merci.

In realtà, facendo un passo indietro al 2005 ed in particolare all'articolo 6 del D.Lgs. 286 andato in vigore il 1° marzo dell'anno successivo, era già prevista la possibilità di redigere un contratto in forma scritta, che tuttavia spesso veniva sostituito da DDT, lettera di vettura camionistica internazionale CMR, o da documenti doganali. Tutta questa documentazione o anche un contratto di trasporto stipulato seguendo il dettato del citato articolo 6 del D.Lgs. 286/2005 possono ancora sostituire la scheda di trasporto a patto che però vengano comunque riportate le informazioni che tale scheda espressamente richiede.

Quali sono queste informazioni?

Le informazioni che devono necessariamente essere previste anche nei documenti sostituivi, nel rispetto della compilazione della scheda di trasporto sono quelle relative:

- al vettore, italiano o straniero, abilitato e/o autorizzato a svolgere attività di trasporto internazionale e/o nazionale, che esegue il trasporto in oggetto;
- al committente, cioè colui che richiede il servizio di trasporto e che di riflesso è la controparte contrattuale del vettore;
- al caricatore, che cura la sistemazione del carico a bordo del mezzo che la trasporta;
- al proprietario delle merci al momento in cui esse vengono affidate al vettore;
- alle informazioni relative alle merci trasportate ed ai luoghi di carico e scarico.

Quali sono le criticità che le imprese sue clienti stanno incontrando?

Le difficoltà sono essenzialmente di interpretazione. Con riferimento al committente del trasporto, infatti, occorre spendere qualche parola ai fini della sua corretta individuazione quando la vendita, ad esempio, avviene con resa franco fabbrica. Dovrebbe essere il destinatario a compilare la scheda di trasporto in quanto è colui che ha incaricato il vettore ma sembra più verosimile la possibilità che sia il mittente, cioè il venditore, a compilare tale documento per conto del suo cliente. Nasce quindi il problema se dover prevedere un'esplicita delega rilasciata dall'acquirente al venditore per quanto attiene la compilazione del documento. Ciò tuttavia non fa perdere la "qualifica" di committente al destinatario che resta sempre colui che ha richiesto il servizio di trasporto al vettore.

Ancora, quando si fa riferimento al proprietario delle merci, è opportuno ricordare, a parer nostro, che affidare le merci al vettore, non equivale automaticamente a trasferirne anche la proprietà alla controparte, laddove il venditore e l'acquirente potrebbero aver concordato ai fini del passaggio di proprietà delle merci, un determinato momento quale l'avvenuto pagamento a scadenza ovvero la messa in funzione, ad esempio nel caso di un macchinario, del prodotto trasportato.

Cosa possiamo consigliare quindi alle nostre imprese?

Il consiglio, al momento, è quello di assecondare la richiesta di compilazione di tale documento (tranne nei casi in cui sia possibile l'omissione) dal momento che la normativa prevede anche uno schema sanzionatorio per la mancata, l'inesatta o l'incompleta compilazione del documento; la sanzione colpisce sia il committente, nella misura da 600 a 1800 euro e sia il vettore cui viene applicata una sanzione da 40 a 120 euro ma con il fermo amministrativo del mezzo di trasporto che verrà restituito alla presentazione della scheda correttamente compilata o del contratto di trasporto.

Ricordo infine che ci sono dei casi in cui la scheda può non essere obbligatoria come nei trasporti internazionali dove può essere sostituita da documenti come la lettera di vettura CMR o documenti doganali o di accompagnamento (ad esempio per i prodotti soggetti al pagamento delle accise). Nei trasporti nazionali, dove di regola è sempre obbligatoria, le eccezioni riguardano i trasporti a collettame (meglio conosciuti con il generico termine "groupage"), quando ogni singola partita di merce abbia un peso inferiore alle 5 tonnellate e per i trasporti eseguiti dalle aziende in contro proprio, cioè con propri mezzi.

Pmi più competitive con L'EOLICO Si sollecita l'istituzione di un UFFICIO ENERGIA

Confindustria chiede una regolamentazione chiara e snella che disciplini il settore e scommette sulla "green economy"

di Filomena Labruna

Rilancio dell'economia delle zone interne, si scommette sulla "green economy". Confindustria Avellino presenta un'articolata proposta finalizzata all'attivazione di un Ufficio Energia e all'adozione di un regolamento per la disciplina dei procedimenti che riguardano il settore. In questo modo, grande spazio può essere riservato all'eolico, considerato un'opportunità di investimento per piccole e medie imprese. La richiesta presentata da Confindustria Avellino parte dalla consapevolezza che il minieolico al di sotto dei **200 kWp**, nell'ambito del settore delle energie rinnovabili, rappresenta una grossa opportunità di investimento per piccole e medie imprese, anche del settore agricolo, che intendono diversificare le fonti di reddito o che intendono autoprodurre l'energia necessaria all'esercizio della loro attività. «Per conseguire tali obiettivi - afferma il presidente di Confindustria Avellino, Silvio Sarno - è necessario operare nel quadro di una regolamentazione chiara e snella che riduca il più possibile ed assegni e monitori i tempi necessari per la definizione dei singoli procedimenti». Il presidente della Confinduatria Avellino Silvio Sarno sottolinea inoltre che i comuni della provincia di Avellino, soprattutto quelli delle zone montane interne, hanno grosse potenzialità in termini di risorsa eolica disponibile, che potrà essere adeguatamente sfruttata solo se vi sarà il supporto delle istituzioni pubbliche a vario livello. Per Confindustria, dunque, è indispensabile che la Provincia di Avellino adotti al più presto un regolamento per la disciplina di tutti i procedimenti riguardanti il settore dell'energia e che preveda un iter semplificato per iniziative destinate all'incremento di reddito locale, derivante dalle fonti rinnovabili oppure con scambio sul posto per potenze, nel settore minieolico. Si chiede, inoltre, una priorità per l'esame delle istanze di soggetti che si consorziano allo scopo di ottimizzare i tracciati delle reti elettriche, riducendo gli impatti ambientali. Confindustria Avellino sollecita infine una priorità procedimentale nell'esame delle istanze proposte da soggetti che hanno sede in uno dei comuni facenti parte del Distretto Energetico dell'Alta Irpinia, che siano compatibili con la pianificazione urbanistica di settore e ribadisce la necessità di tempi certi e brevi, comunque non superiori a 180 giorni, per la conclusione dell'iter autorizzativo.

É considerata una delle principali opportunità di investimento per le Pmi della provincia che intendono diversificare le fonti di reddito. Si tratta dell'eolico. Confindustria Avellino punta sull'attivazione di un Ufficio Energia provinciale e sull'adozione di un regolamento

di Filomena Labruna

"Nuotatori per scelta di stile"

Ad Avellino, Portici, Sant'Antimo e Frattamaggiore nascono le Scuole Nuoto Federali del Gruppo Cesaro Sport e Benessere

Architetto Cesaro, già da qualche giorno, sui maggiori mezzi e canali della comunicazione regionale, corre lo slogan "Nuotatori per scelta di stile" accanto al marchio dei vostri Centri Sportivi.

Sì, è lo slogan legato al marchio dell'Associazione "Nuotatori Campani", un'associazione sportiva dilettantistica, sotto la cui denominazione si riuniscono e si identificano tutte le nostre attività di piscina e, soprattutto, le nostre Scuole Nuoto Federali.

Quindi l'Associazione "Nuotatori Campani" vanta l'affiliazione alla Federazione Italiana Nuoto?

Sì, è proprio così.

Quale lo scopo dell'Associazione "Nuotatori Campani"?

Allo scopo del miglioramento psicofisico e morale della collettività attraverso la diffusione e la pratica sia agonistica che didattica, si aggiungono la propaganda dello sport in genere ed in particolare delle attività natatorie.

Sembra una bella sintesi della mission del Gruppo Cesaro Sport e Benessere.

In realtà sì, ma non poteva essere diversamente. La nostra vocazione sportiva è incentrata sull'acqua e su tutte le attività acquatiche. Nelle acque delle nostre piscine si svolgono le attività che accompagnano l'intero ciclo della vita: dai corsi pre-parto e post-partum ai corsi neo-natali. E, poi, la scuola nuoto e i corsi di nuoto per adulti.

Aniello Cesaro

Lei sa che il vostro è il primo esempio a livello regionale di Scuola Nuoto Federale con quattro impianti natatori?

Naturalmente questo non può farci che piacere. Ma per noi non è una questione di primato. Essere l'unica società dichiarata ad avere una scuola nuoto federale, che opera su quattro piscine, può essere importante sul territorio nella misura in cui questo consente di portare avanti un unico progetto didattico e sportivo in maniera più forte e incisiva.

Anche perché su tutto campeggia il logo della FIN.

I nostri rapporti con la Federazione Italiana Nuoto (FIN) sono, come è facile immaginare, in corso e ben consolidati da tempo. Il marchio FIN è sulle nostre attività e sui nostri eventi da sempre. Ora si aggiunge un elemento in più, che è la Scuola Nuoto Federale in cui abbiamo tutti degli obiettivi.

Quali i numeri di questo progetto?

Credo sia prematuro parlare di numeri. Diciamo che ci sono buone premesse per raggiungere risultati e traguardi importanti.

Un po' di sana ambizione nello sport non è mai di troppo, giusto?

Lo chiamerei solo sano ottimismo.

Sardegna

TEULADA (CA)

Rocce Rosse

Hotel e Residence Turistico

Comfort
Mare
Sport
Benessere
Escursioni
Paesaggi
Cultura

si Vendono Appartamenti Residenziali con servizi
Alberghieri a partire da 35 a 80 mq

Info ✆ 0825 26411

A Benevento la Piccola Industria si rinnova: Carlo Varricchio eletto presidente

a cura della Redazione CostoZero

L'Assemblea del Comitato Provinciale Piccola Industria di Confindustria Benevento ha proceduto lo scorso 6 ottobre al rinnovo della Presidenza e del Consiglio Direttivo. La votazione ha visto eletti, unanimemente, alla presidenza Carlo Varricchio e alla vice presidenza Alberto Soricelli. Ad introdurre i lavori dell'Assemblea è intervenuto Cosimo Rummo, leader degli industriali beneventani, che ha sottolineato l'importanza del raggruppamento ed il suo ruolo all'interno del sistema confindustriale.

Il presidente uscente della Piccola Roberto Salerno ha ripercorso, nella relazione consegnata ai presenti, le tappe salienti del suo mandato; in particolare si è soffermato sulle iniziative avviate a livello regionale (di cui è stato presidente), nonché sul ruolo che le pmi rivestono nel nostro territorio.

Dopo il plauso della folta platea si è proceduto alla votazione che ha individuato nella persona di Carlo Varricchio il neo presidente del Comitato Provinciale P.I..

Carlo Varricchio ha rivestito all'interno del sistema confindustriale molteplici incarichi, maturando una notevole esperienza nel sistema Ance e Confindustria; infatti è stato presidente del Gruppo Giovani Imprenditori, componente della Giunta di Confindustria Campania, presidente Gruppo Giovani Ance Campania, vice presidente Ance Campania. Varricchio si è laureato in Ingegneria Civile presso la Federico II di Napoli ed è socio e direttore tecnico dell'Impresa Costruzioni Generali Ingegneri Varricchio srl di Benevento che opera nella provincia da oltre 50 anni.

L'ingegnere Varricchio ha rimandato al primo Consiglio Direttivo utile la definizione delle linee programmatiche della sua presidenza. L'Assemblea ha, infine, provveduto ad eleggere i componenti del Consiglio Direttivo.

P.I. LA NUOVA SQUADRA

Carlo Varricchio, *presidente*

Alberto Soricelli, *vice presidente*

Gianfranco De Luca, Sara De Masi, Bruno Fragnito, Giuseppe Parnoffi, Paola Pietrantonio, Giuseppina Saccomanno, Luca Tinessa, *consiglieri*

Carlo Varricchio

RINNOVO SEZIONI DI CONFINDUSTRIA BENEVENTO

Chimica e plastica: *Antonio De Masi*, presidente;
Grafica e cartotecnica: *Giuseppe Cavuoto*, presidente;
Immobiliare: *Maurizio Buccirossi*, presidente;
Industrie varie: *Filippo Liverini*, presidente;
ICT: *Giovanni Nardone*, presidente;
Lattiero Casearia: *Paola Pastore*, presidente;
Lavorazione Pane, Pasta e Biscotti: *Antonio Rummo*, presidente;
Lavorazioni Alimentari: *Fausta Rosa*, presidente;
Materiali e Componenti per l'edilizia: *Giuseppina Saccomanno*, presidente - *Marcello Izzo*, vice presidente;
Meccanica installatori impianti e Fonti energetiche-Aerospazio: *Renato Pedicini*, presidente - *Giuseppe Giambattista*, vice presidente e componente aggiuntivo Giunta Confindustria - *Giuseppe De Maria*, componente CD;
Olearia: *Biagio Mataluni*, presidente;
Terziario Avanzato, Tlc e Servizi alle Imprese: *Alberico Porcaro*, presidente - *Michele Farese*, vice presidente - *Bruno Cianciullo*, *Pietro Durante*, *Monica Impronta*, *Sabrina Viola*, componenti Consiglio Direttivo - *Giampasquale Botte*, componente aggiuntivo Giunta Confindustria;
Trasporti e Mobilità: *Francesco Bianchi*, presidente - *Bruno Fragnito*, vice presidente - *Sergio Salvatore Chianello*, componente aggiuntivo Giunta Confindustria.

Il regime "Dual Use": esportazione di prodotti e tecnologia a duplice uso

Dopo aver verificato che il bene che si intende esportare è soggetto a controllo, è necessario capire quale autorizzazione all'esportazione occorre richiedere

di Domenico Del Sorbo e Anna Spano, Studio Del Sorbo

Con il termine inglese "dual use", letteralmente doppio uso, si fa riferimento a tutti quei prodotti, compresi i software e le tecnologie, ad alto contenuto tecnologico, che possono essere usati non solo per scopi civili, ma anche militari. Poiché in alcuni casi questi beni possono essere destinati a fini terroristici - sino al loro impiego nella fabbricazione di armi di distruzione di massa - la comunità internazionale li pone sotto stretto controllo.

Questo controllo si manifesta attraverso una particolare procedura che, in caso positivo, si conclude con il rilascio di un'apposita autorizzazione dell'autorità nazionale competente, da presentare a supporto della dichiarazione doganale di esportazione.

In Italia, l'autorità competente è il Ministero dello Sviluppo Economico - Div. IV, della Direzione Generale per la Politica Commerciale - il quale nel proprio sito dedica una sezione speciale per l'esportazione dei prodotti e delle tecnologie a duplice uso, disponibile all'indirizzo: www.mincomes.it/menu/dualuse.htm

La normativa vigente in Italia

L'Italia, stato membro dell'UE, nel controllo delle esportazioni di materiale duale, applica il regolamento comunitario 1334/2000 - come da ultimo modificato dal Regolamento CE n.1167/2008 - reso esecutivo nel nostro Paese dal D.L. 96 del 2003, il quale specifica i provvedimenti con cui implementare le disposizioni della Comunità Europea, nonché i relativi obblighi delle Autorità e degli operatori.

> Con il termine "Dual Use" si fa riferimento a tutti quei prodotti ad alto contenuto tecnologico che possono essere usati non solo per scopi civili ma anche militari, posti sotto stretto controllo dalla comunità internazionale

Suddetto regolamento comunitario negli Allegati I e IV contiene le liste dei prodotti e delle tecnologie a duplice uso sottoposti a controllo. In particolare, l'Allegato I, che contiene un elenco dettagliato e le specifiche tecniche dei prodotti duali soggetti ad autorizzazione per l'esportazione fuori dal territorio dell'UE, è diviso in 10 categorie.

L'Allegato IV, invece, ribadisce che non sussiste alcun obbligo di preventiva autorizzazione se i prodotti duali attraversano solamente il territorio della Comunità europea; invece per alcuni beni più sensibili di altri è richiesta un'autorizzazione anche per i trasferimenti intracomunitari.

Le diverse tipologie di autorizzazioni per l'esportazione di beni duale

La tipologia di autorizzazione da richiedere al Ministero varia a seconda di diversi parametri fra cui, principalmente, tipo di prodotto e paese di destinazione. È molto importante, quindi, dopo aver verificato che il bene che si intende esportare è soggetto a controllo, capire quale autorizzazione all'esportazione richiedere. In questo senso una attenta lettura del già >

< citato **D.L. 96/2003** è fondamentale: in esso, infatti, sono contenute tutte le autorizzazioni disponibili (Art. 3), le caratteristiche concernenti ciascun tipo di licenza ottenibile, nonché i documenti che devono corredarla.

A) Autorizzazione "Specifica Individuale": è rilasciata ad un singolo esportatore per tipi o categorie di beni a duplice uso (Allegati I e IV del Reg. CE 1334/2000) e per uno specifico utilizzatore finale. Il periodo di tempo di validità è determinato, con possibilità di proroga da richiedere entro 30 giorni dalla scadenza dell'autorizzazione. L'autorizzazione specifica individuale è concedibile solo per una quantità e valore delle merci definiti.

b) Autorizzazione "Globale Individuale": è rilasciata ad un singolo esportatore, per tipi o categorie di beni a duplice uso (Allegati I e IV del Reg. CE 1334/2000), per uno o più paesi di destinazione specifici, che vengono valutati dal Comitato, ma senza alcuna indicazione di quantità, valore o utilizzatore finale. Comporta il vantaggio di poter esportare una serie di beni in un periodo dilazionato di tempo, comunque non superiore a 3 anni, ma prorogabile su richiesta, che deve essere presentata entro e non oltre 30 giorni prima della scadenza dell'autorizzazione stessa.

È escluso il rilascio di una licenza globale in favore di operatori occasionali, in quanto questo tipo di autorizzazione presuppone una già avviata conoscenza della ditta richiedente e delle sue attività, da parte dell'Autorità competente.

Per ottenere questa tipologia di autorizzazione bisogna presentare domanda su appositi moduli comunitari (il Modulo Comunitario descritto sopra), che devono essere timbrati e firmati dal Legale Rappresentante dell'Azienda con indicazione specifica di cognome, nome e qualifica ed inviato in originale al Ministero.

c) Autorizzazione "Generale Nazionale": è rilasciata ad un singolo esportatore per alcuni beni facenti parte dell'All. 1 al Reg. CE 1334/2000 e vale limitatamente per i paesi di destinazione specificati dal Decreto 4 agosto 2003 del nostro Ministero e che sono nella fattispecie: Antartide (Base Italiana), Argentina, Corea del Sud e Turchia. Per l'ottenimento di detta autorizzazione si deve presentare domanda su carta semplice, timbrata e firmata dal Legale Rappresentante dell'Azienda con indicazione specifica di cognome, nome e qualifica, da inviare in originale al Ministero.

Esistono diverse tipologie di autorizzazione per l'esportazione di beni duale, che variano a seconda soprattutto del tipo di prodotto e paese di destinazione

L'autorizzazione generale nazionale viene rilasciata dal Ministero Sviluppo Economico, Commercio Internazionale, senza vaglio preventivo del Comitato Interministeriale.

d) Autorizzazione "Generale Comunitaria": viene rilasciata per i beni ed i paesi di destinazione elencati nell'All. II al Reg. CE 1334/2000. I paesi verso i quali si viene autorizzati ad esportare sono: Australia, Canada, Giappone, Nuova Zelanda, Norvegia, Svizzera e USA.

Gli esportatori che operano sia con autorizzazione generale comunitaria che generale nazionale **vengono iscritti in appositi elenchi**.

Per ottenere l'autorizzazione si deve presentare domanda su carta semplice, timbrata e firmata dal Legale Rappresentante dell'Azienda con indicazione specifica di cognome, nome e qualifica, da inviare in originale al Ministero.

L'autorizzazione generale comunitaria viene rilasciata dal Ministero Sviluppo Economico, Commercio Internazionale, senza vaglio preventivo del Comitato Interministeriale.

Suggerimenti

La procedura per l'emissione dell'autorizzazione dual use può risultare abbastanza complessa, soprattutto per quegli operatori chi si relazionano con la pratica per la prima volta. Premesso che in questa sede abbiamo fornito le info principali sull'argomento, rimandando ad un'analisi approfondita delle fonti normative citate, vogliamo fornire alcuni suggerimenti importanti:

- il Ministero Sviluppo Economico non fornisce consulenza sulla individuazione del bene/tecnologia dual use nei relativi Allegati del Reg. CE 1334/2000, esprimendo il proprio parere solo dopo aver esaminato le istanze ufficiali richiedenti l'autorizzazione all'esportazione di un prodotto. È bene, quindi, sottoporre all'ufficio tecnico tali allegati in modo da confrontare le specifiche tecniche del prodotto esportato con quelle dei prodotti dual use.
- considerare nelle relazioni commerciali con l'importatore che i tempi per l'emissione di un provvedimento di autorizzazione non sono brevissimi, specie nel caso in cui l'istanza necessiti del parere del Comitato che si riunisce una volta al mese. Tempi più lunghi sono dovuti anche alla carenza di documentazione: secondo il Ministero, infatti, quasi tutte le domande di esportazione necessitano sempre di modifiche e/o integrazioni.

Per approfondimenti e ulteriori informazioni sulle esportazioni di beni duali si raccomanda, vivamente, di visitare il sito del Ministero sopra indicato.

RUMMO®

Lenta Lavorazione®

MAX INFORMATION®

La lentezza è la virtù dei primi.

La lavorazione è più lenta, la pasta è più buona.

Dall'amore per la pasta e dal grano duro più pregiato è nata Pasta Rummo Lenta Lavorazione. Un metodo esclusivo che richiede lunghi tempi di impasto per portare sulla tua tavola una qualità mai provata prima.

APPROVATA DA

Federazione Italiana Cuochi

Così lenta, così buona.

ORSI & PEDICINI Group

Sistemi per l'edilizia

ORSI & PEDICINI Spa
Nucleo Industriale - Via Staglioni - 84020 OLIVETO CITRA (SA)
Tel. 0828.995367/68 - Fax. 0828.995347
Web: www.orsiepedicinispa.com - Email: info@orsiepedicinispa.com

a cura della Redazione CostoZero

BenTorrone ritorna per la V edizione… con una marcia in più!

La manifestazione per la degustazione degli squisiti torroni locali e per la valorizzazione dell'intero territorio, ritornerà, lungo corso Garibaldi, l'ultimo week-end di novembre venerdì 27, sabato 28 e domenica 29.

Il logo della manifestazione

A differenza degli altri anni, però, la kermesse sarà il risultato dell'azione congiunta dei tre Enti: Comune, Camera di Commercio e Provincia di Benevento. Infatti al riguardo è stato firmato un Protocollo d'intesa lo scorso 5 maggio al fine di garantire la collaborazione tra i protagonisti e i promotori dell'economia locale, nelle sue diverse componenti sociali. Si tratta, dunque, di una sinergia istituzionale preziosa per la buona riuscita della rassegna che ha già raggiunto soddisfacenti livelli di fama nazionale. L'anno scorso sono giunti espositori dall'Abruzzo, dal Molise, dalla Sicilia, dal Veneto, dalla Sardegna e dalla Lombardia, cui si è aggiunta anche una delegazione spagnola. La manifestazione BenTorrone mira a rivestire non più, dunque, un interesse locale, bensì un rilievo nazionale. Si punta alla valorizzazione del torrone e, al contempo, alla rivalutazione della città di Benevento: in molti, tra un assaggio e l'altro, potranno ammirare la maestosità dell'Arco di Traiano o assaporare la tranquilla passeggiata lungo corso Garibaldi, in un'atmosfera prenatalizia. Un particolare occhio di riguardo è destinato anche alle altre produzioni di eccellenza appartenenti alla filiera produttiva.

Programma della manifestazione

Venerdì 27 novembre: ore 17.00-19.00 Corso Garibaldi (Zona Rocca dei Rettori): "Pasticciando con il Torrone". I pasticcieri presentano e offrono in degustazione dolci preparati a base di Torrone. Ore 18.00-19.00 Corso Garibaldi (Zona Duomo): "Varieta`ndo" Animazione musicale. Allegria e Torrone ingredienti per regalare al pubblico un'emozionante serata all'insegna della buona musica, del divertimento e della sana golosità…!

Sabato 28 novembre: ore 10.30 Piazza IV novembre: Inaugurazione. Le autorità promotrici con il tradizionale taglio del nastro daranno il via alla manifestazione. Ore 11.00-20.30 Corso Garibaldi: apertura stand. Visitatori, curiosi, appassionati potranno ammirare, degustare e acquistare i torroni locali ed extralocali. Ore 16.00-18.00 Salone Conferenze Camera di Commercio: Forum dell'accademia italiana della cucina: "Il torrone nella tradizione natalizia". A conclusione dei lavori degustazione guidata di torroni e relativi abbinamenti di vini e liquori. Ore 18.00-20.30 Galleria Bosco - Corso Garibaldi: "Torronando", dedicato alla dimostrazione delle principali fasi della produzione del torrone. Illustri maestri torronai all'opera tra nocciole, mandorle, miele e zucchero…! Ore 17.30-20.00 Corso Garibaldi: Circo Paniko - la rivoluzione del teatro di strada. Poche parole, musica dal vivo, buffi ed assurdi personaggi. Il corso come luogo di aggregazione, incontri e distrazione.

Domenica 29 novembre: ore 11.00- 20.30: Apertura stand. Ore 18.00-20.30 Galleria Bosco-Corso Garibaldi: "Torronando", dedicato alla dimostrazione delle principali fasi delle produzione del torrone. Illustri maestri torronai all'opera tra nocciole, mandorle, miele e zucchero. Ore 18.00-19.00 Piazza IV Novembre: "Fontane danzanti", spettacolare momento conclusivo.

Oltre Bentorrone

Palazzo Paolo V - Corso Garibaldi: le tradizionali ceramiche sannite raccontano il torrone venerdì 27 novembre ore 17.30-19.30 - sabato 28 e domenica 29 novembre ore 10.30-12.30/16.00-19.00. Per appassionati e intenditori gli straordinari oggetti creati e firmati dai più abili maestri ceramisti del Sannio. Teatro comunale - Corso Garibaldi: "Il torrone: la storia" - piccoli artisti in mostra - venerdì 27 novembre ore 16.00-19.00 - sabato 28 e domenica 29 novembre ore 10.00-12.00/ 16.00-19.00: "Il torrone agli occhi dei bambini", colori, fantasia, ricerca storica attraverso i lavori degli alunni delle scuole primarie e secondarie.

È possibile seguire la rassegna all'indirizzo: www.bentorrone.bn.it

Un laboratorio targato CIRA vola nello spazio senza pilota

Dopo Castore è la volta di Polluce: il nuovo esperimento del Centro italiano di ricerche aerospaziali di Capua è previsto fra dicembre e gennaio prossimi

di Mario Farioli,
dirigente responsabile dell'Unità "Societario, Affari Legali e Relazioni Esterne" del CIRA

Dopo il primo volo di "Castore" del febbraio 2007, il CIRA (Centro Italiano Ricerche Aerospaziali) ha annunciato l'avvio della fase operativa della "Campagna Arbatax 2009" relativa alla seconda missione che vedrà come protagonista "Polluce", il secondo esemplare di laboratorio volante aerospaziale senza pilota, progettato e realizzato dal Centro con il contributo di importanti industrie nazionali del settore. La seconda missione era stata già tentata lo scorso inverno, ma una serie di inconvenienti tecnici e l'indisponibilità di adeguate condizioni meteo e di vento al suolo determinarono il 21 aprile 2008 la chiusura della campagna, senza aver effettuato il volo. Successivamente, l'avvicendamento al vertice del CIRA ha determinato la necessità di rivalutazione di tutti i programmi del centro, compreso USV, che ha vissuto una fase di sospensione.

L'attuale Presidente CIRA l'ingegner Enrico Saggese, che ricopre anche la carica di Presidente dell'Agenzia Spaziale Italiana, ha autorizzato a nome dell'intero CdA la continuazione del programma USV e, con esso, la realizzazione della missione DTFT_2.

Il lancio, sempre con pallone stratosferico dall'Aeroporto di Tortolì in Sardegna, avverrà tra dicembre 2009 e gennaio 2010. Il giorno preciso dipenderà dalle condizioni atmosferiche, dai limiti operativi imposti da ENAC/ENAV per la salvaguardia del traffico aereo, nonché dall'eventuale concomitanza di altre attività presso il Poligono Interforze di Salto di Quirra (PISQ). "Polluce" è molto simile a "Castore", ma più avanzato. L'esperienza operativa maturata con il primo lancio, così come l'elaborazione dei dati raccolti dai computer di bordo e trasmessi, via satellite, alle stazioni di terra, hanno consentito, infatti, di perfezionare questo secondo velivolo e di progettare una seconda missione più complessa, sia dal punto di vista delle velocità da raggiungere, sia delle manovre da effettuare durante il volo. Rispetto al primo, il prossimo lancio sarà caratterizzato da una quota di sgancio del velivolo dal pallone stratosferico di 25 km contro i 20 km del primo; oltre ad una manovra di richiamata più lunga, il velivolo compirà anche una mano-

Gonfiaggio del pallone

Preparazione al volo

Salita Usv

vra di "alfa-sweep", tale cioè da variare l'angolo d'attacco mantenendo costante la velocità, e ben tre virate; la velocità massima raggiunta sarà di Mach 1,2 (circa 1.500 km/h) contro i Mach 1,07 del primo volo. Terminata la fase sperimentale, un'ulteriore manovra porterà al rallentamento del velivolo fino ad una velocità prossima a Mach 0,2 (circa 250 km/h), che consentirà l'utilizzo di un paracadute convenzionale prima della fase di ammaraggio. La durata di questo secondo volo sperimentale sarà di circa 140 secondi contro i 47 del primo.

