



CEAV notizie

Cassa
Edile
Artigiana
Veneta

anno 3 n. 2 - febbraio 2006 - sped. in A.P. art. 2 comma 20/c - Legge 662/96 - aut. D.C.B. - Padova - I.R.

Periodico quadrimestrale della Cassa Edile Artigiana Veneta

La Cassa Edile Artigiana Veneta festeggia il ventennale di fondazione

Segnali di ottimismo per l'edilizia veneta



«La congiuntura economica non è certo esaltante, e di conseguenza anche il nostro settore dell'edilizia ne risente, ma non parlerei assolutamente di crisi, semmai di momento stasi, di studio. Continuano infatti le assoluzioni, le aperture dei cantieri: più che altro è un problema di liquidità, che tuttavia speriamo possa risolversi». Sergio Benetello, presidente della Cassa Edile Artigiana Veneta, analizza con serenità la situazione del settore edile nell'anno in cui la CEAV raggiunge il ventennio di attività.

«Vent'anni di attività sono un risultato importante - continua Benetello - che segnano un progresso continuo. La bilateralità della nostra cassa ci ha permesso di affrontare con continuità i problemi dal fronte imprenditoriale e sindacale. Questo è avvenuto attraverso un confronto leale e costruttivo delle posizioni: il sindacato ha lavorato con coscienza e garbo, senza assumere posizioni di parte».

«Il nostro collaborativo ruolo in Ceav - afferma Loris Dottor, dall'ottobre scorso nominato vicepresidente della Cassa, alla naturale scadenza dei 24 mesi di mandato di Alberto Ghedin - in rappresentanza delle tre sigle sindacali garantisce l'assistenza ai lavoratori e la corretta applicazione di contratti e leggi, in particolare riferimento alla sicurezza sul lavoro.

In questo versante, al positivo impegno sul fronte dei Dispositivi di Protezione Individua-

le, va affiancato quello per l'attuazione nell'artigianato dei comitati paritetici per la sicurezza, per i quali abbiamo avviato delle trattative».

Il settore dovrà affrontare al più presto la situazione delle imprese degli extracomunitari, una realtà in continuo aumento. «E' una situazione che va analizzata attentamente - affermano Benetello e Dottor - e che rappresenta in un certo senso il nostro tallone d'Achille. Queste imprese infatti sono le meno strutturate, e sfuggono al controllo. Questo accade perché chiunque può avviare la nostra attività, creando il paradosso che una casa va garantita dieci anni, e l'impresa che l'ha costruita magari chiude ancor prima. Tutte le altre categorie devono invece sottostare a delle regole di accesso. Abbiamo sollevato questa difformità in tutte le sedi e ad ogni livello, e continueremo fino ad ottenere dei risultati. Per quanto concerne

più specificatamente gli stranieri, ci stiamo impegnando per garantire materiale formativo ed informativo nelle lingue straniere».

Il Durc, benché non sia ancora stato messo a regime, ha messo ulteriormente in evidenza la necessità della regolarizzazione. «Non è ancora uno strumento perfetto - dice Benetello - ma ha attivato un meccanismo importante».

L'anno del ventennale coincide anche con l'inaugurazione della sede rinnovata, sulla quale è stato sistemato un tetto di pannelli fotovoltaici.

«Aver realizzato un impianto fotovoltaico in un sito noto per i suoi problemi di inquinamento - afferma Benetello - significa dare un segnale forte. Non immettere più CO2 in atmosfera, ed al contempo arrivare a vendere energia al Gestore Nazionale è un grande esempio di cosa significhi impegnarsi per lo sviluppo delle energie alternative. E mi fa piacere che persino dal presiden-

te americano Bush ci sia stata un'apertura in questo senso: un anno e mezzo fa, quando abbiamo cominciato a parlare di questi temi, ed a frequentare Friburgo, la sua Camera Artigiana e l'Accademia, sembrava parlassimo di cose inutili. Oggi tutti ne parlano. Per questo, quando inaugureremo la sede, avremo un motivo di orgoglio in più».



