

Il 2004 conferma il trend di crescita della BCC di San Marzano, che continua a potenziare la struttura

## Nuovi investimenti per una Banca più forte

### Luca, Fiat voluntas tua

Rocco Viola

Non è un segreto: il numero uno di Confindustria, Luca Cordero di Montezemolo, è diventato il personaggio più importante degli ultimi mesi. Dall'ennesima vittoria del cavallino rampante, bagnata con la poltrona di Via dell'Astronomia all'operazione che porta Fiat a sganciarsi definitivamente da GM (salvo ritrovarsi in futuri progetti comuni), il pupillo di Casa Agnelli ha consumato chilometri diventando una sorta di gladiatore, capace di rivendicare crediti e nuovi ruoli per il sistema industriale del Paese Italia. Talvolta creando anche imbarazzo nella classe politica. Ora, l'operazione ancora calda con General Motors, viaggia in tandem con quella ancora bollente (soprattutto alla luce della Vertenza sindacale) di uno scorporamento della Maserati dalla Ferrari, per alleggerire ancor più i conti della "rossa" (preparandone lo sbarco in Borsa) e dare nuovo ossigeno di creatività alla Fiat con l'inaugurazione di un polo del lusso. In altre parole, da Torino, l'italico orgoglio delle auto non dovrebbe sfomare più Duna o Multipla, ma qualcosa di più consistente e importante. Quello che però fa preoccupare, e non poco, sono i rumors degli ultimi giorni: che riaprono corridoi di trattativa con i cinesi, che tutto copiano (tranne la Duna e la Multipla) ma che affrescano le proprie idee con sogni di conquista. A Luca Cordero di Montezemolo, è chiesto un sacrificio, ma sarà proprio così?, salvare lo spirito italiano dei motori dai venti d'oriente, anzi l'Italia dovrà sbarcare in Cina come hanno già fatto BMW, Mercedes ed Audi, o la stessa Ferrari (sia pure con un solo show room). E, soprattutto, dovrà farlo salvando i posti di lavoro nei bastioni sparsi in Italia. Probabilmente il lavoro cinese costa molto meno, tuttavia se la Fiat è italiana, italiana deve rimanere. Senza Duna e senza Multipla.



**E VAI - Ferrari in testa al mondo, Fiat in rilancio. Ora bisogna salvare il marchio italiano e l'occupazione**

Mauro Roussier-Fusco

Come ogni anno, di questi tempi è in piena attività il cantiere per la redazione del quarantanovesimo bilancio d'esercizio dalla fondazione della nostra Banca, avvenuta il 25 ottobre 1956.

Il dato al quale naturalmente si punta sfogliando un qualunque bilancio è senza alcun dubbio l'Utile d'Esercizio. Per sua natura l'utile rappresenta l'essenza di un intero anno di attività economico-finanziaria, l'immagine che l'azienda proietta all'esterno e che dalla moltitudine viene immediatamente percepita. Ma i più avveduti non si fanno fuorviare da quest'elemento, certamente necessario, ma quanto mai non sufficiente per la valutazione di un'impresa. Giusto per essere più precisi nell'informazione, dobbiamo sottolineare che con l'introduzione nei prossimi anni dei nuovi "Principi IAS" per la redazione del bilancio d'esercizio, molti limiti dell'attuale normativa verranno superati ed il bilancio rappresenterà l'effettivo valore di mercato di un'azienda.

I dati numerici, come si può facilmente immaginare, in questo periodo di "lavori in corso" non sono disponibili nel dettaglio, sebbene siano conosciuti nelle loro grandezze relative.

Possiamo pertanto affermare che, come per tutti gli anni addietro, anche il Bilancio 2004 è positivo, mostra un utile in crescita rispetto al 2003, ad un tasso stimato tra il +1,5 ed il +2,0%.

Come dicevamo sopra, la lettura del dato "utile" deve essere fatta con più attenzione e su più livelli. A primo acchito il valore su menzionato, sembrerebbe "poca cosa", ma bisogna tener conto di alcuni elementi non trascurabili.

Il primo di questi, di origine macroeconomica,

è l'ormai onnipresente e supermenzionata "sfavorevole congiuntura economica". Non dimentichiamo che il mondo occidentale sta attraversando, dall'11 settembre 2001, un periodo di grande incertezza e pericolo che, a ragione o perché ormai è diventata una facile scusa, frena le iniziative economiche della maggior parte delle aziende appartenenti al mondo più industrializzato. Non dimentichiamo che l'attuazione di queste mancate iniziative, avrebbe sicuramente generato un circuito di positività autoalimentante ed avrebbe quindi influito positivamente sulle borse mondiali che, come sappiamo, sono l'ago del benessere economico-finanziario di tutte le Società moderne.

Il secondo elemento, di natura microeconomica e per questo più vicino a noi e di conseguenza più comprensibile, è la crescita in termini dimensionali sostenuta dalla nostra Banca. Una crescita, che, per fare un semplicissimo esempio, ha visto aumentare, nel solo 2004, i dipendenti da 45 a 50 unità. Parliamo, quindi, non solo di un maggior carico in termini di impegni assunti verso i dipendenti, ma anche verso tutta la struttura con un analogo riflesso sui costi generali di gestione. In altre parole, la Banca si sta dotando di una struttura che, nell'immediato, potrà richiedere un sacrificio in termini di esposizione di un utile quantitativamente non adeguato, ma che qualitativamente rappresenta una crescita, una crescita sensibile sarebbe il caso di sottolineare, molto al di là di quello che si trae dalla semplice lettura dei dati e di quello che singolarmente essi rappresentano.



all'interno

**"Striscia" la truffa. La BCC a Canale 5**



**Nozze d'oro fra Tim e Telecom**

**USA: la ripresa del dollaro**

**Soci: superata quota 700 Ecco come diventarlo**

**Speciale Agricoltura nel paginone centrale**



# Nozze al telefono/ Dal matrimonio Telecom Italia e Tim nasce Supertelecom E vissero felici e contenti. Forse

*L'Opa ha superato tutte le previsioni. A giugno la telefonia mobile sarà inglobata dall'erede della Sip. Intanto, i consumatori protestano. E il canone sale ancora*

Martino Sgura

Il 2005 si è aperto all'insegna di una grande operazione finanziaria che ha portato al matrimonio Telecom Italia e Tim. Infatti, dal 3 al 21 gennaio, ha avuto luogo l'Offerta Pubblica di Acquisto di Telecom Italia sui 2/3 del totale del flottante delle azioni ordinarie Tim al prezzo di euro 5,60 per azione. L'operazione ha avuto un tale successo che è stato necessario procedere al riparto proporzionale in ragione del 93,08%. Dal 21 gennaio, pertanto, Telecom Italia detiene l'84,8% circa del capitale ordinario. Successivamente, nel mese di giugno, dopo lo stacco dei dividendi che avverrà ad aprile, Tim sarà definitivamente incorporata in Telecom Italia.

Il patron del gruppo Marco Tronchetti Provera è riuscito dunque a realizzare lo stesso matrimonio che già qualche anno prima voleva celebrare Roberto Colaninno e che fu ostacolato proprio dagli stessi investitori istituzionali che invece, questa volta, hanno manifestato il loro assenso all'operazione attraverso un consistente flusso di ordini di acquisto sui titoli della galassia Tronchetti Provera. Ora Marco Tronchetti Provera non teme nuove scalate grazie, infatti, all'attuale buona gestione della società e alla forte crescita dell'indebitamento in caso di un'Opa che comporterebbe un ulteriore esborso di 50 miliardi di euro all'eventuale scalatore. Pertanto la struttura societaria e le dimensioni della nuova società appaiono tali da mettere al riparo da azioni ostili.



Vivere senza confini



Secondo i vertici di Telecom Italia le ragioni che hanno portato al riassetto del gruppo sono da ricercare in una nuova strategia di integrazione tra la telefonia fissa e mobile e nella necessità di riequilibrare la struttura patrimoniale dotandosi di una struttura industriale che assicuri importanti sinergie.

Il successo dell'Opa ha portato ora l'indebitamento netto consolidato del gruppo a circa 44 miliardi di euro che, secondo gli analisti, è compatibile con la struttura finanziaria di Telecom Italia anche perché le banche hanno accordato alla società delle linee di credito a tassi vantaggiosi e perché i maggiori flussi di cassa attesi permetteranno di ripagarsi i costi dell'Opa in 3 o 4 anni. Anche per queste ragioni le maggiori società di rating hanno mantenuto gli stessi livelli di giudizio considerando

quindi invariata la rischiosità di Telecom Italia. Sul fronte della politica di distribuzione dei dividendi bisogna dire che questa potrebbe beneficiarne e diventare più generosa grazie al fatto che il saldo del monte dividendi, dopo l'operazione, è positivo di circa 650 milioni di euro che potrebbero essere ulteriormente distribuiti agli azionisti.

Ma per il cliente finale esistono vantaggi derivanti da questa integrazione? Ovviamente, alla luce di una situazione che ad oggi



**IPSE DIXIT** - Il matrimonio Telecom-Tim ha dato ragione a Marco Tronchetti Provera, laddove altri avevano fallito

sembra essere poco chiara, e i pareri sono discordanti.

Secondo Telecom Italia questa fusione permetterà alla rete telefonica di evolversi rapidamente in "rete multimediale" grazie alla diffusione del protocollo IP e all'adozione di piattaforme multiservizio omogenee ai mondi della telefonia fissa e mobile che consentiranno agli utenti di usufruire della banda larga e dell'UMTS in ambito di complementarietà tra telecomunicazioni, informatica e media.