Il velivolo, la cui funzione è quella di laboratorio volante, servirà ad estendere le conoscenze già acquisite nei settori di aerodinamica e strutture e a testare l'affidabilità delle tecnologie e delle leggi di controllo utilizzate per la navigazione con guida automatica. Nelle ultime fasi di preparazione al volo, sarà completata l'istallazione a bordo di un esperimento passeggero proposto da una PMI campana basato sull'uso di tecnologia MEMS nella misura delle accelerazioni caratteristiche del volo.

In futuro, Polluce sarà a disposizione di quanti, tra aziende, enti di ricerca, università, rispondendo all'Announcement of Opportunity, vorranno sfruttare i voli dell'USV per condurre esperimenti, sia sulla base delle apparecchiature già esistenti a bordo, sia imbarcando proprie strumentazioni in uno spazio appositamente progettato. La realizzazione della prossima missione vedrà ancora una volta il coinvolgimento massiccio di enti governativi come l'ASI, per il supporto alle operazioni di lancio; l'Aeronautica Militare, per l'utilizzo della stazione mobile per la telemetria relativa agli esperimenti scientifici e delle capacità del PISQ; l'ESA per l'utilizzo del sistema satellitare Artemis per le telecomunicazioni; la Marina Militare, per le operazioni di recupero del velivolo e del carrier dopo l'ammaraggio.

Concepito nel 2000 e avviato nel 2002, il programma USV (Unmanned Space Vehicles) è giunto in soli quattro anni ad effettuare un primo lancio, con "Castore" (che con oltre l'80% degli obiettivi raggiunti è stato un successo non solo per il CIRA, ma per tutto il sistema aerospaziale italiano), ed ora si prepara al secondo lancio, con il velivolo gemello "Polluce", ed un terzo volo è già previsto dopo circa un anno.

Obiettivo di questa missione e di quelle in programma è l'acquisizione di dati relativi al volo transonico e supersonico con la prospettiva di investigare, nel prossimo futuro, anche le complesse fasi del volo ipersonico (5000-6000 km/h) in atmosfera e di rientro dallo spazio per mettere a punto alcune delle principali tecnologie e metodologie che consentiranno alle nostre imprese di sviluppare i futuri velivoli spaziali e transatmosferici in grado di ridurre notevolmente il tempo di collegamento tra diversi continenti.

Camera di Commercio
Caserta

ATTIVITÀ ISTITUZIONALI

- ✓ Registro delle Imprese
- ✓ Albi, Ruoli ed Elenchi speciali per attività commerciali e peritali e certificazione delle stesse
- ✓ Albo delle imprese artigiane

ASSISTENZA ALL'IMPRESA

- ✓ Servizi a sostegno dell'internazionalizzazione delle imprese
- ✓ SPRINT - Sportello provinciale per l'internazionalizzazione
- ✓ Partecipazione a fiere in Italia ed all'estero
- ✓ Organizzazione di missioni economiche e incontri d'affari di incoming ed in outgoing
- ✓ Incentivi alle imprese
- ✓ Certificati di origine per le merci da esportare e carnet ATA
- ✓ Raccolta sistematica dei prezzi - mercato e visti congruità
- ✓ Consulenze e deposito di brevetti di privative industriali, modelli e marchi di impresa
- ✓ Sportello di conciliazione e Camera arbitrale

SOSTEGNO ALLO SVILUPPO

- ✓ AGRISVILUPPO - Azienda speciale per la valorizzazione delle produzioni tipiche e dei prodotti agricoli casertani
- ✓ ASIPS - Azienda speciale per l'innovazione della produzione e dei servizi
- ✓ Partecipazione ai Confidi per agevolare l'accesso al credito delle piccole e medie imprese associate a consorzi e cooperative operanti in provincia di Caserta
- ✓ Convenzioni con istituti di credito per favorire l'accesso al credito a tasso agevolato degli artigiani della Provincia
- ✓ Programmi per lo sviluppo dei settori economici
- ✓ Iniziative per la promozione e la valorizzazione dei prodotti tipici

STUDI, RICERCHE E PUBBLICAZIONI

- ✓ Raccolta e pubblicazione dell'elenco dei protesti cambiari, rilascio di visure attestanti eventuali protesti
- ✓ Possibilità di consultare statistiche e pubblicazioni interessanti l'economia nazionale
- ✓ Ruolo dei periti e degli esperti
- ✓ Catalogo degli importatori ed esportatori
- ✓ Raccolta provinciale degli usi
- ✓ Ricerche storiche connesse agli usi della provincia di Caserta
- ✓ L'andamento dell'economia casertana

81100 Caserta - via Roma 75
Tel. 0823/249111
Fax 0823/249299
sito web: http://www.ce.camcom.it
e-mail: info@ce.camcom.it

CERTIFICAZIONE energetica degli edifici, un impegno che CONVIENE a tutti

Efficienza energetica, bio-sostenibilità dei prodotti, comfort abitativo: qualità che non solo connotano una moderna abitazione, ma ne influenzano anche il valore

di Palma F. Martinisi

«Il Piano casa ha l'obiettivo di mettere in moto velocemente il comparto dell'edilizia, dando una risposta alle esigenze abitative in coerenza con gli standard urbanistici già previsti dal Piano regionale territoriale e dalla Conferenza Stato-Regioni. In questo senso, la legge in discussione al Consiglio regionale vuole da una parte evitare pericolosi automatismi, per l'altra, stabilire regole certe e partecipate. E questo vale tanto più per l'articolo 5, vale a dire, per la parte dell'impianto normativo che prevede la riqualificazione delle aree urbane degradate, su cui siamo pronti al confronto».

Lo ha detto il presidente della quarta commissione (Urbanistica) del Consiglio regionale della Campania, Pasquale Sommese, intervenendo al convegno sulla "Certificazione energetica degli edifici", organizzato dalla Sezione costruttori edili di Confindustria Caserta. Un incontro-seminario, che partendo dal risparmio energetico (particolarmente interessante, in questo senso, l'esperienza di Casaclima, l'agenzia pubblica della provincia autonoma di Bolzano che in materia ha accumulato un know-how avanzatissimo), ha focalizzato l'attenzione infine su un modo di abitare più semplicemente "sano", sotto tutti i punti di vista.

Da sinistra, Augusto Tedeschi, Pasquale Sommese, Fausto Altavilla e Enrico Negro

I lavori sono stati introdotti dal presidente dei costruttori casertani, Augusto Tedeschi, il quale ha anche ricordato che con la legge n. 77 del 24 giugno scorso, di conversione del D.L. 39/2009 per l'Abruzzo, il governo ha di fatto anticipato al 1° luglio 2009 la data di entrata in vigore delle "Nuove norme tecniche per le costruzioni" introdotte, come si sa, dal D.M. 14 gennaio 2008. «Provvedimento che inizialmente lasciava ai progettisti la facoltà di scegliere di applicare le nuove norme, oppure di seguire la normativa precedente, fino al 30/06/2010. Opzione - ha ricordato Tedeschi - che, con il terremoto dell'Abruzzo, è venuta meno, risultando automaticamente abrogate le precedenti disposizioni».

Quindi è stata la volta dell'architetto Enrico Negro, presidente di >

< Sferagroup, che ha relazionato sui cambiamenti storici della società attraverso i vari cicli della conoscenza tecnologica, per giungere all'attuale epoca della "società dell'informazione". Mentre, a seguire, l'ingegnere Fausto Altavilla, rappresentante di Casaclima, ha approfondito le esigenze costruttive attuali partendo, appunto, dall'esperienza dell'Agenzia dell'Alto Adige.

L'edilizia, come tutti i settori d'impresa, sta attraversando un periodo di profonda evoluzione. In Italia, con ritardo rispetto gli altri paesi europei, si stanno muovendo solo ora i primi passi a causa sia di un troppo lento iter legislativo nazionale a riguardo dell'efficienza energetica e ambientale, sia di un ritardo da parte dei costruttori nel comprendere la grossa opportunità che le nuove esigenze possono offrire.

Tali esigenze, soprattutto nell'edilizia residenziale, possono riassumersi in quelle che ormai sono considerate le "moderne qualità" connotanti un'abitazione, capaci oltretutto di influenzarne anche il valore: l'efficienza energetica, la bio-sostenibilità dei prodotti, il comfort abitativo in relazione ad esempio alla protezione dai rumori, eccetera.

«Ma l'attuale società globalizzata - ha ricordato Altavilla - in cui siamo sempre più coinvolti, fa sì che le più avanzate esperienze di altri paesi ci coinvolgano sempre di più. Non solo. Il coinvolgimento determinato dalla rete informatica è anche decisamente più veloce dell'intervento politico. Ad oggi, infatti, sono ancora poche le regioni italiane che si sono mosse in tempi accettabili sia recependo la direttiva europea 2002/91/CE, ma soprattutto contribuendo a diffondere l'importanza, dal punto di vista ambientale, commerciale ed economico, della certificazione energetica».

«Esperienze e tecnologia che possono farci arrivare ad un livello di efficienza capaci di generare un risparmio di oltre il 50% sui consumi di energia», ha ricordato il rappresentante di Casaclima. Altavilla, per concludere, ha rimarcato che «per raggiungere l'efficienza energetica è necessaria la collaborazione di più soggetti: committenti edili, progettisti, costruttori, produttori di materiali, ricercatori, politici, amministratori, fornitori di servizi».

Insomma, è un impegno che coinvolge tutti. Peraltro, non più procrastinabile.

Marchio di qualità

Il certificato energetico di un edificio aiuta a valutarne l'efficienza energetica e a prevederne i costi di gestione dal punto di vista del consumo di energia.

La catalogazione energetica di un edificio è fonte di trasparenza per tutti coloro che sono interessati alla sua gestione. Questo tipo di certificato è previsto da una direttiva UE vincolante per tutti gli Stati membri.

Tra le certificazioni edili, quella energetica, rilasciata da un **ufficio indipendente autorizzato**, ha una funzione particolare, in quanto si tratta di un documento con **marchio di qualità**. Particolarmente importante è il fatto che la classificazione energetica dell'edificio avviene in seguito ad un'indagine sullo stesso **durante tutto l'iter della realizzazione**, e non solo sulla base di un semplice progetto.

Il certificato energetico evidenzia immediatamente l'entità del fabbisogno di calore di un edificio, e presenta **due classificazioni energetiche**: la prima riguarda la classe di **isolamento termico dell'edificio**, la seconda la **qualità dell'impiantistica**. Con l'aiuto di una tabella suddivisa in **caselle colorate**, dal verde (basso fabbisogno energetico) fino al rosso (alto fabbisogno), anche i principianti possono capire se un edificio consuma molta o poca energia. L'indice termico di calore viene determinato in base a fattori rilevanti dal punto di vista energetico, tramite un procedimento di **calcolo unitario**.

I committenti possono in questo modo calcolare il fabbisogno medio di riscaldamento ed energia di un edificio, ed effettuare una **comparazione tra diverse costruzioni**.

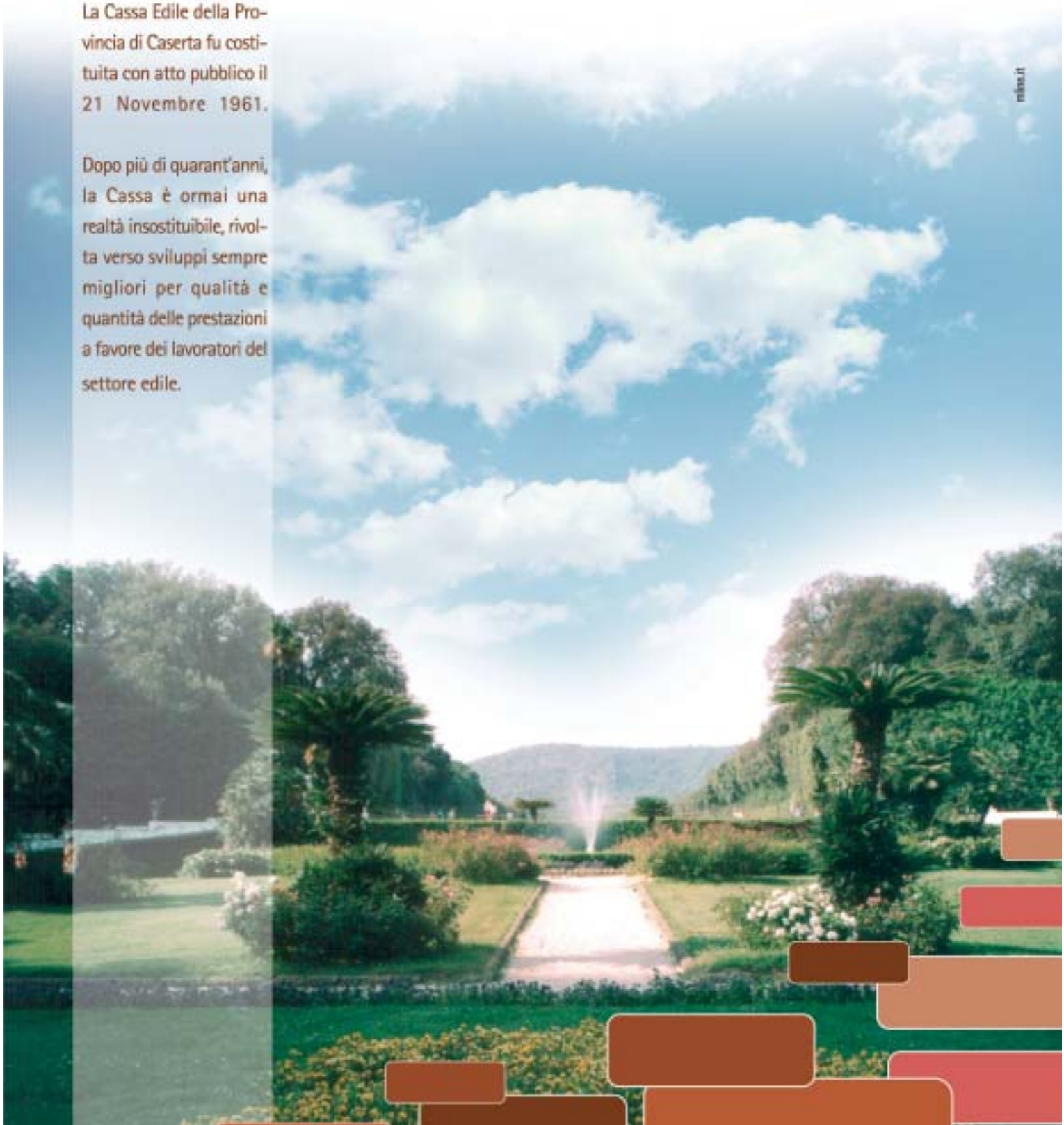
La sala gremita: il convegno è stato seguito con particolare interesse da imprenditori e tecnici

www.cedil.caserta.it

CASSA EDILE della Provincia di Caserta
Via Provinciale Macerata Campania (CE) - tel. 0823695312 - fax 0823695326
e-mail: info@cedil.ce.it

La Cassa Edile della Provincia di Caserta fu costituita con atto pubblico il 21 Novembre 1961.

Dopo più di quarant'anni, la Cassa è ormai una realtà insostituibile, rivolta verso sviluppi sempre migliori per qualità e quantità delle prestazioni a favore dei lavoratori del settore edile.



rischio + business = tutela del credito

Soluzioni per aziende di ogni dimensione:

- prevenzione del rischio in Italia e all'Estero
- concessione coperture assicurative
- indennizzo mancati pagamenti
- recupero del credito.

Siamo vicini alle Micro, Piccole e Medie Imprese con 21 Agenzie Generali presenti su tutto il territorio nazionale.

Il leader mondiale dell'assicurazione crediti.

Numero Verde 800-887700

WWW.EULERHERMES.IT

Business assicurato. Garanzia di successo.

EULER HERMES SIAC

AGENZIA GENERALE DELLA CAMPANIA
Agente Generale: Riccardo Raffaele
Via San Josemaria Escrivā, 62 - 81100 Caserta
Tel. 0823.472059 - 472573 Fax 0823.283535

A company of Allianz

Credito DIFFICILE: reinterpretare Basilea 2

In un mercato dalle risorse scarse il valore del merito è essenziale, vanno perciò sfrondati gli elementi burocratici e valorizzate le informazioni dinamiche delle regole di accesso ai finanziamenti

di Alessandro Falco,
membro del Consiglio Direttivo di Confindustria Caserta

Il dibattito intorno al tema del credito e al rapporto tra Banche e Pmi è sempre più caratterizzato da una forte tensione, in cui la lucidità della discussione è offuscata dall'"emergenza liquidità" per le Pmi che si trovano in difficoltà.

Tutto ciò impedisce un sereno confronto sui problemi strutturali in campo e richiama alla mente lo storico grido del mattino per il dopo terremoto: *fate presto!*

Alessandro Falco

Provando a sforzarsi di fare una analisi lucida, non c'è dubbio che la premessa deve essere una presa d'atto di una contrazione nella disponibilità di credito da parte del sistema bancario; contrazione che, penso, travalichi i problemi congiunturali post-crisi e, temo, caratterizzerà almeno i prossimi due o tre anni.

In questo scenario, innanzitutto, sono necessari strumenti congiunturali che attutiscano l'effetto nei prossimi 6-8 mesi. Meritevoli al riguardo sono le iniziative messe in campo da Confindustria con **l'Avviso Comune per la sospensione dei debiti delle piccole e medie imprese verso il sistema creditizio**. Il Ministero dell'Economia e delle Finanze, l'ABI, Confindustria e le altre Associazioni di rappresentanza delle imprese, hanno sottoscritto un Avviso comune per la sospensione dei debiti delle PMI verso il sistema creditizio, con l'obiettivo di dare respiro finanziario alle imprese in difficoltà nell'attuale congiuntura. Le misure previste a favore delle Pmi sono tre:

- sospensione per 12 mesi della quota capitale delle rate di mutuo;
- sospensione per 12 ovvero per 6 mesi della quota capitale dei canoni di operazioni di leasing rispettivamente immobiliare o mobiliare;
- allungamento a 270 giorni delle scadenze delle anticipazioni bancarie su crediti.

Gli interventi sono utili per due "target" di impresa:

- per chi si è trovato ad *avviare investimenti nel pieno della crisi*, finanziati con strumenti di medio-termine quali mutui e leasing, potrà chiedere la sospensione della quota capitale per 12 mesi, in modo da puntare a pagare di nuovo la quota capitale quando si spera di avere la ripresa del fatturato e, di conseguenza, dei cash-flow aziendali;
- per chi sta subendo maggiormente il ritardo negli incassi, *operando in filiere in cui la crisi di liquidità sta allungando i tempi di pagamento*, può essere opportuno un allungamento delle scadenze sulle anticipazioni bancarie.

Una sana boccata di ossigeno rispetto alla quale è >

< importante verificare in questa fase la sua concreta applicazione con una attenta attività di monitoraggio da parte di Confindustria.

Accanto a tali interventi, però, volgendo lo sguardo oltre i sei mesi, diventa centrale una discussione sulle regole da adottare per l'accesso al credito; se, difatti, il mercato del credito opererà con risorse scarse, con un inevitabile rafforzamento del potere contrattuale del fornitore/banca, vanno individuati criteri di accesso chiari trasparenti e, soprattutto, efficienti nell'interesse delle Pmi.

La domanda è la seguente: «in un sistema di "turbo-economia", come è possibile che ci si affidi ad un meccanismo di controllo/filtro quale quello cosiddetto di "Basilea 2", basato su un'analisi statica dei dati aziendali, per lo più riferita ad annualità di bilancio arretrate mediamente di 10-15 mesi rispetto alla date di delibera di concessione dei finanziamenti?».

Prova ne è il fatto che il minore impatto della crisi in Italia è dovuto al combinato disposto di una maggiore "prudenza" nell'approccio alla leva finanziaria da parte delle Pmi e delle banche. Il fenomeno degli eccessi americani del finanziamento del consumo oltre i limiti sostenibili in Italia è presente più nel credito al consumo che nel mondo delle Pmi e del segmento corporate, al di là di casi "patologici" nel settore immobiliare e nel mondo dei leasing immobiliari.

Ma se l'analisi statica risulta insufficiente, nemmeno si può pretendere che nel 2010 si possa chiedere ad un istituto di credito di affiancare un progetto di investimento con una stretta di mano, senza avere la capacità da parte dell'impresa di illustrare quanto meno gli obiettivi dell'investimento, i risultati attesi ed un minimo impatto sugli equilibri economici-finanziari dell'azienda.

Il dibattito sulla revisione di Basilea 2 deve essere improntato sulle necessità non già di ridurre la mole informativa che le imprese devono dare al sistema bancario, bensì di sfrondarne gli elementi burocratici e di valorizzare le informazioni dinamiche, sugli investimenti in corso e sui programmi di crescita delle imprese.

Ciò significa abituare sia le Pmi a preparare veri Business Plan sia il direttore di filiale a leggerli "attivamente". In questo senso è opportuna anche una riconsiderazione da parte delle banche circa il ridimensionamento professionale e decisionale del responsabile della filiale/agenzia bancaria, unico terminale sul territorio in grado di decifrare le caratteristiche e le potenzialità delle singole Pmi italiane e delle concrete e reali leve di sviluppo delle stesse.

Sul tema delle regole non si deve dare la percezione al "sistema Pmi" che la soluzione consista semplicemente nel cancellare "Basilea 2", ritornando a meccanismi di accesso al credito poco chiari e trasparenti. Le Pmi devono prendere coscienza che in un mercato a risorse scarse le regole meritocratiche saranno sempre più importanti. Sarà compito degli imprenditori in prima persona monitorare e fare propri gli indicatori di redditività e solidità finanziaria presenti nei bilanci, non vedendo più gli stessi come un corpo estraneo e come esclusivo "terreno di scontro" tra Commercialisti, Banche e Fisco, bensì come l'espressione oggettiva della loro gestione nonché termometro delle proprie potenzialità di accesso al sistema bancario.

In questo scenario, le Pmi con Bilanci e scoring adeguati possono paradossalmente anche "aiutare" il Governo e Confindustria a proporre strumenti nuovi che consentino di drenare verso il sistema nuove risorse finanziarie. Anche in questo caso è apprezzabile lo studio in corso circa la possibilità di "dirottare" le risorse finanziarie dei Tremonti Bond verso strumenti più direttamente utilizzabili dalle Pmi.

Un esempio di tali scelte può essere il potenziamento della dotazione finanziaria del fondo di garanzia oggi gestito dal Mediocredito Centrale, in modo da ottenere, con l'effetto leva, una moltiplicazione degli impieghi e dei finanziamenti concedibili alle imprese.

A tale riferimento, nella studio di nuovi strumenti di aiuto, potrà essere interessante verificare la possibilità di concedere direttamente alle imprese dei "bonus garanzia", in modo da far crescere il potere contrattuale delle stesse ed incrementare la concorrenza tra le banche.

In questo senso, liberati dall'alibi della capacità di accesso al credito in termini di rating e, più in generale, con il possesso di un'adeguata capacità cauzionale per il tramite delle accresciute garanzie, sarà più semplice monitorare gli istituti che preferiranno concentrare i propri impieghi sulle Pmi e, in particolare per quelle del Mezzogiorno, verificando sul campo se esistono, una o più banche "per" il Mezzogiorno, oppure se, a quel punto, l'unica strada sia una banca "del Mezzogiorno".

Sici. Benessere intramontabile.

Per noi rendere unici ed esclusivi i tuoi spazi è una passione.
Il nostro **staff** ti accompagna dall'ideazione alla realizzazione di **piscine**, **SPA** e **vasche idromassaggio**, offrendoti un servizio **altamente specializzato** e affidabile oltre, naturalmente, ad un'impeccabile selezione dei migliori prodotti.
Il tuo benessere, la nostra intramontabile passione.

SICI
Piscine e benessere

Concessionario
piscine castiglione

Saremo presenti a:
Eccellenze - Salone del Lusso e del Benessere
13/15 e 20/22 Novembre 2009
Tarì - Zona ASI Marcianise Sud (CE)

S.I.C.I. srl - Via G. Boscariello 16,
81043 Capua (CE) - t. 0823 961309/561
www.sici.biz - info@sici.biz

SICI Climatizzazione | SICI Energia e automazione | SICI Risorse idriche | SICI Soluzioni industriali

Confindustria Caserta
Unione degli Industriali della Provincia

LAVORA ACCANTO ALLE IMPRESE

DECRETO LEGISLATIVO 231/2001*

- Risoluzione di dubbi e quesiti sui benefici che derivano dall'adeguamento dei modelli organizzativi ai sensi del d. lgs. 231/2001;
- Analisi preliminare presso le aziende sull'impatto 231;
- Indicazione sui passaggi necessari ad avviare l'attività di coordinamento e di supporto per la creazione di un idoneo modello di organizzazione, gestione e controllo atto a prevenire le commissione di reati, partendo dal coinvolgimento delle figure professionali già presenti all'interno dell'azienda;
- Informazioni in merito all'attività di formazione ed aggiornamento del personale aziendale, al fine di garantirne un adeguamento operativo alla normativa anche attraverso l'individuazione di specifici finanziamenti.

CONTENZIOSO L. 488/92 ED ALTRE LEGGI DI AGEVOLAZIONI*

- Valutazione della fondatezza di provvedimenti di revoca totale o parziale di incentivi alle imprese;
- Redazione di memorie/perizie avverso provvedimenti di revoca delle agevolazioni emessi dal ministero o da altri enti locali, a seguito di segnalazioni:
  - commissioni di accertamento
  - servizio ispettivo
  - banca concessionaria
  - guardia di finanza.

LEGALITÀ, SICUREZZA E SEMPLIFICAZIONE AMMINISTRATIVA

- Informazioni ed assistenza alle aziende associate con riferimento alla vigente normativa a tutela delle vittime dei reati di usura;
- Assistenza ed informazioni con riferimento alle modalità di accesso alle agevolazioni e ai benefici previsti sia dalla vigente normativa che dal fondo di solidarietà in favore delle vittime dei reati di usura e di richieste estorsive;
- Punto di ascolto telefonico che fornisce agli imprenditori vessati dalla criminalità la possibilità di riportare la propria esperienza, in assoluta sicurezza e nel più totale rispetto dell'anonimato attraverso un numero verde 800071147, attivo lunedì, martedì, giovedì e venerdì dalle ore 8.30 alle ore 13.00 e dalle 15.00 alle 17.30, mercoledì dalle ore 15.00 alle 17.30.