Loris Dottor e Sergio Benetello

Per seguire al meglio l'evoluzione di un settore economico, è fondamentale la sua conoscenza approfondita. L'organizzazione strutturale delle imprese, le modalità operative, le aspettative di breve e lungo periodo, la costruzione di sistemi integrati di offerta, la qualità e la sicurezza, il ricorso a manodopera straniera, certificazione e qualificazione, sono argomenti di primario interesse per individuare i punti di forza e di debolezza delle imprese legate al mondo dell'edilizia veneta, in ragione del cambiamento strutturale del mercato.

Il questionario riportato anche quest'anno all'interno del nostro periodico, è rivolto a tutte le imprese del settore delle costruzioni iscritte alla Cassa Edile Artigiana Veneta (CEAV), ed

Indagine Ceav Cresme sulle imprese di costruzione nel Veneto

i suoi risultati andranno a costruire uno dei principali focus di approfondimento del "Rapporto congiunturale sul mercato delle costruzioni nel Veneto", in fase di

elaborazione. Il successo dell'indagine è legato al numero di imprese che rispondono ed alla loro tempestività. E di questo le ringraziamo anticipatamente.

Una volta compilato il questionario si prega gentilmente di riconsegnarlo in CEAV, Cassa Edile Artigiana Veneta, Via F.lli Bandiera 35 - 30175 Venezia - Marghera (VE), anche via fax al n° 041 930719 o via e-mail all'indirizzo info@ceav.it entro il **31 marzo 2006**. Il questionario è totalmente anonimo e i dati verranno trattati esclusivamente a fini di analisi statistica, nel pieno rispetto delle norme di cui alla L. 675/96.

Il catalogo per abbigliamento e kit

Investire in sicurezza significa operare tranquilli

Nel rispetto degli accordi sindacali vigenti, la Ceav offre l'opportunità anche ai titolari, soci e collaboratori di imprese iscritte di ricevere con soli 110 euro i dispositivi di protezione individuale così come descritti nel catalogo allegato.

Si ricorda che l'adesione è annuale ed è comunque facoltativa. La consegna avverrà nella primavera del 2006.

Per le imprese (titolari, soci e collaboratori) che hanno già usufruito di questo servizio nel corso del 2005 è sufficiente versare l'importo corrispondente a 110 euro per persona mediante bollettino di conto corrente postale sul conto n° 56905573 intestato a Cassa Edile Artigiana Veneta indicando la causale "Quota di adesione volontaria servizio D.P.I. anno 2005 / 2006".

Le imprese che vogliono aderire per la prima volta a questo servizio, oltre a quanto sopra esposto dovranno debitamente compilare l'allegata domanda di adesione.

In ogni caso, la Ceav è a disposizione per informazioni e/o delucidazioni.

D.p.i., la soluzione per la sicurezza in cantiere

L'impegno della Cassa Edile Artigiana Veneta verso la sicurezza dei lavoratori è notoriamente sempre stato intenso e convinto.

Il nostro periodico Ceav Notizie non lascia passare numero senza ribadire il ruolo fondamentale dei Dispositivi di Protezione Individuale (i famosi D.p.i.): nei mesi scorsi la Ceav ha anche curato una apposita pubblicazione monografica in più lingue (nella foto la copertina), che spiegava appunto le varie tipologie di dispositivi e il loro migliore utilizzo.

Allegato a questo numero di Ceav notizie si troverà il catalogo dei nuovi capi e materiali di antinfortunistica, relativo ai lavoratori dipendenti, con le varie possibili soluzioni, da quest'anno estese anche agli impiegati.

L'invito è a far scegliere loro le combinazioni più idonee e ad ordinarle utilizzando l'apposita richiesta allegata al presente numero di Ceav Notizie, entro e non oltre il 31 marzo 2006.

