

Assemblea di Biella

Davide e Golia

I festeggiamenti per il primo decennale di vita della Provincia – atteso e meritato riconoscimento – sono coincisi con lo slancio di chi sa di potercela fare, anche contro i colossi che arrivano da Oriente. Dopo l'incertezza dei primi rimbalzi negativi, dovuti a una imprevedibile esplosione di mercato, Biella è insorta con la "chiamata alle armi" di tutta la cittadinanza, poi con una rimessa in vista dei valori e conoscenze morali e professionali, affidando a un artista il riordino dei gioielli di famiglia in una mostra a tre punte che ha interessato tutto il territorio. Ora con l'aiuto della politica di una presa di coscienza anche in ambito europeo, si sono riprese le speranze e l'ardire di mostrare che Golia non è invincibile.

Abbiamo ripetutamente richiamato l'attenzione dei nostri lettori sulle vicende, in primis economiche, e poi conseguenti al fenomeno della globalizzazione, i cui effetti dirompenti si susseguono sino alle ultime ore in cui questa nota è stata scritta, assestando duri colpi alla solidità dell'Unione Europea che, all'improvviso, si è trovata di fronte alle perplessità – e quindi al voto – dei dissidenti, per ora limitati a due soli Stati, anche se importanti, ma che pure serpeggiano nelle fasce più deboli degli elettori di altri paesi, che vedono insidiare le loro già poche certezze.

Il lavoro, l'inflazione, la moneta, i timori di una invasione etnica incontrollabile, sono presenti anche da noi e non si può dare la colpa – tutta la colpa – agli egoismi di un cetto sociale forse male informato, ma qualche volta illuso da una propaganda ottimista, che dava per certo risultati che invece sono ancora lontani e, comunque, legati alla buona volontà e pazienza, in uno sforzo che deve coinvolgere tutti.

Ma queste cose in che modo sono state spiegate?

La pubblicistica europea è corretta e ben rappresentata, ma non ha avuto il tempo di incidere sulle coscienze dei popoli, che sono giustamente radicati nei valori delle proprie tradizioni di ogni Paese. Il senso di appartenenza ad un popolo e ad un'etnia non si misura sul piano razionale, sfugge anche ad una indagine psicologica ed è la coscienza, che viene chiamata in causa per affidarle nuove conoscenze ed emozioni. Non



A sinistra: Ezio Mosso, presidente di Asti; Renzo Penna, Sergio Favero presidente di Alessandria; Renzo Michellini presidente di Vercelli.

è facile, però, averne immediato riscontro; per forza di persuasione di chi le trasmette, non consente immediati risultati.

Tutto ciò non è accaduto e si dovrà rimediare, perché l'Europa è un traguardo che non può e non deve essere mancato.

Per tornare a Biella, città e provincia, sono all'ordine del giorno le proteste e proposte, che vanno dal sostegno alle aziende al protezionismo del mercato, sino ai dazi alle frontiere ed agli scontri con i popoli del confine.

Biella, invece, dopo le prime stupefatti doglianze, ha reagito con intelligenza e lungimiranza.

Citiamo solo l'appuntamento che ha coinvolto tutta la popolazione con un incontro riuscito, presenti forze politiche qualificate a interpretare la richiesta di appoggio dello Stato, in queste prime fasi di confronto con i giganti d'oltre confine.

Ma il 2004 va ricordato anche per l'i-

niziativa a sostegno del lavoro biellese e per la difesa del marchio "Made in Italy", che ha visto la nostra Associazione partecipare con altre 11 Organizzazioni economico produttive e sociali, per dar vita alla grande manifestazione "TUTTI per il FUTURO", avvenuta il 10 Luglio al Palazzetto dello Sport.

Sansone e Golia sono una scuola di mille e più anni fa. Opportunamente, anche l'arte è stata chiamata in causa, affidandola ad un maestro della comunicazione (Philippe Daverio), di cui abbiamo parlato con un articolo a parte, nel numero scorso.

Come hanno risposto i dirigenti?

Dalla Relazione – sempre puntuale e dettagliata – che il presidente Penna ha presentato all'Assemblea del 20 maggio, riprendiamo un punto qualificante dell'energia del sindacato biellese, che da fronte ad una crisi generale di iscrizioni, per mancati rinnovi o per dimissioni, perdita di ruolo, che ha colpito il Sindacato – dicevamo che il Sindacato Biellese ha risposto aumento la forza totale degli iscritti.

Ma, in termini di sostegno alla Associazione Biellese, qual è stato l'apporto di nuovi associati nel triennio?

Tutto sommato, sembra abbastanza buono, se si considera che, per ognuno dei tre anni, si è avuta una media di oltre 20 iscrizioni, per un totale di 62 iscritti nel triennio, che, sommati ai 463 esistenti al 01/01/2002 (213 S e 250P), ci avrebbero consentito di raggiungere e superare il famoso obiettivo, che ci eravamo prefissato, **500 Associati** – se purtroppo non ci fossero stati molti casi di mancato rinnovo associativo, vuoi per la perdita della qualifica, ed infine per la scomparsa di tanti Colleghi, che ricordiamo sempre con affetto e rimpianto.

In buona sostanza, **al 31/12/2004** la consistenza associativa si è assestata a 202 D. in Servizio e 278 Pensionati, per un totale di **480 Soci**, a cui vanno aggiunte 16 nuove iscrizioni nel corso dei primi 4 mesi di quest'anno.

Un punto che segnaliamo riguarda l'appello con cui il presidente Penna ha aperto la relazione.

Mai, come ora, anche la nostra Categoria è coinvolta in cambiamenti così rapidi degli scenari economico – produttivi, per affrontare i quali non basta più l'intuito o l'esperienza acquisita, ma occorre **ricerca – formazione – specializzazione e disponibilità** a percorrere nuove strade, che la cosiddetta globalizzazione impone alla nuova classe dirigente.

E non importa che si tratti di Dirigenza Indu-

Vita associativa

striale, commerciale o finanziaria, è richiesto uno sforzo da parte di tutti quanti, a cominciare dalla **Dirigenza Politica**, che ha il dovere di dare il supporto necessario affinché l'altra Dirigenza possa operare in condizioni di parità sociale, di rispetto delle regole, in maniera proficua alla ricerca di migliori risultati.

Questo appello alla dirigenza politica, ben sottolineato dalla Relazione, è sempre stato tenuto in considerazione da Biella, che lo scorso anno ha anche ospitato in Assemblea il sottosegretario del Lavoro A. Brambilla, un esempio alle organizzazioni di tutto il Paese sulla opportunità di coinvolgere coloro che, con i voti ottenuti, sono stati chiamati a rappresentare in Parlamento le condizioni di lavoro – diritti e doveri soprattutto – che gravano sulla categoria, in prima linea nella produzione industriale che, piaccia o no, è la base, senza la quale non c'è barba di terziario (commercio) che possa competere.

Penna, quale consigliere nazionale del Fondo, si è approfondito sul FASI, che si presenta con importanti novità d'ordine gestionale e amministrativo.

A parte la giustificazione sulla leggera differenza tra pensionati e servizio – che tanto ha fatto discutere, provocando malumori che potevano essere evitati – Penna riferisce specificamente su due voci fon-

damentali della quota di rimborso: odontoiatria e assistenza medica infermieristica.

Naturalmente anche questa delega a terzi ha bisogno di essere sperimentata.

La delicatezza della materia – che ben conosce chi ha la sventura di avere o avere avuto un malato grave in casa – richiede la prova dei fatti su scala nazionale, per la verifica dell'iniziativa e lo studio di eventuali modifiche e innovazioni, che potranno essere avvertite solo dopo un certo periodo.

A tutti i Soci e loro familiari, da quest'anno, grazie ad un'importante iniziativa della CIDA a livello nazionale, estesa poi a tutte le Province aderenti, anche Biella può garantire una valida assistenza fiscale, attraverso l'apertura di una **sede CAF CIDA**, che, come risulta da apposita comunicazione, è domiciliata presso lo Studio dei Commercialisti Dott.ri SIDRO-BENIGNO, in Via P. Micca 31, Biella, in funzione dallo scorso 15 aprile.

A rappresentarci in seno agli **organi provinciali**, per i quali è prevista la rappresentanza dei Dirigenti d'Azienda, abbiamo designato per il prossimo triennio i Colleghi:

- **CARPANO Gianpiero**, nel Comitato Provinciale INPS;
- **FOGLIATO TAVERNA Sergio**, nel Comitato Provinciale INAIL.

A loro un grazie e l'augurio di buon lavoro. □

Nuovo Consiglio Direttivo Federmanager Biella per il triennio 2005-2007

Presidente: Renzo Penna

Vice Presidenti: Sandro Becchia e Giovanni Comoglio

Tesoriere: Giorgio Righini

Consiglieri: Pierangelo Aspesi, Sandro Gilone, Enrico Gremmo, Giorgio Lorenzini, Andrea Rossi, Mauro Silvestri, Renato Vallivero

Revisori dei Conti: Federico Cavalleri, Luciano Sereno.

Nel mettere in evidenza scopi e finalità del neonato **Fondo di Solidarietà** verso la Categoria, approvato dalla predetta Assemblea, il Presidente ha nominato un Comitato di Gestione composto dai Consiglieri: Enrico Gremmo, Giorgio Lorenzini e Andrea Rossi, quest'ultimo in rappresentanza dei Giovani Dirigenti.

Tale Fondo, espressione di grande sensibilità dell'Associazione per il sostegno e l'aiuto alla categoria, opererà a favore di Colleghi che si trovano o verranno a trovarsi in particolari situazioni di necessità e di bisogno.

Dopo un'aperta discussione ed un esame approfondito dei vari aspetti della proposta emersa sul finire della precedente Consigliatura, il nuovo C.D. ha deciso di dare il via ad un'altra iniziativa, di grande rilievo sociale.

Si tratta di una sponsorizzazione per **un'azione volta all'educazione alimentare** dei bambini delle scuole elementari biellesi, fatta in collaborazione con l'ASL n. 12 di Biella.

Attraverso una valutazione antropometrica di base, fatta da medici esperti, l'azione si propone di indirizzare i bambini verso una corretta alimentazione, a correggere cattive abitudini, al fine di **evitare ogni rischio di obesità**.

Pur essendosi già messa in moto la macchina organizzativa, che coinvolge oltre all'Associazione Dirigenti Industriali, l'A.S.L. n. 12, il I Circolo Didattico di Biella, ed il Prof. Flavio Chiastellaro, esponente direttivo del "Fondo Edo Tempia", che sta già operando in questo settore, l'operazione avrà pratica attuazione nel corso del prossimo anno scolastico 2005-06. □

Comunicato stampa dalla Provincia

Buon Compleanno Provincia!

"Buon compleanno Provincia di Biella!": un applauso unanime ha accolto le parole di Paolo Azario, che, presiedendo la seduta del consiglio provinciale di martedì 31 maggio, ha ricordato che proprio in quella stessa data, dieci anni fa, si svolgeva la prima seduta presieduta da Silvia Marsoni.

Un vero e proprio momento pubblico di ricordo dell'avvenimento – ha annunciato il presidente della Provincia Sergio Scaramal – "si svolgerà venerdì 10 giugno alle 21 alla presenza anche dei due presidenti che mi hanno preceduto, Orazio Scanzio e Silvia Marsoni.

Vogliamo festeggiare questa ricorrenza con sobrietà, in quanto siamo consapevoli della situazione difficile in cui stiamo vivendo, ma anche convinti che i problemi attuali possano essere superati con il contributo di tutti".

"La provincia di Biella – ha sottolineato il Presidente del consiglio Azario – è nata grazie al consenso unanime delle forze politiche e produttive che ponevano la necessità che l'ente di programmazione e di coordinamento avesse un territorio più omogeneo rispetto a quello della vecchia provincia di Vercelli contraddistinta da due zone fortemente diverse tra loro: il vercellese agricolo e il biellese essenzialmente industriale".