*SERVIZI IN CONVENZIONE
Analisi preliminare gratuita

Per informazioni: tel. 0823/325422 - http://www.confindustriacaserta.it/public/convenzioni.php

Alfano: «Così COMBATTIAMO la criminalità»

Il Ministro della Giustizia interviene alla presentazione del volume "Mafia Pulita"

di Bruno Bisogni

Ogni giorno in Italia 250 milioni di euro si trasferiscono dalle imprese produttive e dagli esercizi commerciali alla mafia spa. Ogni minuto lo scotto da pagare è pari a 160mila euro. É l'affaire nero che taglieggia molte realtà aziendali, in particolare nel Mezzogiorno, e di cui si dà conto in "Mafia Pulita", un volume di **Antonio Laudati** ed **Elio Veltri**, presentato all'Unione Industriali di Napoli lo scorso 30 settembre. É intervenuto il Ministro della Giustizia, **Angelino Alfano**, che, pur condividendo l'opportunità di tenere alto il livello di attenzione dell'opinione pubblica sul fenomeno criminale, ha rivendicato i successi compiuti dal Governo su questo delicatissimo fronte. «Lo aveva detto Giovanni Falcone - ha ricordato Alfano - l'unico modo per sconfiggere la mafia è privarla del suo patrimonio. É partendo da questa convinzione che abbiamo introdotto modifiche sostanziali nella legislazione anti-mafia, un lavoro che non ha precedenti nella storia del Paese». Il Ministro della Giustizia ha sottolineato come, grazie alla creazione del fondo unico, sia stato reso immediatamente disponibile, anche per potenziare le forze dell'ordine e avviare la modernizzazione dell'apparato giudiziario, circa un miliardo di euro. Ad altri quattro miliardi ammonta il valore di beni immobili confiscati alle organizzazioni criminali. Tra gli altri provvedimenti, Alfano ha menzionato l'eliminazione del patrocinio gratuito per i capi clan, l'istituzione del meccanismo della confisca per equivalente (allorché, essendo impossibile individuare i beni, si sequestrano somme di valore assimilabile), l'inasprimento delle norme per il carcere duro, sì da isolare sempre più il "padrino" dal suo esercito criminale. Per Alfano, peraltro, il miglioramento degli standard di efficienza della magistratura passa anche per una crescita della produttività media dei giudici. Una verità che non può essere liquidata con un arroccamento della classe magistratuale a difesa della propria intoccabilità.

foto di Cesare Purini

Giovanni Lettieri e Angelino Alfano

All'incontro a Palazzo Partanna, moderato dal Direttore del Corriere del Mezzogiorno, **Marco Demarco**, sono intervenuti, oltre agli autori del volume, anche il Presidente del Consiglio dell'Unione delle Camere Penali, **Michele Cerabona**, e il Presidente dell'Unione Industriali di Napoli, **Giovanni Lettieri**. Il Presidente Lettieri ha evidenziato tra l'altro il contributo offerto dall'Unione con la recente intesa con il Ministro dell'Interno **Roberto Maroni**, in base alla quale l'associazione metterà a disposizione dei giudici una squadra di manager che provvederanno a valutare l'attività delle aziende confiscate alla camorra con l'analisi dei beni e delle potenzialità produttive, dell'economicità dei contratti in essere, dell'esistenza di eventuali situazioni di dissesto e delle potenzialità di sviluppo.

di Maria Aitoro

Il Regno Unito apre le porte al Mezzogiorno

Un seminario illustra le opportunità per le imprese meridionali nel mercato britannico

foto di Cesare Purini

Paolo Scudieri e Michael Burgoyne

«Le Olimpiadi 2012 a Londra rappresentano un'eccezionale occasione per le aziende che intendono valicare le frontiere nazionali». Lo ha evidenziato **Paolo Scudieri**, Vice Presidente all'Internazionalizzazione dell'Unione Industriali di Napoli, durante il seminario "Regno Unito, Acceleratore d'Innovazione", promosso dai Consolati di Milano e Napoli e dall'Associazione imprenditoriale napoletana, allo scopo di illustrare alle aziende meridionali opportunità e tecnologie d'avanguardia nei settori aerospaziale, trasporti, marittimo portuale, logistica e sicurezza.

«Per le Olimpiadi - ha continuato Scudieri - sono previsti complessivamente circa 7mila appalti e 75mila subappalti».

«Ogni anno - ha aggiunto **Michael Burgoyne**, Console britannico a Napoli - centinaia di aziende aprono una sede nel Regno Unito. Il nostro paese è diventato uno dei maggiori attrattori di investimenti esteri diretti». Lo confermano anche i dati. La Gran Bretagna attira a sé il 20% degli investimenti diretti dall'Europa e il 10% di quelli globali. Un'economia caratterizzata dal dinamismo, dove i tempi per aprire un'attività economica, solo 13 giorni, risultano molto più favorevoli se rapportati al resto della Comunità europea, circa 30 giorni. Le procedure burocratiche sono snelle e funzionali all'operatività immediata e c'è forte attenzione alla ricerca e all'innovazione. Nel Regno Unito si pubblicano 16 studi ogni milione di dollari destinato a fondi per la ricerca contro i 9,2 lavori degli Stati Uniti e i 3,5 del Giappone.

Comparti come aerospaziale, trasporti, marittimo-portuale, logistica e sicurezza hanno maggiori potenzialità per lo sviluppo delle relazioni commerciali sull'asse Napoli-Londra.

Non a caso oltre 80 imprese del centro sud operanti in questi settori hanno aderito al seminario, durante il quale è stato tra l'altro illustrato per la prima volta in Italia il "Global Entrepreneur Programme" (Programma Globale per Imprenditori). Il programma, elaborato dalla UK Trade & Investment, è finalizzato all'assistenza delle start-up ad alto contenuto tecnologico ed elevato potenziale di investimento internazionale. Tra le iniziative illustrate da UK Trade & Investment un forte interesse è stato suscitato dal "Superporto del Merseyside", un progetto finalizzato all'integrazione dei sistemi di trasporto e delle infrastrutture portuali, aeroportuali e ferroviarie nel nord-ovest dell'Inghilterra. Durante l'incontro si sono tenuti due workshop dedicati a "Nuovi materiali e tecnologie a servizio dell'industria" e "Opportunità di business settoriali" e sono stati presentati esempi concreti di investimenti di successo nel mercato oltremanica, attraverso le testimonianze di **Zaira Burlo**, Direttore It e Ricerca & Sviluppo di Finmeccanica, e di **Girolamo Carignani**, dirigente della Grimaldi Compagnia di Navigazione.

Sono intervenuti, tra gli altri, **Ines Montella**, Responsabile Sezione Commerciale UKTI Napoli e **Gareth Roberts**, Head of Automotive & Motorsport UKTI Londra.

Aggregarsi, strumento di SVILUPPO dell'impresa

Seminario de "L'Imprenditore" alla presenza del Presidente della Piccola Industria Giuseppe Morandini

di Antonietta Sanseviero

Le misure fiscali per incoraggiare le imprese ad aggregarsi sono state al centro del seminario promosso dal Gruppo Piccola Industria dell'Unione Industriali di Napoli e dal mensile "L'Imprenditore", organo ufficiale di informazione della Piccola Industria di Confindustria.

«L'aggregazione - ha spiegato il Presidente della Piccola Industria di Confindustria, **Giuseppe Morandini** - rappresenta per le imprese in crisi il solo strumento per riuscire a fronteggiare la recessione. Consente infatti di abbassare i costi sfruttando le economie di scala, di migliorare la situazione economica e patrimoniale, di ridurre i rischi». «Fare squadra - ha aggiunto Morandini - vuol dire anche implementare con più facilità le quote di mercato, una diminuzione della pressione da parte dei competitor, il trasferimento immediato di know-how».

Per il Presidente della Piccola Industria di Napoli, **Olga Acanfora**, occorre ricercare forme più stabili di aggregazione per creare la "massa critica" necessaria ad affrontare la sfida globale, anche al di là e a prescindere dalla crisi. «Le piccole imprese, i sistemi locali, i distretti industriali - ha sottolineato Acanfora - devono rappresentare il punto di partenza per realizzare un'aggregazione competitiva, in grado di cogliere le opportunità venutesi a creare con l'allargamento dei mercati».

Nel corso del seminario **Francesca Mariotti** (Fisco, Finanza e Welfare Confindustria) ha poi approfondito le agevolazioni fiscali dirette ad incentivare le imprese a creare sinergie.

Il bonus aggregazioni si sostanzia nel riconoscimento gratuito, fino a 5 milioni di euro, del maggior valore attribuito ai beni strumentali materiali e immateriali a seguito di fusioni, scissioni e conferimenti di azienda effettuati nel 2009.

Il bonus va a cumularsi con quanto già disposto dalla legge a favore dei processi aggregativi. In particolare con l'imposta sostitutiva, prevista per l'appunto per il conferimento d'azienda, per le fusioni e le scissioni. Si tratta del riconoscimento fiscale dei maggiori valori con un pagamento, per la parte eccedente i 5 milioni, del 14 per cento fino a 10 milioni, del 16 per cento per le quote più elevate.

foto di Cesare Purini

Da sinistra Francesca Mariotti, Giuseppe Morandini e Olga Acanfora

Il bonus patrimonializzazione, infine, costituisce un'agevolazione per gli aumenti di capitale di società di capitali o di persone di importo fino a 500mila euro. La disposizione stabilisce una presunzione assoluta di un rendimento del 3 per cento annuo sull'aumento di capitale, che viene escluso da imposizione fiscale per il periodo di imposta in corso alla data di perfezionamento dell'aumento di capitale e per i quattro periodi di imposta successivi. Ne discende che l'ammontare massimo di bonus escludibile da imposizione fiscale è pari a 15.000 euro annui, per un totale nel quinquennio pari a 75.000 euro. Un forte impulso ad aggregarsi può provenire anche dal confronto con chi è espressione di sinergie tra aziende, come il Consorzio Sam (Società Aerospaziale Mediterranea), presieduto da **Luigi Iavarone**. «É un'esperienza senz'altro positiva - ha sottolineato Iavarone - ma ci sono ancora delle criticità da superare tra le quali quelli relative alla leadership e alla proprietà intellettuale».

All'incontro sono intervenuti altresì il Vice Presidente della Piccola Industria di Confindustria, **Fausto Aquino**, e il Responsabile Divisione Finanza d'Impresa di Warrant Group, **Mauro Bussotti**.

GIUGLIANO, serve una recinzione per l'area industriale

Rafforzati i controlli di polizia, vanno smantellati gli insediamenti abusivi, bonificando i terreni

di Bruno Bisogni

Entro l'estate del 2010 la maggior parte degli interventi previsti dal piano per l'emergenza rom nel napoletano sarà stata realizzata o sarà in fase di realizzazione avanzata. L'impegno è del Prefetto di Napoli, **Alessandro Pansa**, e rafforza la speranza che si addivenga a una soluzione definitiva anche per l'area industriale di Giugliano. Nelle ultime settimane la polizia ha rafforzato i controlli e la vigilanza notturna, riuscendo a interrompere gli atti criminosi. Ma ora, come sostiene **Angelo Punzi**, Vice Presidente e Amministratore G.M.A e Vice Presidente del Consorzio Imprenditori Giugliano, "la priorità è allontanare subito i rom accampati all'interno dell'area industriale". Le aziende dell'agglomerato di Ponte Riccio, sostenute dall'Unione Industriali di Napoli, devono fare i conti con un doppio problema ambientale: abusivismo e inquinamento. L'area Asi è infatti invasa da insediamenti abusivi di Rom. 470 i Rom censiti, più di 1000 quelli rilevati da imprenditori attraverso gli addetti ai servizi di vigilanza aziendale. Negli ultimi anni, con crescendo impressionante, si sono moltiplicati furti e sabotaggi a danno delle imprese, di pari passo con l'inquinamento. Nella zona continuano a essere scaricati rifiuti di qualsiasi genere, che, come ha verbalizzato il Commissario di Governo per le bonifiche e la tutela delle acque in Campania **Massimo Menegozzo** dopo un sopralluogo effettuato nel febbraio scorso, sono pari ad almeno trentamila tonnellate e includono amianto e altri materiali pericolosi. A gestire le operazioni «una organizzazione malavitosa che quotidianamente scarica i rifiuti», sistematicamente «bruciati attraverso l'uso delle carcasse di pneumatici come materiale combustibile». La comunità Rom fa da "supporto passivo", «favorendo i processi di deposito dei rifiuti illegalmente abbandonati, la loro successiva combustione (in prevalenza durante la notte) e acquisendo i residui metallici dei pneumatici combusti».

foto di Maria Di Pietro

Un momento della manifestazione di venerdì 2 ottobre

La situazione è al limite della vivibilità, oltre quello di tollerabilità delle imprese. «Il degrado è impressionante, se non si pone un freno potrebbe determinare il rischio di epidemie» denuncia Punzi, che ricorda come il problema sia stato posto da tempo posto all'attenzione delle istituzioni, anche attraverso una forte iniziativa dell'Unione Industriali, intervenuta col suo Presidente, **Giovanni Lettieri**. «Si tratta di destinare un'area alternativa ai Rom e bonificare quella inquinata da loro occupata. Abbiamo chiesto anche la recinzione, in tempi rapidi, dell'agglomerato industriale». Per molto tempo gli imprenditori non hanno avuto risposte concrete. Dalla Prefettura al Comune di Giugliano, dalla Regione Campania al Consorzio Asi, si è assistito a continui rimbalzi di responsabilità. Poi, dopo la grande manifestazione dello scorso 2 ottobre, che ha visto protagonisti insieme imprenditori e dipendenti, con rilanciata attenzione dei media sensibilizzati dall'Unione Industriali, vi è stato qualche segnale positivo. Prima il maggiore controllo da parte delle forze dell'ordine, poi il rilancio di un tavolo di concertazione interistituzionale aperto ai contributi delle forze sociali che, si spera, dovrebbe in tempi rapidi individuare rimedi strutturali per l'exit strategy della crisi ambientale.

di Bruno Bisogni

Come comunicare NAPOLI, una città ESAGERATA

Da Capri parte una campagna degli imprenditori del turismo per promuovere i valori positivi del territorio

Mario Pagliari

"Napoli immaginaria. Come si comunica una città esagerata?". L'interrogativo è stato al centro del dibattito promosso a Capri, giovedì 29 ottobre, dalla Sezione Turismo dell'Unione Industriali, presieduta da **Mario Pagliari**. Alla tavola rotonda svoltasi all'Hotel La Residenza sono stati invitati, tra gli altri, alcuni affermati professionisti della comunicazione, tra i quali **Paolo Chiariello** (Sky Tg24), **Virman Cusenza** (Il Mattino), **Alfonso Dell'Erario** (Il Sole 24 Ore), **Marco Demarco** (Il Corriere del Mezzogiorno), **Antonio Galdo** (Panorama), **Carlo Gambalonga** (Ansa), **Giancarlo Panico** (Ferpi), **Alfonso Ruffo** (Il Denaro), **Gennaro Sangiuliano** (Rai Tg1). Ma perché puntare l'indice sulla dimensione fantastica, sulle ridondanze che caratterizzano la città? A chiarirlo è il Presidente Pagliari. «Napoli è città dalle mille contraddizioni e vive indubbiamente grandi problemi. Dal colera alla camorra, all'emergenza rifiuti, si susseguono storicamente, spesso sono anche superati, ma con danni enormi, ambientali e d'immagine. Come operatori del turismo, ma anche come imprenditori tout court e come cittadini, ci chiediamo tuttavia: perché all'attenzione dell'opinione pubblica nazionale finiamo solo per le cattive notizie, anche se non sono così "cattive"? Il caso spazzatura era gravissimo, nulla da dire. Ma dalle nostre parti anche lo scippo di un Rolex, episodio purtroppo ricorrente in qualsiasi metropoli, europea e non, può essere "sparato" nella titolazione e scatenare effetti a catena in termini di amplificazione della notizia».

Napoli esagerata e immaginaria, dunque, ma verso una sola direzione. «Non è una sensazione - prosegue Pagliari - sono i fatti a dirlo. Prendiamo ad esempio il Teatro San Carlo. La rinascita straordinaria promossa sapientemente dal Commissario **Nastasi** non giunge sotto i riflettori dei media nazionali o al più ne è sfiorata. Il maestro **Riccardo Muti** ha lamentato giustamente che il concerto del primo maggio con i *Berliner* è stato trasmesso in tutta Europa, perfino in Giappone, ma non in Italia!». Per il Presidente della Sezione Turismo dell'Unione non si tratta di negare l'evidenza. «Che a Napoli e in Campania vi siano stati e perdurino problemi di efficienza nel governo del territorio e di qualità dei servizi pubblici è innegabile. Che occorra una forte azione di prevenzione e repressione del crimine organizzato e della microcriminalità, è quasi pleonastico rimarcarlo, anche se va dato atto al Ministro **Maroni** di avere ottenuto finora risultati importantissimi, pur se ancora parziali. La questione è che se vuoi rilanciare un territorio devi partire dai suoi punti di forza. Le eccellenze vi sono. L'Unione Industriali ha valorizzato alcune delle sue imprese più qualificate alla presenza prima del Premier **Berlusconi**, poi del Capo dello Stato **Napolitano**. Proprio al San Carlo, nel corso dell'Assemblea 2009, abbiamo premiato i napoletani affermati all'estero nei più diversi campi. Manca ancora, tuttavia, una consapevolezza comune, dai governanti ai media, che bisogna fare sistema per promuovere il buono che c'è - ed è tanto! - e farne il cavallo di battaglia della Napoli futura».

Gli industriali del turismo intendono partire da qui per contribuire a una inversione di tendenza. «Comunicare Napoli diventerà un nostro slogan. Continueremo a chiedere una città più pulita, sicura, meglio attrezzata, completata nei grandi sistemi di trasporto già in realizzazione, capace di sfruttare grandi appuntamenti internazionali come l'Expo dello Spazio 2012 e il Forum Universale delle Culture 2013. Ma vogliamo anche una città raccontata meglio. Bellezze paesaggistiche, testimonianze storicoarcheologiche, produzione culturale di ieri e di oggi e, perché no?, anche il folclore, costituiscono oggi un mix ineguagliabile. Quando parliamo della nostra città non vergogniamoci di essere napoletani, siamone fieri, finiamola di piangerci addosso. Sia benvenuto, dunque, nel descrivere Napoli, anche un pizzico di "esagerazione". Ma diretta stavolta nel senso giusto».

Come crescere sui mercati INTERNAZIONALI

La relazione di Massimo Ferracci al centro di un incontro promosso dai Giovani Imprenditori a Palazzo Partanna

di Bruno Bisogni

Internazionalizzazione, non basta la parola. «Serve la conoscenza delle tecniche più moderne, molto importante se si intende davvero creare i presupposti per un salto di qualità nelle nuove generazioni di imprenditori meridionali e nelle loro aziende impegnate sui mercati esteri». Così **Andrea Bachrach**, Presidente del Gruppo Giovani Imprenditori dell'Unione Industriali di Napoli, ha introdotto l'incontro svoltosi presso la sede di Palazzo Partanna, lunedì 19 ottobre, sul tema "Le operazioni con l'estero: profili giuridici, finanziari e operativi". L'iniziativa, promossa dal Gruppo Giovani Imprenditori di Confindustria Campania, presieduto da **Mauro Maccauro**, è stata organizzata in collaborazione con l'azienda Bartolini Corriere Espresso. Focus dell'incontro, a cui sono intervenuti fra gli altri anche il Consigliere Incaricato per l'Internazionalizzazione dei Giovani di Confindustria, **Antimo Caputo**, e la Delegata all'Internazionalizzazione dei Giovani di Confindustria Campania, **Nunzia Petrosino**, è stata la relazione di **Massimo Ferracci**, Docente di Finanza internazionale e della Business School de "Il Sole 24 Ore", nonché Consulente di alta direzione per la finanza e l'internazionalizzazione d'impresa. Ferracci ha rimarcato come per i Paesi vi sia un interesse strategico alla presenza stabile delle aziende nei territori d'oltre confine. Di conseguenza, le politiche d'incentivazione si indirizzano solo verso la penetrazione commerciale o produttiva e non verso il mero export. La presenza internazionale delle imprese italiane è meno diffusa di quella di altri paesi. Le potenzialità di incremento ci sono e sono legate all'espansione di settori già fortemente impegnati sul fronte degli scambi o al rapido decollo di comparti innovativi. Allo stato vi sono tre settori, agroalimentare, abbigliamento e arredamento, che da soli per valore rappresentano circa il 60% delle esportazioni di prodotti e servizi *made in Italy*. Si tratta di settori tradizionali ma che hanno innovato profondamente processi e modelli organizzativi e si sono riproposti con rafforzata determinazione all'attenzione dei mercati di sbocco. Comparti il cui incremento, anche in direzione della presenza stabile all'estero, è favorito dalla crescita di aree come il Bric (Brasile, Russia, India, Cina), particolarmente interessate ai prodotti dello Stivale.

Diversi i soggetti privati e pubblici preposti all'internazionalizzazione, che possono agevolare l'espansione delle aziende campane. Tra questi, grandi le potenzialità offerte nei territori extra-Ue da Simest, come ha ricordato Ferracci. Dalle agevolazioni per la realizzazione di studi di prefattibilità e fattibilità, agli investimenti di penetrazione commerciale, fino all'ingresso nel capitale di rischio.

Il Sud, un interesse NAZIONALE

Lo scorso 10 ottobre Salerno è stata teatro di un importante convegno sulla condizione attuale del Mezzogiorno. Tra gli ospiti, il presidente di Confindustria Emma Marcegaglia

di Raffaella Venerando

L'Associazione MezzogiornoNazionale e la Fondazione Farefuturo, con il patrocinio della Provincia di Salerno, hanno organizzato e promosso - lo scorso 10 ottobre presso il Teatro Verdi - un'importante convention dal titolo "Sud, un interesse nazionale".
Tanti i politici, gli esponenti del mondo imprenditoriale, i sindacalisti e gli studiosi che si sono alternati sulla scena durante tutta la giornata, divisa in due momenti di confronto: al primo hanno partecipato Aldo Bonomi (Consorzio A. A. Ster), Andrea Geremicca (Mezzogiorno Europa), Massimo Lo Cicero (Università Tor Vergata) Paolo Macry (Università Federico II), Giancarlo Lanna (Simest) e Ortensio Zecchino (Europa Popolare), i quali tutti insieme hanno dato vita al cosiddetto Forum delle idee. La seconda parte della manifestazione - denominata "Forum degli attori sociali" - ha visto invece misurarsi sulle possibili soluzioni per riallineare le due economie del Paese, ancora diviso e con un Sud impegnato a rincorrere il Nord tuttora, il presidente di Confindustria, Emma Marcegaglia, i segretari generali di Cgil, Cisl, Uil e Ugl, Guglielmo Epifani, Raffaele Bonanni, Luigi Angeletti e Renata Polverini, il presidente di Confartigianato, Giorgio Guerrini e il presidente di Confagricoltura, Federico Vecchioni.
Sonore due pesanti assenze: quella del ministro dell'economia Giulio Tremonti - che ha dato forfait all'ultimo minuto - e quella del presidente della Camera dei Deputati, Gianfranco Fini, trattenuto a Roma dalla nascita della sua terza figlia avvenuta la notte precedente l'evento.

L'intervento di Edmondo Cirielli

L'apertura del convegno è spettata - dopo i saluti istituzionali del sindaco di Salerno, Vincenzo De Luca - al presidente della Provincia, Edmondo Cirielli, cui hanno fatto seguito gli interventi dei patron dell'iniziativa Pasquale Viespoli - presente a Salerno nelle duplici vesti di presidente dell'Associazione "MezzogiornoNazionale" e di sottosegretario al Lavoro - e di Adolfo Urso, segretario generale della Fondazione Farefuturo.
Cirielli ha aperto il lungo e intenso giorno di dibattito prendendo l'abbrivio dall'ultimo Rapporto Svimez, in seguito al quale «non si può non dare un giusto peso ed una giusta attenzione alla condizione del Mezzogiorno e ai fattori che continuano a segnare negativamente il percorso di crescita di una larga fetta della popolazione». «Salerno - ha proseguito l'Onorevole Cirielli - che oggi, con questo >

Emma Marcegaglia

Guglielmo Epifani

Cristiana Coppola, Enzo Boccia e Agostino Gallozzi in platea

< evento di portata nazionale, recita un ruolo di grande centralità politica ed Istituzionale nel Mezzogiorno, potrebbe essere capofila di un progetto di sviluppo del Mezzogiorno per la sua posizione strategica, dal punto di vista sia geografico sia storico».

Sull'ineludibilità di dare vita a un confronto organico e sistematico sul Meridione, sulle problematiche ad esso connesse, ma anche su tutte le possibili politiche di rilancio e integrazione con il resto del Paese, si è poi pronunciato Viespoli il quale ha dichiarato che occorre «mettere in campo una discussione, affinché scompaia il fantasma della nazione senza Stato che si sta sempre più rafforzando in Italia».

«Lo sviluppo del Meridione - ha proseguito - è nell'interesse di tutta la nazione perché recuperando la questione meridionale il Paese può crescere».

L'Onorevole Viespoli ha poi rimarcato in cinque punti il "Piano del Sud" come efficace risposta all'immobilismo sociale, alla povertà e alle emergenze nelle cinque grandi Regioni del Meridione: «Bisogna trovare il luogo Istituzionale - ha affermato Viespoli - per partecipare ai processi decisionali ed aprire una Conferenza Nazionale permanente per il Sud, al fine di rendere possibile la ripresa infrastrutturale che deve essere una prerogativa del Mezzogiorno per il Governo Nazionale».

Il segretario di Fondazione Farefuturo, l'Onorevole Adolfo Urso, ha quindi ribadito come il Sud debba essere considerato un tema di portata globale: «Il futuro dell'Italia - ha dichiarato Urso - è nel Mezzogiorno, perché il Nord da solo non può competere nella sfida dell'economia globale. La questione Meridionale deve rimanere nell'agenda del Governo. Basta parlare del Sud solo come area di emergenza quotidiana».

Nel pomeriggio, tra gli altri, particolarmente apprezzati gli interventi di due donne di impresa, Emma Marcegaglia e Cristiana Coppola, rispettivamente la presidente nazionale di Confindustria e la sua vice con delega proprio al Mezzogiorno. Partendo dagli ultimi fatti di quotidianità, la leader di Confindustria ha ribadito quanto sia importante che «il governo prosegua nel tentativo di risolvere la crisi, concentrandosi sulle cose da fare senza alcun rimbalzo rispetto alle polemiche, ma concentrandosi sui problemi veri e concreti del paese, dei lavoratori, sulle famiglie povere. Questo è il momento della serietà, non quelle delle polemiche».

Il presidente di Confindustria ha poi rivolto un appello: «Non bisogna delegittimare le istituzioni. Il Capo dello Stato - ha affermato - va salvaguardato se si vuole salvaguardare l'Italia». Sulla crisi poi è apparsa ferma: «Nonostante i segnali di una ripresa, la crisi non è finita. Abbiamo ancora circa il -18% di produzione da recuperare», ha aggiunto. La presidente dà qualche dato che dia l'esatta percezione di quanto sia consistente la distanza tra le due aree del Paese: «La verità vera è che noi abbiamo ancora un problema di produttività, c'é un 20% di produttività inferiore del lavoro rispetto al Nord». Sul sommerso poi ha incalzato: «Dobbiamo fare tutto il possibile per cercare di portare più gente nel mercato del lavoro ufficiale. C'é un problema di un tasso di occupazione dei giovani e delle donne molto più basso rispetto al nord - ha concluso - rimanere nella situazione attuale non comporta la risoluzione dei problemi. Dobbiamo fare in modo di avere più gente che riesce ad avere accesso al mondo del lavoro».

A commentare invece la pesante assenza del Ministro Tremonti è Cristiana Coppola che si è fatta portavoce della delusione degli imprenditori del Mezzogiorno, che volevano sentire dal vivo la voce del governo sui piani di rilancio e magari qualche delucidazione in più sulla costituenda banca del Sud.

«Siamo contenti che malgrado le defezioni il presidente di Confindustria, Emma Marcegaglia, sia qui, in Campania, a Salerno, dimostrando l'impegno di Confindustria al Sud. Siamo in un momento molto importante - ha concluso la Coppola - perché è proprio in queste ore che si decideranno una serie di misure e interventi per il Mezzogiorno. Mi dispiace molto che il ministro Tremonti non sia qui oggi, perchè avrebbe potuto illustrare le linee del governo per il Sud. Si discute molto sul Mezzogiorno, ma ora c'era bisogno di cose concrete».

AMBIENTE: necessario un CAMBIO di passo

L'Assessore regionale Ganapini ha esortato gli imprenditori a considerare la variabile ambientale un fattore strategico di competitività e non soltanto un vincolo restrittivo

di Raffaella Venerando

«L'impresa che fonda le sue attività sulla convinzione che la qualità ambientale sia un fattore competitivo di prima grandezza, riconosce nella variabile "ambiente" un fattore critico di successo ed un'importante leva competitiva». Lo ha sottolineato Walter Ganapini, Assessore regionale all'Ambiente lo scorso 14 ottobre presso la sede della Confindustria Salerno incontrandone gli industriali soci. Dopo il saluto introduttivo del **Presidente Agostino Gallozzi** ha avuto luogo il "question time" con gli imprenditori, organizzato al fine di avviare un proficuo confronto *face to face* con la Regione e approfondire così le criticità relative alla norma ambientale che necessitano un urgente intervento. Tra le problematiche emerse nel corso del dibattito, prima su tutte - come ha sintetizzato lo stesso Presidente di Confindustria Salerno Agostino Gallozzi nel suo intervento iniziale - «l'esigenza di avere certezza nell'ottenere autorizzazioni, trasparenza e comprensibilità degli iter procedurali, chiarezza delle regole e semplicità nella gestione degli adempimenti».

L'Assessore Ganapini - uscendo però dal contingente - ha più di una volta invitato gli imprenditori presenti a un cambio di mentalità, passando a considerare la variabile ambientale non un vincolo restrittivo e oneroso, ma un fattore strategico di competitività sul mercato. Ganapini ha elogiato infatti il valore di quelle imprese che - nei confronti della normativa - si pongono nelle condizioni di superarla con standards di performance migliori di quelli in essa previsti. «Nel lungo periodo - ha rimarcato l'Assessore regionale all'Ambiente - queste imprese si muovono certe che i benefici delle loro politiche saranno superiori ai costi da sostenere, in quanto esse non fanno che anticipare l'inevitabile evoluzione delle legislazioni ambientali, ottenendo quindi forti vantaggi nei confronti dei concorrenti».