E non dimentichiamo mai che ogni minuto speso per la sicurezza è un investimento impagabile per le nostre imprese.



Dispositivi di Protezione Individuale
PERSONAL PROTECTIVE EQUIPMENT - DISPOSITIFS DE PROTECTION INDIVIDUELLE
PAISSE PER MBROJTJEN INDIVIDUAL - DISPOSITIVE DE PROTECTIE INDIVIDUALA



1. Provincia (barrare la casella corrispondente)

- | | | |
|------------------------------------|------------------------------------|------------------------------------|
| 1 <input type="checkbox"/> Belluno | 4 <input type="checkbox"/> Treviso | 7 <input type="checkbox"/> Vicenza |
| 2 <input type="checkbox"/> Padova | 5 <input type="checkbox"/> Venezia | |
| 3 <input type="checkbox"/> Rovigo | 6 <input type="checkbox"/> Verona | |

2. Ragione sociale (barrare la casella corrispondente)

- | | |
|--|---------------------------------------|
| 1 <input type="checkbox"/> impresa individuale | 4 <input type="checkbox"/> srl |
| 2 <input type="checkbox"/> snc | 5 <input type="checkbox"/> spa |
| 3 <input type="checkbox"/> sas | 6 <input type="checkbox"/> soc. coop. |

3. Tipo di impresa (barrare la casella corrispondente)

- 1 artigiana
2 non artigiana

4. Quali sono le dimensioni della vostra impresa? (indicare il fatturato in euro e il numero di dipendenti divisi tra addetti e impiegati, soci e/o collaboratori, nelle rispettive caselle)

	2001	2002	2003	2004	2005
Fatturato (euro)					
Addetti					
Impiegati					
Soci/collaboratori					

5. Qual è l'ambito territoriale di riferimento per la vostra attività? (indicare una stima in percentuale del fatturato realizzato nelle diverse aree)

- Comunale _____ %
 Provinciale _____ %
 Regionale _____ %
 Pluriregionale _____ %
 Nazionale _____ %

6. Qual è la vostra attività? (indicare una stima in percentuale del fatturato realizzata nei diversi settori di attività)

- _____ % Edilizia
 _____ % Restauro
 _____ % Movimento terra
 _____ % Pavimentazione
 _____ % Pitturazione
 _____ % Intonaci
 _____ % Segnaletica stradale
 _____ % Asfalti
 _____ % Impermeabilizzazioni
 _____ % Altro (specificare) _____

7. Quali sono i vostri principali mercati di riferimento? (indicare in percentuale la stima del fatturato suddiviso per categorie di lavori)

	% fatturato 2004	% fatturato 2005
nuova costruzione residenziale	_____ %	_____ %
ristrutturazioni residenziali	_____ %	_____ %
edilizia industriale/artigianale	_____ %	_____ %
uffici/terziario	_____ %	_____ %
edilizia commerciale	_____ %	_____ %
appalti pubblici	_____ %	_____ %

8. Secondo il vostro parere quale sarà la situazione del mercato delle costruzioni e della vostra impresa nel 2006? (barrare le caselle corrispondenti)

previsione mercato 2006	previsione di fatturato della vostra impresa nel 2006
1 <input type="checkbox"/> in crescita forte (+10%)	1 <input type="checkbox"/> in crescita forte (+10%)
2 <input type="checkbox"/> in crescita (5-10%)	2 <input type="checkbox"/> in crescita (5-10%)
3 <input type="checkbox"/> in crescita debole (0-5%)	3 <input type="checkbox"/> in crescita debole (0-5%)
4 <input type="checkbox"/> stabile	4 <input type="checkbox"/> stabile
5 <input type="checkbox"/> in diminuzione lieve (0-5%)	5 <input type="checkbox"/> in diminuzione lieve (0-5%)
6 <input type="checkbox"/> in diminuzione forte (-10%)	6 <input type="checkbox"/> in diminuzione forte (-10%)