Secondo le associazioni dei consumatori,

invece, la fusione ha assorbito tante risorse che sarebbero potute essere impiegate sicuramente in maniera diversa, come ad esempio, per contenere le tariffe (c'è già stato l'aumento del canone delle linee fisse), per ammodernare gli impianti, per realizzare la copertura integrale della banda larga nel nostro Paese in pochissimo tempo, per rilanciare le televisioni del gruppo La 7 e MTV e per ultimo, dato non trascurabile, l'operazione ha rafforzato ulteriormente la posizione dominante nel settore da parte di Telecom Italia. Invece tutto questo per il

## Finanziaria ed Enti Locali, un seminario della BCC

*Promosso dalla nostra Banca in collaborazione con il Progetto Appiaweb, l'appuntamento ha catalizzato per una giornata l'attenzione di commercialisti, dirigenti e funzionari pubblici*

"Si chiama "patto di stabilità" ed è l'elemento essenziale per la corretta amministrazione, vale a dire, la cartina al tornasole nel rapporto finanziario fra Governo ed Enti Locali. Se questi ultimi non dovessero rispettarlo, dal Governo arriverebbe - come accade - una lunga serie di prescrizioni per la gestione finanziaria dell'ente. Di contro, i Comuni cosiddetti "virtuosi" possono contare su tutta una serie di agevolazioni e ulteriori autonomie gestionali. Alla luce di questo, che sicuramente è uno dei passaggi cardine nella normativa contabile pubblica, la nostra Banca ha promosso, in collaborazione con il Progetto Appiaweb e con il patrocinio dell'Amministrazione comunale di San Marzano di San Giuseppe, il seminario "Il Bilancio di Previsione degli Enti Locali alla luce della Finanziaria 2005". Quanto, e soprattutto in che modo, incide la manovra Finanziaria del Governo sulle risorse degli Enti locali? Quale la strutturazione di un bilancio



**PATTO DI STABILITÀ** - Come cambia il ruolo degli Enti Pubblici di fronte alla nuova Legge Finanziaria? Per comprenderlo, un'intensa giornata di studio. Qui un dettaglio del tavolo dei relatori

pubblico? Sono solo alcuni degli interrogativi ai quali è stata data risposta nel corso dell'importante momento di studi destinato soprattutto a dirigenti, funzionari, amministratori e revisori degli Enti Locali. Fra gli argomenti sviluppati nel corso di questa che è stata una vera e propria full-immersion: le nuove regole del patto di stabilità; le disposizioni in materia di addizionale comunale Irpef, tributi locali ed organici e spese per il personale; i nuovi adempimenti contabili; le principali disposizioni che interessano gli Enti Locali.

Alla giornata di studi hanno partecipato: il Direttore Generale della BCC, Emanuele Di Palma, Paolo Legrottigie (responsabile Progetto Appiaweb) e da Antonello Presta (Presidente dell'Ordine dei Dottori Commercialisti di Taranto). Particolarmente inter-

ressante la relazione tecnica a cura di Alberto Cioni (responsabile dell'Ufficio Tributi di Santa Croce sull'Arno, già componente dello staff CSEL).

# La moneta Usa diventa una sorta di droga tornata appetibile sui mercati 2005: e il dollaro riprese a correre

*Finito il trend di depressione, il mondo finanziario analizza le incognite e le variabili che incideranno in maniera decisiva sui prossimi mesi. L'Euro osserva*

Fernando Fedele

I folti dati pubblicati nei giorni scorsi, dal G7 di Londra, non hanno mancato di produrre effetti sull'andamento del cross (il cambio) euro-dollaro che ha interrotto il trading range (l'intervallo di oscillazione) 1,29-1,31 in cui era rimasto dalla seconda metà di gennaio fino agli inizi di febbraio. La moneta verde, alla fine, ha ricominciato ad apprezzarsi verso le principali valute ritornando sui valori di inizio novembre 2004 in termini di cross euro-dollaro. Il fattore alla base di tale andamento è stato l'incontro del G7 che si è risolto con un sostanziale nulla di fatto, con la ripetizione nella parte inerente il forex del comunicato di Boca Raton.

È stato ribadito, inoltre, che il tasso di cambio deve riflettere i fondamentali economici e che è auspicabile maggiore flessibilità nella determinazione del livello di equilibrio. Probabilmente l'evento più forte è stato rappresentato dall'intervento di Alan Greenspan il presidente della Fed, il quale ha ribadito quanto dichiarato già a novembre e cioè: che il deficit di partite correnti non può crescere all'infinito e fa riferimento al crescente supporto nell'ambito del governo verso una riduzione del deficit di bilancio. La dichiarazione ha trovato conferma nella proposta di legge finanziaria pre-

sentata nei giorni scorsi dal presidente George W. Bush incentrata su un obiettivo cardine: dimezzare il deficit di bilancio entro fine mandato 2009.

La possibilità di spostamento dell'attenzione da fattori diversi dal deficit di partite correnti è stato reso possibile però anche da una più forte aspettativa di allargamento del differenziale dei tassi Euro-Usa.

Le stime preliminari dei dati sull'inflazione di gennaio per quanto riguarda l'area Euro, hanno fotografato un tendenziale annuo al 2,10% ossia molto vicino al target BCE del 2%. La moderazione del trend dei prezzi spinge a ritenere possibile che il presidente della BCE, Jean-Claude Trichet, lasci i tassi ancora invariati, preferendo seguire un atteggiamento da "cerchiobottista", chiudendosi dietro i rischi inflativi e la scarsa tonicità dell'economia del vecchio continente, soprat-



**ALÈ ALÈ ALAN** - Alan Greenspan, numero uno della Fed esulta: il dollaro ha ripreso a correre. Ora, dovrà mettere mano ai tassi per confermare la propria credibilità sui mercati

tutto in concomitanza di un livello del prezzo del petrolio che, sebbene permanga su valori relativamente elevati, non ha più superato la soglia dei 50 dollari al barile.

Alan Greenspan sicuramente procederà al rialzo dei tassi nella misura dell'1/1,25% complessivo dei Fed Funds entro la fine del 2005 e non potrà venir meno a questa promessa, il rischio è la sua credibilità all'interno dei mercati. Quindi, nel 2005 il tema del deficit commerciale, insieme a quello di bilancio rimarrà ancora un fattore di riferimento per l'evoluzione del dollaro. La recente fase di apprezzamento del biglietto verde si ricollega al citato spostamento del Focus sul differenziale dei tassi, a sua

volta alimentato dalle controverse ipotesi sull'atteggiamento futuro in tema di politica monetaria della Fed.

**Sportello Aperto**  
Anno II - N° 2 - Marzo 2005  
Periodico di economia, cultura e sociale

Registrazione Tribunale di Taranto  
numero 247/2004

a cura dell'Ufficio  
Comunicazione & Marketing

Direttore Editoriale  
Emanuele Di Palma

Direttore Responsabile  
Rocco Viola

hanno collaborato:  
Giancarlo Airò  
Donatello Corallo (foto)  
Agostino Cordella  
Giovanni Di Noi  
Fernando Fedele  
Mariarita Franco  
Andrea Milizia  
Giuseppe A. Romeo  
Mauro Roussier-Fusco  
Martino Sgura

Direzione e Redazione  
Via Vittorio Emanuele  
74020 San Marzano di San Giuseppe (Ta)  
tel. 099 9574155 info@bccsmarzano.it

Stampa  
Litografia Ettore - Grottaglie (Ta)

## Ulivo D'Oro 2005 a Lino Banfi

*La nostra Banca sponsor dell'iniziativa che assegna la tessera d'oro al Presidente Ciampi*

Giovanni di Noi

C'è anche il nome di Lino Banfi (in qualità di Ambasciatore dell'Unicef) tra i premiati alla 9ª edizione del premio regionale "Ulivo d'Oro", 2004, di Francavilla Fontana. L'appuntamento è ideato dall'Associazione Laboratorio di Ricerca Culturale "l'Ulivo". La prestigiosa edizione de "l'Ulivo d'Oro" si avvale dell'Alto Patrocinio della Presidenza della Repubblica Italiana dei patrocini degli enti locali e della sponsorizzazione della nostra

Banca. «La BCC di San Marzano - spiega il presidente dell'Associazione, Cosimo D'Amone - è sempre particolarmente attenta a sostenere alte finalità culturali e sociali volte alla rivalutazione dell'intero tessuto salentino e regionale. Riteniamo che la BCC creda davvero nella valorizzazione di tutto ciò che rappresenta la cultura; che creda nella valorizzazione dell'intero nostro territorio. Ringrazio pubblicamente a tal proposito il Presidente Francesco Cavallo e il Direttore Generale Emanuele Di Palma». Finalità dell'iniziativa è quella di dare un riconoscimento a personaggi pugliesi che si sono distinti invari settori. Nella lista, anche un concittadino: il cattedratico, chirurgo e ginecologo presso l'Università Statale di Milano, il Prof. Dott. Luigi



Fedele. Poi: l'Ammiraglio di Taranto, nella persona dell'Ammiraglio di Squadra Francesco Ricci; il Pontificio Seminario Regionale "Pio XI" di Molfetta, nella persona di Mons. Giovanni Ricchiuti; il Magnifico Rettore dell'Università di Bari, prof. Giovanni Girone; Antonio Malecore, considerato l'ultimo erede storico dei grandi maestri cartapestai Leccesi». All'interno della serata (10 marzo al Teatro Italia), intanto, anche la 2ª edizione (promossa sempre dall'Associazione) de "Un riconoscimento alla carriera a personalità della nostra città".