Azario ha poi ricordato alcune tappe e date significative della storia della nuova provincia, dalla costituzione del Consorzio dei Comuni Biellesi, il 19 maggio 1969, che può essere considerato "Padre della provincia", al decreto legislativo 248 del 6 marzo 1992 pubblicato dalla Gazzetta Ufficiale del 1° aprile 1992 in cui si istituisce la provincia di Biella.

Dagli Atti Parlamentari della Camera dei deputati

Le dannate "pensioni d'annata"

In considerazione dell'interesse da parte dei molti colleghi ante '88 e dall'attenzione prestata dalla Federmanager nazionale alla revisione pensionistica di quel periodo, pubblichiamo le parti più significative della proposta di legge presentata nel settembre scorso e che di recente è stata richiamata dai nostri organi centrali in sede governativa.

CAMERA DEI DEPUTATI

**Proposta di legge presentata il 29 settembre 2004
d'iniziativa dei deputati (42)**

Disposizioni in materia di trattamenti pensionistici dei dirigenti d'azienda

Onorevoli colleghi! - I dirigenti di aziende industriali in quiescenza fruiscono di una pensione - già erogata dall'Istituto nazionale di previdenza per i dirigenti di aziende industriali (INPDAl) e dal 1° gennaio 2003 dall'Istituto nazionale della previdenza sociale - che è calcolata sulla media della retribuzione pensionabile degli ultimi anni presi in considerazione sulla base delle disposizioni legislative succedutesi nel tempo.

In seguito ai rinnovi contrattuali successivi al 1974, il minimo definito dal contratto collettivo nazionale di lavoro è stato progressivamente incrementato in relazione all'andamento del costo della vita, mentre il massimale non è stato adeguato con uguale dinamica: in particolare, dal 1980 i due valori si sono avvicinati quasi a coincidere, con la conseguenza che quote sempre maggiori delle retribuzioni effettive, ormai ben al di sopra dei massimali stabiliti, sono state escluse dal calcolo della pensione.

Questa situazione anomala ha determinato un appiattimento sempre più sensibile delle pensioni erogate.

Secondo quanto previsto dall'articolo 3, comma 2-bis, del citato decreto-legge n. 86 del 1988, infatti, il calcolo delle retribuzioni pensionabili viene effettuato in relazione al quinquennio precedente di contribuzione e, a partire dal 1° gennaio 1988, le pensioni dei dirigenti sono calcolate entro un limite del doppio dei massimali vigen-

ti nel quinquennio anteriore a tale data; il decreto del Ministro del lavoro e della previdenza sociale 25 luglio 1988, n. 422 - attuativo del citato comma 2-bis - ha disposto, inoltre, che i massimali fossero presi in considerazione tout court per il doppio del loro importo, senza alcun aggravio contributivo per i beneficiari.

Pertanto, mentre i dirigenti collocati in pensione fino al dicembre 1987 hanno avuto un trattamento di quiescenza calcolato con riferimento ai soli massimali vigenti negli anni presi in considerazione per il calcolo delle pensioni, i colleghi pensionati dal 1° gennaio 1988 si sono giovati di un importo raddoppiato dei medesimi massimali, senza che per questo abbiano versato maggiori contributi: tutto ciò ha comportato un trattamento economico nettamente diversificato.

A partire dal 1° gennaio 1988, peraltro, sono entrati in vigore i nuovi massimali (più elevati) che hanno preso a divergere nuovamente in modo sensibile dai minimi contrattuali, ripristinando la situazione antecedente agli anni '70.

La stessa citata sentenza della Corte costituzionale n. 72 del 1990 sottolinea il carattere "illogico" e "ingiustificato" di quanto disposto dal decreto-legge n. 86 del 1988 e la necessità, per il legislatore, di procedere - da un lato - ad "un intervento di razionalizzazione complessiva della materia volto a ripristinare la legittimità costituzionale del tessuto normativo" e - dall'altro - a provvedere ad armonizzare l'andamento dei trattamenti pensionistici in questione.

Se, dunque, dal 1995 in poi - attraverso vari interventi normativi finalizzati a riformare il sistema previdenziale in Italia - si è tentato di porre mano alla razionalizzazione del sistema, con la presente proposta di legge si vuole eliminare la causa della ingiustificata disparità operata ai danni di alcune categorie di pensionati INPDAl. □

Prevenzione e cura delle malattie della bocca e dei denti in pazienti adulti e bambini.


Ge.S.O.
GESTIONE SALUTE ORALE



Nei mesi di Aprile-Maggio e Ottobre-Novembre visite di controllo gratuite agli iscritti FASI, CIDA e loro familiari.

PRESTAZIONI ODONTOIATRICHE SPECIALISTICHE

Prevenzione
Igiene orale
Parodontologia
Chirurgia orale, conservativa
Endodonzia
Protesi fissa e mobile
Implantologia
Patologie del cavo orale
Articolazione temporo mandibolare
Pedodonzia
Ortodonzia

Via Settimo, 83 - San Mauro Torinese (TO)

Per informazioni e appuntamenti

Tel. 011 8985456 - E-mail: geso@virgilio.it

CONVENZIONATO IN FORMA DIRETTA E/O INDIRETTA CON I PIU' IMPORTANTI FONDI SANITARI ITALIANI (FASI, FASDAC, ASSILT, FIDENI, NEW MED, ecc.) USUFRUISCONO DELLE TARIFFE IN CONVENZIONE ANCHE I FAMILIARI DEGLI ISCRITTI AI FONDI SANITARI

Primavera Autoingros

Fiat PANDA Dynamic



Fiat SEICENTO Active



ANTICIPO ZERO

MINIRATA DA 60 €

DURATA PERSONALIZZATA

BORGARO T.S.E (TO) - Via Lanzo, 42
Tel. 011.470.01.50 - *aperta la Domenica*

RIVAROLO (TO) - C.so Indipendenza, 95
Tel. 0124.424.515

GRUPPO
AUTOINGROS
concessionaria



con te, ieri, oggi, domani

www.autoingros.it - autoingros@autoingros.it

IVREA (TO) - C.so Vercelli, 121 -
Tel. 0125.23.52.11

PIANEZZA (TO) - Via Sassi, 52 -
Tel. 011.967.95.95

INTERGEA GRUPPO

AGENDA: notizie e scadenze

Rinnovo cariche

ALESSANDRIA

Consiglio Direttivo triennio 2005-2007

Presidente: Sergio Favero.
Vice presidenti: Francesco Bausone, Paolo Giorgi.

Tesoriere: Roberto Promutico.
Consiglieri: Sergio Armano, Angelo Bonetta, Luigi Caprioglio, Alberto Debernardi, Giovanni Masini, Bruno Nano, Carlo Nano.

Collegio dei Revisori dei conti: Francesco Martinotti, Lorenzo Repetto, Roberto Taverna.

BARI

Rinnovo consiglio direttivo 2005-2007

Il nuovo Consiglio Direttivo dell'Associazione Interprovinciale Pugliese Dirigenti di Aziende Industriali, in data 10/05/2005, ha proceduto al rinnovo delle cariche sociali per il triennio 2005-2007, come segue:

Presidente: Vincenzo Marucci, Francesca Portincasa, Luigi Mazzotta, Luciano Anelli.

Consigliere del Comitato di Presidenza: Renato Boffi.

Consiglieri: Antonio Bozzi, Luigi Giannelli, Antonio Giannattasio, Michele Giannattasio, Giovanni Orofino, Francesco P. Piacente.

Revisori dei conti: A. Patella, D. De Paolo, I. Pigozzi.

Collegio dei Provirvi: M. Di Gennaro, A. Aveni, G. De Nicolò.

COMO

Rinnovo cariche per il triennio 2005/2008

Il 10 maggio 2005 presso la Sede dell'Associazione Dirigenti Aziende Industriali della provincia di Como si è proceduto al rinnovo delle cariche sociali per il triennio 2005/2008.

Questi i risultati:

Consiglio direttivo 2005/2008

Presidente: Carlo Bianchi.

Vice presidenti: Alberto Mascetti, Valerio Rossi.

Segretario Tesoriere: Aldaberto Bianchi.

Consiglieri: Fulvio Carlotti, Eugenio Citterico, Gioacchino Lucchese, Attilio Molteni, Tullio Rossini.

Revisori dei conti: Antonio Del Signore, Carlo Cappi, Marcello Fontana, Augusto Terruzzi. □

Apertura mesi estivi

Con l'avvicinarsi delle vacanze estive, vi comunichiamo i nominativi degli Studi dentistici che rimarranno aperti durante le vacanze estive.

Centro Odontostomatologico San Giorgio

Corso Stati Uniti 61/a - 10100 Torino - tel. 011/548605-547114.

Nel mese di luglio e dal 22 agosto il Centro rispetterà i soliti orari dalle ore 8.00 alle ore 19.30 con orario continuato dal lunedì al venerdì e dalle ore 9 alle ore 14 il sabato.

dal 1° agosto al 19 agosto 2005 dal lunedì al venerdì con orario continuato dalle ore 9 alle ore 18.

C.O.R.E.F. Aperto tutto il mese di agosto. Corso Francia 2 - 10143 Torino - 011/489078, ore 9.00-13.00 - 15.00-18.30.

Istituto Dentale Protesi. Via Monterosa n. 14, Fossano - Aperto tutti i mesi estivi - 0172/693322.

ODONTOBI. Via XXV Aprile 38 - 28053 Castelletto sopra Ticino aperto tutti i mesi estivi - tel. 0331/962405. □

Stelle al merito

Per un errore di trascrizione, nell'elenco dei premiati con le Stelle al merito 2005, è stato ommesso il nome della collega, signora **Loredana Favero**. Ci scusiamo con l'interessata e con l'occasione rinnoviamo il nostro augurio e felicitazioni. □

LAVORO

Offerta lavoro

COMUNICATO N. 1108

Il Laboratorio di Ingegneria del Sistema Neuromuscolare (LISiN) del Politecnico di Torino cerca ingegneri elettronici, biomedici o informatici o persone di cultura/formazione equivalente, interessate e fortemente motivate a svolgere attività di ricerca nel settore di cui il laboratorio si occupa. Una descrizione dettagliata di tale attività è disponibile sul sito "www.lisin.polito.it".

Le competenze richieste sono:

- 1) ottima conoscenza della lingua italiana e buona conoscenza della lingua inglese;
- 2) progettazione di hardware analogico e digitale, e/o digital signal processing, e/o misure biomediche ed elaborazione dati (statistica applicata).

Retribuzione trattabile, ma nei limiti usuali del precariato universitario, in forma di: borsa di dottorato, borsa post-doc, assegno di ricerca, collaborazione a progetto, contratto a termine. Forte connotazione interdisciplinare e internazionale del lavoro. Collaborazione a un progetto europeo e ad un progetto ESA. Posti disponibili: da uno a tre. Segnalare interesse, chiedere informazioni o inviare curriculum a roberto.merletti@polito.it Roberto Merletti LISiN, Dip. di Elettronica Politecnico di Torino - Corso Duca degli Abruzzi 24 - 10129 Torino, Italy. Tel. 39-011.5466137 o 4330476 - Fax 39-011-5644099 o 4330404 roberto.merletti@polito.it.

Ricerca lavoro

COMUNICATO N. 1109

FIGLIA trentaduenne di dirigente in pensione, laureata in ingegneria chimica al Politecnico con 108/110, impiegata da sei anni presso Società di Engineering and Contracting come Proposal Engineer e Responsabile Gestione Qualità Aziendale, referenziata, prossima all'inserimento nelle liste di mobilità. Cell. 3388789077.