9. Quali sono, secondo il vostro parere, le attese e le richieste del mercato nel vostro settore? (barrare al massimo due caselle)

- 1 miglioramento qualitativo
- 2 velocità di esecuzione dei lavori
- 3 garanzia sulla qualità dei lavori
- 4 specializzazione
- 5 affidabilità dell'impresa
- 6 sicurezza sui lavori
- 7 competitività sui prezzi

10. Quali sono le principali strategie che avete messo in atto negli anni passati e quelle che prevedete di mettere in atto per affrontare il mercato nel futuro? (barrare una casella per periodo)

NEL PASSATO	NEL FUTURO	
1 <input type="checkbox"/>	1 <input type="checkbox"/>	contenimento dei costi gestionali
2 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>	ricorso al subappalto
3 <input type="checkbox"/>	3 <input type="checkbox"/>	collaborazione con altre aziende
4 <input type="checkbox"/>	4 <input type="checkbox"/>	formazione e aggiornamento professionale
5 <input type="checkbox"/>	5 <input type="checkbox"/>	certificazione di qualità (ISO 9000)

11. Oggi a livello nazionale stiamo assistendo ad un rallentamento della dinamica del mercato delle costruzioni al punto che per alcuni osservatori siamo entrati in una fase di forte rallentamento del mercato. Nella vostra attività avete avuto qualche segnale di rallentamento e, se sì, avete adottato qualche misura?

- 1 non ce n'è bisogno, il mercato da noi va ancora bene
- 2 abbiamo cominciato a sentire un certo rallentamento, ma non è ancora preoccupante
- 3 stiamo avendo qualche difficoltà e stiamo cercando di superarla
- 4 abbiamo molti problemi e stiamo attraversando un momento di vera crisi

12. In una situazione di crisi, quali sono le strategie che adottereste o quali quelle che state adottando per superare la situazione? (barrare al massimo due caselle)

- | | |
|--|--|
| 1 <input type="checkbox"/> specializzarsi e qualificarsi | 6 <input type="checkbox"/> ridurre il personale |
| 2 <input type="checkbox"/> creare reti di imprese | 7 <input type="checkbox"/> utilizzare lavoro temporaneo (in affitto) |
| 3 <input type="checkbox"/> aggregarsi temporaneamente | 8 <input type="checkbox"/> ridurre i costi di gestione (costi fissi) |
| 4 <input type="checkbox"/> consorziarsi stabilmente | 9 <input type="checkbox"/> ampliare la propria offerta sul mercato |
| 5 <input type="checkbox"/> subappaltare i lavori | altro _____ |

13. Avete avuto bisogno di aiuti o di sostegno finanziario per lo sviluppo della vostra attività? Se sì di che tipo? (barrare la casella corrispondente)

- 1 sì, abbiamo avuto un finanziamento pubblico
 2 sì, abbiamo avuto aiuti pubblici e siamo ricorsi anche al credito privato
 3 sì, ci siamo rivolti esclusivamente al credito privato (finanziarie, banche, ecc.)
 4 no, abbiamo utilizzato solo capitali propri

14. Il primo gennaio 2007 entrerà in vigore il biennio di rodaggio dell'accordo che regola la gestione del credito bancario, meglio conosciuto come "Basilea 2". Siete a conoscenza di questo accordo? E se sì, qual è la vostra opinione in merito? (barrare la casella corrispondente)

- 1 sì, ma non crediamo che modificherà il nostro rapporto con le banche
 2 sì, e siamo preoccupati che possa diventare più difficile l'accesso al credito bancario
 3 sì, e pensiamo che _____
 4 no, non conosciamo l'accordo e vorremmo avere più informazioni
 5 no, non conosciamo l'accordo e non ci interessa