Walter Ganapini e Agostino Gallozzi

«Per le imprese sono importanti tempi certi nell'ottenere autorizzazioni, trasparenza e comprensibilità degli iter procedurali, chiarezza delle regole e semplicità nella gestione degli adempimenti»

(Agostino Gallozzi)

«Questo significa - ha concluso Ganapini - accettare la sfida dell'efficienza: scegliere una politica integrata di prodotto in cui il bene - sia esso un prodotto o un servizio - sin dall'inizio >

< «Da Salerno può arrivare un forte impulso in campo ambientale per l'intera regione, soprattutto se ci si avvarrà dei preziosi contributi che possono derivare dal lavoro di ricerca del locale ateneo capace di sostenere l'innovazione mediante azioni di trasferimento tecnologico»

(Walter Ganapini)

deve essere riconoscibile e identificabile come ambientalmente favorevole».
Tutto ciò non è affatto semplice, però, perché come precisato da Gallozzi «i tempi aziendali mal si conciliano con gli iter burocratici e con le problematiche cui la Pubblica Amministrazione deve far fronte supportando le imprese nella gestione quotidiana per rendere "attuabili" i numerosi adempimenti disposti dalla normativa vigente».
«Le norme che regolamentano la gestione delle aziende - ha infine concluso Gallozzi - hanno una ricaduta determinante non solo sul loro sviluppo ma anche sulla crescita economica del territorio. É sbagliato considerarle variabili indipendenti, perché l'industria non si può fare carico di qualsiasi costo ingiustificato e di qualsiasi inefficienza amministrativa senza risentirne e senza alcun impatto sull'operatività e sulla necessità delle imprese di competere sul mercato».

ROMANO: «In campo ambientale sono piccoli accorgimenti a garantire grandi obiettivi»

Giovanni Romano,
Assessore all'ambiente
Provincia di Salerno

Dopo i poteri commissariali al sindaco di Salerno De Luca per la realizzazione del termovalorizzatore, il premier Berlusconi, con propria ordinanza, ha affidato a lei i poteri commissariali per realizzare la società provinciale unica per il ciclo dei rifiuti. Cosa comporta quest'incarico?

I compiti che mi sono stati assegnati sono indicati nell'art. 2 dell'Ordinanza del Presidente del Consiglio dei Ministri (O.P.C.M.) n. 3812 del 22 /09/2009. Assorbendo i poteri della Giunta e del Consiglio Provinciale dovrò adottare tutti gli atti necessari alla costituzione urgente della società provinciale per la gestione del ciclo dei rifiuti consistenti, tra l'altro, nell'approvazione dello statuto della società, nella sottoscrizione dell'atto costitutivo, nell'adozione del piano industriale all'esito dell'atto di conferimento dei cespiti costituenti lo stato patrimoniale della stessa. Tali cespiti sono costituiti dai beni immobili (impianti) e mobili (automezzi ed attrezzature) realizzati o acquistati con fondi pubblici e in dotazione ai Consorzi di Bacino, alle loro società e agli Enti Pubblici della Provincia di Salerno. Potrò anche avviare, nel caso lo si ritenga necessario, le procedure finalizzate all'individuazione, in termini di somma urgenza, dell'eventuale socio privato della costituenda società. In altri termini, ho il compito di costruire il sistema provinciale di gestione dell'intero ciclo dei rifiuti in ossequio alla vigente Legge Regionale n.4 del 2008.

Oltre alla gestione dei rifiuti, quali priorità vedranno impegnato il suo assessorato?

Sono molteplici e riguardano l'intera gestione del territorio provinciale. Tra le prime c'è la urgente necessità di realizzare azioni concrete per la tutela del sistema-mare e la salvaguardia delle coste. A tal proposito abbiamo istituito il "Tavolo Blu", un organismo di coordinamento e di programmazione di tutte le azioni che i vari Enti, Organi ed Istituzioni sono tenuti a realizzare, in base alle loro competenze, per la salvaguardia del sistema marino e costiero. Si tratta di verificare puntualmente lo stato delle iniziative in corso, di analizzare le esigenze ed i bisogni dei territori costieri, di organizzare un piano organico degli interventi da realizzarsi e di attivare forme coordinate di controllo e di prevenzione delle fonti inquinanti di origine terrestre. In tale contesto andranno programmate le opere a difesa della costa e di ripascimento delle spiagge. Un'azione analoga sarà realizzata per i fiumi ed i bacini idrografici. In tal caso la Provincia ha già adottato, con apposita delibera, lo strumento del "Contratto di Fiume", rispondente alle Direttive Europee del settore. Con questi due strumenti si intende dare un impulso forte alla ricostruzione della "filiera dei doveri" di quanti sono preposti alla gestione del territorio, coordinandola e agendo per eliminare sovrapposizioni e frammentazioni di competenze che, spesso, sono all'origine dei mancati interventi. Un'altra priorità è rappresentata dalla necessità di ricostruire la fiducia dei cittadini, ma soprattutto dei turisti nei confronti del territorio campano e della nostra provincia. È molto forte la diffidenza, in alcuni casi la paura, nei confronti delle produzioni agro-alimentari, della qualità delle acque potabili, della qualità dell'acqua del mare, dell'aria. Stiamo predisponendo, quindi, un'azione diretta a certificare, complessivamente ed in tutti i suoi cicli, la "qualità della vita e del territorio" dei nostri sistemi turistici allo scopo di stimolare gli attori e le Istituzioni locali ad impegnarsi di più e contribuire a ricostruire la fiducia di cittadini e turisti. Un altro campo di intervento nel quale l'impegno della Provincia sarà rilevante è quello della sensibilizzazione e dell'informazione a favore delle comunità salernitane sui tempi dello sviluppo sostenibile. Energia da fonte rinnovabile, riduzione della quantità dei rifiu-

ti prodotti quotidianamente, contenimento dei consumi (acqua, energia, ecc.), mobilità alternativa a quella veicolare, valorizzazione dei prodotti alimentari locali a "filiera corta" e di quelli provenienti dalla rete del commercio equo e solidale. Sono solo alcuni dei temi che saranno oggetto di campagne informative da promuovere in collaborazione con i Comuni, le scuole e le associazioni di volontariato.

Mercato S.Severino, il comune che la vede primo cittadino, si è dotato di un Piano Energetico Ambientale Comunale (PEAC). Quali ne sono gli obiettivi? È vicino il sogno della "città del sole"?

Il Piano Energetico Ambientale Comunale della nostra Città contiene una serie di azioni concrete che l'Amministrazione Comunale sta già realizzando per conseguire una consistente riduzione delle emissioni in atmosfera di anidride carbonica e contribuire al conseguimento degli obiettivi stabiliti dal Protocollo di Kyoto. Partendo dall'analisi dei consumi energetici pubblici e privati, il Piano individua, innanzitutto, le azioni da realizzare per ridurre i consumi energetici e promuovere lo sviluppo della produzione energetica da fonte solare, eolica, da biomassa e geotermica attraverso la realizzazione di impianti sia pubblici che privati. Al momento stiamo completando la fase progettuale per la realizzazione di impianti fotovoltaici e per la produzione di acqua calda su tutti i tetti degli edifici pubblici, scolastici e negli impianti sportivi. Nello stesso tempo si stanno predisponendo i progetti per i privati che hanno aderito al bando "La Città del Sole" che vede la società multiservizi del Comune, la Ge.Se.Ma. SpA, impegnata a realizzare impianti fotovoltaici anche senza anticipo o accollo di spese da parte dei richiedenti, utilizzando il conto energia per ammortizzare i costi. Abbiamo già stipulato un Protocollo d'Intesa con la Philips Italia per la sperimentazione delle nuove lampade a basso consumo energetico e sono iniziate le prime installazioni che, in due anni, dovranno consentirci di ammodernare, mettere in sicurezza e riqualificare l'intera rete di pubblica illuminazione. È in corso anche l'audit energetico degli edifici pubblici per definire gli interventi necessari a ridurre i consumi energetici per l'illuminazione, il riscaldamento ed il raffrescamento degli stessi. Con il PEAC abbiamo anche adottato il Regolamento per l'edilizia sostenibile che ne costituisce un allegato e che sarà recepito integralmente nel redigendo Piano Urbanistico Comunale (PUC) di prossima approvazione.

Per il modello virtuoso del suo Comune in tema di rifiuti, si sono sprecati gli appellativi positivi per lei e i suoi concittadini: in pieno "boom emergenza" vi hanno definiti nordici, marziani, alieni. È di pochi giorni fa poi la notizia che il Centro per l'Ambiente di Mercato S. Severino è stato segnalato tra gli esempi positivi di raccolta dei rifiuti in Campania nell'ambito di un'indagine condotta da Greenpeace. Ad oggi si sente ancora una mosca bianca o il modello "Romano" ha fatto scuola non solo in Campania?

Quando abbiamo implementato il sistema di raccolta differenziata domiciliare nel 2001 eravamo visti con stupore e qualcuno un po' ci commiserava considerando quella nostra decisione una esagerazione. Ora, invece, tutti si sono convinti che quel modello è l'unico in grado di garantire risultati per il corretto avvio di gestione del ciclo dei rifiuti. Tanti sono i Comuni che in Campania e in tutto il Sud hanno seguito il nostro esempio raggiungendo risultati migliori del nostro: per noi è la migliore gratificazione possibile. In tanti, quindi, si sono convinti che la raccolta differenziata scaturisce da un modello "culturale" prima ancora che essere una soluzione tecnica. Molto resta ancora da fare per ridurre la quantità di rifiuti prodotti e per consolidare il modello "culturale" ispiratore della raccolta differenziata: un nuovo stile di vita fatto di piccole modifiche delle abitudini e di piccole attenzioni che, messe insieme, sono le uniche in grado di farci cogliere i grandi obiettivi come quelli fissati dal Protocollo di Kyoto.

Come sono i rapporti con la Regione e cosa crede accadrà dopo il 31 dicembre di quest'anno quando sarà finita ufficialmente l'emergenza?

Grazie all'azione politica del Presidente Edmondo Cirielli, i rapporti istituzionali con la Regione Campania sono improntati alla leale collaborazione nell'interesse reciproco di far bene per il nostro territorio. La Regione Campania e l'Assessore all'Ambiente Walter Ganapini ci stanno fornendo un concreto aiuto in questa fase di programmazione per la costituzione della società provinciale che dovrà gestire il ciclo dei rifiuti nel territorio provinciale. È necessario convincersi che con il nuovo anno si torna alla condizione giuridica di ordinarietà nella quale saremo chiamati a fare con impegno il nostro dovere e dimostrare che i rappresentanti politici ed amministrativi sono in condizione di occuparsi "normalmente" di questo problema la cui sottovalutazione tanto danno ha creato alla nostra Regione.

Assessore o Sindaco: in quali panni si sente più a suo agio?

L'esperienza di sindaco continua a rappresentare per me, nonostante gli anni, un formidabile banco di prova per accrescere le conoscenze e migliorare capacità ed attitudini. Impegnarsi per lo sviluppo della propria Città in base ad un progetto che si realizza gradualmente nel tempo è una esperienza faticosa, ma straordinariamente stimolante e appagante, nonostante le difficoltà crescenti che caratterizzano il sistema delle Autonomie Locali. Esercitare le funzioni di Assessore Provinciale comporta uno sforzo ancora maggiore in termini di tempo e di prospettiva. Ma anche in questo caso la consapevolezza di far parte di una squadra molto unita e di avere alla base un progetto strategico da realizzare, alimenta l'entusiasmo e stimola la curiosità facendo recuperare forza e passione. Del resto noi amministratori locali non siamo obbligati ad esercitare le nostre funzioni. Anzi, chiediamo ai cittadini il consenso per poterlo fare. Quindi, niente lamentele e impegno massimo per assolvere, al meglio, al nostro dovere.

di Raffaella Venerando

Ferraioli: «Occorre richiamare la Regione alle proprie responsabilità»

Il livello istituzionale regionale, secondo Antonio Ferraioli, è quello che riveste oggi fondamentale importanza per le imprese e l'economia locale

Per lei è arrivato di recente un nuovo incarico in Giunta regionale. Che valore ha questo ulteriore riconoscimento in ambito associativo?

La mia nomina alla Vicepresidenza di Confindustria Campania rappresenta un riconoscimento al ruolo e all'importanza dell'imprenditoria salernitana a livello regionale. Ritengo che l'azione di Confindustria Campania vada significativamente rilanciata. Il livello istituzionale regionale è quello che riveste oggi - e ancor maggiormente lo sarà in futuro - fondamentale importanza per le nostre imprese e per l'economia locale.

Occorre un'azione incalzante che consenta di sentire più vicine le Istituzioni e far sì che le stesse adempiano alla loro funzione che è quella di favorire lo sviluppo economico del territorio regionale, rimuovendo gli ostacoli burocratici, contenendo il gap infrastrutturale che ci caratterizza nei confronti dei territori più avanzati, varando politiche di sostegno alle imprese. Molto di più sarebbe possibile fare con un uso più mirato e veloce dei fondi europei. Va anche affrontato con maggiore

Antonio Ferraioli, AD La Doria spa

decisione l'annoso problema della Sanità pubblica, la cui inefficace gestione grava in termini di maggiori oneri su tutti i contribuenti, rendendo anche estremamente difficoltosa l'operatività dell'imprenditoria privata in questo settore.

In momenti in cui si fa un gran parlare di sicurezza alimentare, un'azienda come la sua come riesce a mantenere alta la fiducia della clientela? Come giudica quindi le norme su sicurezza e tracciabilità?

L'Italia è in questo campo un paese assolutamente all'avanguardia. Esistono norme molto stringenti relative a tali materie che, ritengo, assolutamente prioritarie. Nella recente relazione 2008 del Piano Nazionale Integrato, stilato dal Ministero della Sanità, emerge che sono stati realizzati circa 1.5 milioni di ispezioni da parte di ASL, Nas, Agenzia Dogane, Ispettorato Centrale per il controllo della qualità dei prodotti agroalimentari per difendere la sicurezza alimentare. La rete di sorveglianza e di controlli porta l'Italia al primo posto nell'invio di "alert" all'Unione Europea.

La nostra azienda, operante prevalentemente nel settore delle private labels, ha come interlocutori principali la Grande Distribuzione Organizzata italiana e, soprattutto, straniera che hanno capitolati e controlli molto rigidi. Pertanto, su questo tema siamo estremamente attenti ad adottare i più moderni sistemi volti a garantire la sicurezza alimentare dei consumatori.

La sua azienda è quotata nel segmento Star. Quali valutazioni l'hanno spinta a decidere per la quotazione? Ritiene che quotarsi in Borsa oggi possa essere una strada per uscire dalla crisi?

La nostra quotazione in Borsa risale al 1995. Le risorse reperite hanno consentito un'accentuata

politica di investimenti e di acquisizioni a sostegno dell'orientamento strategico del gruppo, volto a crescere sia per linee interne che esterne.
Nel 1995 la Doria aveva un fatturato di 207 miliardi di lire ed un solo stabilimento, oggi registra un fatturato consolidato di circa 440 milioni di euro, ha 5 stabilimenti produttivi e 2 società controllate.
Credo che, al di là dell'attuale situazione di crisi economica, la quotazione in Borsa possa rappresentare un efficace sostegno finanziario dei piani di sviluppo aziendale e possa essere utile per migliorare la struttura organizzativa e di controllo gestionale. Ritengo, inoltre, che in un Paese come il nostro, dove la proprietà delle imprese fa molto spesso capo alle famiglie, la quotazione in Borsa possa essere utile per preservare nel lungo periodo la continuità aziendale. Credo che l'apporto ed il coinvolgimento della famiglia siano fondamentali per assicurare una strategia di lungo periodo, ma è altrettanto importante che l'Azienda, al di là delle vicende anche personali dell'imprenditore, possa avere un suo sviluppo e una sua continuità per ciò che essa rappresenta, non solo per i propri azionisti, ma per tutta l'economia del territorio e per i portatori d'interesse.

Investire in innovazione tecnologica è un importante fattore di competitività; la sua azienda come si comporta al riguardo?

L'innovazione, sia di processo che di prodotto, è fondamentale per garantire lo sviluppo tecnologico nel medio-lungo periodo. Nel caso della nostra azienda, l'innovazione di processo è continua. Per l'innovazione di prodotto, pur lavorando prevalentemente con private label, ci attiviamo sia per far fronte alle richieste dei nostri clienti, sia per essere propositivi con l'offerta di possibili alternative agli attuali articoli sia in termini di contenuto che di packaging. A tal proposito, abbiamo di recente effettuato un investimento per la produzione di derivati del pomodoro e legumi in contenitori di cartone poliaccoppiato. Tali articoli si distinguono tra l'altro per una maggiore facilità di apertura, di trasporto e di conservazione.

In tema di internazionalizzazione, invece, quali sono i mercati esteri di riferimento?

Il tema dell'internazionalizzazione è fondamentale per lo sviluppo dell'impresa italiana. Il nostro mercato interno è stabile da molti anni, è obbligatorio quindi espandersi sui mercati esteri e diffondere i nostri prodotti che rappresentano l'eccellenza in molti campi.
La nostra azienda ha da sempre avuto un forte orientamento all'internazionalizzazione. I nostri mercati di punta sono il Nord Europa, con in primis il Regno Unito, dove controlliamo una società di trading, il Giappone, l'Australia e la Nuova Zelanda. Credo che il tema dell'internazionalizzazione non sia scindibile da quello della crescita. Per competere, in mercati sempre più globalizzati, la dimensione è spesso un fattore discriminante. Credo che le imprese italiane debbano trovare forme di aggregazione che accrescano la loro competitività nel medio-lungo periodo.

Un'ultima domanda: ritiene soddisfacenti i rapporti con il sistema creditizio o pensa che le banche potrebbero fare maggiori sforzi per sostenere la crescita del tessuto imprenditoriale meridionale?

Il tema dei rapporti con il mondo bancario presenta, indubbiamente, elementi di criticità. La mancata presenza al Sud di banche locali, che per vocazione sono più vicine al territorio, costituisce di certo un handicap.
D'altro canto, le aggregazioni avvenute nel sistema bancario italiano erano obbligatorie, né vale la pena rimpiangere le vicende che portarono al declino del vecchio Banco di Napoli che, credo, rappresenti uno spaccato di storia molto istruttivo delle inefficienze della classe politica, ma anche imprenditoriale, meridionale. É auspicabile una maggiore attenzione verso il Sud da parte dei grandi gruppi bancari italiani. Quanto alla Banca del Mezzogiorno, credo che ci si potrà più compiutamente esprimere allorché ne saranno ufficialmente rese note: modalità operative, finalità, composizione dell'azionariato. É essenziale che riesca a garantire un miglioramento del flusso del credito soprattutto verso le piccole e medie imprese. É, comunque, assolutamente necessario che tale nascente istituto possa operare senza alcuna interferenza di tipo politico.
Da un punto di vista tecnico, credo sia necessaria una revisione dei criteri di Basilea 2 che consenta una valutazione del merito creditizio non basata esclusivamente sui ratios economico-patrimoniali.
Sul tema del credito, infine, penso che anche gli imprenditori debbano attrezzarsi in termini di maggiore trasparenza delle informazioni economiche, di maggiore attenzione alla pianificazione economica e finanziaria e nell'elaborazione di strategie e obiettivi di lungo periodo.

Giuseppe De Nicola
Vice Presidente Gruppo Servizi Confindustria Salerno
Referente Premio Best Practices per l'Innovazione

Best Practices per l'Innovazione: pronta la IV EDIZIONE

Quest'anno il Premio "raddoppia": due giornate in due sedi confindustriali differenti, Napoli prima e Salerno poi

Eppur si muove. Cresce e si rinnova. Il Premio Best Practices per l'Innovazione arrivato alla quarta puntata, tra i marosi di una crisi che nessuno è in grado di prevedere quando verrà superata, ma che deve essere affrontata anche con il necessario supporto delle imprese della conoscenza, un supporto necessario contro i sintomi da sindrome cinese, dollaro debole e congiuntura altalenante.

L'iniziativa, nata a Salerno nel 2006, progressivamente è diventata patrimonio culturale dell'eterogenea umanità professionale che caratterizza il gruppo Servizi Innovativi e Tecnologici di Confindustria Salerno ed è con piacere, lo ammetto con una punta di soddisfazione, che ha trovato il consenso soprattutto delle imprese che hanno partecipato nei tre anni passati come: Healthware (testardamente presenti sin dalla prima edizione, e in qualche occasione anche con più di un progetto) Deloitte, Senza Nome, Finsud, Economedia, Ipr Feedback, Risorse Ambientali, Kelyon, Halgol e Mediarelational, diventate spontaneamente sostenitrici e promotrici ad altri colleghi dell'evento che vuole rappresentarle, nella loro essenza, al mercato potenziale.

Best Practices compie 4 anni e si arricchisce di nuove opportunità nate dalle contaminazioni e dai confronti avvenuti in occasione della III edizione. Tra queste l'idea di elaborare con il Confidi delle Province Lombarde, insediatosi presso la sede di Confindustria Salerno, un prodotto chirografaro verticale destinato a garantire gli investimenti in innovazione proposti dalle imprese partecipanti al premio. Questo prodotto nasce dalla collaborazione post-premio tra gli organizzatori dell'iniziativa e l'azienda di consulenza napoletana Strategitaly, guidata da Edoardo Magnotta, che ha partecipato all'edizione scorsa, e ha lo scopo di fornire le garanzie accessorie alle banche (*in queste ore è in via di definizione l'accordo con una primaria azienda nazionale, che per prima si proporrà al mercato con il nostro prodotto, nda*) per i clienti delle aziende partecipanti alla competizione in questi anni.

Roberto Magliulo, Agostino Gallozzi e Nicola Mazzocca alla cerimonia di chiusura della terza edizione del premio svoltasi lo scorso 5 dicembre 2008

La garanzia permetterà loro di accedere ad un finanziamento agevolato, fino a 500.000,00 Euro della durata massima di 60 mesi e con 6 mesi di preammortamento per investimenti immateriali (piani di marketing, sviluppo di software, consulenze direzionali, etc.), equiparando gli investimenti innovativi, in modo ufficiale, alla stregua di beni ammortizzabili, quali essi naturalmente sono. Questo strumento rappresenta non solo un mezzo utile per supportare

5 dicembre 2008 - Un momento della cerimonia di chiusura della terza edizione del premio

e stimolare la diffusione dell'innovazione e il sostegno allo sviluppo delle imprese (che le banche dicono di prediligere ai finanziamenti per liquidità), ma anche un esempio dei meccanismi virtuosi che possono nascere all'interno di un contenitore di idee che dà vita a sinergie ed innovazioni operative, un piccolo frammento di cultura dello sviluppo che dovrebbe (dovrebbe) essere patrimonio della classe dirigente del nostro Paese.

Le novità dell'edizione 2009 non finiscono qua.

Quest'anno infatti il premio si sviluppa su due giornate in due sedi. Il 3 dicembre presso l'Unione Industriali di Napoli ed il 4 dicembre presso la sua sede d'origine salernitana.

In questa seconda giornata è prevista anche una cena che avrà la finalità di promuovere la conoscenza dello sponsor sociale che darà una vera e propria certificazione etica (un'innovazione, solidale, del premio) alla nostra manifestazione. La decisione di raddoppiare le giornate è nata dalla volontà del presidente regionale del gruppo, l'ingegner Nicola Salzano de Luna, che già lo scorso anno aveva voluto patrocinare l'evento sotto l'egida del raggruppamento regionale e che ha inteso valorizzare ulteriormente il percorso organizzativo, con una partecipazione diretta e concreta della struttura.

Un bel segnale di apprezzamento e di stimolo al lavoro svolto, che premia lo sforzo dedicato alle imprese dei servizi innovativi (quelle dell' i.c.t., del marketing, della consulenza, della formazione, ecc.), alle quali saranno offerte due giornate in due prestigiose sedi confindustriali, per presentare le proprie best practices, incontrare nuovi clienti e avviare potenziali contatti, confrontarsi, scambiarsi opportunità e accrescere il proprio patrimonio relazionale.

Il vero obiettivo dell'evento resta infatti quello di creare una rete di rapporti consapevoli, in grado cioè di poter creare referenze attive, un meccanismo commerciale che premia e seleziona le competenze reali. Allo scopo di garantire la qualità delle proposte, la selezione dei progetti sarà effettuata dal comitato tecnico scientifico, composto da imprenditori e docenti universitari, secondo le linee guida elaborate nelle precedenti edizioni del premio.

Per partecipare (la *dead line* è prevista per il 20 novembre) bisogna compilare accuratamente queste linee guida (da richiedere e inviare compilate alla segreteria organizzativa: premiobp@confindustria.sa.it) illustrando in modo chiaro un'esperienza di lavoro reale conclusa a favore di un cliente (pubblico o privato), segnalando i risultati ottenuto da quest'ultimo in termini oggettivi (es. nuovi mercati, riduzione di costi, incremento delle vendite, progetto di un nuovo prodotto) e soggettivi (es. miglioramento del clima e delle competenze aziendali attraverso progetti di formazione e motivazione). La promozione dei progetti partecipanti sarà garantita da una brochure che verrà fornita a tutte le imprese e divulgata nel sistema confindustriale, metodo che ha già prodotto qualche opportunità di lavoro nelle edizioni precedenti per alcune aziende.

Questo è l'obiettivo che ci poniamo anche quest'anno.

Continuo a pensare che la ricerca della qualità sia un dovere per ogni organizzazione, un obbligo nei confronti dei futuri che ogni comunità intende costruire.

Il nostro piccolo impegno per andare alla ricerca delle qualità e promuoverle comincia a dare i suoi frutti e a raccogliere attenzioni e consensi. É un lavoro (non saprei definirlo diversamente) complesso e non richiesto, ma stimolante e capace di far germogliare idee (come nei migliori think tank) e favorire quel senso di partecipazione spontanea che dà un senso compiuto alla vita di una comunità di interessi, quale il nostro gruppo vuole e può essere.

Poco per affrontare questo inverno rigido. Molto, se l'alternativa è affrontarlo da soli (personale variante de *"un piccolo passo per l'uomo, ma un grande passo per l'umanità"* di lunare memoria).

Sistema Bancario, credit crunch e mondo delle imprese

Un ruolo determinante per la ripresa economica ed il rilancio del Mezzogiorno potrebbe essere svolto dalla costituenda Banca del Sud

di Antonio Lombardi, *Presidente Ance Salerno*

Un'intesa operativa, concreta e condivisa, tra il sistema bancario e il mondo delle imprese per rilanciare l'economia ed arginare gli effetti della crisi. Il recente convegno svoltosi in Confindustria Salerno ha riproposto la necessità, per fronteggiare questa difficile fase congiunturale, di una azione sinergica tra banche e imprese che purtroppo è mancata proprio nel momento di massima criticità.

Il rapporto fiduciario - complice anche la crisi economica - si è fortemente incrinato e non a caso da un'indagine di Confindustria Salerno emerge in maniera evidente che più di sei imprese su dieci in provincia (soprattutto quelle di piccole e medie dimensioni) hanno registrato negli ultimi mesi peggioramenti nei rapporti con gli istituti di credito, attraverso la richiesta di maggiori garanzie sui nuovi prestiti ma anche su quelli già concessi, improvvise quanto non sempre motivate e comprensibili richieste di rientro dai fidi, rifiuto di nuovi finanziamenti.

Antonio Lombardi

Si tratta ovviamente di situazioni che hanno finito per incidere marcatamente sull'attività dell'impresa, che proprio nel periodo di massima difficoltà non ha potuto contare sul supporto finanziario del mondo bancario ed ha visto quindi venir meno uno dei suoi principali interlocutori operativi. Simili problematiche si sono aggiunte - con gli effetti facilmente immaginabili - alle difficoltà introdotte da Basilea 2 ed al nuovo sistema di rating, che in una realtà produttiva come la nostra hanno determinato notevoli problematiche d'accesso al credito da parte delle piccole imprese.

È tempo ora di invertire nuovamente la tendenza per rimettere al centro il rapporto fiduciario che deve esistere tra il sistema produttivo ed il mondo del credito, superando - nei modi e nelle forme che andranno individuati - le rigidità e gli schematismi del rating e di Basilea 2, per tornare ad investire sulle idee e sui progetti, e non solo sui bilanci consolidati, sui crediti o, peggio, sulle garanzie immobiliari e personali dell'imprenditore. Anche le banche devono insomma tornare a condividere i rischi dell'intrapresa, potenziando gli interventi di sostegno e passando ad una visione progettuale - e non meramente ragionieristico-contabile - degli investimenti.