Attualità

La rivincita del passa-parola, ovvero la teoria dei "memi"

Valore e limiti delle reti di comunicazioni

L'ing. Luvison, come abbiamo pubblicato lo scorso numero, è da poche settimane il nuovo Presidente delle federazioni dei sindacati delle province piemontesi. Il suo "background" professionale è di prim'ordine, com'è attestato dalle centinaia di pubblicazioni scientifiche da lui firmate in ordine ai problemi delle comunicazioni.

L'articolo che ci propone, quale primo contributo alla pubblicistica di categoria, è un esame della portata e dei comportamenti indotti da un messaggio inviato attraverso i diversi mezzi oggi disponibili, sia quelli tradizionali, sia quelli di una tecnologia che non cessa di meravigliarci.

Il tema in questione si presenta con l'aspetto un po' intimidatorio di una comunicazione specialistica: in realtà, anche schivando le insidie del metodo scientifico, il contenuto arriva al lettore nitido e verificato con le formule della disciplina sola che dà certezze: la matematica.

Angelo Luvison

Always on: Living in a Networked World è il leitmotiv che meglio caratterizza il mondo delle comunicazioni d'oggi, almeno nei Paesi maggiormente industrializzati, con l'esplosione della richiesta di connessioni veloci a Internet (la Rete di comunicazione per antonomasia). Internet, infatti, rappresenta il fulcro su cui si impenna il cambiamento paradigmatico di sistemi sociali ed economici. L'economia della rete (*net-economy* or *connected economy*) costituisce, quindi, un motore fondamentale per la crescita economica nei sistemi nordamericano, europeo e asiatico.

Il valore sociale ed economico della rete cresce, ancorché limitato da saturazione, con l'aumentare del numero degli utilizzatori in rete – fatto sorprendente, poiché nell'economia industriale la scarsità di un bene ne fa aumentare il valore. Nell'economia di rete, invece, ad accrescere il valore di un bene è la sua abbondanza. La regola dell'abbondanza spinge, per esempio, gli utenti di Internet a connettersi al maggior numero di altri prodotti, servizi e applicazioni in rete.

Ma c'è da chiedersi: come cresce il valore? Quali sono le condizioni di validità e i limiti? Perché si satura la crescita? Quali possono essere gli effetti sulle strategie e sui modelli di business e di marketing nell'introduzione di nuovi servizi e applicazioni? Qual è il valore per ogni singolo utilizzatore? Queste e altre questioni costituiscono il tema conduttore dell'articolo, volto a fornire pochi, ma utili, strumenti di base, atti ad analizzare i fenomeni di rete dal punto di vista socioeconomico e di marketing, a partire dal livello logico.



Uno degli impieghi di questi strumenti e tecniche risiede nello sviluppo del marketing strategico per le associazioni. I concetti esposti, infatti, portano ad analisi e approfondimenti sul ruolo critico che i gruppi, in particolare in rete, svolgono nel creare la dinamica del valore. E aiutano a comprendere come funzionino principi e meccanismi delle moderne tecniche di marketing di matrice psico-sociologica.

Reti a livello logico

Semplici considerazioni permettono di rappresentare la crescita del valore delle reti di comunicazione per diversi modelli funzionali della rete stessa, in modo da comprendere, anche quantitativamente, le loro implicazioni.

Il sistema più semplice è quello dei sistemi

di diffusione dell'informazione da *uno a molti*, caratteristico dei sistemi radio-televisivi. In essi il valore totale della rete cresce linearmente con N , cioè con la dimensione dell'audience dei teledipendenti. La relazione è nota come legge di Sarnoff, dal nome di uno dei pionieri della televisione.

In una rete interattiva – Internet, tanto per esemplificare – o sistema da *molti a molti*, ognuno degli N utenti può, teoricamente, essere in relazione con tutti gli altri $N-1$. Così il numero totale delle connessioni possibili, o potenziali, è proporzionale al quadrato di N .

L'aspetto matematico delle reti logiche diventa un po' più complesso – e interessante – quando si considerano relazioni fra gruppi, anziché fra singoli individui. Se si hanno N persone, è stato dimostrato che in teoria il numero dei gruppi potenzialmente costituibili è, quindi, il valore della rete cresce esponenzialmente con N . Ma qual è il significato della crescita esponenziale (o geometrica)? Un vecchio indovinello, immaginifico, poetico ed efficace allo stesso tempo, consente di comprendere la natura del fenomeno: "In uno stagno c'è una foglia di ninfea; ogni giorno il numero delle foglie si raddoppia: due foglie il secondo giorno, quattro il terzo, otto il quarto e così via. Se lo stagno si è riempito di foglie il trentesimo giorno, quand'è che sarà stato ricoperto per la metà?" Risposta corretta: "Il ventinovesimo giorno". Questi sono gli incredibili effetti della crescita esponenziale.

Il valore della rete è quindi riassumibile come nella tabella seguente.

Valore della rete

(1) Rete "broadcast" (relazioni da uno a molti)

Il valore teorico della rete cresce linearmente con N , secondo il fattore:

N , cioè 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12,...

(2) Rete "transattiva" (relazioni da molti a molti)

Il valore teorico della rete cresce con il quadrato di N , secondo il fattore:

$N(N-1)/2$, cioè 0, 1, 3, 6, 10, 15, 21, 28, 36, 45, 55, 66,...

(3) Rete di gruppi (relazioni intergruppi)

Il valore teorico della rete cresce esponenzialmente, con N , secondo il fattore:

$2^N - N - 1$, cioè 0, 1, 4, 11, 26, 57, 120, 247, 502, 1013, 2036, 5083,...

In tutti i tre casi, lineare, quadratico, esponenziale, vale quindi la già citata regola dell'abbondanza.

Che il valore delle reti sia effettivamente proporzionale a una delle quantità (1)-(3) è, in realtà, un'approssimazione, la quale assume, arbitrariamente, che, al crescere del numero N , ognuno rimanga in grado di sfruttare tutte le opportunità senza che il beneficio si saturi. E che le relazioni si applichino *ad infinitum* non è vero nella pratica: anche i teenager mostrano un limite finito alla capacità di sostenere rapporti nella cerchia delle

loro conoscenze. L'ipotesi è, quindi, valida solo in prima approssimazione. Gli economisti direbbero che scatta la legge dei ritorni decrescenti, a mano a mano che si aggiungono utilizzatori in rete, poiché non tutti possono beneficiare allo stesso modo delle potenzialità offerte in tutti i campi da ogni servizio e applicazione.

Reti economiche e sociali (livello semantico)

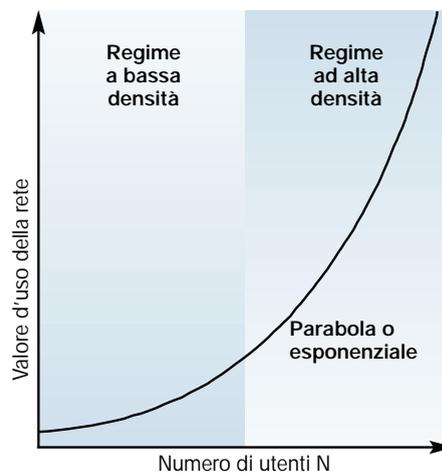
I tre regimi di crescita possono essere correlati all'offerta di servizi o applicazioni di rete in una strategia d'impresa logica e coerente.

In ambito economico, l'applicazione più potente del regime esponenziale è nello spazio *business-to-business*. Le comunità di scambio, infatti, favoriscono i clienti, che si raggruppano insieme per richiedere servizi e prodotti personalizzati a fornitori che, a loro volta, possono trovare un vantaggio a organizzarsi in consorzi, per creare prodotti e servizi sempre nuovi. Allorché queste reti crescono, il valore generato si amplifica e l'impresa o i consorzi partecipanti acquisiscono anche maggiori quote di mercato. L'effetto rete costituisce, in definitiva, anche un formidabile motore dell'innovazione, cioè di quanto è definibile come l'insieme dei cambiamenti utili.

I meccanismi di espansione sono anche legati all'*effetto schiuma*, teorizzato recentemente da studiosi di fenomeni sociali di massa, effetto che consente di spiegare perché un'idea, un oggetto, un'innovazione tecnologica, per meccanismi simili a forme di contagio epidemico, riescano o no a superare il punto critico, arrivando a chiari grandi successi ovvero a chiari clamorosi fallimenti: Picturephone, Betamax contro VHS, fax, World Wide Web ed *e-mail*, GSM (Global System for Mobile Communications) e SMS, Iridium, Napster, libri di Dan Brown o su Harry Potter. È possibile comprendere l'impatto sociale e tecnologico dello sviluppo di nuove reti solo mettendo da parte l'idea intuitivamente plausibile, secondo cui i mezzi di comunicazione servirebbero a trasmettere informazioni e contenuti simbolici, lasciando le relazioni tra individui fondamentalmente immutate. Nella nostra contemporanea società della conoscenza, ogni organizzazione o sistema si fa comunicazione, memoria collettiva, intelligenza distribuita.

Nella crescita quadratica o esponenziale del valore della rete, il punto critico sta nel passaggio da un regime caratterizzato da un basso numero di utilizzatori a un regime alto, dove si possa innescare in strati sempre più ampi di potenziali fruitori l'impulso a connettersi alla rete stessa. La parte iniziale della curva di figura 1 corrisponde alla situazione caratterizzata da bassa densità di utilizzatori, condizione frenante per lo sviluppo: infatti, nessuno vuole essere il primo ad acquisire una nuova applicazione funzionante in rete, poiché il suo valore iniziale è così basso che la volontà o il desiderio di averla non sono né impellenti, né cogenti.

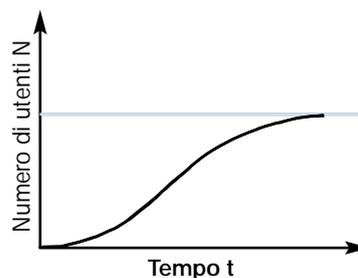
Figura 1 – Effetto del numero di utilizzatori sul valore della rete



Più importante è la condizione di successo, il regime ad alta densità – come avviene dopo che una tecnologia supera la fase di *start-up* – nel quale si scatena una fortissima reazione di *feedback* positivo e i nuovi utilizzatori sono sempre più incentivati a unirsi. È il fenomeno di aggancio o *lock-in*, per il quale il mercato si polarizza, il vincitore prende tutto con ritorni economici crescenti, i nuovi entranti corrono a unirsi al vincitore e nulla resta agli altri. Si è constatato questo fenomeno molte volte, con vincitori quali Microsoft, Cisco, Dell, Google, VHS.

La criticità per qualsiasi nuovo servizio è rappresentata dunque dal passaggio dal primo al secondo regime. Si tratta di una barriera che alcuni servizi non hanno mai superato: il videotelefono rappresenta il caso più noto, assurdo quasi a uno dei simboli negativi tra i fallimenti di sogni e di visionari piani di ingegneri e tecnici. D'altra parte, i successi della *e-mail* e del Web sono unanimemente riconosciuti, anche se le ragioni principali (facilità e gratuità d'uso) sono spesso sottaciute. Un'altra grande impresa, questa volta europea, è la telefonia cellulare, un esempio quasi unico di collaborazione fra Paesi europei per la standardizzazione del GSM e di anticipazione di bisogni latenti della società.