«Quest'anno - specifica il prof. d'Amone - il riconoscimento andrà all'imprenditore di Francavilla Fontana, Leonardo (Dino) Bianco, presidente del Consorzio Imprese Riunite di Francavilla Fontana». Istituita, inoltre la 1ª edizione della "Tessera d'Oro". Un "particolare albo" speciale di Soci Onorari, il cui riconoscimento andrà a personalità (non solo pugliesi) che siano "di altissime qualità morali, civili e culturali". «Quest'anno - dice infine il presidente, Cosimo d'Amone - come 1º Socio Onorario, il premio viene dato al Presidente della Repubblica Italiana, Carlo Azeglio Ciampi». La serata sarà condotta dai giornalisti Antonio Celeste

**esclusivo** Vi racconto come ho scoperto il grande impianto che frega i cittadini in buona fede

# Internet: truffa in salsa nigeriana

**Così il giovane avvocato Andrea Milizia è riuscito a scoprirla e denunciare tutto attraverso il tg satirico di Antonio Ricci. A "Striscia la Notizia" su Canale 5, i consigli del Direttore Di Palma**

Andrea Milizia è un giovane avvocato di Sava, ha 30 anni, ed è esperto in commerciale. È riuscito a smascherare una truffa internazionale grazie ad una buona dose d'intuito e lavorando come i legali americani: vale a dire, investigando fino a risalire all'origine delle cose.

Da questa sua indagine è nata una denuncia raccolta da "Striscia la Notizia". Il tg satirico di Canale 5 ha inviato in provincia di Taranto Max Laudadio e così è scoppiato il caso. Nel corso del servizio, i consigli del Direttore Generale della BCC, Emanuele Di Palma ai cittadini per evitare di cadere in assegni falsi. Ad Andrea abbiamo chiesto di raccontarci tutto su queste truffe, ma anche i metodi per uscirne senza diventare inconsapevoli vittime. (r.v.)

**Andrea Milizia**

Le cosiddette truffe nigeriane, o "truffe 419", prendono il nome dal numero di articolo del codice penale nigeriano che le inquadra e punisce; esistono dai primi Anni '90 e si sono manifestate in tanti modi. I governi non le possono controllare. La legge non riesce a fermarle. L'astuzia e l'audacia dei "Black Hat" (hacker, pirati informatici e telefonici, geni o criminali impossibili da rintracciare) sembra essere ovunque e nessuna informazione trasmessa o azione eseguita in linea può ritenersi al sicuro da loro.

Che gli hacker riuscissero ad infiltrarsi nei nostri hard-disk, curiosando e copiando i nostri files personali, già si sapeva da tempo. Adesso sono andati oltre e riescono a farsi mandare soldi con il nostro consenso!

Da un po' di tempo, infatti, queste truffe riescono a raggiungere un numero altissimo di utenti di internet, che cercano di vendere o acquistare beni patrimoniali di qualsiasi genere attraverso siti, più o meno noti, di annunci economici.

In particolare, la tentata truffa che mi ha visto "vittima scampata", molto ben ideata, fa leva sulla scarsa conoscenza delle procedure bancarie internazionali da parte della maggioranza dei cittadini. Funziona così: il truffatore cerca su internet una vettura italiana, di non elevato costo e di scarsa reperibilità, come vetture rally o supersportive. Invia subito una e-mail al proprietario dicendo di essere rivenditore d'auto in Inghilterra. Quindi, chiede le caratteristiche della vettura, le foto della stessa e l'ultimo prezzo per l'acquisto. Ricevuta la relativa risposta i truffatori accettano l'affare, chiedendo di pagare la vettura con un assegno bancario, "certificate cheque" emesso direttamente da un loro cliente, interessato alla vettura. Poi chiedono di accettare questo assegno con un importo superiore a quello concordato per la sola auto. Tale prezzo viene maggiorato di circa 5-6000 euro. Motivano tale "surplus" con le spese di trasporto della vettura all'estero. Quindi chiedono di versare l'assegno in banca e, una volta ricevuto l'accredito della somma, di effettuare un pa-

gamento a mezzo servizio di "money transfer" della somma residua al loro autotrasportatore (shipper) che provvederà al ritiro della vettura. Una volta accettata questa procedura inviano l'assegno, che giunge al destinatario con posta ordinaria, senza mittente e/o comunicazioni in allegato. Subito dopo, accertatisi che l'assegno sia stato versato, cominciano a chiamare telefonicamente il venditore "vittima" sollecitando l'effettuazione del pagamento della differenza (5-6000 euro) e comunicando il nome, il cognome e lo Stato del presunto corriere.

La truffa si concretizza nel momento in cui il venditore effettua tale pagamento, poiché non esiste alcun "corriere" se non loro stessi, che



**STRISCIA LA TRUFFA** - In queste 2 immagini alcuni passaggi del servizio di Max Laudadio a "Striscia la Notizia". Qui sopra il Direttore Generale Di Palma esamina l'assegno falso. Sotto, un momento dell'incontro con il cittadino-avvocato Andrea Milizia

prelevano il contante e spariscono. Infatti, dopo circa due mesi dal versamento dell'assegno s.b.f. - ma spesso passa anche più tempo - arriva "l'impagato" del titolo. Dopodiché il truffatore spa-



risce, cancella la propria e-mail e diventa assolutamente irrintracciabile. Ritengo, tra l'altro, che essi utilizzino prevalentemente computer messi a disposizione negli "internet café" per essere ancora più certi di farla franca. Questi truffatori sanno bene che dopo un po' di giorni dal versamento dell'assegno, la Banca Italiana concede la valuta del titolo, e confidano sul fatto che l'utente-venditore, trovandosi tale accreditato sul saldo (anche se con la dicitura s.b.f.), creda in effetti che la somma sia concretamente in deposito, come liquida, sul proprio conto corrente, ritenendo che la procedura si sia conclusa positivamente. La capacità di persuasione, poi, contornata da atteggiamenti amichevoli e apparentemente sinceri del truffatore, fanno sì che spesso la "vittima" cada nel tranello. Nel mio caso è stata la conoscenza delle procedure bancarie, supportata dalle attenzioni di alcuni operatori del settore, che mi ha messo in allerta e quindi in guardia dai truffatori.

In effetti, nelle more dell'accredito effettivo sul mio conto, è arrivata la comunicazione dell'insoluto del titolo.

La cosa particolare è che, dopo pochi giorni da questi eventi, un altro truffatore mi manda una e-mail, con una offerta di acquisto della vettura e con la stessa "proposta"...! A questo punto ho voluto indagare ed andare oltre. Contattata la redazione di "Striscia la Notizia" e denunciato il fatto, Max Laudadio (loro

inviato), che era al corrente di queste truffe, ha immediatamente colto la palla al balzo e mi ha proposto di fingere di non essere al corrente della cosa e di accettare il pagamento. Ciò solo al fine di seguire insieme i fatti per poi denunciarli al grande pubblico.

In effetti è andata così, mi non fatto mandare un altro assegno, che già sospettavo falso o comunque insoluto

e, una volta ricevutolo, abbiamo cominciato a "registrare" il servizio con Max Laudadio, che è stato mandato in onda il giorno successivo (il primo febbraio). Il Direttore Generale della BCC di S. Marzano, Emanuele di Palma, è stato molto gentile nell'accogliere il mio invito ed altrettanto professionale nel delucidare gli utenti sulle procedure di accredito riferite ai titoli internazionali.

Certo, spiegare in cinque minuti questo tipo di truffa non è stata cosa semplice, ma certamente il mio intento di denunciare a più utenti possibile l'esistenza di questi reati è stata soddisfatta pienamente.

## Marcello Arcadio alla Direzione Amministrativa



È Marcello Arcadio, il nuovo direttore amministrativo della BCC di San Marzano di San Giuseppe. Trentotto anni, grotagliese, sposato, due bambine, arriva alla nostra Banca dopo 15 anni di carriera direttiva all'interno della Banca Nazionale del Lavoro, per la quale ha operato in molte sedi italiane ed estere. Presso la BNL è stato responsabile, fra l'altro, dei servizi di contabilità e controlli e si è occupato di pianificazione e controllo di gestione, oltre che di personale, di internal auditing, dei rapporti con la Banca d'Italia, della gestione del contenzioso e della supervisione delle agenzie dipendenti.

«Ho scelto la BCC di San Marzano - dice - perché ho sempre sognato di lavorare in una banca del mio territorio impegnata per lo sviluppo locale. Siamo una realtà viva e credo ci siano i margini per continuare a crescere. Ritengo che la nostra area abbia le credenziali giuste per scommettere sul futuro, e la Banca può rivestire sempre più l'elemento d'affiancamento naturale a tale processo».