Il credit crunch degli ultimi mesi ha purtroppo rappresentato, in questa fase congiunturale di particolare difficoltà, un ulteriore fattore congestionante della crisi: senza liquidità e senza supporti finanziari, tante imprese medio-

piccole si sono trovate in balia del momento difficile e non hanno potuto o saputo intravedere possibili vie di uscita.
Oggi al credito spetta anche il compito di porsi come strumento di concreto supporto per la ripresa e la fuoriuscita dalla crisi.
Il protocollo d'intesa con il Banco di Napoli, presentato da Confindustria Salerno, si muove sicuramente - in maniera efficace e concreta - in questa direzione, giacché interviene sulla capitalizzazione delle imprese e sulla loro liquidità, anche attraverso la gestione agevolata degli insoluti. Non solo e non tanto, quindi, il mero rinvio di un anno delle rate dei mutui e dei leasing in essere, moratoria che di per sé non risolve le problematiche in campo: ma nuovi finanziamenti, apertura di linee di credito aggiuntive agli affidamenti in essere, sostegno a programmi di ricapitalizzazione che possono peraltro tradursi anche in un meno problematico rapporto con i criteri di valutazione imposti da Basilea 2.
Interventi significativi, quindi, quelli concordati da Confindustria e Banco di Napoli peraltro supportati, stando alle parole dei vertici dell'istituto di credito intervenuti a Salerno, da notevoli risorse finanziarie: sette miliardi di euro da dividere per le quattro regioni del Sud in cui opera il Banco di Napoli, che sicuramente garantiranno alle aziende la possibilità di riprendere quanto prima la via dello sviluppo su basi più solide.
Un ruolo determinante per la ripresa economica ed il rilancio del Mezzogiorno può essere svolto anche dalla costituenda Banca del Sud, finalizzata a raccogliere fondi attraverso strumenti innovativi e particolari agevolazioni fiscali, da investire nel Mezzogiorno in interventi infrastrutturali. È importante però accelerare la tempistica per garantire una piena operatività del nuovo istituto in tempi ragionevolmente brevi: da un lato infatti è importante che il nuovo istituto di credito non venga ad operare quando (si auspica nel 2010) gli effetti della crisi sono ormai alle spalle, ma soprattutto che la Banca del Sud svolga un ruolo incisivo e determinante nel 2013 quando finiranno gli interventi europei. Bisognerà, prima di quella data, individuare percorsi efficaci ed efficienti per una gestione ottimale delle risorse interne.
È necessario tuttavia - e su questo non possiamo non muovere un appunto critico alla strategia fin qui seguita del Governo - che in un disegno finalizzato alla riattivazione degli investimenti ed al rilancio del territorio, quest'ultimo trovi una piena e concreta rappresentatività. È necessario e opportuno cioè che nel capitale sociale del neonato istituto entrino di diritto anche le associazioni di categoria, come l'Ance, che sono in grado di rappresentare in maniera diretta ed immediata, le istanze del mondo imprenditoriale e del contesto in cui la Banca si accinge ad operare con i propri interventi.
Ineluttabile inoltre l'auspicio che la Banca del Sud - anche per le sue finalità statutarie - possa muoversi con la massima speditezza: che si ponga cioè come un istituto agile e snello, con lo sguardo rivolto segnatamente alle imprese di più ridotte dimensioni che rappresentano l'ossatura economica del Mezzogiorno. Politiche accentratorie ed eccessi di burocratismo possono difatti vanificare in tutto o in parte gli interventi dell'istituto e tradursi in ulteriori difficoltà parallele che andrebbero ad assommarsi a quelle - già spesso intollerabili - affrontate dalle imprese nelle loro quotidiane incombenze. La Banca del Sud deve essere in grado di valutare celermente la validità e l'efficacia degli investimenti, e di attivare i relativi canali di finanziamento in periodi temporali altrettanto brevi: altrimenti la sua mission è destinata a fallire già in partenza.
Quanto alle strategie, i percorsi individuati sulla carta ci sembrano di enorme interesse e di grandi potenzialità strategiche: dirottare sul Mezzogiorno i fondi privati raccolti attraverso l'emissione di bond specifici, di titoli garantiti dallo Stato o comunque fiscalmente agevolati per la realizzazione di grandi opere ed interventi infrastrutturali strategici. Proprio questa specifica finalità operativa impone il coinvolgimento immediato e diretto delle associazioni impegnate sul territorio per evitare, come purtroppo spessissimo è accaduto in passato, che l'onnipresenza e l'invadenza della politica - o peggio visioni personalistiche e campanilistiche del potere e degli investimenti da realizzare - si traducano (o possano tradursi) in interventi faraonici, clientelari o comunque slegati dal contesto in cui essi vengono realizzati.
La Banca del Sud deve essere quindi posta in grado di individuare con obiettività e serenità le infrastrutture assolutamente necessarie per il territorio e soprattutto strategiche ai fini della crescita economica, sociale e produttiva.

a cura di Vito Salerno

MAGALDI inaugura uno dei più grandi impianti *fotovoltaici* su tetto in Italia

Mercoledì 4 novembre 2009 verrà inaugurato a Buccino (SA) uno dei più grandi impianti fotovoltaici su tetto italiani, realizzato sulle coperture dello stabilimento Magaldi.
Con l'installazione di 9000 moduli fotovoltaici in silicio policristallino integrati architettonicamente su una superficie di circa 18.000 m², questa centrale solare si inserisce nel novero delle più grandi finora realizzate su tetti in Italia.
L'impianto garantirà la produzione di circa 2500 megawattora (MWh) annui di energia elettrica "pulita", che verranno immessi in rete e consentiranno di evitare ogni anno le emissioni in atmosfera di un milione e mezzo di chilogrammi di anidride carbonica (è la quantità prodotta da centrali a combustibili fossili per generare la stessa energia).
L'elettricità prodotta potrebbe coprire il consumo annuo medio di circa 1000 famiglie, ovvero quattro volte il consumo elettrico dello stabilimento sottostante. Questa installazione contribuisce a ridurre il divario esistente, nella produzione di energia elettrica da fonte solare, tra il nostro Paese e altre nazioni dell'Unione Europea, che pure godono di condizioni ambientali meno favorevoli delle nostre.
Il gruppo Magaldi, con la sua società dedicata RRS, si propone, dopo questa prima centrale da 2 MWp, di diffondere questa tipologia di installazioni in molti altri siti: sono infatti già stati siglati contratti con altre società per ulteriori impianti fotovoltaici su tetti di capannoni industriali.
La cerimonia di inaugurazione si svolgerà presso lo stabilimento del gruppo Magaldi, situato nella zona industriale di Buccino (SA) mercoledì 4 novembre 2009, a partire dalle ore 11.

Il CENTRO C.S.C. SRL forma gli *Stewards* per stadi più sicuri

"Il Centro C.S.C." S.r.l. - azienda associata a Confindustria Salerno - ha ottenuto quest'anno l'accreditamento da parte dell'Osservatorio dello Sport, Ministero dell'Interno per la formazione degli Steward che operano negli stadi italiani.
È l'ultimo dei risultati conseguiti dalla giovane ma affermata struttura.
L'azienda nasce nel 1996 a Salerno, nella Zona Industriale, da un'idea sperimentale analizzata con un'attenta ricerca di mercato diretta a tutte le attività produttive e distributive (artigiani, commercianti, professionisti e Piccole Medie Imprese), per rilevarne le esigenze di servizi e formazione.
Nell'anno 2001 "Il Centro C.S.C." S.r.l. ottiene l'accreditamento dall'AICA (Associazione Italiana per l'informatica ed il Calcolo Automatico) come Test Center E.C.D.L.; il 31 luglio 2002 ottiene la Certificazione di Qualità ISO 9001 - 2000 EA 37.
Nel 2004 "Il Centro C.S.C." S.r.l. riceve dalla Regione Campania l'Accreditamento Regionale per l'Orientamento e la Formazione Professionale Finanziata ed Autofinanziata; nel 2006 la Regione Campania Settore Sanità rilascia all'Azienda l'Accreditamento per la Formazione degli Alimentaristi.
Nell'anno 2007 entra a far parte della short list della provincia di Salerno per la Formazione Finanziata Assessorato al Lavoro e Politiche Sociali.
Oggi l'azienda conta più di trenta collaboratori (Ingegneri, Architetti, Periti Industriali, Geometri, Biologi, Medici, Chimici, Geologi) in tutta la

Provincia di Salerno, ma che operano anche a Napoli, Caserta, Benevento, Latina e Roma. I servizi oggi offerti dalla società si dividono in quattro Aree: "Area Formazione"; "Area Tecnica Sicurezza sul Lavoro - Igiene degli Alimenti - Ambiente - Qualità"; "Sorveglianza Sanitaria - Medicina del Lavoro"; "Progettazione e Realizzazione di Impianti Antincendio".
In questi 13 anni di attività "Il Centro C.S.C." srl ha maturato qualificate esperienze e competenze oggi messe al servizio delle imprese salernitane.

Il Centro C.S.C. Group
Via R. Wenner n. 57 - 84131 Salerno
tel. 089.302804 - 089.302887 fax 089.302827
Via Balzico n. 76 - 84013 Cava de' Tirreni
tel. 089.4689223 fax 089.2143057
web: www.ilcentrocsc.it

La Sabox srl vince il *"Paper Recycling Award"*

Il Principe Laurent del Belgio ha consegnato a Bruxelles il "Paper Recycling Award" all'azienda salernitana Sabox Srl, produttrice di imballaggi in cartone ondulato, per il Green Project, finalizzato alla riduzione dell'impatto ambientale attraverso l'utilizzo razionale delle risorse, il contenimento delle emissioni di gas serra e la fabbricazione di prodotti ecocompatibili. La cerimonia di premiazione si è svolta presso la Sede del Parlamento Europeo nell'ambito dell'evento "From Paper to Publishing: creating a Value for Europe" organizzato dalle federazioni europee della filiera cartaria con l'obiettivo di promuovere presso gli interlocutori istituzionali europei il grande impegno delle cartiere nell'ambito della RSI. Tra i partecipanti all'evento, oltre ai CEOs delle più grandi aziende del settore cartario europeo ed Europarlamentari recentemente insediati al Parlamento Europeo, rappresentanti delle ONG e della stampa internazionale come Daily Mail e BBC. Il premio evidenzia lo sforzo tecnologico e organizzativo della filiera cartaria per rispondere agli obiettivi della "Recycling Society" e riconosce l'eccellenza ambientale del settore e di tutta la sua filiera.
www.saboxgreen.it

Alle Antiche Fornaci D'Agostino il premio *"Best Showroom Award"* alla 27ª edizione di Cersaie

Nell'ambito della 27ª Edizione del Cersaie, il Salone Internazionale della Ceramica per l'Architettura e dell'Arredobagno svoltosi di recente a Bologna, l'azienda salernitana Antiche Fornaci D'Agostino SpA ha vinto il Premio "Best Showroom Award" per il migliore allestimento dello stand. Il Concorso, organizzato dalla Rivista internazionale di settore Il Bagno Oggi e Domani, con il patrocinio di Confindustria Ceramica, ha premiato l'azienda del Gruppo De Maio con le seguenti motivazioni: «Nel coraggioso allestimento proposto dall'architetto Diego Granese per lo stand di Antiche Fornaci D'Agostino si ha una chiara lettura della sintesi progressiva di arte, design e cultura che ha sempre caratterizzato la capacità produttiva dell'azienda, che attraverso la sperimentazione e la innovazione si propone con una nuova immagine d'avanguardia ma ancora di più radicata al famoso territorio di provenienza».
www.fornacidagostino.it

Gestione del personale: con Italia Paghe si riducono costi e tempi

I vantaggi per le aziende di affidare il servizio in outsourcing

Esternalizzare le attività connesse al monitoraggio delle risorse umane per concentrarsi su specifiche funzioni strategiche, contenendo costi e tempi di gestione amministrativa del personale e avvalendosi della trasparenza dei costi fissi delle operazioni di *payroll* affidate in *outsourcing*. É il vantaggio fondamentale assicurato a un'azienda da **italiapaghe.it**, una realtà emergente nel panorama nazionale dei servizi per le imprese, specializzata nell'elaborazione e gestione telematica dei cedolini paga del personale dipendente e di tutti i relativi adempimenti previdenziali, fiscali e contabili previsti dalla disciplina vigente. Con italiapaghe.it un'impresa può contare su un partner esperto, affidabile e veloce che, utilizzando le potenzialità di internet e software ad alto livello di qualificazione come quelli resi disponibili da un leader Ict come Zucchetti, è in grado di soddisfare le più svariate esigenze di gestione delle risorse umane, con soluzioni personalizzate secondo le effettive necessità di ciascuna azienda. Italiapaghe.it, il cui amministratore delegato, **Lucio Sindaco**, ha una consolidata esperienza di consulente del lavoro, ha l'headquarter a Napoli, ma opera su tutto il territorio nazionale con lo stesso livello di eccellenza qualitativa, attraverso i suoi affiliati di Padova, Udine, Cagliari, Rimini, Palermo e Roma. La struttura è articolata e fortemente specializzata, raggiungibile in ogni momento via e-mail o attraverso il comodo sistema di *ticketing* on line. Iscritta all'Unione Industriali di Napoli nella Sezione Terziario Avanzato, italiapaghe.it è accreditata Forma.Temp quale ente attuatore di progetti formativi. Oltre 200 i clienti nell'area elaborazione retribuzioni e relativi adempimenti previdenziali, fiscali e contabili per un totale di circa 6.000 cedolini paga trimestrali. Oltre 150, invece, i clienti per l'area consulenza professionale in materia di amministrazione del personale, rappresentativi dei più importanti gruppi della Gdo in Italia, di catene alberghiere fascia *luxury* nazionali, di multinazionali della cosmesi, di note organizzazioni internazionali per la collaborazione nella difesa, di industrie medio grandi che spaziano dall'edilizia alla produzione di gioielli, dalla moda alla fornitura di servizi finanziari o di guardiania, di studi professionali strutturati.

Lucio Sindaco

Italia Paghe
payroll outsourcing company
Via C. Burali d'Arezzo, 9
80138 Napoli
tel. +39 081 19979200
fax +39 081 19562515
infoline 800 136 029
www.italiapaghe.it
info@italiapaghe.it

Una SFIDA alla crisi con la gestione elettronica dei contenuti

Le soluzioni innovative offerte alle imprese dalla Dap Technology

Un documento aziendale viene in media copiato, fisicamente oppure elettronicamente, tra le 9 e le 11 volte, per un costo quantificabile in circa 18 euro. Il 25% dei documenti non viene archiviato correttamente e non verrà mai rintracciato. Studi ed esperienze hanno dimostrato che il tempo dedicato alla gestione dei documenti aziendali, al di là del settore merceologico specifico, è pari al 6% dell'attività per quanto concerne i dirigenti, al 10% per i quadri e i professional e tra il 16 e il 18% per le funzioni di supporto, amministrative e di segreteria. L'introduzione della gestione elettronica documentale abbatte tali tempi in una proporzione che oscilla tra il 60 e il 90%.

Azienda di punta in questo settore è la Dap Technology srl, società nata nel 1997 e specializzata in soluzioni e servizi su gestione, workflow documentale e conservazione sostitutiva. Dap Technology è partner della Siav S.p.A., azienda padovana con oltre 2.500 clienti in Italia e all'estero, tra cui Guardia di Finanza, Gruppo Hera, Banca di Italia e Poste Italiane.

Amministratore unico della Dap Technology è **Lucio della Valle**, imprenditore con una profonda conoscenza ed esperienza della gestione dei flussi informativi nell'ambito dei processi di business. Dap Technology fonda la sua attività sulla consapevolezza che la gestione accorta e tecnologicamente avanzata del patrimonio informativo di un'azienda rappresenta uno strumento fondamentale per la sua crescita e competitività e non un costo *tout court*. Le soluzioni Ecm (Enterprise Content Management) stanno diventando ancora più strategiche per le imprese in questo periodo di crisi economica mondiale. Tante realtà stanno rivedendo i piani di sviluppo It privilegiando l'introduzione di soluzioni Ecm per aumentare il livello di efficienza interna e ridurre i costi organizzativi. La possibilità di gestire i contenuti documentali di una azienda in formato digitale, mantenendone il valore legale nel tempo, ha spinto molte aziende ad inserire queste tecnologie all'interno dei piani strategici del sistema informativo aziendale. La piattaforma software scelta per un progetto Ecm deve peraltro consentire, a fronte di un successo garantito, la definizione di costi e tempistiche certe. Un'attenta analisi costi/benefici, effettuata su numerosi casi di successo, ha portato a stimare un tempo di ritorno dell'investimento (Roi) medio inferiore ai sei mesi.

Il vertice di Dap Technology. Da sinistra Nicola Tullio Cataldo, Nicola Palumbo e Lucio della Valle

Dap Technology propone un'offerta completa per varie tipologie di clienti: medie e grandi aziende private, P.A. centrale e locale, sanità e settore finance. La piattaforma documentale copre tutto il ciclo di vita del documento dalla fase di dematerializzazione fino alla sua conservazione in forma sostitutiva. All'interno di queste fasi si concentrano i veri plus della soluzione di Ecm, nella quale spicca un efficiente motore di workflow di processo, integrato al sistema documentale, che rappresenta il cuore della piattaforma stessa.

Dap Technology offre una soluzione che assicura un salto qualitativo, culturale, nel modello organizzativo, rendendo più efficaci i processi, attraverso l'automazione ma anche il coinvolgimento della squadra e, naturalmente, in primo luogo dei decisori aziendali. Per assicurare il miglior esito del cambiamento introdotto in azienda, Dap Technology si avvale di una serie di qualificati studi professionali operanti sull'intero territorio nazionale. Le soluzioni Dap Technology sono state scelte in Campania da aziende importanti come Grimaldi Group Kiton, Sociv Coca Cola, Arin

ITALCROM
Painting Technology dal 1964

di Vito Salerno

Da oltre 40 anni un'azienda salernitana, la **Italcrom srl**, è presente sul mercato italiano ed estero nel campo della produzione e commercializzazione di smalti, pitture, vernici e rivestimenti murali.

La storia parte, infatti, nel 1964: l'azienda viene fondata da Antonio De Vita, padre degli attuali proprietari. Nel 1974, poi, l'impresa si trasforma da ditta individuale in una s.n.c. mutando la strategia commerciale: da azienda locale, connotabile per il rapporto di complementarità ai grossi nomi nazionali del settore, la Italcrom decide di espandersi oltre regione. In pochi anni il mercato di riferimento si estende a tutta l'Italia centro-meridionale. Agli inizi degli anni 90, rilevate le nuove tendenze del mercato, la Italcrom affronta una scelta strategica decisiva, modificando il proprio assetto societario e organizzativo per poter essere ancora più competitiva. Il passo fondamentale, dunque, per l'espansione aziendale è stato l'attivazione nel 1998 del nuovo impianto produttivo che ha consentito nuove potenzialità sia in termini di produttività che di efficienza.

Lo stabilimento sorge, oggi, su un'area complessiva di 17.000 mq, di cui 6.500 coperti. L'impianto, tecnologicamente avanzato, è costituito da due linee di produzione: la linea acqua con una capacità produttiva di 350 quintali per un turno di lavoro di 8 ore e la linea solvente con una capacità produttiva di 200 quintali per un turno di 8 ore.

Ormai alla terza generazione, l'azienda ha costruito il suo successo grazie alla correttezza delle persone e alla qualità dei prodotti sempre in sintonia con le

IL LABORATORIO R&S

Nel 2008 è stato realizzato il nuovo laboratorio R&S, senz'altro il più avanzato del Sud Italia. Ecco alcuni dei test effettuabili:

- Determinazione dell'indice di usura Taber di un prodotto verniciante applicato
- Test di essiccazione, brillantezza, spessore, adesione, durezza
- Test di invecchiamento accelerato di un prodotto verniciante applicato con esposizione ai raggi UV
- Determinazione della viscosità Brookfield di soluzioni e prodotti vernicianti
- Determinazione della granulometria di polveri mediante setacciatore automatico
- Misura delle coordinate cromatiche, delle opacità, delle variazioni cromatiche
- Determinazione di elementi inorganici, di specie chimiche, di composti organici volatili (COV)
- Caratterizzazione di specie chimiche solide e liquide
- Caratterizzazione molecolare di polimeri
- Misure di pH, conducibilità, indice di rifrazione
- Analisi delle acque.

Le prime sedi dell'attività

Le Certificazioni

Italcrom garantisce costantemente la rispondenza della qualità dei prodotti agli standard dichiarati.
Fin dal 1998 ha uniformato il proprio Sistema di Gestione Qualità alle norme ISO 9001. Con la certificazione l'azienda si impegna a soddisfare al meglio le esigenze dei consumatori: tutti i prodotti, infatti, sono preparati con selezionate materie prime e secondo processi produttivi all'avanguardia. L'impegno è proseguito con la certificazione del Sistema di Gestione Ambientale, secondo la norma UNI EN ISO 14001.

esigenze dell'evoluzione di mercato.
Presenta, infatti, una gamma completa di soluzioni per l'edilizia, per l'industria - in particolare per l'anticorrosione e la manutenzione di impianti industriali - ed una linea specializzata per la segnaletica stradale orizzontale, che vede il marchio Master Road di Italcrom addirittura leader del mercato nazionale.
Processi produttivi adeguati agli standard delle più moderne imprese europee e l'uso di materie prime selezionate, hanno consentito alla Italcrom di raggiungere

Lo stabilimento Italcrom oggi

elevatissimi standard di prodotto. L'azienda dispone, inoltre, di efficienti laboratori dotati di sofisticati strumenti di analisi per realizzare prodotti altamente specialistici in grado di rispondere a ogni esigenza.
Grazie all'esperienza nel settore vernici maturata in tutti questi anni di attività, Italcrom continua ad investire per migliorare costantemente la sua offerta e seguire l'evoluzione del mercato.
«La mission attuale è ben rappresentata dal nostro pay off "painting technology" - afferma con orgoglio Aldo De Vita, Amministratore di Italcrom -. In particolare consiste nel proporsi con prodotti innovativi, affidabili e di qualità sul mercato nazionale ed internazionale, specializzando la produzione e qualificando l'offerta, garantendo soluzioni e servizi tarati sul target di riferimento. Affidabilità e qualità sono più che mai simbolo del Made in Italy, il valore aggiunto su cui, assieme alla evoluzione tecnologica, abbiamo costruito la nostra storia e continueremo a puntare per il nostro futuro».

ITALCROM
painting technology
Sede e stabilimento:
84131 SALERNO
Tel: +39089301260
Fax: +39089301760
www.italcrom.it
info@italcrom.it

Le Linee di Prodotto

La creazione di tre linee dedicate consente di specializzare la produzione e di qualificare l'offerta garantendo soluzioni e servizi tarati sul target di riferimento:
CROMION EXPERT-LINE dedicata all'applicatore professionista, è stata creata specificamente per il settore professionale.
COLORBRÌ BRICOLINE dedicata al FAI DA TE, ed ai prodotti a basso carico inquinante.
MASTER ROAD linea completa per la segnaletica orizzontale a solvente e ad acqua, con specifiche soluzioni per la protezione e la segnaletica in galleria.

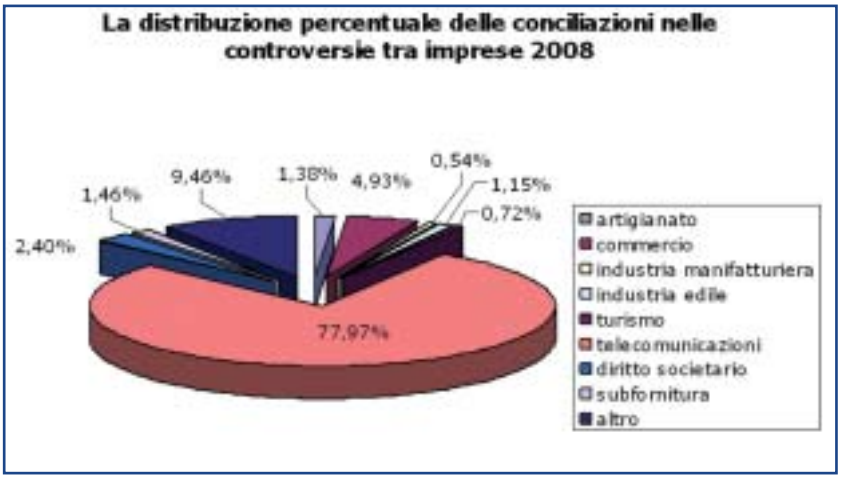
Marco Marinaro
Avvocato Cassazionista - Conciliatore CCIAA Salerno, Avellino, Caserta
Perfezionato in Diritto dell'arbitrato interno ed internazionale - Univ. Salerno
Membro dell'AIA Associazione Italiana per l'Arbitrato
info@studiolegalemarinaro.it

La conciliazione delle liti d'impresa passa per le CCIAA

Boom di conciliazioni nel 2008 nelle Camere di Commercio. Record in Campania

La conciliazione quale metodo alternativo per la soluzione stragiudiziale delle controversie d'impresa cresce sempre più rapidamente. E cresce sempre più la consapevolezza delle imprese nella gestione positiva del conflitto che è alla base della controversia solitamente destinata ad essere risolta in un'aula giudiziaria. Soluzione quest'ultima necessaria il più delle volte, ma che è spesso destinata a non soddisfare completamente neanche chi ha fatto ricorso alla Giustizia a tutela di un diritto violato.

Le numerose iniziative che sempre più frequentemente vengono realizzate per la promozione di un nuovo modo di affrontare il conflitto - sin dalla sua fase genetica e soprattutto nella sede conciliativa delle Camere di Commercio per le liti commerciali (si pensi ad esempio alla "Settimana della Conciliazione" che a cura di Unioncamere annualmente nel mese di ottobre consente tramite le Camere di Commercio attività promozionali e facilitazioni per l'accesso e la prova di questo metodo) - ha consentito l'affermazione progressiva di questa nuova opportunità che viene offerta agli utenti ed alle imprese per gestire efficacemente, con rapidità ed economicità, il momento critico della relazione commerciale. In questo ambito il ruolo storico delle Camere di Commercio in Italia è stato fondamentale e continua ad esser-



lo. É con l'attività del sistema camerale che la conciliazione si è diffusa e cresce anno dopo anno su tutto il territorio nazionale. E così anche per il 2008 le statistiche dell'Ufficio studi di Unioncamere hanno registrato nuovi record ed una significativa crescita della conciliazione: a fronte delle 14.051 conciliazioni dell'anno precedente nel 2008 sono state gestite 20.246 procedimenti, con un incremento del 45% rispetto al 2007. Il contributo dominante giunge ancora quest'anno dal settore delle telecomunicazioni e dal Mezzogiorno, le cui 15.000 conciliazioni rappresentano oltre il 70% del totale (nel 2007 erano il 65,5%).

Le 20.000 domande di conciliazione gestite lo scorso anno dalle Camere di Commercio hanno riguardato, in 3.669 casi, controversie nascenti da rapporti tra imprese, mentre 16.577 sono relative a rapporti tra imprese e consumatori.

Il numero complessivo di procedure conciliative gestite dai 105 Sportelli del sistema camerale nel periodo 1997-2008 raggiunge la considerevole quota di 60.207: 12.492 relative a controversie nascenti da rapporti tra imprese e 47.715 controversie in materia di consumo, soprattutto nel settore delle telecomunicazioni.

Il valore medio delle conciliazioni è di 22.200 euro e la durata media di 66 giorni conferma i tempi contenuti della procedura conciliativa. Notevolmente superiore il valore medio delle conciliazioni in materia di diritto societario, che nel 2008 hanno raggiunto 112.851 euro (per una durata media del procedimento di 100 giorni). Occorre segnalare come la conciliazione camerale trovi una consistente affermazione nel Mezzogiorno ed in particolare in Campania: 15.306 conciliazioni, infatti, sono state gestite da sportelli camerali delle regioni meridionali. La prima in classifica è la Campania, con 9.390 procedure nel 2008, seguita dalla Toscana (1.677) e dalla Sicilia (1.646). Napoli, Caserta e Salerno si classificano ai primi tre posti in Italia per il numero di conciliazioni gestite.

La rete camerale in virtù della presenza sull'intero territorio nazionale e dell'esperienza maturata in oltre 10 anni di attività costituisce sicuramente il punto di riferimento consolidato per l'ulteriore sviluppo dell'attività conciliativa offrendo alle imprese e anche ai consumatori una assistenza qualificata finalizzata alla soluzione stragiudiziale delle controversie insorte nelle relazioni commerciali.