Figura 2 – La dinamica della crescita: curva a S



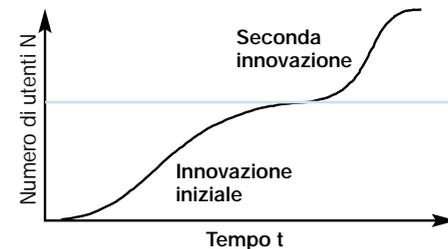
Una rappresentazione sintetica del processo di diffusione epidemica può rilevarsi nella figura 2, che compone le dimensioni tempo e numero di coloro che adottano l'innovazione

secondo una curva con forma a S, detta *logistica* o *sigmoidea*. Il suo profilo, che dopo un periodo di avvio indica un'accelerazione del processo, è essenzialmente dovuto alla diminuzione dei costi dell'innovazione proposta, in seguito alla progressiva messa a punto dei processi produttivi e alle economie dovute, per esempio, all'effetto esperienza (*experience curve*). La riduzione dei costi ha evidentemente, come esito, quello di sollecitare la domanda dell'innovazione medesima e quindi di favorirne una più intensa penetrazione. La minore intensità nella diffusione nella fase iniziale è anche spiegabile con l'incertezza dovuta alla sua scarsa conoscenza da parte dei potenziali utilizzatori. Un miglioramento di questo schema esplicativo viene dall'introduzione del concetto di apprendimento e conoscenza, i quali, cumulandosi nel tempo, possono accelerare il processo di adozione.

La dinamica che sottende *N* è, in definitiva, una funzione di crescita esponenziale nel tempo, ovvero di tipo logistico, se subentrano fenomeni di saturazione. Dinamiche analoghe governano i cicli delle grandi innovazioni industriali e tecnologiche, nonché le attività di istituzioni umane.

Una nuova innovazione può innestarsi su di una curva a S, ripartendo all'incirca dal punto di saturazione di una precedente curva analoga (Figura 3). Anche questo modello è ovviamente semplificato, ma rende conto, almeno in linea di principio, di scelte strategiche che riguardano il ringiovanimento o, al contrario, l'abbandono di vecchie tecnologie.

Figura 3 – La dinamica di innovazioni successive



In realtà il fenomeno è assai più complesso e richiede di tenere in conto anche aspetti sociali sottesi dal processo. Mandare un messaggio via *e-mail*, con la posta elettronica che rimbalza da un personal computer a un altro, può avere un effetto dirompente, con un tempo praticamente nullo, in tutto il mondo, grazie al tasto "inoltra" e alla possibilità di creare gruppi molteplici. Ecco ritrovati, nel bene e nel male, i gruppi in rete. L'*e-mail*, per esempio, è lo strumento principe nel fenomeno della mobilitazione di folle lampo (*flash mobs*). E di questo sono ben consci sia i movimenti alternativi e rivoluzionari di critica ai governi, alla globalizzazione e alle istituzioni dominanti, sia i fantasiosi generatori di *invasive spam e-mail* (a proposito, "spam" è crasi di *spiced ham*, un cibo in scatola considerato indigesto persino dai nordamericani). La de-

Attualità

mocratizzazione del Web è come un fiume in piena, che trascina anche fango e detriti: il numero di siti inutili, deteriori, dannosi è straripante, quasi che la loro negatività trovi nel mondo piatto e ottuso della rete il mezzo più congeniale per esprimersi. Analogamente dilagano in rete leggende metropolitane, ignominie e perversioni psicologiche di tutti i tipi. D'altra parte il vantaggio è che il sapere è l'unica fortuna che si può donare interamente, senza che diminuisca.

Il marketing del passaparola

Il punto critico di Malcom Gladwell (Rizzoli, 2000) è un'opera che porta motivazioni teoriche e un senso razionale all'insieme di quegli eventi che ingenerano "l'effetto schiuma" della società, per cui diventa di colpo visibile uno stato di effervescenza, senza che nessun vero cambiamento sia avvenuto a livello della struttura sociale, economica, e persino politica, nella comunità locale o nazionale interessata. Il *ronzio comunicativo*, il *passaparola*, il *tamtam*, la *vox populi*, si fanno tecnica e strumento di marketing per creare reti di consumatori, inducendo comportamenti imitativi.

Punto primo: idee, prodotti, messaggi e comportamenti si diffondono, proprio come fanno i virus. Le epidemie sociali, per esempio da passaparola, operano allo stesso modo, ma in questo caso sono contraddistinte da elementi quali il grado di socievolezza e la capacità di interazione o vitalità, la sagacia e l'influenza all'interno del gruppo. Componente fondamentale per raggiungere il punto critico è il fattore presa, per esempio di un motto pubblicitario di successo. Infatti: "Se non vi ricordate quanto vi dico, perché mai dovrete cambiare modo di comportarvi, comprare i miei prodotti o venire a vedere il mio film?".

Punto secondo: piccoli cambiamenti possono avere effetti straordinari. Il punto critico o di soglia è un momento molto delicato. I mutamenti che avvengono proprio in corrispondenza di esso possono generare effetti notevoli, sia in crescita, sia in regressione. L'universo del punto critico è un luogo in cui l'imprevisto diventa previsto, dove il cambiamento radicale è più che una possibilità e, contrariamente a tutte le previsioni, una certezza.

Punto terzo: la regola del potere del contesto sostiene che gli esseri umani sono molto più sensibili all'ambiente in cui vivono di quanto non possa sembrare: perché mai ci comportiamo in modo civile, educato, rispettosi delle convenzioni a Lugano, ma ce ne scordiamo, asimmetricamente, a Cernobio, poco prima di Chiasso? I fenomeni a carattere epidemico sono soggetti alle condizioni e alle circostanze del tempo e del luogo in cui si manifestano. La teoria del potere del contesto dice che il comportamento è in funzione della cornice sociale e ambientale circostante.

Le tre regole, ossia la legge dei pochi, il fattore presa e il potere del contesto, aiutano a comprendere il senso delle epidemie sociali, chiarendo innanzi tutto in che modo è possibile raggiungere un punto critico. Così è stato per la diffusione dei fax e poi per quella di Internet e dei telefoni cellulari; così è anche per un capo

di vestiario, per un particolare taglio di capelli o per molti programmi televisivi di successo.

Quali sono però gli agenti o attori che ci aiutano a comprendere come funzionino le regole, come queste si radichino in pratica? Sulle tracce delle idee esposte, Gladwell trae spunto da casi pratici che esemplificano i suoi modelli per fare conoscere tre categorie di persone che chiama Esperti di mercato, Connettori e Venditori. Nelle epidemie sociali gli Esperti di mercato sono autentiche banche dati, in quanto forniscono il messaggio, mentre i Connettori rappresentano il collante sociale, poiché lo diffondono. Ma c'è anche un gruppo selezionato di persone, i Venditori, che possiedono l'abilità di persuadere gli scettici. Ciò che caratterizza i Connettori è che, tenendo un piede in numerosi mondi, riescono a unirli. Tuttavia, non sono importanti solo per il numero, ma anche per il genere di persone che conoscono e per la qualità delle relazioni che hanno. Di un Esperto di mercato (che non è un persuasore) si prenderanno sul serio consigli e suggerimenti come se fossero quelli di un qualunque amico. I Venditori invece padroneggiano con abilità, consciamente o no, le sottigliezze dei meccanismi della persuasione.

All'offerta veicolata da Connettori, Esperti di mercato e Venditori fa da contraltare la logica della domanda da parte di gruppi diversi di consumatori: gli Innovatori che sono dotati di maggior spirito di avventura; gli Utilizzatori iniziali che sono gli *opinion makers* della comunità; la Maggioranza scettica, inerte ma pronta ad accettare il cambiamento purché proposto in modo seducente o persuasivo; infine, i Pospiano, i più tradizionalisti di tutti, che non sentono alcuna ragione per cambiare.

Il noto e il meno noto

Comprendere i concetti prima sintetizzati significa, fra l'altro, la capacità di utilizzare strumenti di marketing, basilari per la qualificazione e la connotazione positiva di ogni associazione. Riassumiamo perciò i punti più importanti.

Punto critico o soglia, epidemie sociali, aree di contagio – o casi di diffusione con andamento esponenziale o geometrico – sono fenomeni ben noti, sotto il profilo matematico e delle loro conseguenze, agli studiosi di ingegneria, tecnologie e scienze biologiche, umane, economiche e sociali.

La dinamica di sviluppo complessivo avviene tramite l'influenza di particolari persone dalla straordinaria capacità di connessione. Questa è la legge dei pochi. Il proposito può essere raggiunto modificando il contenuto della comunicazione, rendendo il messaggio così memorabile da incollarsi nella testa di una determinata persona, spingendola ad agire. Questo è il fattore presa. Tuttavia i pic-

coli cambiamenti di contesto possono essere altrettanto importanti per raggiungere il punto critico e superare la soglia.

Piccoli cambiamenti, ma anche, inizialmente, gruppi di piccole dimensioni. Nella società di massa, per un apparente paradosso, del quale è stato illustrato il fondamento matematico e quantitativo, il potere di piccoli gruppi è molto aumentato. Per riuscire a cogliere questo paradosso, è stato coniato lo splendido ossimoro *la forza dei legami deboli*. La società è qualcosa di poroso e osmotico, e la proprietà di influire sulla vita degli altri è una proprietà reciproca. Si lega così anche il concetto dei *sei gradi di separazione*, derivato dagli esperimenti di fine anni Sessanta dallo psicologo Stanley Milgram, che diede una risposta sperimentale all'idea intuitiva secondo la quale "il mondo è piccolo". L'assunto, poi provato empiricamente, è che ognuno di noi è connesso a una qualsiasi altra persona nel mondo attraverso una brevissima catena di conoscenze, presumibilmente costituita da non più di sei passaggi, sulla base di legami di affinità ovvero di prossimità (o di entrambi).

Non estranea a questo contesto è la teoria che considera la forza dei *memi*. Il biologo evolucionista Richard Dawkins introdusse, sulla falsariga di gene, il termine "meme" (benché non l'idea originale) nel suo celebre libro *Il gene egoista*. Il significato è di un'idea, un'unità di informazione, che funziona nella mente in modo simile a un gene o a un virus nel corpo. Un'idea particolarmente contagiosa costituisce un meme virale (una catena di Sant'Antonio, per esempio, o una leggenda metropolitana, la moda del *piercing*, il *multilevel marketing*, ecc.), in buona sostanza un veicolo di trasmissione culturale. Questi pensieri che si replicano stanno all'eredità culturale come i geni stanno a quella biologica. Copiati da cervello a cervello, i memi proliferano nella società umana, diffondendosi ed evolvendo allo stesso tempo e *in-formando* la nostra cultura. Le radici del comportamento contagioso potrebbero trovarsi in quel corredo che è, per così dire, annidato, scolpito e radicato nella mente. Qualcuno diceva che le idee camminano sempre. Ed è vero! Purtroppo – si può anche chiosare – se le buone idee usualmente camminano, le cattive quasi sempre corrono.

BIBLIOGRAFIA

- M. Buchanan, *Nexus. Perché la natura, la società, l'economia, la comunicazione funzionano allo stesso modo*, Mondadori, 2004.
 M. Castells, *Galassia Internet*, Feltrinelli, 2002.
 R. Dawkins, *Il gene egoista*, Mondadori, 1995.
 M. Gladwell, *Il punto critico. I grandi effetti dei piccoli cambiamenti*, Rizzoli, 2000.
 G. Tardone, F. Cagnoni, *Perversioni in rete. Le psicopatologie da Internet e il loro trattamento*, Ponte alle Grazie, 2002.
 N. Nosengo N., *L'estinzione dei tecnosauri. Storie di tecnologie che non ce l'hanno fatta*, Sironi Editore, 2003.
 C. Shapiro, H.L. Varian, *Information Rules. Le regole dell'economia dell'informazione*, Etas, 2001.



Dalla richiesta del mercato alla realizzazione di una soluzione ad hoc per piccole e medie aziende

La genesi di un'idea imprenditoriale

Stefano Munaron

1. Dall'esperienza manageriale alla consulenza ed alla gestione di progetti complessi: l'arricchimento professionale nel corso del cambiamento

Il collega e nostro associato Stefano Munaron, manager e consulente d'aziende multinazionali nel settore biomedicale, farmaceutico e della cosmetica professionale, ha recentemente sviluppato un'iniziativa imprenditoriale, costituendo la società Createch.

Mettendo a frutto le competenze maturate come manager, in realtà globali e locali nell'area del marketing, vendite e logistica commerciale e di general management, ha svolto inizialmente progetti di "consulenza manageriale", esclusivamente negli ambiti sopraindicati.