# Pronta la seconda edizione del capitolo relativo agli interventi sul territorio Presentato il Bilancio Sociale

*Interventi a 360 gradi. È possibile richiedere una copia nelle nostre filiali*

Un valore aggiunto pari a 4.333.000 euro (+10% rispetto all'anno precedente, quando si era attestato su 3.945.000 euro). È questo il dato significativo attorno al quale ruota il Bilancio Sociale 2003 della nostra Banca, Presentato ai giornalisti dal Direttore Generale Emanuele Di Palma e dal Presidente Francesco Cavallo, è una tappa importante, segmentata sulle seguenti percentuali: il 55% (2.303.000 euro) attribuito al personale dipendente; il 32% (1.362.000 euro) destinato al patrimonio per lo sviluppo locale; il 12% (510.000 euro) al sistema "Enti ed Istituzioni"; l'1% (39.000 euro) al sostegno delle iniziative della comunità locale. Un impegno che ha visto la Banca



**MEDIA CENTER** - Uno scatto della conferenza stampa di presentazione del Bilancio Sociale. Ancora una volta, i Media svolgono il prezioso ruolo di contatto fra Banca e Territorio

profondere risorse a più livelli sostenendo iniziative sociali, culturali, di solidarietà e sportive. Fra le tante da annoverare nell'album dei ricordi del 2003 il grande slam del basket femminile che ha portato Taranto nell'Olimpo del canestro con la vittoria dello Scudetto, della Coppa Italia e della Supercoppa. Un risultato passato alla storia del basket italiano e che ha visto la BCC di San Marzano impegnata al fianco della società cestistica, come oggi sostiene un'altra grande avventura dello sport jonico: quella del Taranto Volley, ritornato in Serie A1.

A redigere il secondo bilancio sociale (che è sicuramente uno fra i primi esempi nella provincia di Taranto) è stato il gruppo di lavoro

istituzionale e organizzativo. Nella seconda, trovano ampio spazio i numeri con la riclassificazione dei dati esposti nello stato patrimoniale e nel conto economico del Bilancio di esercizio 2003 che evidenziano un andamento in regolare crescita. Nel quadro generale s'incastona il "valore aggiunto", che rappresenta la congiunzione tra rendicontazione sociale ed i dati economico - finanziari desunti dal Bilancio di esercizio e misura il benessere economico prodotto dalla gestione durante l'esercizio (quale differenza tra il valore dei ricavi e quello dei consumi) ripartito tra gli stakeholders (portatori di interesse) della Banca. Infine, nella terza parte si relaziona il rapporto della Banca con il "sociale", ovvero con il personale dipendente, verso cui l'Istituto si è impegnato a realizzare una crescita sia professionale che personale, con gli azionisti/soci e i clienti controparte privilegiata dell'attività bancaria, per concludere con categorie più vaste di portatori di interesse quali le altre Banche, le Istituzioni, lo Stato, la Collettività, l'Ambiente e i Media. Potete richiedere una copia del Bilancio Sociale presso una della filiali (fino ad esaurimento).

## Anche la BCC a Diso per San Giuseppe: enogastronomia e messaggi sociali

"Le tavole e le città di San Giuseppe". È questa l'iniziativa (in programma il 12 marzo) a metà strada fra cultura, tradizioni e profumi, che a Diso (in provincia di Lecce) raccoglierà tutti i paesi devoti di San Giuseppe e promotori delle famose "tavole". Anche la nostra Banca sarà a Diso, con la distribuzione di volumi sulla cultura locale, nello stand che ospiterà San Marzano di San Giuseppe. Curatore dell'iniziativa è il Dr. Biagio Monopoli che oltre ad essere consigliere del CdA della nostra BCC è anche un volontario in prima linea per la valorizzazione della cultura, oltre che profondo conoscitore dell'etnia locale, il quale spiega: «Con la presenza a Diso, le città che si rivedono nel messaggio di San Giuseppe si ritrovano per porre l'accento su temi importanti, quale l'apertura al prossimo. Ecco, al di là del percorso enogastronomico, sicuramente importante per il rilancio delle nostre bontà, il messaggio che vien fuori dalla festività di

San Giuseppe è soprattutto uno, quello dell'aiuto ai fratelli che hanno bisogno. Dunque, porte aperte e tavole imbandite per tutti, ma non solo a San Giuseppe. Credo che il compito di



**CULTURA & VOLONTARIATO**  
- L'indomito Biagio Monopoli

ogni cittadino deve essere quello di aiutare chi ha bisogno. È chiaro, che da quest'appuntamento, la nostra comunità trarrà benefici promozionali, anche perché San Marzano ha una cultura specifica che può essere appetibile, ma deve essere prima di tutto conosciuta. Ed è ciò che faremo con questo

## Nuova zona industriale. Conferenza a Francavilla

"Nuova area industriale di Francavilla: prospettive di Sviluppo". È questa la traccia della conferenza-dibattito promossa dalla Banca di Credito Cooperativo di San Marzano di San Giuseppe in collaborazione con il Consorzio SISRI di Brindisi e il patrocinio dell'Amministrazione di Francavilla Fontana. Si svolgerà nel Salone di rappresentanza di Palazzo Imperiali il 14 marzo alle ore 16,30. I lavori saranno aperti dal Sindaco Vincenzo Della Corte. Gli interventi tecnici, coordinati dal responsabile comunicazione e direttore di "Sportello Aperto", Rocco Viola, saranno del Direttore Generale della BCC, Emanuele Di Palma; del Direttore Generale del SISRI Brindisi, Pasquale Colelli; del redattore PRG di Francavilla, Pietro Palma; del responsabile dell'Ufficio tecnico comunale, Antonio Pescatore. Le conclusioni saranno del Presidente dell'Assindustria di Brindisi, Massimo Ferrarese.

g. d.

### IN CASO DI FURTO O SMARRIMENTO CARTA

	Dall'Italia	Dall'Estero
BCC	800 207167	0039 432744106
Cartasi	800 151616	02 34882330
Bankamericard	800 821001	0432 744106
Diners	800 864064	06 3213841
American Express	06 72900347	06 72900347
Bancomat	800 22056	

# ...nde flop il DL anti-crisi ci riprova



attende ora la conversione all'esame del Parlamento. La speranza di tutti è che non cada nel vuoto naufragando dentro i tempi non rispettati, proprio come avvenuto per il precedente. Ovviamente, il provvedimento dovrà essere rivisto e condotto più alla portata delle problematiche del settore. A cominciare dall'impegno finanziario, fino all'introduzione di un meccanismo che sia concreto nel riconoscimento delle situazioni di crisi e che, sapendole leggere, possa effettivamente dare un contributo pratico. Punto di partenza della discussione rimane, per il momento, la proroga di ventiquattro mesi delle operazioni di credito agrario e l'esonero del pagamento dei contributi unificati fino al cinquanta per cento.

**PROFETICO - Il Presidente Franco Cavalandalo aveva previsto: «Il decreto non sarà legge».** Così, come un grande ostro a ripartire sotto gli i categoria ed i mugugni degli hanno potuto far altro se non dei prezzi di mercato (soprattutto per l'intero settore. Il provato dal Consiglio dei Ministri,

...a detto: «legge». Così, come un grande ostro a ripartire sotto gli i categoria ed i mugugni degli hanno potuto far altro se non dei prezzi di mercato (soprattutto per l'intero settore. Il provato dal Consiglio dei Ministri,

## l'intervento

# Vicepresidente del Consorzio Produttori Uva da Tavola di Marzano di Grottaglie, Enzo Lupo, e il Direttore Generale della BCC, Emanuele Di Palma, siglano il protocollo d'intesa.

## Nella foto qui in basso, Agostino Cordella

situazione è quello di fare una riforma del sistema previdenziale agricolo mettendo le nostre aziende agricole alla pari delle concorrenti europee. Stabiliamo una volta per tutte che noi non siamo più i padroni di quello che produciamo è questo e un dato di fatto scaturito da precise scelte di politica economica nazionale veicolate dai regolamenti e norme che lo stabiliscono. Infatti l'apprezzamento dei nostri prodotti non è fatto sul mercato bensì viene deciso a tavolino da altri menti giuridici solo teoricamente legali, dell'ausilio dei mezzi d'informazione e con l'avallo politico, incasano il valore aggiunto di nostra spettanza espropriandolo. Per uscire concretamente fuori dalla crisi di mercato e dei prezzi è necessario stipulare degli accordi interprofes-



...a media e euro, i quali, sono fuori di mercato e dei prezzi e non

guardanti il contratto di conferimento introducendo le seguenti norme: 1) presenza all'atto del conferimento di una autorità terza di controllo (Guardia di Finanza o Guardia Forestale) presso le strutture cooperative e associative con lo scopo di certificarne negli aspetti qualitativi e quantitativi all'atto in cui esso materialmente avviene; 2) prezzo minimo di liquidazione del conferimento legato ai listini dei mercati all'ingrosso al di sotto del quale il pagamento al conferente non può scendere prevedendo in caso di violazione del minimo garantito delle penalità all'organismo collettivo sino alla sospensione dell'attività. 3) l'obbligo di destinazione diretta al produttore ed il divieto di intermediazione attraverso gli organismi collettivi degli aiuti al reddito ed alla produzione ivi compresi quelli destinati alla promozione della commercializzazione. Occorre modificare le leggi regionali di disciplina del settore del commercio all'ingrosso, favorendo la privatizzazione e l'autogestione

# Intesa BCC - Consorzio Produttori Uva da Tavola



Agricoltori e Banca di Credito Cooperativo di San Marzano di San Giuseppe, stringono un patto d'acciaio. Lo hanno fatto siglando un protocollo d'intesa mirato a favorire la reazione al terribile momento di crisi della nostra produzione. Un progetto, com'è stato chiamato dai giornali: che può diventare esperienza pilota all'interno della nostra regione. L'atto conclusivo di questo percorso avviato lo scorso novembre (con lo stanziamento di un plafone di quattro milioni di euro da parte della BCC in favore dell'agricoltura) è conclusosi con la firma dell'intesa, è stato celebrato al Castello Episcopio di Grottaglie, in una sala stracolma di produttori e agricoltori, chiamati a raccolta per far fronte comune sullo stato di crisi del comparto. E, per comprendere lo stato d'attenzione del problema, è sufficiente dire che all'appuntamento erano presenti, anche gli agricoltori del versante occidentale della provincia e alcuni rappresentanti del Tavolo Verde.