La classifica regionale delle conciliazioni gestite nel 2008

	Conciliazioni gestite dalle Camere di Commercio di cui:		
		B2B	**B2C**
Campania	9.390	1.133	8.257
Toscana	1.677	412	1.265
Sicilia	1.646	83	1.563
Calabria	1.575	275	1.300
Lombardia	1.235	368	867
Veneto	771	283	488
Puglia	740	276	464
Lazio	599	164	435
Sardegna	585	154	431
Emilia Romagna	497	187	310
Piemonte	441	127	314
Molise	327	54	273
Abruzzo	283	31	252
Friuli Venezia Giulia	155	34	121
Marche	138	24	114
Trentino Alto Adige	113	42	71
Liguria	46	13	33
Umbria	15	5	10
Valle d'Aosta	10	3	7
Basilicata	3	1	2
Nord-Ovest	1.521	375	1.146
Nord-Est	2.055	665	1.390
Centro	1.365	510	855
Mezzogiorno	15.305	2.119	13.186
Totale Italia	**20.246**	**3.669**	**16.577**

Fonte: Unioncamere, Osservatorio camerale 2009

Le prime 20 province per numero di conciliazioni gestite nel 2008

	Conciliazioni gestite dalle Camere di Commercio di cui:		
		B2B	**B2C**
Napoli	4.655	562	4.093
Caserta	2.039	386	1.653
Salerno	1.620	185	1.435
Catanzaro	835	139	696
Benevento	700	-	700
Milano	507	136	371
Messina	505	5	500
Lecce	448	210	238
Catania	420	4	416
Firenze	411	104	307
Trapani	403	-	403
Brescia	390	111	279
Avellino	376	-	376
Torino	330	113	217
Reggio Calabria	317	58	259
Lucca	292	56	236
Grosseto	288	50	238
Sassari	266	71	195
Pistoia	252	69	183
Verona	206	48	158

Fonte: Unioncamere, Osservatorio camerale 2009

Francesco Saverio Coppola
Direttore SRM

Impresa e competitività: il Rapporto 2009 di SRM

Le ridotte dimensioni aziendali restano, per le imprese del Mezzogiorno, il principale ostacolo all'integrazione e al presidio di funzioni in grado di aumentare il valore aggiunto delle produzioni

Il prossimo 3 dicembre, presso la sede della Conferenza Stato-Regioni a Roma, sarà presentato il ***"Rapporto 2009 Imprese e Competitività"***, un'analisi sulle trasformazioni in atto nei sistemi produttivi di otto regioni del Mezzogiorno.

Il Rapporto è stato realizzato in partnership dall'Associazione Studi e Ricerche per il Mezzogiorno di Napoli (SRM) e dall'Osservatorio banche e imprese di economia e finanza di Bari (OBI), avvalendosi di un'indagine effettuata su un campione rappresentativo di imprese di Campania, Puglia, Calabria, Basilicata Sicilia, Abruzzo, Molise e Sardegna appartenenti ai comparti del manifatturiero, delle costruzioni nonché dei servizi ICT e turistico-ricettivi.

La principale novità di quest'anno è l'allargamento del Rapporto ad Abruzzo, Molise e Sardegna, regioni prima non incluse nell'analisi. Inoltre, il testo è corredato da un cd contente gli studi regionali, che rispetto alle edizioni scorse, risulta ben più navigabile, consentendo all'utente di scegliere anche singoli capitoli per approfondire tematiche specifiche.

Gli aspetti indagati hanno riguardato l'organizzazione aziendale ed il capitale umano, gli investimenti, l'innovazione aziendale, l'internazionalizzazione al fine di delineare un quadro della competitività delle imprese meridionali nel mercato globale.

Per quanto concerne l'organizzazione e le risorse umane, dal Rapporto emerge il limite principale per le imprese del Mezzogiorno costituito dalle ridotte dimensioni aziendali, principale ostacolo all'integrazione e al presidio di funzioni in grado di aumentare il valore aggiunto delle produzioni (quali la R&S, il Marketing e la pianificazione); la ridotta dimensione delle imprese meridionali, infatti, costituisce la principale barriera al pieno dispiegarsi di questo processo di riaccorpamento di funzioni che richiede investimenti in capitale umano che non tutte le imprese possono permettersi.

> Dall'analisi svolta si ricava che le imprese del campione tendono a concentrarsi prevalentemente sulle funzioni più direttamente connesse al funzionamento "minimale" dell'organizzazione, mentre le funzioni ad elevata ricaduta competitiva - come la R&S, la progettazione, marketing/comunicazione - sono spesso acquisite all'esterno

Dall'analisi svolta si ricava, infatti, che le imprese del campione tendono a concentrarsi prevalentemente sulle funzioni più direttamente connesse al funzionamento "minimale" dell'organizzazione, ovvero quella produttiva, commerciale e di amministrazione e contabilità, mentre le funzioni ad elevata ricaduta competitiva - come la R&S, la progettazione, marketing/comunicazione - sono presidiate molto raramente, e acquisite all'esterno prevalentemente da quelle imprese, anche piccole, dei settori più dinamici dell'economia meridionale. Ne consegue che le imprese del Mezzogiorno sono molto lontane dall'implementare quel nuovo paradigma competitivo che richiederebbe, appunto, il presidio delle aree funzionali in grado di conferire un vantaggio competitivo al prodotto.

Sul capitolo degli investimenti, quelli effettuati dalle imprese del campione risultano ampliamente insufficienti a garantire,

Quota di aziende esportatrici per comparto di attività - anni 2008 e 2009		
	Aziende esportatrici	
	2008	2009
Manifatturiero	*32,5*	*31,6*
Alimentari, tabacco	38,5	39,1
Tessili	39,0	37,2
Conciarie, cuoio	56,6	56,7
Legno e prodotti in legno	25,7	23,4
Cellulosa e fibre chimiche	29,3	29,8
Raffinerie, prodotti chimici e in gomma	30,0	30,7
Estr. e lav. di minerali non metall.	18,5	17,1
Metalm., meccaniche e elettriche	29,3	27,9
Altre manifatturiere	21,6	21,6

nel lungo periodo, il miglioramento o quanto meno il consolidamento della posizione competitiva acquisita. I risultati dello studio appaiono, tuttavia, differenziati da regione a regione, con Sardegna e Molise che fanno registrare le migliori performance in termini di investimenti effettuati nel manifatturiero, mentre in Sicilia si registra la quota più bassa, tra le regioni meridionali, di aziende che hanno investito, o intendono farlo, nel triennio 2007-2009.

L'innovazione costituisce un'altra "leva" fondamentale per implementare un modello competitivo efficace. La propensione ad innovare delle imprese nelle regioni osservate risulta piuttosto modesta, anche nel comparto dell'ICT, quello in cui l'introduzione di innovazioni dovrebbe rappresentare la regola: tale circostanza è spiegata dal fatto che le imprese del comparto presenti nelle regioni esaminate sono meri terminali produttivi di gruppi con le proprie direzioni operative - e relative funzioni di R&S - collocate esternamente al Mezzogiorno.

L'internazionalizzazione delle imprese meridionali rappresenta la cartina di tornasole in grado di testare l'effettivo dispiegarsi delle leve utilizzate dalle imprese per migliorare il proprio modello competitivo e adattarlo alla competizione globale; la proiezione sui mercati internazionali costituisce, in altri termini, il risultato finale che il modello di competitività adottato consente di raggiungere.

Sotto questo aspetto la strada da percorrere per le imprese nelle regioni analizzate è ancora molto lunga: pur in presenza di situazioni diversificate tra le regioni, il grado di apertura internazionale delle imprese meridionali risulta largamente insufficiente; le situazioni peggiori sono in Basilicata e Sicilia mentre in Campania e Puglia la percentuale di imprese esportatrici è molto maggiore (sfiora il 37% per il settore manifatturiero), ma ancora non sufficiente risulta l'incidenza del fatturato estero sul giro d'affari, confermando il carattere ancora provinciale dell'economia del Mezzogiorno.

In conclusione, dall'analisi emerge un quadro denso di criticità ma anche con elementi positivi, soprattutto in termini di conferma di un cambiamento in atto, a livello di cultura di impresa, che riconosce, almeno sul piano dei princìpi, la necessità di passare da un modello competitivo basato sul mero controllo dei costi interni ad uno schema fondato sulla qualità e l'innovazione.

Tuttavia, il passaggio da una consapevolezza teorica ad una implementazione concreta di un modello competitivo basato sulla conoscenza, la creatività e la qualità, è molto meno facile. Di fatto, l'analisi pone in evidenza l'esistenza di un sistema produttivo dualistico, in cui ad una maggioranza di imprese tagliate fuori dal circuito degli investimenti e collocate ai margini della competizione globale, fa da contraltare una piccola minoranza più dinamica che manifesta progressi in tutti i campi e riesce ad avere una presenza commerciale al di fuori dei limiti dei mercati regionali; queste imprese sono anche quelle che riescono ad implementare strategie integrate agendo, cioè, su tutti i fattori strutturali sottostanti al Nuovo Paradigma Competitivo (organizzazione ed integrazione delle funzioni complesse e ad alto contenuto di conoscenza, qualità del capitale umano intesa come competenze e creatività, innovazione, capacità di investimento).

Una volta esaminate le criticità, il Rapporto, poi, non si sottrae al compito di suggerire azioni concrete, avanzando, in particolare, una proposta di politica industriale, per la quale si rimanda alla lettura del Rapporto stesso.

Maurizio Galardo
Avvocato,
Studio Legale Galardo & Venturiello
info@galardoventuriello.it

Ristrutturazioni societarie: la LUCE in fondo al TUNNEL

Il legislatore ha disciplinato degli strumenti che consentono all'imprenditore di gestire lo stato di crisi, superando le difficoltà e consentendo la continuazione dell'attività d'impresa

L'introduzione ad opera del legislatore, nella legge fallimentare novellata (R.D. 267/1947 e succ. modd.), di alcuni istituti giuridici, volti a favorire il superamento delle situazioni di crisi, riguardanti imprese in difficoltà, quali gli accordi di ristrutturazione dei debiti (art. 182 bis l. fall), la transazione fiscale (art. 182 ter), i piani di risanamento attestati (art. 67 comma 3 lett. d), nonché la modifica della disciplina della procedura di concordato preventivo (artt. 160 l. fall), ha aperto degli spazi importanti, per la realizzazione di operazioni di ristrutturazione, dirette al salvataggio delle imprese in crisi, consentendo così di evitare l'apertura di una procedura di fallimento.

Gli accordi di ristrutturazione dei debiti, in particolare, costituiscono un'evoluzione degli accordi di salvataggio utilizzati in passato, per il superamento delle situazioni di crisi che avevano coinvolto gruppi industriali di dimensioni medio-grandi, (ad. es. Cameli, Belleli, Ferruzzi, Montedison ecc.) e riflette le esperienze degli ordinamenti di alcuni Paesi stranieri, in particolare, Stati Uniti, Inghilterra, Francia, Germania, Spagna, Portogallo, in cui si è affermata da tempo la tendenza a favorire procedure dirette in primo luogo al risanamento delle imprese in crisi, anziché la loro liquidazione.

Il modello straniero di riferimento più importante è rappresentato dalla procedura di *Reorganization*, disciplinata nel *Chapter 11*, della legge fallimentare degli Stati Uniti d'America, procedura utilizzata di recente per il salvataggio di *Lehman Brothers* e di *Chrysler*.

Con l'introduzione nel nostro ordinamento degli accordi di ristrutturazione dei debiti (art. 182 bis) e più in generale con la valorizzazione degli istituti volti a favorire il salvataggio delle imprese in crisi, è stata estesa a tutti gli imprenditori commerciali, rientranti nell'ambito di applicazione dell'art. 1 l.fall., la possibilità di attuare delle tecniche di ristrutturazione del debito, in passato sperimentate con successo, soltanto da imprese di dimensioni rilevanti.

Recentemente il Tribunale di Milano ha omologato diversi accordi di ristrutturazione tra cui quelli riguardanti alcune società del gruppo Gabetti S.p.a., altri accordi di ristrutturazione sono stati omologati dai Tribunali di Ancona, Brescia, Rimini; importanti operazioni di ristrutturazione, attuate di recente, hanno interessato le società Ferretti S.p.a., Pininfarina, e Aedes.

Alcuni, tra i principali aspetti problematici, che sotto il profilo legale, occorre affrontare nella realizzazione della ristrutturazione, riguardano l'individuazione delle modalità concrete con cui attuare la riduzione dell'indebitamento, la negoziazione del piano di ristrutturazione con i diversi creditori, il coinvolgimento e la gestione dei rapporti con i *player* della crisi d'impresa, quali banche e altri finanziatori, fondi di *private equity*, ecc..

L'impresa ha adesso la massima autonomia nella predisposizione dell'accordo di ristrutturazione, che potrà contenere, tra l'altro, una clausola in forza della quale i creditori si impegnano a non chiedere la dichiarazione di fallimento del debitore, eventualmente condizionata alla regolare omologazione dell'accordo da parte del tribunale. Si potrà prevedere la parziale rinuncia al credito, la concessione di dilazioni di pagamento, la rideterminazione o lo stralcio degli interessi maturati, l'emissione di obbligazioni o altri titoli di debito, la stipulazione di contratti di associazione in partecipazione, la cessione di *asset*; l'attribuzione ai creditori, di strumenti finanziari partecipativi, nonché la conversione dei crediti vantati da questi in capitale sociale, attraverso la tecnica, ammessa dalla giurisprudenza, della sottoscrizione dell'aumento di capitale, attraverso la compensazione del credito vantato nei confronti della società.

Inoltre, quasi sempre, viene prevista l'erogazione di nuovi finanziamenti, a garanzia dei quali potrà essere richiesta la concessione di garanzie reali o personali.

Sotto l'Alto Patronato del Presidente della Repubblica

Provincia di Salerno | Assessorato al Turismo Associato ai Beni Culturali | Unione Europea

XII EDIZIONE INTERNAZIONALE

BORSA MEDITERRANEA DEL TURISMO ARCHEOLOGICO

www.borsaturismo.com

19 - 22 novembre 2009 Paestum *Salerno*
Centro Espositivo Ariston

paese ospite ufficiale **Portogallo**

le iniziative

Coordinamento e Realizzazione
Provincia di Salerno Settore Turismo e Cultura tel. 089.614259 e-mail ciro.rastaldo@provincia.salerno.it
Ideazione e Organizzazione
Leader sas tel. 089.253170 e-mail pr@leaderonline.it

ArcheoFilm_ Filmati e documentari sui misteri dell'antichità e le sue storie.
Giovedì 19 ore 17.00 - 18.00 **Heritage RaiUno** presenta ***"Hierapolis: la Città di Apollo"***.
Giovedì 19 ore 18.30 - 19.30 **Heritage RaiUno** presenta ***"Lemnos 5000 anni fa"***.
Venerdì 20 ore 17.00 - 19.00 La **Rassegna Internazionale del Cinema Archeologico di Rovereto** in collaborazione con il **Museo Civico di Rovereto** e **Archeologia Viva** presenta ***"Seuthes l'immortel, les secrets d'un roi Torace"*** e ***"Sagalassos - Gli ultimi Romani"***, film vincitori della XX edizione.
Sabato 21 ore 17.00 - 18.00 Il Canale **Marcopolo** presenta ***"Percorrendo il Corridoio Vasariano"*** puntata del format **"Italia tra Sacro e Profano"**.

ArcheoIncontri_ Conferenze stampa e presentazioni di progetti, iniziative culturali, editoriali e multimediali.

ArcheoLavoro_ Orientamento post diploma (lauree triennali e specialistiche) e post laurea (master) con un'area dedicata alle Università; presentazione delle figure professionali e delle competenze emergenti da parte di esperti e addetti ai lavori.
Venerdì 20 ore 10.00 - 11.30 **Presentazione dell'offerta formativa nei beni culturali**
Venerdì 20 ore 11.45 - 12.30 **Presentazione del mercato del lavoro e delle figure professionali**

ArcheoVirtual_ La Mostra focalizzata sulle più recenti sperimentazioni di realtà virtuale, computer grafica, robotica applicate al turismo culturale e all'archeologia.
In collaborazione con **Virtual Heritage Lab dell'Istituto per le Tecnologie Applicate ai Beni Culturali del CNR.**

Conferenze e Incontri con i Protagonisti_ Approfondimento delle tematiche legate alla promozione del prodotto turistico culturale e alla conservazione, valorizzazione, gestione e fruizione del patrimonio culturale, con la partecipazione delle Organizzazioni Governative e di Categoria, delle Istituzioni, delle Associazioni Professionali e di Operatori Turistici, Soprintendenti, Archeologi, Direttori di Musei, Docenti Universitari, Giornalisti.
con la partecipazione straordinaria di **Syusy Blady, Antony Bonanno, Philippe Daverio, Lorenzo Nigro, Giuseppe Orefici, Mario Tozzi.**

Laboratori di Archeologia Sperimentale_ Ricostruzione della cultura antropologica e materiale dell'antichità mediante la riproduzione delle tecniche utilizzate dall'uomo per realizzare i manufatti di uso quotidiano.
In collaborazione con **Museo dei Grandi Fiumi di Rovigo, Associazione Archeo Faber, Archeologia Sperimentale Tomaselli.**

Premio Paestum Archeologia_ Assegnato a quanti contribuiscono, con il loro impegno nell'archeologia, alla cooperazione mediterranea e alla promozione del patrimonio culturale.

Salone Espositivo_ Istituzioni, Regioni, Province, Comuni, Camere di Commercio, Aziende di Promozione Turistica, Soprintendenze, Parchi Archeologici, Organizzazioni di Categoria, Associazioni Professionali e Culturali, Consorzi e Imprese Turistiche, Società di Servizi, Case Editrici promuovono il patrimonio culturale e le destinazioni turistico archeologiche.
da Giovedì 19 a Sabato 21 ore 10 - 19
Domenica 22 ore 10 - 13

Visite Guidate_ Paestum, Parco Nazionale del Cilento e Vallo di Diano, Salerno, Velia.
Venerdì 20 e Sabato 21 ore 10-19

Workshop ENIT con 90 buyers esteri_ Incontro tra domanda e offerta con la partecipazione di buyers esteri selezionati dall'Enit provenienti da **Austria, Belgio, Canada, Cina, Francia, Germania, Giappone, Gran Bretagna, India, Norvegia, Olanda, Russia, Slovacchia, Spagna, Stati Uniti, Svezia, Svizzera.** *Sabato 21 ore 10 - 14 / 15 - 18*

Workshop con la domanda del Turismo Associato_ Incontro con la domanda nazionale del Turismo Associato rappresentata da 20 responsabili decisori dei CRAL.
Sabato 21 ore 14 - 18

con il patrocinio di

Ministero dei Beni e delle Attività Culturali | MC Mediterranean Cruises | Ministero del Turismo Portugal | Regione Campania | Mediterranean Cruises | Alitalia (vettore ufficiale) | Sacrofano | Regione Campania (partner ufficiale)

media partner

ARCHEO | MEDIOEVO | Storica | MARCOPOLO

con la partecipazione di

Cyprus Institute | ANEA | Salerno | ANA | cia | PAESTUM

Franco Pomilio
Amministratore Delegato
Pomilio Blumm

Made in Italy, tell in Arab!

L'importanza della comunicazione mirata in un mercato così affascinante ma tanto diverso dal nostro

Lavorare sui mercati emergenti sudmediterranei e in quelli del Medio Oriente significa convincere consumatori che hanno codici di comportamento basati su abitudini e norme sociali spesso differenti da quelle europee. Per farlo occorrono quindi nuovi strumenti, che a loro volta richiedono nuove competenze e sensibilità. Internazionalizzare l'attività aziendale significa tener conto anche di questo. Per questo Assafrica & Mediterraneo ha dedicato a questi temi un'intera giornata di approfondimento l'8 ottobre 2009, nell'ambito degli InfoDays dell'Associazione, il ciclo di incontri periodici dedicati a costruire capacità e strumenti che rendano le imprese italiane performanti e competitive sui mercati dell'Africa mediterranea e sub sahariana e del Medio Oriente. L'esperto del settore è stato Franco Pomilio, l'imprenditore che, all'interno dell'Associazione, conosce più da vicino, per la sua esperienza, le azioni di comunicazioni da portare avanti nei Paesi arabi.

Se la comunicazione, nella sua essenza, è arte dell'efficacia potremmo liquidare il tema in una battuta. Coglieremmo forse l'essenza dell'argomento, sintetizzandolo in modo coerente. Ma faremmo torto alla ricchezza di spunti che il tema della comunicazione offre a coloro che si avvicinano al mondo arabo.

Una ricchezza che affonda le sue radici non solo nella affascinante e poliedrica realtà locale, ma anche - e per certi versi soprattutto - nel modo con cui tradizionalmente le imprese italiane affrontano i mercati internazionali. Perché parlare di comunicazione aziendale in fondo significa parlare delle imprese e del loro stesso modo di essere e di apparire. Affermazione semplice, persino banale in apparenza che rivela però tutta la sua (insospettabile) complessità proprio quando si affrontano un mercato ed una cultura straniere.

L'esperienza che stiamo maturando a Dubai, e quella vissuta in Arabia Saudita e in Marocco, ci hanno insegnato infatti che prima di impattare con le regole del Paese in cui intendono espandersi, le imprese italiane, quando agiscono in campo internazionale, sembrano pagare dazio piuttosto ad alcuni limiti propri. Di cultura ed atteggiamento, più che di capacità. Primo tra i quali quello di agire senza scegliere. Affrontando cioè un mercato straniero con la logica, spesso improvvisata, tipica dell'esportatore e non dell'azienda che intende internazionalizzarsi. La comunicazione, ovunque la si pratichi, è fatta prima di tutto di segnali. É il frutto, non necessariamente compiuto e coerente, di una serie di comportamenti concludenti che i destinatari raccolgono e rielaborano. Perché uno sforzo di comunicazione abbia successo nel mondo arabo è necessario che le aziende italiane "dimostrino" la loro volontà precisa di operare laggiù. Aprendo sedi locali con personale locale, adattando i loro prodotti alle caratteristiche locali, inserendosi nella comunità locale con azioni concrete e sistematiche.

Gli Arabi sanno di essere una parte del mondo considerata residuale o secondaria nelle strategie tradizionali di internazionalizzazione delle imprese

Gli Arabi sanno di essere una parte del mondo considerata secondaria nelle strategie tradizionali di internazionalizzazione delle imprese europee. Ciò li condiziona soprattutto quando giudicano le aziende italiane

europee. A torto o a ragione è ciò che li condiziona soprattutto quando giudicano le imprese italiane. Dimostrare che così non è attraverso comportamenti ed azioni concrete è il primo fattore di successo della comunicazione d'impresa in un luogo, come gli Emirati Arabi, che oggi è oggettivamente uno dei sistemi economici più dinamici e attraenti del mondo intero. E con una certa insofferenza accettano ancora di sentirsi considerare una "seconda scelta", peggio un ripiego.

Al contrario. Oggi l'economia del mondo, vista dai grattacieli e dagli immensi mall di Dubai, appare davvero rovesciata. Con gli Arabi a fare da driver dello sviluppo. Non più, come in passato, dei semplici compratori danarosi e un po' eccentrici, buoni per acquistare le Ferrari e la pelletteria di extra lusso. Ma investitori illuminati che attraggono le migliori intelligenze internazionali.

E Dubai assomiglia sempre più ad una "mela" araba, alla versione mediterranea di quel caleidoscopico laboratorio del fare e del pensare che è stata New York nel ventesimo secolo, cui le imprese italiane devono rivolgersi pensando di esportare innanzitutto idee, la propria inesauribile vena innovatrice e di originalità, comunicando soprattutto la nostra ineguagliabile creatività. Elemento di esclusività intellettiva ed emotiva, prima che produttiva, che affascina e seduce un popolo costretto dalla storia ad essere mentalmente pigro. E questo ci conduce ad un altro pilastro della comunicazione mirata: la semplicità. Non esiste un solo mercato arabo e un'impresa che voglia davvero entrare in quel mondo deve agire in modo mirato, scegliendo in modo preciso dove e con quale offerta farlo. Semplificando al massimo la propria strategia e la comunicazione conseguente.

Tunisi è diversa da Jedda e se lo sviluppo economico di Dubai è fortemente orientato alla diversificazione ed al pleasure, a Rabat si pensa all'economia dei trasporti e alla posizione strategica dei porti commerciali marocchini. Alle imprese italiane che vogliono sviluppare il proprio business sull'altra sponda del Mediterraneo occorre uno sforzo di concentrazione e di mira. Comunicando, per la gioia di Rosser Reeves, una sola proposta commerciale, un'offerta che deve essere esclusiva e non proponibile da altri.

Ma ciò su cui occorre avere la massima attenzione è la diversa sensibilità che la cultura ed il mondo arabo in generale hanno nei confronti di alcuni temi che la comunicazione commerciale tratta frequentemente e disinvoltamente. Una sensibilità maggiore e più specifica, figlia certamente delle tradizioni religiose, peraltro molto più pervasive e tenaci che da noi, ma anche della diversa evoluzione sociale delle comunità locali.

É essenziale in tal senso che le imprese italiane capiscano quale diverso e più complesso ruolo abbiano ad esempio (ma non solo) nella società araba le donne, affatto secondario, come talvolta siamo superficialmente indotti a credere, e per nulla mercificato. Dimostrando, con la comunicazione, un rispetto estremo per la figura femminile e un trattamento della stessa totalmente privo di quelle tendenze

Occorre avere la massima attenzione per la diversa sensibilità che la cultura araba ha nei confronti di alcuni temi. Una sensibilità maggiore, figlia delle tradizioni religiose e della diversa evoluzione sociale delle comunità locali

ad oggettivizzarla cui noi sembriamo assuefatti. Analogamente può dirsi dei bambini e del rapporto tra genitori e figli che, in una società ancora profondamente patriarcale, si ispira a modelli educativi più rigidi e meno inclini a riconoscere quell'autonomia e quella disinvolta "conquista" del mondo che nella nostra comunicazione commerciale i bambini tendono sovente ad acquisire.

Essere globali pensando locale, cioè restare italiani pensando arabo. Questa in soldoni la filosofia che dovrebbe ispirare le nostre imprese che si rivolgono al mercato dell'altra sponda del Mediterraneo.

E che detta gli elementi basilari su cui costruire una comunicazione vincente. Che valorizzi cioè quello che noi italiani, agli occhi degli Arabi, siamo e rappresentiamo da sempre: uno "status state". Un luogo, l'unico luogo al mondo che ha saputo eleggere il well living a pietra angolare del proprio edificio sociale e ad elemento ispiratore della propria filosofia produttiva. E che, agli occhi degli Arabi, rappresenta l'elemento di attrazione maggiore del made in Italy. Raccontandolo in modo semplice e diretto, esprimendo col tono, le immagini e con le parole, nei loro luoghi di aggregazione sociale e culturale, la giusta sensibilità ai loro valori e tradizioni. Comunicando in definitiva di credere in loro. Restando fedeli a noi stessi.

AMIANTO negli edifici

Nonostante la legge italiana ne abbia proibito l'impiego e la produzione, il pericolo di esposizione a tale minerale permane tuttora. A rischio soprattutto edifici pubblici e scuole

di Antonella Campopiano e Deborah Ramires
Laboratorio Polveri e Fibre, Dipartimento Igiene del Lavoro, ISPESL,
antonella.campopiano@ispesl.it - deborah.ramires@ispesl.it

Il maggiore impiego industriale dell'amianto, a livello mondiale, è stato in combinazione con il cemento, per la realizzazione di una grande varietà di prodotti, come ad esempio condutture, lastre piane e corrugate. Altri impieghi significativi dell'amianto sono stati la realizzazione di prodotti a base di asfalto o vinile per la pavimentazione, prodotti isolanti per le condutture e le caldaie, feltri per la costruzione di tetti, tessuti speciali, materiali di attrito, prodotti antincendio spruzzati ed isolanti elettrici.

I materiali contenenti amianto possono costituire una fonte di inquinamento negli edifici, a seconda se l'amianto sia o meno saldamente legato all'interno del materiale. I materiali in cemento-amianto sono un chiaro esempio di amianto inglobato all'interno del prodotto e generalmente non costituiscono una significativa sorgente di inquinamento, fintanto che tali prodotti rimangono in buone condizioni. L'impiego di amianto in prodotti antincendio spruzzati rappresenta, invece, un esempio di amianto non legato saldamente, questi alla pari di altri prodotti friabili, possono facilmente rilasciare fibre nell'ambiente.

Malgrado la normativa italiana abbia proibito nel 1992 (Legge n. 257 del 27 marzo 1992 "Norme relative alla cessazione dell'impiego dell'amianto" - Supplemento Ordinario alla Gazzetta Ufficiale, Serie generale, n. 87, del 13/4/1992), l'impiego e la produzione dell'amianto e dei materiali che lo contengono, il rischio di esposizione a tale minerale permane tuttora, perché la maggior parte di questi materiali sono situati principalmente negli edifici pubblici e nelle scuole.