In seguito alle richieste specifiche del "cliente azienda" di gestire progetti più estesi e complessi, con interesse ad altre aree di competenza (quali principalmente Supply chain, Finance, Sistemi Informativi), è stato pensato ed attuato un network di relazioni con manager, consulenti e relative associazioni, per allargare l'offerta di competenze professionali ai clienti conquistati con il nuovo approccio. È nata così **Createch** come punto di contatto tra le esigenze di mercato e le competenze di un pool d'esperti nelle discipline del management, della consulenza direzionale e gestione di progetti per fornire soluzioni globali e, nello stesso tempo, con il supporto individuale degli esperti facenti parte del network, soluzioni mirate e personalizzate alle tante problematiche che riguardano la gestione del cambiamento.

2. Createch: costituzione, mission, target di riferimento e servizi offerti

La società, che raggruppa ed organizza un insieme coerente d'esperienze professionali, è costituita da un pool di specialisti in specifici settori ed offre alle aziende un sicuro punto di riferimento nel mercato in cui opera.

La mission di Createch è ben sintetizzata nel suo nome: fornire al cliente solu-



zioni **creative**, professionali e **tecnologiche**, per affrontare e gestire il cambiamento.

L'obiettivo del nostro team è quello di portare soluzioni **concrete in tempi rapidi e definiti** per migliorare l'efficienza, liberando così risorse da impegnare nello sviluppo del business (efficacia).

Le Piccole e Medie Imprese sono il principale target di riferimento, ma non solo: ci rivolgiamo anche ad aziende multinazionali per la realizzazione di progetti specifici o gestione temporanea di una funzione aziendale.

I partner di Createch hanno svolto progetti e consulenze in svariate aree funzionali: marketing operativo e strategico, vendite, ricerche di mercato e sondaggi d'opinione, supply chain management (produzione, qualità, R&D, acquisti), controllo di gestione, amministrazione e finanza, sistemi informativi e direzione generale, svolgendo attività sia nei settori industriali, sia nei servizi: automotive, metalmeccanico, alimentare, ICT, ottico oftalmico, edilizia, farmaceutico, cosmetico, biomedicale. Collaboriamo inoltre con Università, centri di formazione ed associazioni imprenditoriali.

L'offerta è varia e modulare: dal supporto di consulenza iniziale per l'identi-

ficazione delle aree di criticità alla realizzazione ed implementazione manageriale del progetto, sia che questo contenga elementi di sviluppo, o che sia rivolto al contenimento dei costi aziendali.

La soluzione proposta parte da un ascolto attento delle esigenze del cliente, è integrata e consta di fasi definite:

1. analisi del problema (SWOT analysis)
2. proposta di soluzioni ad hoc e condivisione con il cliente

- 3 assistenza diretta ed implementazione del progetto da parte di nostri partner e coaching del team interno/

Siamo partner attivi nel processo di managerializzazione delle PMI ed in partico-

lare operiamo per:

- **supportare la definizione e la realizzazione della strategia globale del top management/imprenditore;**
- **migliorare la performance del business attuale;**
- **risolvere un problema manageriale urgente o di continuità funzionale nelle aree menzionate.**

3. Il metodo di lavoro: un percorso collaudato e definito

Lavoriamo in partnership con il cliente e pensiamo che la chiave del successo siano gli attori del cambiamento (il team), le competenze armonizzate, la creatività ottimizzata e resa funzionale agli obiettivi: questo mix è la sintesi del nostro commitment.

In conclusione questo percorso di vero e proprio cambiamento ha consentito a pool di professionisti, per come si è realizzato, di sfruttare un'opportunità di business da una parte e di fare un'esperienza arricchente dal punto di vista professionale ed umano dall'altra. □

Le aziende o i manager interessati ad approfondire, possono rivolgersi al dottor Stefano Munaron, Partner Createch e-mail: stemmy@virgilio.it.

Convenzione infortuni con Augusta Assicurazioni

Su DIRIGENTE D'AZIENDA N° 230 - Marzo-Aprile 2005 - avevamo informato i colleghi iscritti alla CIDA di aver definito con Augusta Assicurazioni una Convenzione, che permette ai colleghi e/o ai loro famigliari (anche non a carico) di poter fruire delle tariffe preferenziali sui vari prodotti forniti dalla Compagnia Assicuratrice, come ad esempio: **Bene Casa Abitazione, Bene Conducente, Bene Vita e Bene Vita Flash, Bene Dinamico, Bene Salute, Bene Persona.**

La Compagnia Torinese Augusta Assicurazioni (Gruppo Toro) è specializzata nella copertura dei rischi che riguardano la persona e la famiglia, ed opera da oltre vent'anni, principalmente attraverso convenzioni create "ad hoc", offrendo la propria esperienza caratterizzata da un elevato standard qualitativo a Enti, Associazioni, Imprese.

Vi avevamo già segnalato la polizza infortuni che ha avuto un esordio senz'altro positivo.

Infatti nel corso dell'ultimo mese un numero crescente di associati ha sottoscritto la polizza e molti hanno richiesto alla segreteria CIDA ulteriori informazioni.

Per completezza Vi riportiamo di seguito le caratteristiche tecniche principali del prodotto.

Possono sottoscrivere la polizza infortuni gli iscritti CIDA e precisamente:

- Dirigenti delle Aziende Industriali (FEDERMANAGER)
- Personale area direttiva del Credito (FEDERDIRIGENTI CREDITO)
- Medici Dirigenti (ANAAO-ASSOMED)
- Dirigenti e Alte professionalità delle funzioni pubbliche (Federazione Funzione Pubblica)
- Dirigenti Imprese Assicuratrici (FIDIA)
- Dirigenti dell'Agricoltura (FNDA)
- Mediatori creditizi italiani (UNIME-CRI)
- Famigliari (anche non a carico) degli iscritti CIDA.

I Dirigenti in servizio non hanno la necessità di sottoscrivere la polizza infortuni Augusta, in quanto, come previsto dai contratti collettivi nazionali di categoria e dagli accordi aziendali di miglior favore, hanno già polizze assicurative che coprono gli infortuni occorsi anche non in occasione di lavoro.

Però grazie alla Convenzione CIDA/AUGUSTA hanno la possibilità di assicurare i propri famigliari (anche non a carico) per gli stessi rischi.

I Dirigenti in pensione, che non hanno più tali coperture, possono stipulare la polizza infortuni per sé e/o per i propri famigliari (anche non a carico).

- La polizza copre i rischi professionali ed extraprofessionali.
- Prevede un livello di copertura di elevato profilo, in caso ove l'invalidità permanente superi il 60% il capitale assicurato è elevato a € 400.000.
- Per l'ingresso in assicurazione, anni **70** se l'assicurato aderisce entro il **31 Dicembre 2005**; anni **65** se l'assicurato aderisce oltre tale termine.
- Per la permanenza in polizza: **80** anni.
- Premio per la polizza individuale: **€ 180,00 pro capite**
- Sottoscrizione e pagamento del premio esclusivamente tramite agenzia.
- Validità territoriale: l'assicurazione vale in qualsiasi parte del mondo.

Chi fosse interessato e avesse necessità di ulteriori informazioni, può recarsi presso una qualsiasi Agenzia Augusta, come da elenco di seguito riportato, o prendere appuntamento telefonico con l'Agente, che metterà la propria professionalità al servizio degli iscritti CIDA. □

PIEMONTE e VALLE D'AOSTA		
TORINO 2 Corso Casale 2/e Torino Tel. 011 8192731	TORINO 3 Via A. da Brescia 33 Torino Tel. 011 3190351	TORINO 4 Corso Vercelli 249 Torino Tel. 011 200917
TORINO 5 Corso Sebastopoli 206 Torino Tel. 011 320447	TORINO 6 Corso Racconigi 26 Torino Tel. 011 3833061	TORINO 7 Corso Dante 2 Torino Tel. 011 3190298
TORINO 8 Corso Peschiera 188 Torino Tel. 011 4331626 - 4346137	TORINO 9 Corso Traiano 101 Torino Tel. 011 6192654 - 3176396	TORINO 10 Corso Orbassano 252 Torino Tel. 011 3140211
TORINO 11 Corso Grosseto 272 Torino Tel. 011 4552513	TORINO 12 Corso Marconi 24 Torino Tel. 011 6688575 - 6682027	TORINO 13 Corso Svizzera 119 Torino Tel. 011 751919
TORINO 14 Str. Settimo 13 - Torino Tel. 011 266570 - 2424316	TORINO 15 Corso U. Sovietica 611 Torino Tel. 011 344309 - 344676	TORINO 16 Corso Francia 355 Torino Tel. 011 4112555

ALESSANDRIA Via Borsalino 6 Alessandria Tel. 0131 444503	ASTI Corso Dante 79 Torino Tel. 0141 351847	BRA Via Marconi 89 Bra (CN) Tel. 0172 413779
BUTTIGLIERA ALTA Corso Torino 79 Ferriere di Butt. Alta (TO) Tel. 011 9367795	CARMAGNOLA Via Martini 21 Carmagnola Tel. 011 9713000	CHIERI Via Massa 3 Chieri (TO) Tel. 011 9414598
CHIVASSO Corso Torino 46 Chivasso (TO) Tel. 011 9113415	NICHELINO Via Cagliari 32 Nichelino (TO) Tel. 011 6815922 - 6815923	NOVARA Corso Risorgimento 355 Vignale Tel. 0321 657326
PINEROLO Corso Porporato 25 Pinerolo (TO) Tel. 0121 78389	RIVALTA Via Roma 2 int. 2 Rivalta (TO) Tel. 011 9046277 - 9046632	RIVOLI Via Stura 3/A Cascine Vica (TO) Tel. 011 9593241
VENARIA Corso Garibaldi 32 Venaria (TO) Tel. 011 4527135	AOSTA Corso Lanceri D'Aosta 2/E Aosta Tel. 0165 363309 - 239377	
LOMBARDIA		
MILANO/1 Corso Sempione 75 Milano Tel. 02 33611525	MILANO/2 Via Castellanza 6 Milano Tel. 02 33407158	ARESE Via Platani 6, Comm.le Giada Tel. 02 9385717
CESANO MADERNO Via S. Carlo 55 Cesano (MI) Tel. 0362 545086 - 501944	LODI SS. Bergamina 472 Riolo LODI Tel. 0371 422807 - 425982	MONZA Via Prina 6 Monza (MI) Tel. 039 2301303
BOVEZZO Via V. Veneto 84 Bovezzo (BS) Tel. 030 2009321	BRESCIA Via S. D'Acquisto 6 Brescia Tel. 030 3384530 - 3386639	MONZA Via Prina 6 Monza (MI) Tel. 039 2301303
LIGURIA	VENETO	
GENOVA Via Avio 2/I - Genova Sampierdarena Tel. 010 418775 - 6450101	PIEVE DI SOLIGO Via D. Martin 6 P. di Soligo (TV) Tel. 0438 981087	SPINEA Viale Viareggio 3 Spinea (VE) Tel. 041 5412863
EMILIA ROMAGNA		
BOLOGNA Via Dagnini 17 Bologna Tel. 051 6234949	MODENA Via Notari 115 Modena Tel. 059 342671	PARMA Via Callani 7 Parma Tel. 0521 490020
FAENZA Via Laghi 57/3 Faenza (RA) Tel. 0546 29316		
TOSCANA		MARCHE
AREZZO Via G. Monaco 51 Arezzo Tel. 0575 323440	FIRENZE Via Belfiore 16 Firenze Tel. 055 332711 - 367105	JESI Via XXIV Maggio 21 Jesi (AN) Tel. 0731 213203
LAZIO		
ROMA 6 Viale Manzoni 24/C Tel. 06 77200547	CASSINO Via R. da S. Germano Cassino Tel. 0776 320032 - 21867	COLLEFERRO Corso Filippo Turati 70 Colleferro Tel. 06 97237020
ROMA 7 Via C. Conti Rossini 115 Roma Tel. 06 5123245		
ABRUZZO E MOLISE		
GIULIANOVA Via Trieste, Cond. Marucci Giulianova Lido Tel. 085 8008684	LANCIANO Via G. Rosato 48 Lanciano (CH) Tel. 0872 710488	PESCARA Via Tito Speri 6 Pescara Tel. 085 76232
TERAMO Vico del Sacco 2 Teramo Tel. 0861 244027	TERMOLI Via Mascilongo 67 Termoli (CB) Tel. 0875 703585	
CAMPANIA		
AVELLINO Via Nazionale Torrette 98 Mercogliano (AV) Tel. 0825 685388	NAPOLI Corso Meridionale 51 Napoli Tel. 081 287362	
BASILICATA		SICILIA
POTENZA Via della Chimica snc Potenza Tel. 0971 473519	RIONERO IN VULTURE Via Galliano Pal. Tutolo R. in Vulture (PZ) Tel. 0972 723105	TERMINI IMERESE Via Mazzini 1 - T. Imerese (PA) Tel. 091 8190202
PUGLIA		
BARI Via G. Oberdan 20 Bari Tel. 080 5533914	FOGGIA Via Monfalcone 9 Tel. 0881 777888	LECCE Viale Otranto 101/A Tel. 0832 241653

Attualità

Associazione "Spilla d'oro" Olivetti

Stabilimento di Pozzuoli

Discorso in occasione della cerimonia per la ricorrenza del cinquantenario dell'apertura dello stabilimento di Pozzuoli.