A raccogliere la fila dell'iniziativa, la traccia: "Uva da tavola, la strada dell'aggregazione per rilanciare il comparto", promosso dal Consorzio Produttori Uva da Tavola di Grottaglie e dalla Banca di Credito Cooperativo di San Marzano di San Giuseppe, con il patrocinio dell'Amministrazione Comunale di Grottaglie. Sul tavolo, due questioni: il problema dell'eccessiva parcellizzazione della nostra produzione e il difficile rapporto con le banche. Dal convegno sono arrivate risposte concrete. Per il presidente del Consorzio, Enzo

(segue da pag. 6)

in capo ai predetti enti secondo le competenze ordinarie.

E' indispensabile, inoltre, avviare le riforme strutturali di riduzione dei costi: quelli dei trasporti (completamento ed attivazione, entro un termine breve con una campagna di sensibilizzazione che coinvolga soprattutto le istituzioni locali, delle strutture logistiche dell'intermodalità e potenziamento delle linee di trasporto marittime passando su treno e su navi la maggior quota possibile di trasporto dei prodotti ortofrutticoli; quelli delle fonti d'energia (iberalizzazione della somministrazione dell'energia elettrica e riduzione delle imposte di fabbricazione su gasolio e gas per uso agricolo). Occorre l'immediata attuazione, con decorrenza dall'01/01/2005 della riforma della previdenza agricola di cui al comma 50 dell'articolo 1 della legge 243/04 portando il

la stipulazione di protocolli di intesa bilaterali, con l'ausilio delle ambasciate; e studiare altre misure collaterali, quale l'introduzione della indicazione del prezzo all'origine quando i prezzi di vendita al consumo sono troppo bassi rispetto alla qualità del prodotto indicata nell'etichetta, e introduzione dell'obbligo di indicazione del prezzo di acquisto a fianco delle etichette con l'indicazione del luogo di origine della materia prima; il potenziamento delle vendite dirette dei produttori con apposite norme di promozione dei mercati nazionali e internazionali.

L'aggregazione tra produttori agricoli in Consorzi o Cooperative, come finalmente abbiamo fatto noi agricoltori a Grottaglie Costituendo il Consorzio di Tutela e Valorizzazione dell'Uva da Tavola di Grottaglie che raggruppa

Lupo: «L'esperienza del Consorzio, che conta circa cento iscritti per un totale di oltre 400 ettari ed una forza economica da 10-13 milioni di euro, sta cercando di scardinare l'isolamento nei quale sono caduti i nostri produttori». Per il Direttore Generale della BCC di San Marzano di San Giuseppe, Emanuele Di Palma: «L'auspicio che seguiamo la strategia di confronto di un settore che è pugliese». Fra gli interventi, i rappresentanti del Tavolo Verde di Grottaglie il difficile rapporto fra banche e produttori. L'esperienza di quanto avve-

zero. L'esempio di quanto avvezo da più partit». Poi, in dettaglio, Consorzio Produttori Uva da Tavola e mutui ai produttori con tassi di prestito agevolato al 3,10% (2,10% per la tenutissimi per la tenutissimi delle colture, equa eccola agevolata per gli a i propri cooperare

Cambiano i tempi e i modi d'agire: la persona, finalmente, al centro

# Obiettivo: clienti contenti di esserlo

*Il compito di una Banca un po' diversa dalle altre: riuscire ad essere al fianco dei propri partners, aiutarli nei processi di sviluppo, sostenerli e, soprattutto, dare un volto umano ad rapporto che rischia di diventare algido e distaccato*

Giancarlo Airò

Banca-cliente, come cambia il rapporto? Ci sono variabili che oggi sono cristallizzate con il mutar dei tempi, siamo finiti nell'epoca della globalizzazione forzata, che talvolta rischia di annichilire i rapporti umani. Tuttavia, cerchiamo un percorso che sia capace di farci comprendere quale ruolo oggi è chiamato un istituto di credito come il nostro che ha nel Dna: il localismo, ma anche una struttura dinamica e moderna, capace di offrire tutti i servizi che il cittadino-utente-cliente, chiede alla sua banca.

Nell'evoluzione del concetto di vendita, oggi si cerca di conquistare il cliente non più soddisfacendo un suo bisogno primario ma condividendo con lui il soddisfacimento del raggiungimento di un suo obiettivo. Dunque, non solo il terminale di una richiesta, ma un vero e proprio vivere fianco al fianco fino all'epilogo. Il fornitore può aspirare a diventare partner solo se è capace di dimostrare sin dal primo istante il valore aggiunto che è in grado di offrire al cliente. La capacità, cioè, di aiutarlo a risolvere i suoi problemi per raggiungere determinati e precisi obiettivi. Che dimostri - e non solo a parole - di conoscere ogni dettaglio della situazione, i problemi e i tra-



**BANCA LOCALE MA GRINTOSA** - *Nel villaggio della globalizzazione è indispensabile essere all'avanguardia anche nell'immagine. Qui, la nuova Direzione Generale*

guardi prefissati del cliente. E che può effettivamente contribuire al suo successo. In un panorama dove i prodotti si assomigliano sempre più nelle caratteristiche di base, per differenziarsi solamente in alcuni aspetti secondari, il vantaggio competitivo passa attraverso le relazioni tra le persone. Se un tempo il fattore decisivo della produzione era la terra, e più tardi il capitale, oggi è sempre più l'uomo e cioè la sua capacità di conoscenza, di organizzazione a intuire e soddisfare il bisogno dell'altro. Bisogna quindi considerare con attenzione il processo umano che deter-

mina i rapporti tra impresa e clienti e che alla fine fa sfociare il "rapporto relazione" in un rapporto basato sulla fiducia, sulla condivisione e sull'impegno professionale. Caratteristiche, queste, che sfociano nella qualità del lavoro svolto; e che chiamano in causa, tutte indistintamente, le figure aziendali che hanno l'obbligo di servire il cliente con dedizione ed attenzione indipendentemente dal ruolo svolto all'interno dell'impresa. Il concetto di qualità chiama a responsabilità sia le figure professionali lontane dal front-line con il cliente (perché queste devono contribuire a dare il massimo supporto per il miglior servizio allo stesso), ma, soprattutto, le figure professionali che ricoprono ruoli di responsabilità (che devono essere in grado di saper coinvolgere, motivare, e soprattutto saper condividere con tutto il personale l'obiettivo di lavorare tutti indistintamente ai più alti livelli qualitativi per avere "clienti contenti di essere nostri clienti").

Noi ci impegnamo e ci sforziamo ogni giorno a migliorarci per raggiungere questi traguardi che rappresentano il nostro "credo", il nostro modo di "essere banca" e di fare banca. In questo vive la filosofia di una banca che non è diversa dalle altre solo per slogan.

## Uno alla volta/ I volti della BCC di S. Marzano di S. Giuseppe Franco Blasi: «Spirito di gruppo e dialogo»

Il viaggio verso la conoscenza dei volti della BCC di San Marzano, ci porta a Francavilla Fontana. Qui, la filiale della nostra Banca, riveste una particolare importanza, visto che la BCC ha scommesso su Francavilla per prima, vale a dire quando la Direzione avviò un piano di ampliamento della struttura. E, appunto, quella di Francavilla Fontana, fu la prima filiale in assoluto dopo la direzione generale di San Marzano. Era il 1994. Accolta dalla comunità locale, come banca del territorio, il Credito Cooperativo è diventato uno dei punti di riferimento per l'effervescente sviluppo della città. Franco Blasi (53 anni, grottagliese) è alla direzione della filiale di Francavilla dalla fine del 2001. Da quando, cioè, è approdato nella grande famiglia della BCC dopo venti anni d'esperienza alla Banca Popolare Jonica, all'interno della quale ha maturato la propria esperienza partendo dalla filiale di Massafra e poi operando a livelli dirigenziale nel capoluogo regionale e, infine, Lecce.

Sposato da 21 anni, due figlie (una universitaria, l'altra liceale), Blasi punta dritto al nocciolo: «Oggi più che mai è importante favorire il dialogo. È essenziale nel gestire qualunque tipo di rapporto, burocratizzando al massimo la rigidità di una struttura che deve vedersela con i conti. È una filosofia

che cerchiamo di vivere in prima persona, trovandoci di fronte ai clienti, cercando di comprendere le loro aspettative, ma anche di

leggere oltre le righe, intervenendo per svolgere quel ruolo essenziale di banca moderna legata agli antichi valori. In questo senso, puntiamo a privilegiare il rapporto diretto. Un po', se vogliamo, è anche il metodo di lavoro del sistema del Credito Cooperativo che non essendo una banca commerciale è chiamata a svolgere un ruolo con sfumature diverse all'interno delle comunità nelle quali opera».

Poco tempo libero, più che altro la domenica, lo passa con la famiglia, non prima però di aver inforcato la bici ed aver scollinato per 50-60 chilometri nelle direzioni più diverse: verso la Valle d'Itria, il Salento, l'area brindi-

sina. «È un momento di svago - spiega - che fa bene al fisico e allo spirito. Un momento che va oltre il semplice gesto atletico e che ti

consente di socializzare, confrontare le esperienze, i quotidiani di ognuno di noi. È così che c'incontriamo la domenica mattina, un vero e proprio plotone di amici.