Materiali contenenti amianto

La contaminazione da amianto all'interno di un edificio dipende dalla friabilità e dallo stato di degrado del materiale contenente amianto. Per "materiale friabile" si intende qualsiasi materiale contenente più dell'uno per cento di amianto che può essere sbriciolato o ridotto in polvere con la sola pressione della mano, mentre per "materiale compatto" si intende qualsiasi materiale duro che può essere sbriciolato o ridotto in polvere solo con l'impiego di attrezzi meccanici. In Tabella 1 sono riportati i principali tipi di materiali contenenti amianto ed il loro potenziale di rilascio di fibre (Decreto del Ministro della Sanità 6 settembre 1994 "Normative e metodologie tecniche di applicazione dell'art. 6, comma 3, e dell'art. 12, comma 2, della legge 27 marzo 1992, n. 257, relativa alla cessazione dell'impiego dell'amianto". Supplemento Ordinario alla Gazzetta Ufficiale, Serie generale, n. 288, del 10/12/1994). Tutti i ricoprimenti a spruzzo

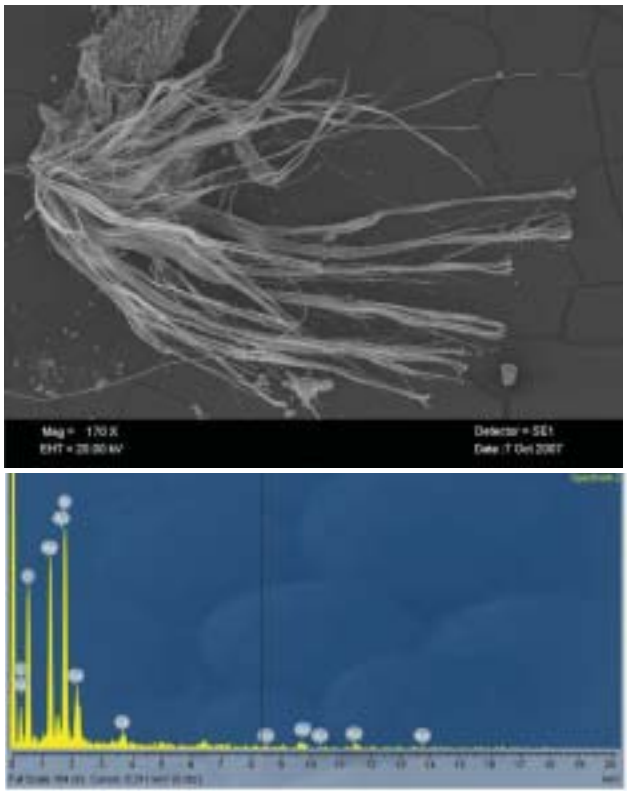


Figura 1. Immagine al microscopio elettronico a scansione di fasci di crisotilo presente nelle coperture in cemento-amianto e suo spettro EDS

Tabella 1. "Principali prodotti in amianto in edilizia"

Tipo di materiale	Contenuto	Rilascio di fibre
Ricoprimenti a spruzzo e rivestimenti isolanti	Fino all'85% circa di amianto (prevalentemente amosite spruzzata)	Elevato potenziale
Rivestimenti isolanti di tubazioni o caldaie	In tele, filtri, imbottiture in genere al 100%. Per altri rivestimenti in miscela al 6-10% con silicati di calcio	Elevato potenziale se i rivestimenti non sono ricoperti con strato sigillante uniforme e intatto
Funi, corde, tessuti	In genere al 100% (crisotilo)	Possibile
Cartoni, carte e prodotti affini	Solo crisotilo al 100%	Possibile solo se sciolti o maneggiati
Prodotti in amianto-cemento	10-15% di amianto (crisotilo e anfiboli)	Possibile solo se abrasi, segati o deteriorati
Prodotti bituminosi, mattonelle e pavimenti vinilici, PVC e plastiche rinforzate, vernici, mastici, sigillanti, stucchi, adesivi	Dallo 0,5 al 2% per mastici sigillanti e adesivi, al 10 - 15 % per mattonelle e pavimenti vinilici	Improbabile Possibile solo se abrasi o tagliati

sono classificati come materiali ad elevata friabilità. Generalmente l'amianto utilizzato era di tipo anfibolico (crocidolite, amosite) unito a sostanze come cemento, gesso o resine; questo preparato veniva spruzzato direttamente sulle strutture portanti di acciaio, sul soffitto o sulle pareti. Poiché le superfici trattate con amianto a spruzzo sono facilmente danneggiabili, ogni piccola perturbazione può risultare importante per la diffusione delle fibre nell'ambiente. Al contrario, prodotti in cemento amianto (Figura 1-2) in particolare prodotti in vinil-amianto, ampiamente utilizzati per la pavimentazione di edifici pubblici, scuole ed ospedali, non rilasciano fibre di amianto aerodisperse poiché queste sono strettamente inglobate nella matrice.

Valutazione del rischio

Per valutare il rischio per la salute, derivante da esposizione all'amianto, è necessario effettuare indagini specifiche negli edifici, verificando la presenza e lo stato dei materiali contenenti amianto e, per verificare se è in atto una dispersione di fibre di amianto nell'ambiente, effettuando campionamenti dell'aria.

Individuati i materiali che contengono amianto presenti nell'edificio e classificati, in base al grado di friabilità ed allo stato di conservazione, un monitoraggio ambientale potrà fornire l'effettivo rischio da esposizione. La scelta della corretta azione da intraprendere deve avvenire secondo i criteri riportati nel DM 6/9/94. Le tecniche di bonifica previste sono: la rimozione, l'incapsulamento ed il confinamento.

La rimozione è il procedimento più diffuso perché elimina ogni potenziale fonte di esposizione. Presenta, però, diversi inconvenienti: comporta un rischio estremamente elevato per i lavoratori addetti alla bonifica e per l'ambiente; produce notevoli quantitativi di rifiuti tossici e nocivi che devono essere smaltiti correttamente e richiede l'applicazione di un nuovo materiale, in sostituzione dell'amianto rimosso.

L'incapsulamento consiste nel trattamento dell'amianto con prodotti penetranti o ricoprenti che tendono ad inglobare le fibre di amianto e a costituire una pellicola di protezione sulla superficie esposta; è il trattamento di elezione per i materiali poco friabili di tipo cementizio. Occorre verificare periodicamente l'efficacia dell'incapsulamento, che col tempo può alterarsi o essere danneggiato.

Figura 2. Crisotilo e crocidolite presente in un tramezzo in cemento-amianto osservato in microscopia ottica in contrasto di fase

Il confinamento consiste nell'installazione di una barriera a tenuta che separi l'amianto dalle aree occupate dell'edificio. Per evitare il rilascio di fibre all'interno del confinamento, in genere tale metodo viene associato ad un trattamento incapsulante.

Roberto Triola
Responsabile Ufficio Studi Confindustria
Servizi Innovativi e Tecnologici
triola@confindustriasi.it

Italia digitale a metà del guado

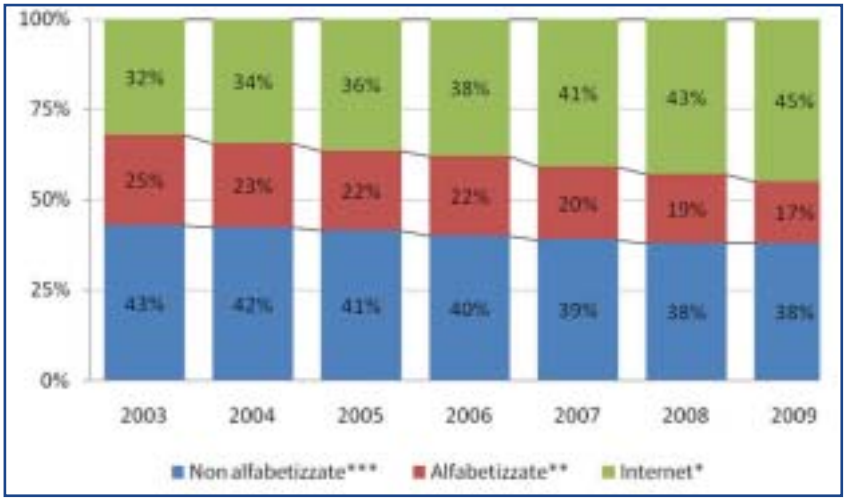
L'Osservatorio di Confindustria Servizi Innovativi e Tecnologici analizza il ritardo del Paese

A 10 anni dall'inizio della diffusione di internet come fenomeno di massa, si sta determinando un importante cambio di paradigma: da protocollo di comunicazione **la rete si evolve in infrastruttura di erogazione dei servizi innovativi** (BtoB, BtoC e GovtoC). Eppure lo sviluppo nel nostro Paese della Società dell'Informazione e della Conoscenza appare essersi realizzato in modo ancora incompleto. Circa metà della popolazione fatica a superare la prima fase dell'"accesso in rete", mentre l'altra metà sta evolvendo verso una fase nuova, nella quale l'adozione delle applicazioni "web 2.0" (basate su infrastrutture di banda larga e servizi innovativi) genera maggiori vantaggi sia per l'utente finale che per il Paese. In quest'ottica la ricerca di Confindustria Servizi Innovativi e Tecnologici presentata a Milano il 28 settembre scorso prova a descrivere il passaggio della società e dell'economia italiana da una "digitalizzazione di primo livello" a quel fenomeno della "collaborazione e partecipazione in rete" che può contribuire a ridurre il peso della burocrazia e ad aumentare la produttività del Paese, ormai stazionaria da anni.

i-Society: la rete è "abitata" da meno del 50% degli italiani

Il 38% di famiglie italiane è "analfabeta" dal punto di vista dell'uso degli strumenti IT e di internet (Fig. 1).

Figura 1 - Alfabetizzazione ICT delle famiglie italiane



Fonte: Elaborazioni Confindustria Servizi Innovativi su dati Between 2009

Ad esse si somma un ulteriore 17% di famiglie che, pur essendo considerate alfabetizzate perché uno o più membri sa utilizzare il PC, non dispone di un collegamento domestico a internet. **La percentuale di famiglie ancora da raggiungere con i servizi innovativi on-line rimane quindi superiore al 50%.**

Ci sono tuttavia elementi positivi. Le famiglie italiane provviste di una **connessione in banda larga "fissa" sono arrivate a 9,7 milioni**, crescendo ad un tasso annuo ancora superiore al 10%. Da notare che il numero degli utenti complessivi di internet aumenta a tassi più elevati rispetto alle connessioni, sintomo che all'interno della famiglia funziona un meccanismo di disseminazione, spesso affidato ai componenti più giovani che insegnano agli altri componenti della famiglia l'uso delle tecnologie.

L'adozione di internet delle famiglie italiane nel corso dell'ultimo anno è stata inoltre sostenuta dalla disponibilità di nuovi collegamenti in banda larga mobile (via *connect card* e/o chiavette USB). Si stima che un ulteriore 4% delle famiglie italiane sia ormai connesso attraverso le reti mobili.

Con riferimento all'uso della rete, si sottolinea come le famiglie a banda larga siano caratterizzate da un pesante ricorso ai servizi on-line, in particolare quelli di comunicazione, informazione e partecipazione. Lo stretto rapporto tra servizi on-line e famiglie provviste di banda larga indica che l'uso della rete sta evolvendo da un approccio meramente comunicativo ad uno partecipativo, nel quale si diffonde l'uso servizi e contenuti sempre più interattivi e di elevata qualità: è quella che definiamo **"la parte abitata della rete"**.

i-Economy: investimenti ICT poco associati ad obiettivi di business

Come sottolineato nel caso delle famiglie anche per quanto riguarda le aziende l'Italia sconta un problema di alfabetizzazione, che riguarda soprattutto le piccole imprese (il 95% del totale). Il 29% delle aziende con meno di 10 addetti è ancora privo di un pc e il 48% non ha la connessione in banda larga.

In generale, però, a prescindere dalle dimensioni aziendali, sembra che la percezione legata ai costi dell'ICT sia ancora troppo radicata nelle imprese, mentre **internet e il ricorso a servizi on-line sono ancora poco associati ad obiettivi di sviluppo del business**.

e-Government: informatizzazione senza interazione

Per quanto riguarda i Comuni, il problema non sembra essere quello dell'alfabetizzazione digitale: tutti i Comuni sono informatizzati, accedono a internet, nella maggior parte dei casi con collegamenti a banda larga, e in misura significativa (82%) hanno un sito web. La digitalizzazione sembra essere avvenuta però soprattutto per questioni amministrative, per dialogare in rete con gli enti centrali della PA (Agenzia delle Entrate, Anagrafe, INPS, CdC ecc.), mentre i servizi on-line per gli utenti sono ancora poco diffuse.

Il livello di interattività dei Comuni risulta comunque ancora molto basso: l'offerta di servizi on-line ai cittadini è ancora molto spesso limitata ai soli contenuti informativi, come accade per il 59% dei siti web dei Comuni. Il 37% dei Comuni consente invece di scaricare moduli e solo il 4% mette a disposizione applicazioni veramente interattive, quali l'avvio e/o conclusione di pratiche, pagamenti on-line.

Una situazione analoga è presente nel **mondo della scuola**. Le scuole italiane, pur presentando una dotazione tecnologica di base di buon livello, sono ancora indietro nel processo di implementazione delle funzioni più cooperative offerte dalla tecnologia nei rapporti con le famiglie e gli studenti.

Le tecnologie sono quindi entrate nella scuola, ma più nell'amministrazione che nella didattica. In questo senso ci si attende molto dall'introduzione dei contenuti digitali. È auspicabile ad esempio la **creazione di un *e-marketplace*** per i materiali didattici digitali (E-Book, *Learning Object*, Podcast ecc.), dove tali materiali possano essere valutati dagli insegnanti ed acquistati dagli studenti dietro pagamento del costo della licenza d'uso.

Anche nel mondo della sanità risultano ancora **carenti i servizi avanzati per i cittadini**, nonostante le buone pratiche nazionali e internazionali dimostrino che investimenti in innovazione digitale e in applicazioni di telemedicina possono portare risparmi fino al 10% della spesa sanitaria complessiva.

Reti digitali e servizi innovativi *exit strategy* dalla crisi

I dati mostrano che **la disponibilità di reti digitali e servizi innovativi** costituisce anche una sorta di *"exit strategy"* dalla crisi.

Per recuperare il ritardo accumulato dal nostro sistema Paese occorrono misure che possano favorire investimenti e riforme di tipo strutturale che coinvolgano: la riduzione della burocrazia (attraverso il ricorso ai servizi on-line); il potenziamento delle infrastrutture; l'adeguamento del capitale umano (migliore formazione e uso delle tecnologie ICT); le liberalizzazioni dei servizi.

Le riforme in questi 4 ambiti (Tab. 1) porterebbero nel lungo periodo ad un aumento in termini di PIL pari ad almeno il 30%. In questo contesto l'economia italiana ha una grande occasione per rivedere alcuni fattori strutturali, innovazione e produttività, che pesano sull'efficienza del Sistema Paese, e per uscire dalla crisi con una struttura produttiva ed organizzativa più forte di prima.

«Occorre realizzare - ha detto il Presidente di Confindustria Servizi Innovativi e Tecnologici Stefano Pileri - un **Progetto Paese** sistemico, che coinvolga domanda e offerta di servizi innovativi, indirizzato a superare, progressivamente ma con tempi definiti, il ritardo digitale di tutte le componenti della società civile».

Tabella 1 - I guadagni delle riforme

PIL 2030, variazioni a prezzi costanti e rispetto ai livelli 2008			
	% PIL	Miliardi euro	Euro pro capite
Riduzione burocrazia imprese	+4,0	+62,9	+1.055
Potenziamento infrastrutture	+2,0	+31,4	+527
Allineamento capitale umano	+13,0	+204,4	+3.248
Liberalizzazioni	+11,0	+172,9	+2.901
Totale	**+30,0**	**+471,7**	**+7.911**

Fonte: Elaborazioni e stime su dati Commissione Europea, WEF, IMD e Banca d'Italia.

di Vito Salerno

VI Congresso Nazionale SIe-L

L'e-learning come tecnologia per l'innovazione didattica e lo sviluppo del territorio

Partire dal Sud per rilanciare lo sviluppo dell'impresa italiana: questa la sfida lanciata dal VI Congresso Nazionale SIe-L (Società Italiana di e-Learning), che si è svolto presso l'Università degli Studi di Salerno dal 16 al 18 settembre 2009. Una sfida raccolta dai più autorevoli esponenti nazionali del mondo scientifico ed industriale, con la partecipazione dell'Assessore alle Politiche Giovanili, Formazione e Sport della Provincia di Salerno, Antonio Iannone, e dell'On. Stefano Caldoro della VII Commissione Cultura della Camera.

Il Congresso Nazionale SIe-L, per la prima volta ospitato al Sud Italia, ha fatto il punto sul ruolo che l'e-learning può svolgere nella formazione "creativa ed innovativa" nei contesti sia della formazione formale che di quella più informale. Il professor Saverio Salerno, Coordinatore Scientifico del Congresso e Direttore del DIIMA (Dipartimento di Ingegneria dell'Informazione e Matematica Applicata) dell'Università degli Studi di Salerno, nell'intervista che segue delinea gli scenari futuri e le nuove sfide dell'e-learning.

Saverio Salerno

Qual è il bilancio finale dell'intensa "tre giorni" di dibattiti, incontri e sessioni?

Gli obiettivi generali del convegno possono essere sintetizzati nel: riunire la comunità nazionale dell'e-learning anche al di là di sigle e ruoli; porre l'attenzione sulle ricadute dell'e-learning per l'industria e la società. Accanto a questi obiettivi generali, ve ne era un altro specifico: rafforzare e rendere visibile la realtà del nostro Polo di Eccellenza non solo come riferimento locale, in provincia di Salerno ed in regione Campania, ma anche come uno dei più importanti e riconosciuti riferimenti a livello nazionale, con presenze significative anche europee, nel proprio campo di interesse. Credo si possa affermare con serenità e senza iattanza che questi obiettivi sono stati pienamente raggiunti.

Il VI Congresso Nazionale SIe-L ha aperto le porte alle aziende ed alla Pubblica Amministrazione. Quali prospettive di sviluppo sono emerse in tal senso? Che contributo potrà dare l'e-learning in questa direzione?

Al di là dei punti di vista e problemi specifici, quasi tutti i presenti, a partire dal gruppo più consistente (Engineering), hanno convenuto sull'eccezionale valore di creare un riferimento nazionale per l'innovazione e la competitività, di qualificazione riconosciuta a livello internazionale, attorno al Polo L&K, concentrando a tal fine risorse di varia provenienza. Si è registrata una buona affluenza sia quantitativa che qualitativa presso gli stand industriali, che ha dato luogo a dibattiti con aziende particolarmente sensibili al valore del capitale umano e delle competenze.

Tra i tanti appuntamenti in programma durante il Congresso, quale si è rivelato più interessante o, comunque, ha "partorito" le novità più stimolanti?

Segnalerei l'intervento del professore Benedetto Vertecchi (Direttore DIPED Università degli Studi di Roma Tre), con analisi su relazione

teorie/modelli e tecnologie e necessità di fuoriuscire da sistemi di delivery di risorse statici e deterministici, con la constatazione di forte convergenza con approcci provenienti dal mondo scientifico-tecnologico come quelli del Polo L&K. Inoltre, l'intervento di autorevoli decisori della Ricerca Pubblica nazionale ed europea (Cobis e Marsella) ha fornito significative insight sulle nuove linee del MIUR per l'attribuzione delle risorse PON che ho interpretato come enfasi su: concentrazione degli interventi; orientamento alla competitività, a partire da casi di successo; ampia autonomia dei Soggetti prescelti nella definizione di iniziative e progetti. In questo quadro, di particolare rilievo è stata la sintesi politica dell'onorevole Caldoro rispetto alle scelte ormai imminenti per la nostra Comunità, che probabilmente disegneranno gli scenari futuri e, all'interno di essi, il nostro stesso futuro.

Alla luce di quanto emerso dal Congresso e delle recenti disposizioni ministeriali, quali scenari futuri si prospettano per l'e-learning?

Il problema strategico è di rafforzare l'e-learning nell'Università e nella Scuola come tecnologia chiave per rispondere a vecchi e nuovi bisogni, ma anche per andare nella direzione dell'innovazione didattica. Su questo c'è sicuramente molto da fare, in primis con il MIUR.

Per la prima volta nella sua storia il Congresso si è svolto nel Sud Italia. Quali saranno le "ricadute" dell'evento per la rivalutazione del nostro territorio?

Le ricadute principali sono prefigurate dalla presenza di importanti Aziende ICT e della Provincia di Salerno. Insieme è stato avviato un percorso (Poli di Innovazione della Provincia di Salerno), una scommessa coraggiosa perché, almeno al momento, non ci sono specifici finanziamenti che stimolino coinvolgimenti industriali. Questo, però, significa anche che le partecipazioni saranno tanto più significative, "sane" e di lungo momento.

Alcune fasi del Congresso

Qual è stato il ruolo svolto ed il contributo dato dall'Università degli Studi di Salerno e dal suo Polo di Eccellenza sul Learning & Knowledge e quali possono essere i risvolti concreti di questa iniziativa?

L'Ateneo salernitano è stato il primo del Meridione ad ospitare il Convegno SIe-L, che a sua volta in questa occasione ha fatto un salto di qualità. Per quanto riguarda il Polo L&K, come ho detto all'inizio, questo evento costituisce un riconoscimento del suo ruolo ed una consacrazione del lavoro svolto. Siamo sicuri che saranno rafforzate le iniziative locali, ma anche la rete nazionale del Polo.

Al di là del Congresso, quali sono i prossimi obiettivi ed i prossimi passi di DIIMA e Moma?

Inserirsi al meglio nel mainstream di Ricerca & Innovazione a tutti i livelli, costituendo un attrattore per realtà di ricerca ed industrializzazione leaders del settore. Essere fattore della ripresa del territorio basata sul cambiamento e con al centro il capitale umano. Stabilire l'affermazione generalizzata sul mercato, da parte di MOMA, dei risultati della ricerca, in termini di tecnologie, soluzioni, prodotti, servizi.

XII edizione della Borsa Mediterranea del Turismo Archeologico

Dal 19 al 22 novembre 2009 a Paestum

di Vito Salerno

Dal 19 al 22 novembre 2009 a Paestum (Salerno) avrà luogo la XII edizione della Borsa Mediterranea del Turismo Archeologico, promossa e coordinata dalla Provincia di Salerno e dagli Assessorati al Turismo e ai Beni Culturali della Regione Campania con il sostegno del Ministero per i Beni e le Attività Culturali, dell'ICCROM, Centro Internazionale di Studi per la Conservazione ed il Restauro dei Beni Culturali, dell'OMT, Organizzazione Mondiale del Turismo e dell'UNESCO in collaborazione con l'Enit e con il patrocinio del Ministero del Turismo.

Unico Salone espositivo al mondo del patrimonio archeologico e prima mostra internazionale di tecnologie virtuali, l'evento ideato e organizzato dalla Leader sas, si propone di favorire la commercializzazione di prodotti turistici specifici e l'approfondimento di temi inerenti la tutela, la fruizione, la valorizzazione dei beni culturali e la cooperazione tra i popoli.

Al Salone Espositivo, dislocato su un'area di circa 17.000 mq, partecipano Istituzioni, Regioni, Province, Comuni, Camere di Commercio, Aziende di Promozione Turistica, Soprintendenze, Parchi Archeologici, Organizzazioni di Categoria, Associazioni Professionali e Culturali, Consorzi e Imprese Turistiche, Società di Servizi, Case Editrici per promuovere le destinazioni turistico archeologiche. Oltre al Portogallo, ospite ufficiale della XII edizione, saranno presenti con un proprio stand circa 30 Paesi esteri tra cui per la prima volta Giappone, Indonesia e Jamaica.

Al convegno "Il turismo culturale nel Mezzogiorno" parteciperanno i vertici di Enit, Assoturismo, Confturismo, Federturismo, gli Assessori Regionali al Turismo e ai Beni Culturali del Centro-Sud e i Presidenti delle 14 Province dell'associazione UNESCOSudItalia.

Nella sezione ArcheoLavoro le Università presenteranno i Corsi di Laurea e i Master in Archeologia, Beni Culturali e Turismo Culturale, mentre gli esperti del settore illustreranno le figure professionali e le competenze emergenti.

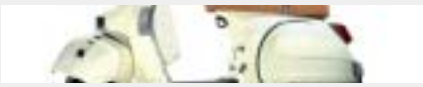
Strategici per la promozione del prodotto turistico culturale saranno, sabato 21 novembre, il Workshop con la domanda rappresentata da 90 buyer esteri selezionati dall'Enit provenienti da 17 Paesi (Austria, Belgio, Cina, Canada, Francia, Germania, Giappone, Gran Bretagna, India, Norvegia, Olanda, Russia, Slovacchia, Spagna, Stati Uniti, Svezia e Svizzera) e il Workshop con la domanda nazionale del Turismo Associato rappresentata da 20 responsabili decisori dei CRAL.

Per ulteriori informazioni:
www.borsaturismo.com

Tempo Libero

Tutto in un week end *L'eccellenza in tavola*, pag. 83

Salute
Nasce la nuova dieta antidelusione/1 pag. 88



Motori
Riflettori accesi su una Star pag. 90

Stylish
Ultime novità pag. 92

Misure Critiche
L'atteggiamento analitico
di Cesare Pietroiusti pag. 93

Il Segnalibro
Manifesti per la nuova America
Strane cose, domani pag. 94

Home Cinema
Vincere
Gli amici del Bar Margherita pag. 96

L'eccellenza in tavola

Sorsi e piatti da primato: i prestigiosi riconoscimenti alla enogastronomia italiana e campana di qualità superiore

a cura di Raffaella Venerando

I vini d'Italia 2010 de l'Espresso

Diretta da **Enzo Vizzari** e curata da **Ernesto Gentili** e **Fabio Rizzari**, quest'anno la Guida **"I vini d'Italia 2010"** de L'Espresso, giunta alla nona edizione, sarà disponibile in edicola e librerie a novembre con le schede di assaggio delle etichette di circa 2.300 produttori.
Oltre 20mila i vini assaggiati, di cui 10mila selezionati, cui è stato assegnato un punteggio in ventesimi.
A partire da 14/20 un vino è giudicato "apprezzabile", ovvero di qualità superiore alla media. I vini valutati da 15 a 16/20 sono da considerare senz'altro "buoni". La fascia dei vini tra 16,5 a 17,5 corrisponde a quelli ritenuti "ottimi". E si arriva all'eccellenza con i vini che hanno punteggi da 18 a 20, di qualità cioè rara e eccezionale. Vediamo di seguito quali vini campani sono risultati al top della classifica.

I vini campani

1) Aglianico del Taburno D'Erasmo Riserva 2004 Nifo Sarrapochiello
2) Aglianico Selvanova 2005 Fattoria Selvanova
3) Falerno del Massico Rosso Etichetta Bronzo 2006 Masseria Felicia
4) Fiano di Avellino 2008 Colli di Lapio
5) Greco di Tufo 2008 Pietracupa
6) Greco di Tufo Vigna Cicogna 2008 Ferrara Benito
7) Montevetrano 2007 Montevetrano
8) Taurasi Fatica Contadina 2004 Terredora
9) Taurasi Poliphemo 2005 Tecce Luigi
10) Taurasi Riserva 2003 Perillo
11) Taurasi Vigna Macchia dei Goti 2005 Caggiano Antonio
12) Terra di Lavoro 2007 Galardi
13) Zero 2005 D'Orta - De Conciliis.

I ristoranti d'Italia 2010 de L'Espresso

Un'altra guida eccezionale è quella dei **"Ristoranti d'Italia de l'Espresso 2010"**, diretta da **Enzo Vizzari**.
Secondo l'esperto gastronomo la Campania si conferma la regione capace di fare da traino della "nuova cucina italiana", grazie a un sapiente equilibrio fra l'eccellenza e la varietà dei prodotti utilizzati e la vis creativa e innovativa dei sui giovani chef. A capitanare questa straordinaria classifica del gusto è la **Torre del Saracino di Vico Equense** (Na),la cui cucina è magistralmente diretta da Gennaro Esposito che ha conquistato tre cappelli e 18 punti su 20 (il massimo in Italia). Seguono con 17 punti - e siamo sempre ad altissimi livelli - **La Caravella di Amalfi** (Sa), **Quattro**

Gennaro Esposito

passi, Relais Blu e Taverna del Capitano a Massa Lubrense (Na). In terza posizione con 16,5 (Eccellente) **Hotel Capri Palace L'Olivo a Capri**, **Pappacarbone a Cava de' Tirreni** (Sa), **Don Alfonso 1890 a Sant'Agata sui Due Golfi** (Na), **Oasis Sapori Antichi a Vallesaccarda** (Av). Chiude la testa della classifica con il punteggio di 16 (Ottimo) il ristorante del **Grand Hotel Angiolieri L'Accanto a Vico Equense** (Na).
La classifica campana premia soprattutto i ristoranti marittimi ed in particolare la costiera sorrentina-amalfitana. L'unico ristorante a reggere la sfida alla grande è **"Oasis Sapori Antichi"** della famiglia Fischetti a Vallesaccarda, in Irpinia. Più in giù in classifica sono da ricordare **"Masseria della Nocciola" di Rispoli a San Cipriano Picentino** (Sa) e **"Casa del nonno 13" a Mercato San Severino** (Sa). Quindi, **"Marennà" a Sorbo Serpico** (Av), ristorante abbinato alla cantina: **"Feudi di San Gregorio"**. In linea, il già noto **"Vairo al Volturno" a Vairano Patenora** (Ce) e il **"Foro dei Baroni"**, genio e ambizione nel borgo di Puglianello (Bn).