Mario Benedetti

Sono stato invitato a questa importante manifestazione come rappresentante dell'Associazione "Spille d'Oro Olivetti", Associazione che associa tutti quei lavoratori anziani, che hanno prestato la loro attività lavorativa all'Olivetti per un periodo minimo di 25 anni, senza discontinuità.

Attualmente l'Associazione comprende alcune migliaia di soci sparsi in tutta Italia ed è significativamente presente con una componente attiva, fedele e vivace, qui in Campania, con circa 500 iscritti.

Ebbene, in nome di tutti questi anziani lavoratori, che io qui ho l'onore di rappresentare come Vice-Presidente dell'Associazione (il Presidente: Mario Cagliaris, con vivo suo rammarico, non ha potuto intervenire, in quanto appena convalescente da un intervento chirurgico delicato, ma non grave) esprimo, con forza, il più sentito ringraziamento alle autorità politiche e amministrative della città di Pozzuoli, della città di Napoli e della Regione Campania, che, con questa manifestazione, hanno voluto ricordare e onorare la ricorrenza del cinquantenario dell'inaugurazione dello Stabilimento di Pozzuoli.

Ma ricordare questo evento significa ricordare ed onorare l'uomo, che, con preveggenza, con tenace fermezza, contro ogni dubbio, decise di realizzare questa grande opera, avviando le fasi di studio e di progettazione già dal lontano 1951.

Mi riferisco ovviamente all'Ing. Adriano Olivetti, questa eccezionale figura di imprenditore, che anteponeva alla logica del profitto, d'altra parte necessario per creare ricchezza, l'elevazione materiale, morale, culturale del lavoratore, in sintesi, il rispetto della dignità dell'uomo.

Credo non ci sia modo migliore di onorare l'Ing. Adriano, che citare alcuni passi salienti del mirabile discorso, che egli tenne cinquant'anni orsono, in occasione dell'inaugurazione per l'apertura di questo stabilimento.

La S.V. è invitata a partecipare ai lavori del convegno

"LA FABBRICA"

che si terrà presso il Complesso Olivetti

Via Campi Flegrei - Aule Formez

Venerdì 13 maggio 2005 ore 16.00

Organizzato per celebrare i 50 anni dall'apertura dello stabilimento

Olivetti di Pozzuoli

Il Sindaco

Vincenzo Figliolia

Dalle ore 10.00 è aperta una mostra di fotografie, grafici e disegni originali.

PROGRAMMA

Saluti dell'Assessore alla Cultura G. CARANNANTE

Apertura dei Lavori

Interventi:

Rappresentante SPILLE D'ORO

S. SANTOR

G. COSENZA

N. NESI

G. BENVENUTO

A. ALOSCO

V. FIGLIOLIA

A. VITTOLO

A. BASSOLINO

Moderatore: P. MIRABELLA

Il 13 maggio u.s. si è tenuto presso il complesso Olivetti di Pozzuoli un Convegno, organizzato dall'Assessorato alla cultura della città di Pozzuoli, per ricordare i 50 anni dall'apertura dello stabilimento "Olivetti", avvenuta il 23 aprile 1955.

Alla manifestazione sono intervenute le più alte autorità politiche e amministrative della regione Campania. Il discorso di apertura del lavoro è stato affidato al rappresentante dell'associazione spille d'oro Olivetti (anziani Olivetti).

N.B. Lo stabilimento e le strutture collegate (asilo, case per i dipendenti, colonie, strutture ricreative) da tempo sono stati tutti venduti ad enti pubblici e privati.

"Questo stabilimento riassume le attitudini e il fervore che animano la fabbrica di Ivrea. Lo abbiamo voluto ricordare nel suo rigore razionale, nella sua organizzazione, nella ripetizione esatta dei suoi servizi culturali ed assistenziali, con l'assoluta indissolubile unità che lo lega ad essa.

Così, di fronte al golfo più singolare del mondo, questa fabbrica si è elevata nell'idea dell'architetto, nel rispetto della bellezza dei luoghi e affinché la bellezza fosse di conforto nel lavoro di ogni giorno.

La fabbrica fu quindi concepita a misura dell'uomo, perché questi trovasse nel suo ordinato posto di lavoro uno strumento di riscatto e non un congegno di sofferenza.

Per questo abbiamo voluto le finestre basse e i cortili aperti e gli alberi nel giardino per escludere definitivamente l'idea di una costrizione e di una chiusura "ostile".

Ora che la fabbrica è compiuta, a noi dirigenti spetta tutta la responsabilità di farla divenire a, poco a, poco una cellula operante rivolta alla giustizia di ognuno,

sollecita del bene delle famiglie, pensosa dell'avvenire dei figli e partecipe della vita stessa del luogo, che trarrà dal nostro stesso progresso alimento economico e incentivo di elevamento sociale: voglio alludere all'ammirevole città di Pozzuoli e ai suoi incomparabili dintorni.

In questa fabbrica, rispettando, nei limiti delle nostre forze, la natura e la bellezza, abbiamo voluto rispettare l'uomo, che doveva, entrando qui, trovare per lunghi anni tra queste pareti e queste finestre, tra questi scorci visivi, qualcosa, che avrebbe pesato, pur senza avvertirlo, sul suo animo.

Perché, lavorando ogni giorno tra le pareti della fabbrica e le macchine e i banchi e gli altri uomini per produrre qualcosa che vediamo correre nelle vie del mondo e ritornare a noi in salari che sono poi pane e casa, partecipiamo ogni giorno alla vita pulsante della fabbrica, alle sue cose più piccole e alle sue cose più grandi, finiamo per amarla, per affezionarci e allora essa diventa veramente nostra, il lavoro diventa a poco a poco parte della

nostra anima, diventa quindi una immensa "forza spirituale".

Parole bellissime, ma che suonerebbero vuote e inconsistenti, se fosse solo intenzioni, promesse, manifesto elettorale; ma l'Ing. Adriano queste parole le pronunciò ad opera conclusa, e nel suo discorso vi si legge la preoccupazione che quest'opera duri e prosperi nel tempo, infatti assegnò allo stabilimento di Pozzuoli non la produzione di un prodotto secondario, ma il prodotto strategicamente più importante per il successo della Olivetti, la prima calcolatrice meccanica scrivente del mondo.

Qui io rappresento gli anziani e talvolta mi stupisco di essere così anziano e di avere vissuto vicende tanto lontane nel tempo: la seconda guerra mon-

diale con le stellette sulle regie navi della regia marina, ma senza dubbio, il periodo più esaltante della mia vita furono quegli anni di lavoro all'Olivetti tra il 1950 e il 1960, che, sotto la guida dell'Ing. Adriano, conquistò i mercati e l'ammirazione del mondo, tanto che negli anni "60" il marchio e i prodotti Olivetti erano conosciuti e presenti anche nelle zone più isolate di tutti i continenti.

Ho avuto la ventura di conoscere personalmente l'Ing. Adriano: egli non colloquiava solo con le prime linee (Direttori Generali, ecc.) ma con tutti, anche con gli operai; il colloquio con lui era amichevole, sentivi in lui il rispetto della tua persona, delle tue opinioni, schivo da quella sprezzante superiorità, da quella spocchia autoritaria, che quasi sempre caratterizza i grandi manager.

Ricordo ogni giorno, quando, assunto da poco, vidi l'Ing. Adriano aggirarsi, colloquiando tra gli operai dei torni automatici. Mi avvicinai per salutarlo, egli mi fermò sorridendo con un cenno della mano e mi disse: "Giovannotto, non mi disturbi, voglio parlare da solo con i miei operai".

Concludo questo intervento, alle autorità politiche e amministrative di Pozzuoli, di Napoli, di questa nobile



regione, che gli antichi romani chiamavano "Campania Felix" (che in latino significa non solo felice ma opulenta e ricca di valori spirituali), noi tutti – "Spille d'Oro Olivetti" – esprimiamo la nostra più profonda riconoscenza, per avere organizzato questa così importante manifestazione, non come una riconoscenza occasionale ed effimera di un giorno, ma una riconoscenza salda e sicura, che rimarrà sempre viva nel nostro cuore.

Adriano Olivetti.

La sua concezione politico-sociale – nata nell'ambito dello sviluppo industriale della fabbrica – che egli chiamò "Comunità", è tuttora oggetto di interesse e d'esame da parte dei sociologi. Studi recenti l'hanno definito il più moderno e attuale modello urbanistico, capace di fondere in armonica simbiosi la vita di lavoro e quella familiare.

Fabbrica Olivetti, anni '20. Uscita operai.

Osteopata
Massofisioterapia



STUDIO
ESPERIA
di Claudio Duò

Fisiokinesiterapia

Riceve su appuntamento

10036 SETTIMO TORINESE (TO) - Via Goito, 17/L - Tel. e Fax 011 895 05 32

Attualità

Risorse finanziarie a disposizione con le modalità "Sportello aperto"

Nuove occasioni per i dirigenti delle PMI

Vittorio Prada

I Fondo Dirigenti PMI ha individuato nuove modalità di finanziamento dei piani formativi destinati alla dirigenza delle PMI. Lo sforzo che si è voluto fare tiene conto di diversi fattori che caratterizzano il sistema industriale italiano e che ci hanno costretto ad una seria riflessione sulla situazione presente e su come cercare di trovare un contributo possibile, nei limiti delle proprie capacità economiche e d'istituto, al superamento delle difficoltà attuali di accesso ai servizi del Fondo.

Infatti la congiuntura economica del nostro Paese, non dissimile peraltro da quella del contesto europeo, pone il sistema industriale in condizioni di affanno e di ripiegamento continuo, creando situazioni di nuovi disagi e di sfiducia nelle sue capacità di reazione.

Il periodo di stagnazione o di recessione che sta attraversando la nostra economia, è certamente uno dei più pesanti dell'ultimo quarto di secolo e se, da situazioni analoghe precedenti, abbiamo potuto uscirne con forti riprese, quasi miracolose, oggi ci chiediamo quali cause nazionali od internazionali abbiano portato il Paese in uno stato di crisi preoccupante.