È così si parla di tutto: dai problemi dell'Ilva alla situazione del dollaro, ai rimedi contro l'influenza. Ognuno, porta le sue esperienze: dagli operai ai medici, e così via. Mi piace la palestra ma, francamente, la sera al rientro dal lavoro diventa difficile. Così preferisco le due ruote. È un appuntamento fisso al quale difficilmente rinuncio». «Si - spiega - anche nel lavoro credo molto nel gioco di squadra. Sono convinto che con i personalismi non si vada da nessuna parte. Anzi, ritengo che i risultati più importanti possano giungere solo lavorando insieme, remando nella stessa direzione. Funziona così, dalle piccole imprese alle aziende più importanti».



**PEDALANDO IN BICICLETTA** - *Franco Blasi, 53 anni, direttore della filiale di Francavilla Fontana dal 2001. È appassionato di ciclismo. Per lui, il dialogo è punto fondamentale della vita. Sia con i clienti che con gli amici (foto Giovanni Di Noi)*

# La Formazione, il fiore all'occhiello

*La gestione delle risorse umane ed un attento programma formativo generale, risorse strategiche per servizi più efficienti a disposizione dei Clienti*

Giuseppe Antonino Romeo (\*)

Tutte le organizzazioni, dalle più semplici fino alle più complesse, si confrontano quotidianamente con la difficoltà di reperire, di attrarre, di formare e valorizzare risorse umane

che sappiano creare valore per l'impresa, interpretando e declinando nel proprio ruolo gli indirizzi e gli obiettivi aziendali. Il vero vantaggio competitivo delle organizzazioni è l'investimento sulla risorsa umana: l'organizzazione intera, infatti, cresce quando crescono le persone che la compongono. Sono le stesse capacità sviluppate ed apprese dai professionisti dell'azienda ad aumentare la competitività dell'organizzazione sul mercato. Mai come in questo momento storico in Italia c'è bisogno di apprendimento diffuso. C'è bisogno, cioè, di innovazione, di cambiamento, di apertura di nuove possibilità al fine di assicurarci di poter reggere le sfide della competizione, nella quale tutte le imprese sono ormai impegnate. Un ruolo attivo in questa direzione ha deciso di svolgerlo la nostra Banca, realtà dinamica in forte crescita e tra le prime BCC della Puglia, attraverso la creazione di un'Area specifica dedicata alla Formazione delle Risorse Umane. Da qualche tempo, infatti, sempre più impegnata a darsi una migliore organizzazione, tanto dal punto di vista strutturale quanto da quello funzionale, la BCC ha compiuto di recente scelte coraggiose, ma allo stesso tempo necessarie, verso l'obiettivo della "razionalizzazione" delle funzioni, al fine di soddisfare sempre al meglio delle proprie possibilità le esigenze della clientela e, nel contempo, poter utilizzare al massimo ogni risorsa facente parte



dell'organigramma.

Come non dedicare, allora, parte delle proprie energie al fine di poter assicurare una concreta risposta a tutti i bisogni e le esigenze di chi in questa Banca lavora, con sicura dedizione e professionalità quotidiane? Come non riconoscere, al fine, quale priorità strategica della Banca la creazione di un'Area specifica, che possa con continuità dedicarsi unicamente alla cura e crescita delle proprie risorse umane, impegnate nelle più diverse e complesse attività?

Ancora una volta la BCC di San Marzano di San Giuseppe compie

strategicamente una scelta opportuna, decidendo di far crescere e valorizzare le proprie risorse, profondamente convinta che il primo cliente di qualsivoglia organizzazione sia, prima di tutto, il proprio dipendente. Attraverso, infatti, l'adeguata predisposizione di un "Piano Formativo Generale", che dovrà

nascere dalla concreta rilevazione ed emersione delle diverse esigenze e necessità, al fine di assicurare il soddisfacimento di ogni bisogno in ordine di priorità ed importanza, sarà finalmente possibile raggiungere l'obiettivo di assistere, seguire e favorire la crescita professionale ed umana di quanti sono ogni giorno dedicati all'espletamento delle più diverse funzioni e compiti, di tutti coloro, cioè, che con il loro lavoro contribu-

iscono ogni giorno alla crescita di questa realtà organizzativa che vuole andare avanti, fare sempre meglio e raggiungere traguardi sempre più alti ed ambiziosi. Realizzare una sottile e continua opera di stimolo, favorire la tessitura e coordinare la regia degli apprendimenti sarà un compito non di facile assolvimento; adottare tipologie formative sempre più centrate sulla persona, tuttavia, vorrà dire avere già operato un cambiamento importante: quello per cui la responsabilità dell'apprendimento passa dalle spalle dell'intera organizzazione a quella della singola persona chiamata e coinvolta. Il principale sforzo da compiere, allora, sarà quello di costruire una forte, solida e chiara base motivazionale che orienti e stimoli ogni attore del processo, investito e coinvolto nello sforzo di acquisizione, creazione e sviluppo di nuovi comportamenti e competenze.

La differenza di potenziale d'apprendimento

tra "l'andare ad un corso obbligatorio" e "voler imparare qualcosa che ci serve e ci piace" risulterà così evidente a tutti. Questo, se saremo capaci di realizzarlo, ci porterà alla scoperta motivazionale di nuovi apprendimenti, alla ricerca degli strumenti e dei supporti facilitanti, alla acquisizione di esperienze e di opportunità che ci consentiranno di capitalizzare nuove competenze e verificare i miglioramenti effettivamente realizzati. Tutto questo, come è nelle nostre abitudini, al solo fine di adempiere al meglio alla nostra unica missione, che è quella di servire al massimo delle nostre possibilità e dei nostri mezzi il nostro patrimonio più grande, rappresentato dai nostri clienti.

(\*) Consulente Area Formazione & Risorse Umane



## Credito Cooperativo e Caritas, uniti per l'Asia

*Attivato un congiunto piano d'intervento per le popolazioni colpite dal maremoto*

Credito Cooperativo e Caritas Italiana insieme per la ricostruzione dei Paesi colpiti dal terremoto e dal maremoto dello scorso 26 dicembre. Il sistema del Credito Cooperativo ed il più grande sodalizio umanitario italiano hanno promosso un'intesa volta alla raccolta di fondi a favore del Sud-Est asiatico, colpiti da quella che è passata alla storia come la più grande tragedia causata da un evento naturale. Conclusa la fase più importante dell'emergenza e degli aiuti immediati, è indispensabile ora lavorare per la ricostruzione. Per questo, il progetto promosso dalla Caritas è a medio e lungo termine e non si esaurirà con la raccolta fondi in corso, ma sarà concretizzato da altri e numerosi interventi. Occorre però, che questa grande sciagura non passi nel dimenticatoio della vita quotidiana. Ed è per questo che la Banca di Credito Cooperativo di San Marzano rilancia l'appello, importante, affinché ognuno faccia



sentire il proprio sostegno all'iniziativa. È stato aperto un conto corrente che è il seguente: **c/c numero 30001 intestato a Caritas Italiana presso ICCREA BANCA (ABI 8000 CAB 3200 CIN "N")**, sul quale è possibile effettuare i versamenti presso tutti gli sportelli delle Banche di Credito Cooperativo e Casse Rurali italiane. I versamenti godono della detraibilità e deducibilità fiscale ai sensi di legge.

È stato inoltre attivato il numero verde 800 145145 riservato ai possessori di Carta di Credito Cooperativo i quali potranno, senza costi aggiuntivi, effettuare direttamente i versamenti sullo stesso conto corrente. I fondi raccolti serviranno, in particolare, a programmare iniziative di ricostruzione nei Paesi del sud est asiatico interessati dal terremoto e dal maremoto. Ulteriori informazioni agli sportelli e presso le filiali della Banca di Credito Cooperativo di San Marzano di San Giuseppe.

# Soavegel: una scelta di valori

**Nato negli Anni '70, lo stabilimento oggi è all'avanguardia nel settore alimentare, grazie alla sapiente gestione della Famiglia Bianco, e alle moderne strategie di marketing, che posizionano l'azienda ad elevati livelli qualitativi**

«Per poter crescere ed essere dinamica nei suoi mercati di riferimento, una azienda ha bisogno di fondarsi e riconoscersi in quei valori guida in grado di costituire nel tempo la base culturale ed operativa del proprio sviluppo». Un dato di fatto più che uno slogan per Soavegel azienda di primaria importanza del settore alimentare della nostra regione che – credendo nelle mille risorse e potenzialità dell'area ha deciso di fare sistema con la BCC di San Marzano di San Giuseppe. Dunque, il territorio che avanza.

«La storia di Soavegel – racconta il Presidente Leonardo Bianco – comincia da lontano, negli Anni '30, quando i miei genitori crearono un piccolo laboratorio di pasta secca, per arrivare al 1970 all'acquisto di un nuovo stabilimento industriale chiamato Soave. Attraverso importanti trasformazioni produttive e tecnologiche l'azienda cresce in dimensioni e rimanendo in linea con la nostra attività volta a favore delle esigenze del consumatore e della qualità ricercata, abbiamo pensato alla conservazione naturale e al freddo. Nascevano così i primi artigianali approcci alle tecniche di produzione e di surgelazione di specialità gastronomiche, sempre più affinati e ottimizzati: nel 1982 nasceva così Soavegel». Ma Soavegel è anche filosofia fatta di valori

e di un sano principio: «Richiamiamo – continua Bianco – i presidi storici su cui Soavegel si concentra evitando qualsiasi distrazione: qualità, innovazione. È proprio su questi fronti, su questo terreno che la marca Soavegel può confrontarsi con successo anche con i nuovi scenari. Tutto quello che facciamo è fatto con la massima cura e con impegno, volto alla realizzazione di prodotti sempre appetibili, sfiziosi, genuini, in cui l'attenzione per la qualità continua ad essere la legittimazione etica e la stessa "ragione d'essere" della nostra industria che non si esaurisce nei parametri e negli standard produttivi».