DuemilaVini 2010

Il prossimo lunedì 9 Novembre 2009, presso l'Hotel Rome Cavalieri di Roma, saranno ufficialmente presentate le guida dei vini d'Italia "Duemilavini 2010" e de "I ristoranti di Bibenda 2010", a cura dell'Associazione Italiana Sommelier di Roma.
Oltre 20.000 sono stati i vini degustati e descritti, circa 900 finalisti e 298 quelli premiati con i Cinque Grappoli, il punteggio massimo, per 264 Aziende. Anche quest'anno è il Piemonte, con 73 etichette eccellenti la regione "numero uno". Seconda la Toscana, con 61 etichette. Il Veneto si aggiudica il terzo posto con 21 Cinque Grappoli, seguito da Friuli Venezia Giulia e Sicilia pari merito a quota 17, poi le Marche con 16, Alto Adige e Lombardia 14 e **Campania 12**. A quota 9 troviamo l'Umbria, a 7 la Sardegna, 6 per il Trentino e l'Emilia Romagna, 5 Lazio e Abruzzo e a 4 si attestano Liguria, Basilicata e Calabria; chiude la Puglia con 3 etichette eccellenti.

In Campani hanno ricevuto i Cinque Grappoli le seguenti aziende:

1. Aglianico del Taburno Terra di Rivolta Riserva 2006 Fattoria La Rivolta
2. Centomoggia 2007 Terre del Principe
3. Costa d'Amalfi Furore Bianco Fiorduva 2008 Furore Marisa Cuomo
4. Falerno del Massico Rosso Camarato 2005 Villa Matilde
5. Fiano di Avellino Vigna della Congregazione 2007 Villa Diamante
6. Greco di Tufo Giallo d'Arles 2007 Quintodecimo
7. Montevetrano 2007 Montevetrano
8. Patrimo 2006 Feudi di San Gregorio
9. Taurasi Fatica Contadina 2004 Terredora
10. Taurasi Radici 2005 Mastroberardino
11. Taurasi Vigna Macchia dei Goti 2006 Cantine Antonio Caggiano
12. Terra di Lavoro 2007 Galardi

Nasce la nuova dieta ANTIDELUSIONE/1

a cura di Raffaella Venerando

L'ultima discesa dalla bilancia è il momento della resa. I primi ad arrendersi sono i meno motivati, vogliono solo una linea migliore, resistono un paio di settimane. Poi quelli in sovrappeso, che pure hanno avuto la raccomandazione del medico perché stanno rischiando, si arrendono dopo un paio di mesi. A sei mesi gettano la spugna anche gli obesi - 40% rivela lo studio PODIOI - che pure sanno che dietro l'angolo sono in agguato ictus e infarto. La maggioranza degli italiani partono bene, ma si perdono presto lungo il percorso dietetico.

Giuseppe Fatati,
Presidente Associazione Italiana di Dietetica e Nutrizione Clinica
Coordinatore dell'Obesity Day

In parallelo, l'Italia pesa di più. Lo dicono chiaramente le cifre: crescono i soggetti sovrappeso e quelli obesi, piccoli e adulti, uomini e donne di qualunque categoria socio-economica. Eppure non mancano i consigli mirati, gli appelli alla linea, gli avvertimenti sui rischi, gli esempi di modelle e modelli in gran forma. Addirittura il richiamo dell'estate. Un italiano su due ha un qualche problema con il peso; lo dobbiamo ammettere: siamo di fronte ad un fallimento! Qualcosa nei messaggi non ha funzionato; il passaparola, con tabù e preconcetti, è preferito al consiglio dell'esperto. E allora l'Associazione Italiana di Dietetica e Nutrizione Clinica -ADI, si è messa al lavoro per individuare gli errori, correggerli e disegnare, quindi, una strategia nuova, "antidelusione", al passo con i tempi e con le mode e, soprattutto, con la Ricerca, per far ritrovare il feeling con la salute. Come dire, per ricorrere ad un'espressione popolare: «Fermiamo le bocce, ricominciamo la partita con nuove regole».

La strategia è stata presentata il 10 ottobre, giorno dell'"Obesity Day", quando si sono aperte le porte delle Unità Operative di Dietetica e Nutrizione Clinica e delle Unità di Nutrizione ospedaliere e territoriali di tutta Italia. «Una giornata piena di consigli, ovviamente gratuiti, a chi vuol dialogare saggiamente con la bilancia». Parla Giuseppe Fatati alla conferenza stampa di presentazione a Roma di "Obesity Day". Fatati è il presidente dell'ADI, coordinatore del Progetto "Obesity Day" e responsabile dell'Unità di Diabetologia, Dietologia e Nutrizione Clinica dell'Azienda Ospedaliera "S. Maria" di Terni. «Non è facile convincere - prosegue Fatati - chi ha fatto un passo indietro, perché deluso, a risalire sulla bilancia e chi, pur in sovrappeso o obeso, non vuol mettersi a dieta. Chiediamo solo di compiere un primo passo, solo uno. Per dimagrire non basta un giorno: ci vuole tempo. E ci vogliono anche buona volontà, convinzione e tenacia. Dimagrire è un'impresa, non piccola, è un sacrificio». «Ogni grande impresa inizia sempre con un primo passo», dice lo slogan della campagna di "Obesity Day" di quest' anno. «E allora, il 10 ottobre, giorno dell'"Obesity Day" - dichiara Fatati - abbiamo invitato tutti a fare questo primo passo. La "grande impresa" si raggiunge non con la scorciatoia dei "miracoli" ma percorrendo giuste strade. La gente ormai sembra dare credito solo a promesse miracolistiche, dal "sette chili in sette giorni", si è passati al "una taglia in meno in una notte". Le fonti di queste promesse miracolose sono molte. Purtroppo c'è chi "abbocca" trovandosi non solo non dimagrito ma, cosa ancor più preoccupante, deluso e con qualche problema alla salute non risolto, se non addirittura peggiorato. É business crescente. Chi cerca prodotti miracolosi naviga al buio. Un rischio enorme perché si rinuncia al consiglio del proprio medico di fiducia e alla possibilità di essere seguiti in modo adeguato. In occasione di "Obesity Day" l'ADI ha presentato una nuova strategia che non si limita all'invito di fare movimento, di equilibrare i cinque pasti, di dialogare poco con grassi e alcolici, ma ha presentato un possibile sviluppo innovativo. Il nuovo, anche se ancora non disponibile per tutti, è la comparsa sulla scena di un nuovo protagonista, l'esame del gusto attraverso la saliva. Un'analisi utile per conoscere meglio le abitudini alimentari di chi vuol dimagrire e farsi "cucire" addosso come un vestito una dieta. Vale soprattutto per i pazienti che hanno grandi difficoltà nel seguire un regime dietetico e per quelli che, pure a dieta, non dimagriscono. Il nuovo percorso strategico dovrebbe prevedere follow-up più stretti e una tipizzazione completa dell'obeso e non solo della sua malattia. I comportamenti alimentari consigliati dovrebbero tener conto dei gusti e della cultura del singolo, al pari dei suggerimenti sullo stile di vita basati sulla tipizzazione fenotipica e genotipica del singolo».

GA.FI.SUD
garanzia fidi

una Garanzia per le Imprese

SEDE LEGALE

NAPOLI Piazza Carolina, 19 – 80132
C.F.: 80005110616 - P.I.: 03152380618
Iscr. UIC n° 27655 del 29/11/1993
Tel. e Fax 081.7647967

DIREZIONE GENERALE E SEDE AMMINISTRATIVA

CASERTA Via Roma, 17 – 81100
Tel. 0823.353500 – 0823.442835
Fax 0823.444508

UFFICI PROVINCIALI

AVELLINO	Via Palatucci, 20/a – 83100
AVERSA (CE)	Via Pirandello, 37 – 81031
BENEVENTO	Piazza Vittoria Colonna, 8 – 82100
CASERTA	Via Roma, 17 – 81100
NAPOLI	Piazza Carolina, 19 – 80132
SALERNO	Via Velia, 47 – 84121

www.gafisud.it info@gafisud.it

Deloitte. MCC

Riflettori accesi su una STAR

Arriva il 4 tempi della Lml che si preannuncia come "la rivoluzione su due ruote", attento all'ambiente (Euro 3) e ai consumi: è infatti capace di percorre 60 km con un litro di benzina

di Vincenzo Maria Arricale

"Riflettori accesi sulla Star, lo scooter che rivoluziona il mondo delle due ruote coniugando innovazione e tradizione", si presenta così l'ultimo nato in casa Lml Italia. La società indio-italiana, che ha sede a Montedecoro, in provincia di Caserta, sta per lanciare infatti sul mercato la versione 4 tempi della già fortunata Star Deluxe: oltre duemila veicoli venduti in poco più di un anno di attività. E si tratta di uno scooter che si preannuncia davvero innovativo.

Domenico e Tommaso Valentino

La prima assoluta della Star 4T è prevista nella seconda decade di novembre, nell'ambito dell'edizione 2009 dell'Eicma, il prestigioso Salone internazionale di ciclo e motociclo di Milano. «Star 4 Tempi è il risultato di una realtà industriale e commerciale giovane e dinamica - sottolinea Tommaso Valentino, giovane amministratore della società - frutto di un felice sodalizio che unisce il successo imprenditoriale delle economie dei paesi emergenti ai canoni stilistici del migliore design italiano». Ed è subito evidente che la novità del nuovo scooter non consiste tanto, o non solo, nella rivisitazione della linea (che resta, tuttavia, pressoché fedele all'originale) e nell'arricchimento della già ricca gamma di accessori, ma soprattutto nella ciclistica e nel motore.

Quest'ultimo - va detto subito - offerto nelle classiche cilindrate 125 e 150 cc, si annuncia come propulsore a bassissime emissioni inquinanti e dai consumi estremamente ridotti. Tanto per dire: con Star 4T è possibile percorrere fino a 60 chilometri con un litro di carburante. Un record.

Ma procediamo con ordine. Come detto, con il lancio della Star 4T, LML introduce importanti novità stilistiche e tecniche sul mercato motociclistico. Star Deluxe, infatti, si rinnova nel telaio, nella motorizzazione e nei dettagli, e conquista così nuovi parametri di sicurezza, affidabilità e comfort che permettono di affrontare il traffico cittadino in modo più disinvolto e fluido.

Ciclistica

Un po' retrò, ma dotata pur sempre di un fascino inconfondibile e intramontabile, la nuova Star 4 Tempi è caratterizzata da una rivoluzionaria scocca/telaio. Sulla scorta dell'esperienza e dei suggerimenti dei tecnici Lml Italia, gli ingegneri della fabbrica di Kampur hanno realizzato un'inedita struttura in tubi di acciaio elettrosaldati, che non solo va a rafforzare la preesistente configurazione monoscocca, ma vi apporta anche innovazioni di non poco conto. Per cominciare, la rigidità torsionale diventa 700 volte superiore a un classico telaio monoscocca, tipico della 2 tempi; il motore può finalmente alloggiare in posizione più centrale; quindi, è stato adottato un supporto silent-block come collegamento telaio - motore. Ne consegue una nuova taratura delle sospensioni e una maggiore potenza freno, con spazio di arresto ridotto praticamente del 50%. Ne consegue, inoltre, un maggiore piacere di guida del veicolo, una notevole stabilità, l'assenza di vibrazioni ed oscillazioni anomale.

Ancora, con particolare attenzione ai dettagli, la Star 4 Tempi si presenta arricchita da un inedito mozzo anteriore a 5 razze, una presa d'aria ricavata nella scocca destra, la ruota di scorta, una nuova strumentazione in doppia scala (Km e Mph) e, per ultimo ma non ultimo, una nuova sella rinnovata nello stile e nel comfort.

Motore

Nella nuova versione (che comunque si affianca alla più classica 2 tempi) la Star adotta un motore 4 tempi monocilindrico, orizzontale, monoalbero con due valvole e un sistema di raffreddamento ad aria forzata, con una buona coppia anche a bassi regimi. Il cambio resta il classico (ed anche unico in circolazione) manuale a 4 marce con avviamento sia elettronico che a pedale. Le prestazioni del nuovo motore - assicurano i tecnici di Lml Italia - sono da primato, con una potenza massima di 6.8 Kw a 6250 Rpm per il motore di 150cc e 5.84 Kw a 6000 Rpm per la variante 125. A bassa emissione di CO2 il nuovo motore rispetta la normativa Euro 3.

Colori e accessori

Innovazione, eco-compatibilità, consumi ridotti ed una gamma di colori strabilianti capaci di interpretare, unitamente ad un vasto equipaggiamento di accessori, personalità e stile di ciascun scooterista. Suddivisi in tre linee (classica, prestige e vintage) i colori variano, infatti, dalla bianco al giallo, passando per l'argento, l'avocado, l'oceano, il lilla e, ovviamente, il nero e il rosso metallizzati. Insomma, volendo, ciascuno può ritagliarsi la Star che preferisce. Disponibile, infatti, come accessori, c'è il portapacchi cromato anteriore e posteriore, il parabrezza in policarbonato alto, il cupolino fumé, il salva parafango anteriore, il porta baule, i salva scocche cromati, pneumatici bicolore, cavalletto laterale e materiali diversi per la sella.

Prezzi

Concludendo, si può davvero dire che oggi Star 4 Tempi allarga i propri orizzonti e rivoluziona la mobilità urbana, proponendo un veicolo dalla guida piacevole e dinamica, particolarmente attento al contenimento dei costi di manutenzione e ai consumi, con un prezzo di acquisto estremamente vantaggioso. Per il 125 cc, infatti, bastano 2.660 euro (f.c.), mentre per il 150 cc il prezzo sale appena di 200 euro. Inclusi nel prezzo due anni di garanzia e un anno di soccorso stradale.

a cura di Raffaella Venerando

È l'ora dei "collezionisti"

L'orologeria è da sempre un settore in cui i designer più famosi si sfidano a colpi di innovazione. Alla Richard Mille, sponsor e cronometrista ufficiale di The race of champions che si svolgerà a Pechino dal 2 al 4 novembre 2009 - viene da sempre riconosciuto il merito di avere cambiato il modo di concepire l'orologio ad altissima tecnologia, con l'uso di materiali d'avanguardia, assenza di quadrante e grafiche molto accattivanti.

Segnatempo esclusivi, quindi, adatti a un pubblico elitario capace apprezzare le novità meccaniche e stilistiche. A scegliere gli orologi Richard Mille sono soprattutto Stati Uniti, Giappone e Italia. Proprio al nostro Paese è dedicato uno speciale modello in edizione limitata, l'RM 010 All Gray disponibile in soli 10 pezzi. Il suo cuore è un sofisticato movimento automatico scheletrato, con due bariletti, rotore a geometria variabile in titanio e oro bianco, con 55 ore di autonomia di marcia. L'orologio esclusivo possiede una platina in nanofibra di carbonio con un rivestimento speciale in PVD grigio, combinata con una cassa in titanio microbillé. La corona, sempre in titanio, presenta il caratteristico anello in Alcryn in colore rosso, scelto solo per questa unica edizione tutta "italiana". Vetro zaffiro, curvato e antiriflesso per il quadrante che presenta caratteristici numeri arabi serigrafati in bianco. Per tutta la durata del 2009, questo sarà l'unico orologio che la Richard Mille produrrà in serie speciale. I collezionisti sono quindi avvisati.

Il rapper Kanye West firma le sneakers per Louis Vuitton

In collaborazione con il super brand del lusso Louis Vuitton, il rapper Kanye West è diventato dallo scorso aprile ideatore e testimonial di alcune prestigiose sneakers da barca. Da allora, la collezione si è arricchita mese dopo mese di speciali modelli disponibili sia in versione maschile, sia femminile. Questi ultimi sono caratterizzati dalla tomaia in pelle, inserti in camoscio e stringhe con nappine e disponibili nelle varianti bianco o fucsia. Per l'uomo invece prevalgono le colorazioni classiche bianco e nero, o la variante più hot *total red*. Oltre ad essere convincenti per la linea sobria ed elegante (discutibile forse solo la suola troppo alta) queste calzature hanno tutte le peculiarità di un capo extra lusso. Curatissimi anche i dettagli del confezionamento, con scatole minuziosamente rifinite su cui campeggia il logo della maison francese.

Case (e cose) che sanno di mare

Costanza Algranti, livornese di casa a Milano, è una designer famosa per la sua attenzione creativa al riciclo. Molte sue opere sono esposte nella sua casa-laboratorio di Milano, dove ciascun oggetto, suppellettile o particolare di arredo, non è casuale ma ha un preciso valore. Pino canadese di recupero, mattonelle derivanti da scarti industriali, vanno a comporre l'originale pavimentazione della zona giorno. Tutti i materiali, anche quelli assemblati per costruire la cucina, provengono da scarti industriali, oppure da pezzi di assi di barche, o da vecchissimi pavimenti appartenuti ad altre dimore. Una fonte su tutte è però quella che Costanza privilegia: il mare con i suoi reperti lasciati sulla spiaggia, - ciottoli ma anche metalli ossidati - che – portati a nuova vita – evocano memorie di tempi lontani e suggestivi. (www.costanzaalgranti.it)

di Antonello Tolve
Critico d'arte

L'atteggiamento analitico di Cesare Pietroiusti

Cesare Pietroiusti e Paul Griffiths, Eating Money An Auction, performance, Birmingham, maggio 2007 (foto Chris Keenan). Courtesy Ikon Gallery

L'arte, la vita e il panorama sociale. Il pubblico e il privato. L'interno e l'esterno. *La regola e il caso*. Il dato esperienziale e la processualità, infine.

La ricerca artistica messa in campo da Cesare Pietroiusti (Roma, classe 1955) tende a convogliare lungo uno stesso nodo estetico *la pratica dell'arte e la riflessione sull'arte* (per dirla con Filiberto Menna) organizzando un andamento linguistico in cui il paradosso - *tò pará ten dóxan*, contrario alla ragione (Aristotele) - si fa prefisso indispensabile per soverchiare le direttive dell'organizzazione collettiva e mostrare, di volta in volta, vie di fuga, farmaci o anticorpi in grado di respingere l'omologazione pubblica e rivitalizzare la forza di un pensiero per immagini (*Bildhafte Denken*), di un mondo legato al fantastico, al mitico e al rituale.

Tra i padri fondatori del *Centro Studi Jartrakor* di Roma e della *Rivista di Psicologia dell'Arte*, Pietroiusti scansa con eleganza ogni formula tautologica per procedere verso estroflessioni linguistiche che elaborano strategie comunicative per elogiare il comportamentale - è il caso di Visite (del 1991) in cui l'artista decide di esporre e di portare il popolo dell'arte in appartamenti privati - e catapultare lo spettatore in un mondo parallelo lungo il quale poter leggere le manovre generali di una continua destrutturazione del vitale che si fa dato educativo e costruzione di coscienza.

Dal Louisiana Museum di Humlebæk (1996), alla Serpentine Gallery di Londra (1992), dalla 48ª Biennale di Venezia (1999), ha esposto, fra l'altro, nella sezione Aperto della Biennale di Venezia del 1990, ad Art in General, New York (2001), Pietroiusti segue e assume un *atteggiamento analitico*, celebrando, nel contempo, il vitale e il mentale, lo spazio dell'azione e quello della riflessione.

Pensieri funzionali (1978-2008) del 1997 - stesso anno del progetto *Oreste* - è, ad esempio, un libro di riflessioni e concetti formulati dall'artista per cortocircuitare il luogo comune e generare una nuova grammatica visiva che spiazza i conformismi sociali. Ma anche un diario di bordo in cui l'artista prefissa alcune azioni artistiche da concretizzare - o far concretizzare - nel tempo, in luoghi ed occasioni differenti.

«Adotta un oggetto, o un piccolo luogo, lungo un percorso che fai abitualmente». «Realizza un oggetto che appare soltanto quando lo si osserva per un certo tempo». O, ancora «Offri a qualcuno il tuo nome, per un certo periodo di tempo». Sono soltanto alcune delle frasi che si incontrano sfogliando questo abbecedario creativo fatto di strumenti metalinguistici per artisti e creatori tout court. Seguendo la stessa linea progettuale - legata ad una critica radicale e ad un pensiero collettivo che svuota il potere autoriale - *Evolution de l'Art* (nata nel gennaio del 2007) è, infine, un progetto di *galleria allo stato gassoso* (Michaud) nata dalla comunione di Pietroiusti con il gruppo SPACE (formato da Juraj Carny, Diana Majdakova e Lydia Pribisova), per destrutturare il sistema dell'arte mediante escamotage che sfrangiano, con raffinatezza, le logiche espositive.

La galleria virtuale, uno degli ultimi progetti collettivi dell'artista, vende opere d'arte - aliene da ogni componente fisica e materiale - senza autentica o ricevuta evolvendo (*evolution* appunto) il gusto collettivo e spostandone le basi oltre le maglie del mercato e della mera speculazione.

MANIFESTI PER LA NUOVA AMERICA

di John McCain e Barack Obama
Nuova Serie Feltrinelli,120 pagine, 10 euro

L'America è a un punto di svolta e deve ripensare in profondità il suo ruolo nel mondo. È stanca della guerra in Iraq, ma non ha una chiara strategia di uscita. Deve recuperare la fiducia degli alleati europei, ma non vuole rinunciare al suo status di leader mondiale. Teme l'ascesa economica della Cina, ma si prepara ad affrontare una probabile recessione. Non può più ignorare l'emergenza ambientale, ma ha smarrito ogni credibilità nei negoziati internazionali in questo campo. Quali sono, su questi e altri temi cruciali, le idee dei protagonisti della campagna presidenziale più incerta degli ultimi decenni? Come vedono il nuovo ruolo dell'America nello scenario internazionale il democratico Barack Obama - insignito il 9 ottobre scorso del Premio Nobel per la Pace «per i suoi straordinari sforzi atti a rafforzare la diplomazia internazionale e la cooperazione tra i popoli» - eletto Presidente Usa e il repubblicano sconfitto John McCain?
La migliore risposta sta nelle loro stesse parole, nei loro programmi, pubblicati e discussi sulla prestigiosa rivista di politica internazionale "Foreign Affairs". È in questi programmi che bisogna cercare le loro differenze, ma anche i non pochi punti in comune, che comunque segnano una forte discontinuità rispetto al passato.
È da questi programmi che scaturiranno le scelte strategiche e le opzioni politiche del presidente degli Stati Uniti.

STRANE COSE, DOMANI

di Raul Montanari
Baldini Castoldi Dalai, 2009, 279 pagine, 17,50 euro

Si può essere assassini e innocenti? Danio fa lo psicologo, è separato e ha un figlio Tommaso, nervoso come tutti i ventenni. Ha anche una giovane fidanzata, e le pazienti che affollano il suo studio lo adorano. Fin troppo. Ma, soprattutto, Danio ha un segreto: è un assassino.
Un assassino per caso. Nessuno lo sa tranne la sua ex moglie, l'enigmatica, magica Eliana. Il ritrovamento di un diario, abbandonato in un parco da una ragazzina, rompe il delicatissimo equilibrio che governa le sue giornate.
Coinvolto in un odioso dramma famigliare, pressato dalla coscienza e seguito ovunque da un bizzarro e indimenticabile detective privato, Danio dovrà difendere se stesso e le persone che ama da una minaccia inattesa, fino a una resa dei conti rivelatrice per il senso stesso della sua esistenza. Strane cose, domani è un romanzo ricco di sorprese e sottigliezze, una storia incalzante, lontana dai luoghi comuni, che racconta un amore indomabile per la vita.

«Con il consueto aplomb, Raul Montanari entra nell'animo umano e ci si fa largo, fotografando poi quello che vede» (Valeria Parrella, «Grazia»).

LENZA BROKER ASSICURAZIONI

L'**esperienza** e l'**accurata conoscenza** del mercato assicurativo; un **team di professionisti** dinamico e sempre disponibile; l'**aggiornamento continuo** sulle tematiche e le normative di settore; **consolidati rapporti di collaborazione** con le primarie compagnie italiane ed estere.

I nostri **punti di forza** per una consulenza orientata alle esigenze assicurative del cliente e ad una visione completa e trasparente delle possibilità e delle modalità di trasferimento dei rischi al mercato assicurativo.

NOI SALVAGUARDIAMO GLI INTERESSI ASSICURATIVI DELLA TUA AZIENDA: QUALITATIVI, QUANTITATIVI ED ECONOMICI.

TU PUOI GUARDARE AL TUO FUTURO, SERENO E SICURO.

› LENZA BROKER ASSICURAZIONI

PATTO DI FIDUCIA
SCELTA DI CERTEZZE.

LENZA BROKER ASSICURAZIONI SRL
Via Giacinto Vicinanza 16, 84123 Salerno | **T** 089 2580584 | **F** 089 2754091
Via Roma 148, 84087 Sarno (Salerno) | **T** 081 5137324 | **F** 081 965851
www.lenzabroker.it | info@lenzabroker.it

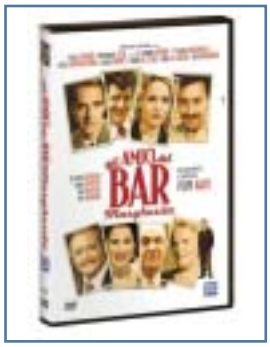
a cura di Vito Salerno

VINCERE

Di Marco Bellocchio
Genere: Drammatico

Con questo film, Bellocchio svela una pagina oscura della vita di Mussolini che la storiografia ufficiale non racconta: una moglie e un figlio concepito, riconosciuto e poi negato. La moglie segreta è Ida Dalser, una donna che grida la sua verità fino alla fine, nonostante il disegno del regime di distruggere ogni traccia che la colleghi al Duce. Per il regime Ida Dalser è una minaccia, una donna da rinchiudere in un ospedale psichiatrico - lontano dal figlio, dalla famiglia, dalla gente - dove tuttavia, incapace di sbiadire nell'ombra e forse salvarsi, continua a rivendicare il suo ruolo di moglie legittima del Duce e madre del suo primo figlio maschio Benito Albino Mussolini. Le loro due esistenze sono state cancellate dal mondo e dalla memoria. Nella pellicola Benito Mussolini (interpretato da Filippo Timi) è alla direzione dell'Avanti quando incontra Ida Dalser (Giovanna Mezzogiorno) a Milano. Antimonarchico e anticlericale Mussolini è un ardente agitatore socialista impegnato a guidare le folle verso un futuro di emancipazione sociale. In realtà la Dalser lo aveva già fuggevolmente incontrato a Trento e ne era rimasta folgorata. Ida crede fortemente nelle sue idee: Mussolini è il suo eroe. Per lui, per finanziare la fondazione del Popolo d'Italia - giornale che diventerà il nucleo del futuro Partito Fascista - vende tutto: appartamento, salone di bellezza, mobilio, gioielli. Allo scoppio della guerra Benito Mussolini si arruola e scompare dalla vita della donna. Ida lo rivedrà in un ospedale militare, immobilizzato e accudito da Rachele, appena sposata con rito civile. Furente si scaglia contro la rivale rivendicando di essere lei la vera moglie, di avergli dato un figlio, ma viene allontanata con la forza. Ida è una donna dalle reazioni esplosive, incapace di accettare compromessi. Disconosciuta, sorvegliata, pedinata, non si arrende, protestando la sua verità, scrivendo lettere alle autorità, ai giornali, al Papa, finendo rinchiusa in manicomio lei e in un istituto il bambino, cui toccherà la stessa disperata sorte di esistenza cancellata.

GLI AMICI DEL BAR MARGHERITA



Di Pupi Avati
Genere: Commedia

"Gli amici del Bar Margherita" è la storia della curiosa fauna umana che frequentava il Bar Margherita di Bologna, sessant'anni fa. Pupi Avati realizza una commedia sentimentale in cui rievoca storie e personaggi legati ai ricordi della sua giovinezza. Un film corale, interpretato da attori di forte presenza e notorietà, e da alcuni volti nuovi tra i quali spicca il giovane Pierpaolo Zizzi. È il 1954 e Taddeo (Pierpaolo Zizzi), un ragazzo di 18 anni, sogna di diventare un frequentatore del mitico Bar Margherita che si trova proprio sotto i portici davanti a casa sua. Con uno stratagemma, il giovane diventa l'autista personale di Al (Diego Abatantuono), l'uomo più carismatico e misterioso del quartiere. Attraverso la sua protezione, Taddeo riuscirà ad essere testimone delle avventure di Bep (Neri Marcorè), innamorato della entraîneuse Marcella (Laura Chiatti); delle peripezie di Gian (Fabio De Luigi), aspirante cantante e vittima di uno scherzo atroce; delle follie di Manuelo (Luigi Lo Cascio), ladruncolo e sessuofobo; delle cattiverie di Zanchi (Claudio Botosso), l'inventore delle cravatte con l'elastico; delle stranezze di Sarti (Gianni Ippoliti), vestito giorno e notte nel suo smoking e campione di ballo. Per non parlare del contesto dove Taddeo vive con mamma (Katia Ricciarelli) circuita dal medico di famiglia e il nonno (Gianni Cavina) che perde invece la testa per una prosperosa maestra di pianoforte (Luisa Ranieri). Ma alla fine, Taddeo che tutti chiamavano "Coso" ce la farà ad essere considerato uno del Bar Margherita.