Non è certamente addossando responsabilità a destra e a manca circa le precarietà attuali che si riuscirà a modificare gli effetti del trend negativo, ma solo con capacità e volontà di ognuno di mettere a disposizione del "Sistema Italia" il meglio delle proprie risorse personali e professionali si potrà trovare la via della ripresa.

L'inventiva e l'adattabilità che hanno sempre contraddistinto le italiche virtù, devono essere nuovamente riscoperte quale patrimonio che ci appartiene e che ci consente di affrontare con coraggio e determinazione le nuove sfide. Ma tali possibilità e caratteristiche non sono né gratuite né automatiche, bensì devono essere acquisite e implementate con sistematiche azioni sul proprio "saper fare" e sul proprio "saper essere".

Risulta quindi evidente la necessità per i Dirigenti e gli Imprenditori, che operano in posizioni di responsabilità, di ricercare continue, mirate e qualificate opportunità di manutenzione e accrescimento della propria funzionalità. A questa necessità il Fondo Dirigenti PMI sta ora cercando di dare risposte positive mediante l'offerta di alcune peculiari opportunità.

In primo luogo le risorse finanziarie messe a disposizione con l'Avviso 1/2004 possono tuttora essere attinte con le

modalità dello "Sportello aperto". Ciò significa che il Dirigente e l'Azienda possono accedere ad opportunità formative quando ciò è ritenuto utile e senza problemi di scadenza per la presentazione dei piani formativi di precipuo interesse.

In secondo luogo, sempre con le modalità dello "Sportello aperto", il **Dirigente può ricorrere al finanziamento di proprie specifiche necessità di formazione professionale** attraverso lo strumento del "voucher", che consente una maggiore flessibilità di scelta di interesse formativo e di fruizione. Sul sito www.fondodirigentipmi.it è possibile trovare, con maggior dettaglio, tutte le caratteristiche e le modalità di accesso ai servizi del Fondo.

Il Consiglio di Amministrazione del Fondo ritiene, con queste iniziative innovative nel contesto della formazione continua, di poter dare una risposta positiva alle esigenze del nostro sistema industriale e di poter aggiungere un significativo contributo alla necessità dei Dirigenti e delle loro Aziende per poter competere con grinta e con successo sul mercato nazionale ed internazionale. □



DIRCLUB PIEMONTE
Club Dirigenti e Manager d'azienda

**Per valorizzare il tempo libero
Per creare contatti interpersonali
Per produrre amicizia**

10128 TORINO - Corso Re Umberto, 138
Tel./Fax 011.318.64.42 - Cell. 338.938.71.34
e-mail: dirclub.piemonte@virgilio.it
www.dirclubpiemonte.it



**centro
forme**_{s.r.l.}

**da 30 anni specialisti
nel centro di TORINO**

GRATTACIELO di P.zza SOLFERINO
www.centroforme.it
info@centroforme.it

tel. 011 531 147

Convenzionato CIDA

CUCINE E ARREDAMENTI

LUCE

L'energia che vince le tenebre

Il suo potere da colore, forma e corpo alle cose.

Cercida

Benvenuti nella luce! Emozione razionale che fa catturare e penetrare il mistero della bellezza e la fa ammirare con tutta la devozione possibile.

L'interesse per la luce che invade la vita si ritrova nei suoi linguaggi, che sono un insieme di codici interpretativi nell'arte, nei sogni, nell'immediatezza dei segni di fronte alla bellezza del cielo e della terra e nella ricchezza di una segreta poetica espressiva.

Nella maggior parte delle religioni e culture è simbolo del divino e di illuminazione sovranaturale, di guida alla salvezza per tutti i viventi.

La creazione inizia col "sia la luce", e il sole duraturo come i secoli dei secoli, creato e designato da Dio "per regolare i giorni dell'uomo", trasforma le tenebre in luce, accomuna oriente e occidente, permette di spiegare l'ordinamento del cosmo e la condizione dell'esistere della vita sulla terra.

Sin dal primo mattino, chiara, trasparente e lieve è la grande protagonista, che tutto invade con la sua luminosità, e il suo benefico calore accompagna l'umanità nel tragitto terreno. È grandiosa presenza, artefice e cooperatrice sapiente.

In alcune culture locali è diffusa la "festa della luce", legata a episodi della storia fino a divenire simbolo di speranza in una nuova aurora. "Lampada per i miei passi, luce sul mio cammino" si legge nei testi sacri: è la luce dello spirito, che fa vincere il bene



sul male, il bello sul sudicio, l'immortalità sulla morte.

Ma vi è anche un'altra luce di affascinante bellezza nella nostra quotidianità: essa fa risplendere le opere dell'uomo e dell'ingegno, è indispensabile nelle celebrazioni, nei riti e nelle necessità. È l'energia creata dall'uomo, che illumina e dà realtà alla nostra vita, alle nostre azioni, ai bisogni generali.

Luce naturale e luce umana sono fonte di calore, di movimento, di salute, operosità, divertimento, esigenze primarie dell'uomo nei giorni terreni e si oppongono al buio, che non consente relazioni col resto che ci circonda. Quando questa luce lascia drammaticamente il posto alla notte si creano situazioni di pericolo, che possono essere reali nel momento stesso in cui, quale sia la ragione, essa ci abbandona.

Realtà privilegiata, dunque, e fonte di rivelazione spirituale e materiale, condizione essenziale per l'esistenza umana, per crescere e progredire. Miracolo di ogni giorno, porta vivacità e ci regala la capacità di sorridere di fronte alle immagini che ci appartengono e danno al tempo un valore diverso e nuovo, per resistere alla sopravvalutazione delle difficoltà.

Alleata potente, la luce radiante e densa di luminosità dà voce al silenzio e agli smarrimenti del buio e delle sue ombre e fa vivere le cose: senza questo intervento, è come se problemi e soluzioni non esistessero.

Aut. Conc. 20/94 del 1/10/94

E L E N I A

AMBULATORIO MEDICO POLISPECIALISTICO
Via Nazario Sauro, 50 Cap. 10093 Collegno (TO) - Tel. 011 780 50 80 Fax 011 408 41 19

<p>MEDICINA DEL LAVORO Dott. Marco Ferri Medico Chirurgo Competente per gli ambienti di lavoro</p>	<p>ODONTOIATRIA Dott. Paolo Zulian Medico Chirurgo Spec. in Odontostomatologia</p>
---	---

CONVENZIONATO IN FORMA DIRETTA E/O INDIRETTA CON I PIU' IMPORTANTI FONDI SANITARI ITALIANI
(FASL, FISDE, BLUE ASSISTANCE, FASCHIMEMVAP)

USUFRUISCONO DELLE TARIFFE IN CONVENZIONE ANCHE I FAMILIARI DEGLI ISCRITTI AI FONDI SANITARI

RESPONSABILE SANITARIO: Dott. Marco Ferri - Medico Chirurgo

Aut. Conc. 20/94 del 1/10/94



Assemblea annuale 2005

Eligio Bessone

Giovedì 9 giugno si è tenuta, presso la sede dell'Associazione in corso Re Umberto 138, l'assemblea annuale dell'A.P.D.I.A. per l'approvazione del bilancio e l'esame della situazione della dirigenza assicurativa, con particolare riferimento alla trattativa per il rinnovo del C.C.N.L. che, ricordiamo, è fermo al 1996 per la parte normativa, essendosi aggiornata a fine 2003 solamente la parte economica.

L'assemblea ha approvato il bilancio 2004, chiusosi con un risultato positivo di euro 2711 a fronte di spese contabilizzate per euro 21004, e la previsione per il 2005. Riguardo alla situazione degli iscritti, a fine 2004 figuravano 97 dirigenti in servizio e 73 emeriti.

Il presidente Faina, esaurito il punto primo all'ordine del giorno, ha poi dato informazione sinteticamente circa quanto dibattuto nella riunione della Giunta FIDIA del 7 giugno e sulla ripresa delle trattative con la delegazione ANIA, incontrata a Roma nella mattina dello stesso giorno. Per quanto si riferisce alla riunione con la delegazione ANIA,



un aspetto significativo riguarda la volontà manifestata dall'Associazione di chiudere entro ottobre di quest'anno il contratto nella sua interezza (parte normativa + parte economica), rifiutando quindi l'ipotesi di un rinnovo solo parziale, come avvenne invece nel

2003. La nostra commissione di trattativa è pertanto in attesa che venga fissato il calendario dei prossimi incontri di luglio.

Nel corso della discussione è stato anche fatto cenno all'argomento "contributo previdenziale nella base retributiva per il calcolo del TFR". Rammentiamo che la problematica, sorta al di fuori del mondo assicurativo e dirigenziale, è stata sviluppata dalla nostra Federazione nell'interesse di noi tutti nel corso del 2002 e trattata in questo periodo nel numero di agosto-settembre di quell'anno. In argomento, segnaliamo una prima sentenza, dal tribunale di Roma, parzialmente favorevole alla posizione del collega ricorrente in quanto gli è stato riconosciuto il diritto **all'inclusione** nella base di calcolo dei contributi a carico del datore di lavoro versati alla previdenza integrativa, limitatamente al periodo precedente il rinnovo contrattuale del luglio 1996.

Ritourneremo comunque in maniera più approfondita sull'argomento non appena vi fossero altre sentenze alle cause-pilota in corso, facendo per ora soltanto memoria ai colleghi interessati che la prescrizione quinquennale decorre dal momento della quiescenza. □

Per la pubblicità su

DIRIGENTE

d'azienda

ALL MEDIA
MEDIA E COMUNICAZIONE

Corso Siracusa, 152 - 10137 TORINO - ITALIA
Tel. +39 011 311.90.90 r.a. - Fax +39 011 311.95.48
E-MAIL: servizioclienti@all-media.it

SERVIZIO CLIENTI
0113119090

www.all-media.it

LIBRI

Lo stradario dimenticato

Aleramo Opessi
Stamperia Artistica
Nazionale, 2005
pagg. 120 s.i.p.

Dire che è un libro atteso e poi scoprire che l'autore è un collega e che questo collega ha di recente compiuto 90 anni, ci ha costretti a rinnegare la casualità degli eventi – come ci ha insegnato C.G. Young – e ritenere che questa ricerca, cominciata nel 1921, come ricorda l'autore nell'introduzione, arriva nel momento più opportuno per rinsaldare questa città alle origini e al carattere dei suoi abitanti, che via via hanno scelto nomi e personaggi da ricordare, intestando vie, strade, corsi.

L'occasione che ha dato origine a questo volume – accuratamente stampato – si richiama a un casuale episodio, scrive l'autore:

E trascorso molto tempo, da quel giorno che, percorrendo corso Fiume, mi accorsi di un non chiaro, ma leggibile "corso Wilson", che occhieggiava all'incrocio con via Casteggio.

La dedizione di un corso così importante a Woodrow Wilson doveva essere collegata alla visita fatta a Torino dal presidente degli Stati Uniti, il 9 gennaio 1919.

La dedica fu opportunamente eliminata due anni dopo, a causa della posizione presa da Wilson, contro l'Italia, alla Conferenza per la pace.

Pace.

È ancora dall'introduzione che possiamo ricavare la singolare struttura dell'opera.

L'esemplare incisione è stata origine del riordino del materiale raccolto e suddiviso tra gli odierni toponimi, riferiti ad una



ipotetica Torino, compresa entro il perimetro degli ingrandimenti raggiunti negli anni 1860-1865.

Un libro così si presta alla visita fortuita, aprendo il libro a casa. E la fortuna ci porta subito in piazza Carlina (l'area adiacente all'Ufficio del Sindaco di Torino, via S. Francesco da Paola), per cui siamo costretti ad andare alla ricerca del perché Carlo Emanuele II, rappresentato come uomo geniale, portato all'arte, di ferrea volontà si sia guadagnato l'appellativo al femminile, fornendo l'occasione di maliziose interpretazioni. L'autore disdegna l'accostamento, ma ci dà un'indicazione. È quando nel periodo napoleonico la piazza viene denominata "Place Carline". Il passaggio maccheronico all'italiano è così comprensibile*.