L'impresa si sviluppa durante tutti questi anni grazie alle intuizioni imprenditoriali della famiglia Bianco, alle scelte di mercato, alla gestione manageriale di quello che oggi a tutti

gli effetti è un gruppo di aziende focalizzate, secondo la tradizione, nella produzione alimentare.

Soavegel è oggi impegnata in una delle sfide più importanti della sua storia: occupare in ambito nazionale ed internazionale, quel ruolo che ha svolto fino a ieri, con grande profitto, nell'area regionale di provenienza, il mezzogiorno italiano. La sfida per migliorarsi, per conquistare sempre nuovi traguardi, nuovi mercati passa oggi attraverso una grande sforzo di investimenti, di innovazione e di tecnologia. Forte di un management di grande e comprovata esperienza e di una risorsa di oltre 100 unità tra collaboratori e dipendenti in grado di esprimere una alta professionalità in tutti i settori aziendali, Soavegel opera con le sue linee produttive nel modernissimo impianto aziendale di 30.000

mq. a Francavilla Fontana in provincia di Brindisi. Qui, nei suoi laboratori di ricerca e sviluppo, si fondono l'esperienza e l'attenzione per la scelta delle materie prime e si approfondisce lo studio sui gusti e sulle tendenze alimentari degli italiani. In modernissime strutture tecnologiche modulari nascono le ricette alimentari che, diventando prodotti, sono le risposte ai bisogni di tradizione, gusto, genuinità ma anche alle esigenze di adattamento alla sviluppo e alla modernità della vita quotidiana e allo stile dei consumi delle famiglie italiane. I locali di lavorazione in "camera bianca" sono dotati di speciali sistemi di controllo contaminante della qualità dell'aria, che, uniti agli impianti di filtrazione in classe 10000, garantiscono uno standard igienico e una qualità dell'ambiente assolutamente di primo livello.

Il cuore dell'azienda è il sistema di surgelazione: un concentrato di tecnologia e di logistica capace di seguire la produzione di oltre sei linee di prodotto: in particolare con una capacità di stoccaggio a -25° di oltre 4000



**PONTE DI COMANDO** - Qui sopra il Presidente di Soavegel, Leonardo Bianco. A lato lo stabilimento. Sotto, una linea dei prodotti dell'azienda di Francavilla Fontana

posti pallet completamente automatizzati e informatizzati.

In questo modo viene garantito un perfetto controllo della catena del freddo il cui risultato è una elevata qualità del prodotto, percepita sia nei suoi aspetti chimico fisico, che organolettici.

«Il piano d'attacco per il 2005 firmato da Soavegel – spiega l'amministratore Massimo Bianco – , prevede anche investimenti di tutto rilievo per rafforzare la capacità produttiva ed estendere, così, la gamma con una serie di novità che verranno lanciate,

probabilmente, nella seconda parte dell'anno. Anzitutto la passione per la qualità continua ad essere la dimensione fondativa e distintiva della nostra azienda. Qualità intrinseca data dalla scelta e dalla selezione di fornitori e materie prime certificate, dal controllo totale della filiera agro-alimentare e dall'eticità della modalità di produzione. Fondamentale è anche per Soavegel l'innovazione, consentita anche dalle nostre moderne strutture tecnologiche e da un nuovo efficiente processo produttivo. Sovente si scambia l'innovazione di processo utile per razionalizzare i percorsi produttivi, per innovazione che consenta benefici reali per il consumatore. L'attività di Soavegel è prioritariamente indirizzata su R&S di strategie di mercato per potenziare il livello di soddisfazione del consumatore e di fruizione dei beni che acquista. Innovazioni reali quindi, di natura sostantiva e strutturale non a livello

di face lifting. È in costruzione un nuovo stabilimento, adiacente a quello attuale. Dovrebbe entrare a regime per il prossimo giugno e con l'avvento di nuove e moderne tecnologie produttive, supportate da un intenso piano di ricerca e sviluppo orientato ai mercati ed al consumatore, daremo spazio a diverse novità, sempre per rafforzare la "categoria di specialità surgelate" e non solo. Già oggi lavoriamo con quattro linee di produzione, sempre attive, con una capacità di espansione dei volumi produttivi di tutto rispetto. Possiamo quasi raddoppiare le 40 tonnellate, che, attualmente, è la nostra capacità standard giornaliera, sempre nel rispetto di quei valori sulla sicurezza alimentare».



# Sempre più donne e uomini del nostro territorio sostengono la BCC di San Marzano

## Soci: superata quota 700. Si vola

*Avete mai pensato di essere soci di questa Banca? Chiedete informazioni al numero verde 800 998034. Sarà semplice e avrete un mondo di vantaggi*

Mariarita Franco

Essere soci della Banca di Credito Cooperativo di San Marzano di San Giuseppe significa credere nelle potenzialità del territorio, sostenere il suo sviluppo, offrire nuove possibilità di crescita.

La BCC di San Marzano è una società cooperativa senza finalità di lucro il cui obiettivo è quello di favorire la partecipazione alla vita economica e sociale, di porre ciascun socio nelle condizioni di essere, almeno in parte, autore del proprio sviluppo come persona. È l'unica banca in grado di essere contemporaneamente responsabile dello sviluppo socio-economico del territorio in cui opera, senza fini di lucro, autonoma e quindi flessibile ma che ha alle spalle – allo stesso tempo – la garanzia di un Sistema.

L'impegno del Credito Cooperativo si concentra, in particolare, nel soddisfare i bisogni finanziari dei soci e dei clienti, ricercando il miglioramento continuo della qualità e della convenienza dei prodotti e dei servizi offerti. Obiettivo del Credito Cooperativo è produrre utilità e vantaggi, è creare valore economico, sociale e culturale a beneficio dei Soci e della comunità locale. È, in due parole, una "banca locale", radicata nel territorio:

fatta di donne e uomini (soci, clienti, dipendenti) che conoscono bene la loro realtà, che lavorano e s'impegnano per farla crescere, che scommettono quotidianamente su essa. Perché, allora, diventare socio di questa banca? Prendendo una frase dal nostro Bilancio sociale: "I soci sono il patrimonio della BCC di San Marzano, sono i proprietari



dell'azienda, gli amministratori, i primi clienti".

La nostra Banca promuove da sempre una serie di iniziative a favore dei soci: il Conto Soci che è il conto corrente esclusivo pieno di agevolazioni e di servizi aggiuntivi (ad esempio, ci sono sconti sulle commissioni sul Dossier Titoli e su Prodotti Assicurativi, il bancomat e la carta di credito gratuita). Sono riservati inoltre ai soci premi per le nozze d'oro e premi di laurea estensibili anche ai figli. Diventare soci è semplice: è sufficiente rivolgersi alla Segreteria Generale della Banca, che fornirà tutte le informazioni utili. Per l'ammissione a socio, l'aspirante deve presentare al Consiglio d'Amministrazione una domanda scritta contenente il numero delle azioni richieste (come da Statuto Sociale). Il CdA decide sulla richiesta di ammissione entro il termine di novanta giorni dal suo ricevimento. Il numero dei soci è cresciuto continuamente di

anno in anno, fino ad arrivare ad oltre 700, segnale della costante e rinnovata fiducia che viene riposta nella nostra Banca dai cittadini del territorio. Essere soci della BCC di San Marzano ha più d'un vantaggio. E soprattutto, vuol dire, credere in una Banca che è proprietà di tutti. Ulteriori informazioni, al numero verde Soci: 800 998034.

## Antonio Barbuzzi, laureato con 110 e Lode in Ingegneria informatica

### S'accomodi, Ingegnere. La Borsa di Studio è sua

Una borsa di studio per la laurea in Ingegneria Informatica, conseguita presso il Politecnico di Bari con la votazione di 110 e lode. È il premio che la BCC di San Marzano ha consegnato ad Antonio Barbuzzi, figlio del socio Ing. Giuseppe Barbuzzi. Nato nel 1982, Antonio, praticamente da sempre è stato affascinato dal mondo dell'informatica. «Fin dalla scuola media - commenta con orgoglio papà Giuseppe - ha sempre avuto una predisposizione per i computer». Antonio, che ha discusso la tesi su "Sperimentazione di algoritmi di allocazione dinamica della banda per Mac 802.11E" (per una buona

qualità di servizio delle reti wireless), ora sta affrontando la specializzazione in telecomunicazioni, sempre presso il Politecnico del capoluogo di regione. Una prima tappa per Giuseppe Barbuzzi e la moglie Fernanda Lombardi, che hanno un'altra figlia, Giada, improntata verso ingegneria. «Giada, seguirà le mie orme con una costola differente dall'ingegneria di Antonio, quella edile», commenta felice Giuseppe Barbuzzi. Sentimenti di congratulazioni sono stati espressi dal CdA della Banca alla intera famiglia Barbuzzi. Dalla nostra BCC, l'auspicio che i neolaureati siano sempre più.