15. Qual è la vostra strategia in tema di certificazione di qualità secondo l'ISO 9000? (barrare al massimo una casella)

- | | |
|--|---|
| 1 <input type="checkbox"/> siamo certificati | 4 <input type="checkbox"/> è un tema interessante ma poco adatto al settore delle costruzioni |
| 2 <input type="checkbox"/> ci stiamo certificando | 5 <input type="checkbox"/> non ci interessa |
| 3 <input type="checkbox"/> ci certificheremo in futuro | |

16. Qual è la vostra strategia rispetto all'attestazione di qualificazione con il meccanismo delle SOA? (barrare la casella corrispondente)

- 1 ci siamo qualificati 2 ci stiamo qualificando 3 non ci interessa

17. Quanti POS (piani operativi sicurezza) ha redatto la vostra impresa nel 2004? (barrare la casella corrispondente)

- | | | | | |
|----------------------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|-----------------------------------|
| <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 2 | <input type="checkbox"/> 3 | <input type="checkbox"/> 4 | <input type="checkbox"/> 5 |
| <input type="checkbox"/> 6 | <input type="checkbox"/> 7 | <input type="checkbox"/> 8 | <input type="checkbox"/> 9 | <input type="checkbox"/> 10 e più |

18. Il ricorso alla manodopera straniera è uno degli elementi che caratterizzano il settore delle costruzioni soprattutto nel Veneto. La vostra impresa utilizza manodopera straniera? Potreste indicare percentualmente (a grandi linee) in quale forma? (barrare le caselle corrispondenti)

- 1 sì, come addetti interni assunti a tempo pieno _____ %
 2 sì, come addetti interni assunti a tempo determinato / stagionali _____ %
 3 sì, attraverso l'utilizzazione di squadre esterne _____ %
 4 non utilizziamo manodopera straniera

19. In futuro la quota di manodopera straniera è destinata ad aumentare? (barrare la casella corrispondente)

1 sì

2 no

20. Secondo voi quali iniziative dovrebbero essere adottate per incentivare l'ingresso dei giovani nel settore? (inserire un breve commento)

21. Il risparmio energetico sta diventando un settore strategico per il mercato . La vostra impresa come si posiziona rispetto al tema del risparmio energetico? (barrare al massimo due caselle)

- 1 facciamo seguire con regolarità ai nostri addetti corsi di formazione specializzati
- 2 proponiamo ai nostri clienti soluzioni innovative per il risparmio energetico
- 3 ci limitiamo a fornire quanto richiesto dalle normative in materia
- 4 siamo poco informati e avremmo bisogno di maggiori informazioni
- 5 costruire per il risparmio energetico ha un costo ancora troppo elevato per i nostri clienti
- 6 il risparmio energetico non è ancora sufficientemente affermato e condiviso dai clienti
- 7 non è un settore strategico per la nostra attività

22. Come giudicate l'informazione sul risparmio energetico?

- 1 è ampia e sufficiente
- 2 l'informazione è sufficiente ma è i clienti guardano ancora troppo al prezzo
- 3 dovrebbe esserci più informazione, perché le imprese da sole non bastano
- 4 non ci interessa

23. Come proponete il risparmio energetico ai vostri clienti? (barrare la casella corrispondente)

- 1 attraverso depliant informativi
- 2 proponiamo consulenze e soluzioni
- 3 proponiamo prodotti chiavi in mano a risparmio energetico
- 4 proponiamo solo il rispetto delle normative
- 5 stiamo desguendo dei corsi di formazione
- 6 non è ancora un settore strategico per la nostra attività
- 7 non ci interessa

24. Quali servizi proponete abitualmente relativamente al risparmio energetico? (barrare la casella corrispondente)

- 1 costruzione e realizzazione tradizionale e rispetto delle sole normative in materia
- 2 costruzione e realizzazione con proposte innovative di risparmio energetico
- 3 costruzione, realizzazione e manutenzione programmata per il risparmio energetico
- 4 lasciamo scegliere al cliente, dopo aver suggerito varie ipotesi di realizzazione
- 5 abbiamo degli accordi con progettisti
- 6 altro (specificare)