È inevitabile che chi sfoglia vada a cadere negli argomenti che maggiormente lo interessano: per primo citiamo Palazzo Carignano, Guarino Guarini poi, di cui l'autore traccia, com'è ovvio, un lusinghiero profilo, annotando però che Torino, che pure gli ha dedicato

* Spiega il De Mauro che il termine maccheronico deriva dal latino approssimato che si parlava nei conventi e in specie, nelle cucine governate dai frati.

un frammento di via (un solo isolato, da piazza Lagrange a via Urbano Rattazzi, poco più di una ventina di metri) abbia fatto una scelta risultata inadeguata al valore del grande architetto.

Se Juvarra prende mezza pagina, a Lagrange viene dedicata una pagina intera; via Roma si chiamava via Nuova, quando "alle sei di sera del 20 settembre 1870, un dispaccio dell'Agenzia Stefani confermava che le truppe italiane erano entrate nella città dei Papi attraverso Porta Pia; nei giorni successivi, il sindaco di Torino, conte Rignon, assegnava il toponimo "via Roma", in sostituzione alla centenaria denominazione di via Nuova".

Come potremmo citarli tutti? sono più di 100 pagine con 164 toponimi, rievocativi di personaggi ripresi da storia, arte e costume o da fonti popolari oscure, di cui si ha una possibile interpretazione.

Chi conosce la storia della città, ma soprattutto chi non la conosce, può addottorarsi sulle vicende belliche e architettoniche che l'hanno disegnata, così com'è diventata nel tempo, ma anche dalla scelta dei nomi può ricavare il profilo dei torinesi, che si sono identificati in questi notabili, che hanno dato lustro alla Città e di cui a torto ci siamo dimenticati.

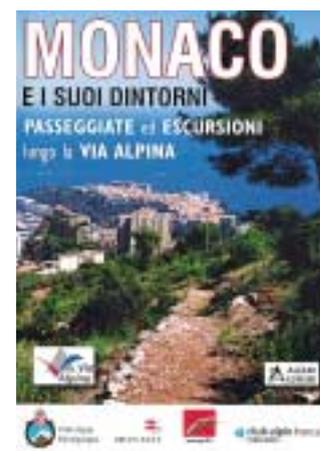
Questa opera, bella anche di veste e di materiale, dotata anche di una cartina, è un invito a rivedere il passato e a gustare – il termine non sia eccessivo – il piacere di percorrere una strada che non è più un anonimo "flatus vocis", e neppure soltanto segnale per un appuntamento, ma un rinvio mnemonico di verifica e di immersione in sé stessi, come "persone", che anche solo camminando, sono in sintonia con il mondo che lo circonda. □

Monaco e i suoi dintorni. Passeggiate ed escursioni lungo la via Alpina

Alzani Editore 2005
pagg. 96 riccamente illustrate a colori + cartina, € 14.00

Questa guida, pratica e maneggevole, vuole proporre un Principato di Monaco diverso rispetto a quello a cui ci hanno abituato i rotocalchi, ma pur sempre affascinante. Dedicata a chiunque ami passeggiare, dalla famiglia con al seguito i bambini, al camminatore esperto, essa suggerisce una grande varietà di itinerari. Si parte con 16 passeggiate lungomare, su terreni facilmente percorribili, dove si potranno ammirare bellezze naturali e architettoniche, proseguendo poi con 44 escursioni dedicate all'entroterra della Costa Azzurra. Ogni itinerario è descritto con precisione, grazie anche all'impiego di una cartina dettagliata, sia del Principato che di tutto il territorio degli itinerari. Il volume è inoltre arricchito da alcune schede storico-culturali dedicate a ciascun luogo citato.

Monaco e i suoi dintorni nasce da un'idea del Club Monégasque, sulle tracce della Via Alpina, ed è tradotto in italiano da Alzani Editore di Pinerolo. Si può richiedere direttamente all'Editore (tel. 0121/322657, fax 0121/71880, e-mail: alzani@alzani.it) che provvederà a spedirlo in contrassegno. Si può trovare inoltre nelle migliori librerie. □





Spiccioli

Il Sole-24 Ore (2 giugno) Paolo Fornaciari

Il nucleare necessario

Desidero commentare la lettera del signor Vincenzo Dittrich sui costi del "no" al nucleare, pubblicata sul Sole-24 Ore il 28 maggio. Il costo dell'abbandono al nucleare fu valutato dall'Enel su richiesta del Governo (Craxi) di allora, per la Conferenza sull'Energia del dicembre 1987. Il dato che fornimmo – allora ero il responsabile dell'Attività nucleare dell'Enel (Atn), oggi Sogin – era di 121mila miliardi delle vecchie lire, quando il prezzo del barile di petrolio era di 13 dollari, con previsione di arrivare a 25 dollari nei primi anni 2000. Poiché oggi il prezzo del barile di petrolio viaggia sui 50 dollari, si può ragionevolmente sostenere che il danno economico per il Paese sia stato superiore ai 200mila miliardi delle vecchie lire. Da ciò deriva l'attuale fase di stagnazione economica e di perdita di competitività del nostro Paese e bene ha fatto il ministro Claudio Scajola a rilanciare con coraggio e determinazione l'opzione nucleare alla recente Assemblea di Confindustria.

Con il benvenuto in questa rubrica ricordiamo che l'ingegnere Paolo Fornaciari è stato presidente della nostra Federazione per parecchi anni.

La Stampa (27 maggio) Tullio Regge

Perché dico sì

Non sono contrario alle fonti cosiddette "ecologiche": eolico, fotovoltaico e pannelli solari, a impianti idroelettrici che utilizzino risorse locali. Ne utilizza la mia famiglia e vorrei che si diffondessero in modo particolare nelle zone agricole. Non penso tuttavia che possano da sole sostituire le centrali convenzionali nelle attività produttive, là dove è necessario un rifornimento energetico forte e garantito. Rilevo infine che non esiste in Italia praticamente un mercato in questo settore. In paesi come Israele e Grecia, i boiler solari, pur consentendo risparmi significativi, hanno sostituito le tegole, ma non le centrali nucleari.

Italia Oggi (26 maggio) Maurizio Collina

Dalla Cina il pericolo intelligenza

La concorrenza cinese è certamente rischiosa per le imprese italiane, e la contraffazione dei marchi e dei prodotti è un problema concreto, ma non rappresenta il rischio principale. Deve preoccupare maggiormente l'incredibile sviluppo tecnologico già in corso in Cina. Basta un dato a spiegarlo: ogni anno in Cina si laureano 350 mila nuovi ingegneri. Pensare insomma che la Cina sappia solo copiare e produrre tanto ma senza qualità, costituisce un grave errore. La Cina sta producendo un'enorme quantità di prodotti, ma ad alta tecnologia. Cosa possono fare le pmi per contrastare questa concorrenza? Non mettersi sulla difensiva pensando a dazi e altre barriere. Le pmi devono fare concorrenza alle imprese cinesi aggregandosi e andando direttamente sul loro mercato..

La Repubblica (12 giugno) Nelson Mandela

"Siamo tutti africani"

Viviamo in un mondo nel quale la pandemia dell'Aids minaccia l'essenza stessa delle nostre vite. Eppure, spendiamo più denaro per gli armamenti che per garantire le cure e gli aiuti ai milioni di persone infette da Hiv. È un mondo di grandi promesse e di speranza. Ma è anche un mondo di disperazione, di malattie e di fame.

Tra meno di tre settimane i leader del G8 si incontreranno in Scozia. Essi hanno davanti forse la questione più critica che il nostro mondo deve affrontare: come eliminare il volto della povertà dal nostro mondo. Dalle azioni e dai piani di questi leader dipenderà molto del nostro futuro. Essi hanno l'opportunità storica di spalancare la porta alla speranza e alla possibilità di un futuro migliore per tutti. Accettando questa sfida, siete diventati parte di noi e ora siete tutti africani.

Welfare informa (10 giugno) (Newsletter del ministero del lavoro)

Povertà ed esclusione sociale

Due milioni e 360 mila: è il numero delle famiglie italiane che nel 2003 sono state a rischio povertà. Questo uno dei dati più significativi emerso dal "Rapporto sulle politiche contro la povertà e l'esclusione 2003-2004" presentato negli scorsi giorni dal Sottosegretario Sistini. Il rischio povertà – che riguarda l'11,8% della popolazione – cresce col numero dei figli e quando si parla di anziani, da soli (12,7%) o in coppia (15,6%). Va meglio alle giovani coppie e ai single. Altro dato significativo: la percezione di povertà cresce al Nord e nelle aree metropolitane, anche se il 68,4% dei poveri si trova al Sud.

Comunicato stampa (10 giugno)

A Roma la mostra olimpica

"Torino, Olympic Winter Games and More" alla Galleria "Alberto Sordi". In contemporanea a Roma, la mostra è stata presentata a Pechino, in occasione di "Art in Life", esposizione di design, architettura, moda, prodotti di lusso ed enogastronomia Made in Italy organizzata dalla Camera di Commercio Italiana in Cina. Nei prossimi mesi la mostra "Torino, Olympic Winter Games and More" verrà allestita ai Aichi (Giappone) dal 18 al 24 luglio, dove sarà ospitata all'interno del padiglione italiano dell'Esposizione Universale; a Helsinki (Finlandia) dall'8 al 14 agosto, in occasione dei Campionati del Mondo di atletica leggera; a Vancouver (Canada), sede dei Giochi Olimpici Invernali del 2010, dal 13 al 18 settembre; New York (nella seconda settimana di ottobre), in concomitanza con le celebrazioni del Columbus Day.

Il Sole-24 Ore (1° giugno) Alberto Quadrio Curzio

Tre ricette e una crisi strutturale

Rimane il problema di come si può rilanciare l'economia italiana. La risposta è una ricetta che prevede politiche strutturali da adottare subito e attuare nel medio-lungo periodo. La prima politica strutturale riguarda la capacità d'intervento della finanza pubblica.

La seconda politica strutturale riguarda la responsabilità degli imprenditori: le imprese devono crescere dimensionalmente mediante aggregazioni (il 99% delle aziende ha meno di 50 addetti) e andare verso prodotti a medio-alta tecnologia, dove la domanda mondiale si espande assai più della media. La terza politica strutturale riguarda il rapporto tra banca e impresa con una collaborazione innovativa capace di aiutare la crescita dimensionale e qualitativa delle imprese. Dunque c'è molto da fare per almeno un decennio, indipendentemente dal colore di governi. Politici, imprenditori, banchieri hanno un ruolo decisivo, ognuno nel proprio ambito, per contrastare i venti di crisi.

La Repubblica (30 maggio) Marco Panara

Se non puntiamo sull'export...

Il problema di fondo resta per: che le nostre aziende sono troppo piccole e in settori a basso valore aggiunto. Come si fa a spostarle?

"È fondamentale il ruolo del sistema bancario, perché più che aiuti fiscali alla fusione può moltissimo l'allocazione del credito. Le tre o quattro grandi banche nazionali possono aiutare questo processo allocando le risorse dove c'è la qualità del management, e questo sia per tutelare meglio il loro rischio sia per l'equilibrio del sistema paese".

Nuove tasse?

"Da qualche parte si dovrà cominciare, ma è difficile immaginare che si possano aumentare le tasse sulle persone fisiche e sulle imprese".

Allora le rendite.

"Un riequilibrio della tassazione sulle rendite finanziarie è opportuno, stando però bene attenti ad evitare la trappola del lordismo, e poi l'Iva".

Che cosa è il lordismo?

"Chi compra titoli di Stato dall'Italia paga la ritenuta del 12,5 per cento, chi compra gli stessi titoli dall'Irlanda invece no, e allora bisogna fare in modo che non si finisca tutti a comprare Bot dove non si pagano le tasse".