**INGEGNERE INFORMatico** - Antonio Barbuzzi durante la discussione della tesi, nel corso della seduta di laurea

(segue da pag. 10)

Il modernissimo stabilimento produce oltre 50 referenze capaci di soddisfare le esigenze della Grande Distribuzione e del Catering. Ogni anno sono previsti lanci di nuovi prodotti nell'area delle specialità gastronomiche. E questo non è tutto. «Nuovi programmi di sviluppo - dice il direttore amministrativo Cosimo Balestra - vedono Soavegel sempre più protagonista e sempre più impegnata a ricoprire un ruolo di marca di riferimento nel mercato italiano della gastronomia surgelata, sempre e comunque con obiettivi di massima qualità e di sicurezza alimentare. Questo comporta lo stanziamento a budget di investimenti continui sul piano industriale e delle tecnologie, oltre che delle risorse umane e la loro formazione. I nostri piani finanziari ed operativi sono supportati dal controllo di gestione dell'azienda e vengono continuamente monitorati sia attraverso uno staff professionale dedicato, sia attraverso sofisticati strumenti applicativi collaudati nel tempo, in grado di pianificare la programmazione in ogni comparto aziendale e di verificarne di continuo i risultati. Le scelte aziendali e gli

orientamenti degli investimenti risultano così essere sempre in linea con i risultati operativi necessari alla progressiva espansione di Soavegel».

«Il nostro obiettivo - spiega il direttore commerciale Gianfranco Falconeri - è spendere i valori della marca, tra cui la qualità veramente percepita, "bucare i banchi frigo" ed ottenere la scelta selettiva da parte dei consumatori».

Nuovo pack, nuovi prodotti, nuovi canali distributivi, nuovo brand positioning, l'anno corrente si annuncia essere fondamentale per l'opera di Soavegel che attraverso un accurato piano strategico si sta muovendo per consolidare la sua marca come unica ed innovativa, con un posizionamento fortemente distintivo. Questi caratteri di assoluta "eccellenza" e di esclusività, uniti ai valori che l'azienda porta in dote, sono parte del patrimonio genetico della marca Soavegel coincidenti con quelle attese a cui il consumatore attribuisce il massimo delle priorità.

Finita la stagione dei saldi, i clienti della BCC trovano sempre la convenienza

# Negozi Amico: sconti di primavera

*Prezzo chiaro e trattamento speciale dai commercianti che partecipano all'iniziativa*

**San Marzano di San Giuseppe:** Emilia Vacca - Tessuti, Corredi (Via Casalini, 19); Sotto L'Arco - Articoli da Regalo (Via Petrarca, 30); Nero di China - Cartoleria, Gadget (Via Piazza, 4); Pinocchio - Calzature Bimbi (Via Tagliate, 27); Tecnoceramiche - Settore Edilizio (Via V. Emanuele); Victory Moda (Via Regina Margherita, 86/A); Bimbo In - Articoli per l'infanzia (Via Vittorio Emanuele, 111).  
**Grottaglie:** Athletic - Articoli Sportivi (Via Marconi, 126); Athletic Kids (Via Marconi, 118); New Athletic Srl (Via Marconi, 13); Athletes (Via Marconi, 112); Boutique Daniela Di Noi (Viale Matteotti, 26); Casa Bella (Via Calò, 65); Cripta Sistemi - Informatica Hw e Software (C.so Europa, 1); Sogni d'Oro - Gioielleria (Via Parini, 26); Video & Company (Via Marconi, 70); Studio d'Arte 2DN (Via Caravaggio, 23); La Ricerca del Particolare - Abbigliamento (Via Parini, 44); Microtech - Cellulari e Accessori (Via Colombo, 22); New Center - Apparecchi Elettrici (Via Giotto, 8); New Energie Abbigliamento (Via Marconi, 75/A); New Energie Woman (Via Marconi, 77/D); Ora Zero - Orologeria (Via Parini, 30); Ottica Marino (Via Collodi, 40); Pizzeria Il Solito Posto (P.zza San Ciro, 28); Viaggi Criptaliae (Via Alfieri, 28); E.G.Net - Informatica (Via Salgari, 82); Black Out - Abbigliamento (Via Marconi, 20/B); Centro Estetica di Anna Carrieri e C. (Via Campitelli, 78); Il Fermarcate - Edicola, Articoli da Regalo (Via De Gasperi); Vantage - Casalinghi, Giocattoli (Via F.lli Bandiera, 32); Autoricambi di Giuseppe Ligorio (Viale Gramsci, 99).  
**Foggiano:** Charme - Articoli da Regalo (Via Marconi, 18).  
**Francavilla Fontana:** Ottica Galeone (Viale Lilla, 91); Biancaneve Boutique (C.so Garibaldi, 12); Boutique Marisa (Via Pisacane, 73); Ferplastic - Ferramenta (Via D'Angiò, 10); Jeanseria Maria Salicandro Srl (Via Quinto Ennio, 97); Maria Ada Milone - Abbigliamento (C.so Garibaldi, 7); L'Erboristeria (Via Roma, 76); Marisa Gioielli (Via Roma, 47); New Athletic - Articoli Sportivi (Viale Lilla, 40/A); New Fashion - Abbigliamento Casual C.so Garibaldi, 33); Original Marines - Abbigliamento Bimbi (Viale Lilla, 16); Solito Gioielli (C.so Capitano Di Castri, 12); Jolie Corredo e Tendaggi (Via Ribezzo, 9); Topolino - Calzature Bimbi (Viale Lilla, 27); La Casa dei Fiori (C.so Capitano Di Castri, 128); Jonathan Cartoleria (Via Regina Elena, 73).  
**Pulsano:** Antonucci Couture - Abbigliamento (Via Matteotti, 54); Old Style - Oggettistica (Via Roma, 18); Magia dei Fiori (Via V. Emanuele, 66).  
**San Giorgio J.:** Buffetti - Cartoleria, Pelletteria (C.so Italia, 43); New Planet - Abbigliamento (Via Lecce, 1);  
**Talsano:** Carmen Boutique (Via Maiorano, 2); Beauty Carmen -

Estetica, Parrucchiere (Via Maiorano, 2).

**Taranto:**

Andriani - Abbigliamento (Via Di Palma, 130); De Lorenzo - Abbigliamento, Borse, Scarpe

(Via Pupino, 35); De Lorenzo - Borse, Calzature (Via Anfiteatro, 166); Dottus - Oggettistica (Via D'Aquino, 64); F.A.R. Moto - Abbigliamento Motociclisti (Via Pupino, 15); Formula Bimbi Srl - Abbigliamento Ragazzi Bimbi (Via C. Battisti, 136); Formula 3 - Abbigliamento Uomo Donna (Via C. Battisti, 52); Fuoritempo Dischi (Via Pupino, 19/B); Griffe & Stock - Abbigliamento (C.so Umberto, 110/A); Hibiscus - Abbigliamento, Intimo (Via Liguria, 92); Insogna Corredi Srl (Via Lago di Molveno, 7); Le Physique dû Role - Palestra (Via Giovinazzi, 3); Living Natuzzi Design Srl - Arredamento Interni (Via Medaglie d'Oro, 2); Lovable e Co. - Intimo Uomo Donna (Via Di Palma, 47); Maxiboutique Tagarelli Srl (Via P. Amedeo, 137); Mc Donald's (c/o Auchan); Mixer - Abbigliamento Uomo (Via C. Battisti, 120); Paradise - Abbigliamento Donna (Via C. Battisti, 55); Petrelli Uomo (Via Liguria, 72/A); Profumeria Carella (C.so Umberto, 64); Sagitta Gioielli (Via Anfiteatro, 160); Sogni - Abbigliamento Bimbo, Intimo - (Via C. Battisti, 112); Tessuti Elena e Giovanni Iurlaro (Via P. Amedeo, 80); Ortuglio Gioielli (Via Emilia, 77/A); Insogna (C.so Italia, 215); Il Punto d'Oro (c/o Galleria Auchan).

**Villa Castelli:** Elettrocammirabile - Condizionatori, elettricità (Via Monti, 6); Farmasanitaria di Maria Rossana Valente (Via della Pace, 3); Ezio Giovanni Valente - Cartoleria (Via Umberto I, 12); Giovanni Valente Gioielli (Via Umberto I, 2); Rocco Valente - Abbigliamento Sportivo (Via Umberto I, 5); Scialpi Giuseppe - Ferramenta, caminetti (Via Puglie, 4); Superbike - Moto, Abbigliamento Sportivo (Via Reggio Calabria, 16); Tecnocart - Computer, articoli per ufficio (C.so V. Emanuele, 22).



## Le Agenzie



San Marzano  
di San Giuseppe

**S. MARZANO DI S. GIUSEPPE (TA)**  
Via Vittorio Emanuele s.n.  
tel. 099 9574155  
fax 099 9575501

**FAGGIANO (TA)**  
Via Alfieri, 17  
tel. 099 5914229  
fax 099 5914230

**FRANCAVILLA FONTANA (BR)**  
C.so Garibaldi, 77  
tel. 0831 812855  
fax 0831 812856

**GROTTAGLIE (TA)**  
Via Calò, ang. Via Giordano  
tel. 099 5612586 - 099 5623826  
fax 099 5619518

**TARANTO**  
C.so Umberto, ang. Via Pupino, 13  
tel. 099 4535806 - 099 4551953  
fax 099 4538017

**VILLA CASTELLI (BR)**  
Via per Ceglie s.n.  
tel. 0831 860195  
fax 0831 867257

UFFICIO TESORERIA CAMERA DI COMMERCIO TARANTO  
c/o Cittadella delle Imprese, Viale Virgilio - tel. 099 7783090 - 099 7783114

Numero verde 800 998034  
www.bccsmarzano.it - info@bccsmarzano.it