

## L'ITALIA E GLI STANDARD DI QUALITÀ

### Francesco Paolo Cantelli

In ricordo di Achille

#### ABSTRACT

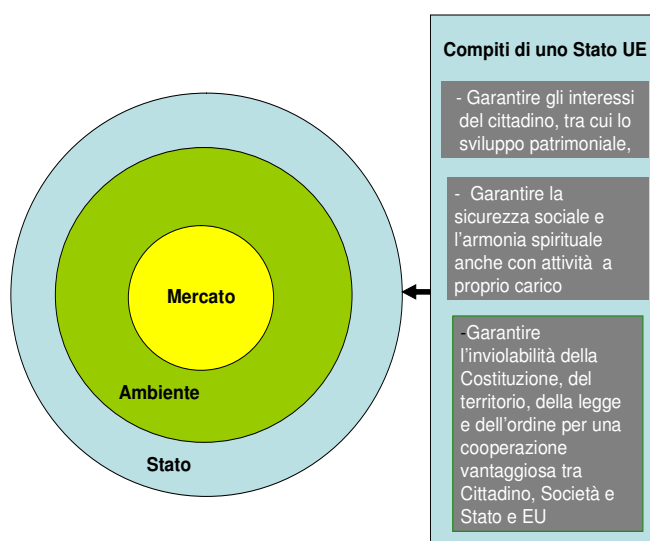
*Some think that the Quality Systems are used by Seller to promote and maintain ethical a business management. In fact, the Quality is an engineering science to support the Seller and the Client to evaluating the rapport between Risk and the Quality, and to maintaining the negotiated Quality until the end of the operating life of the goods purchased.*

*Below you see some hazards for the client, in the current market, where the Seller can establish Risk Management Plans, while the Client remains at the mercy of the marketing offices of Seller, which defines the Standards through its non-profit organizations.*

**Keywords:** Commercio, Gestione del Rischio, ISO 9001.

#### 1-PREMESSE

Per mercato s'intende il luogo fisico o virtuale [1], ove Venditore e Cliente, in uno specifico momento, eseguono un atto transattivo; il prezzo del bene transatto è determinato da quanto i due attori siano disposti a rischiare, considerando l'ambiente [2] che li circonda e lo Stato che li ospita (Fig.1).

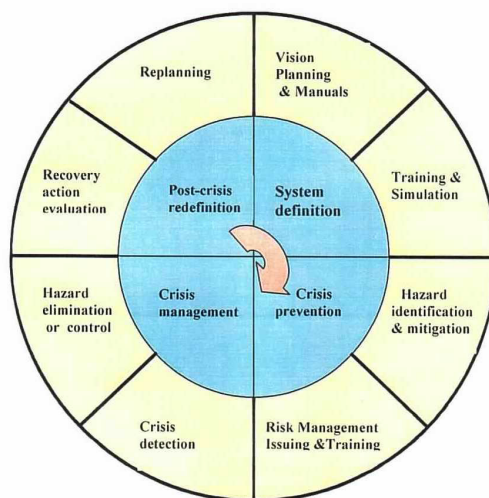


**Fig.1** Ambiente e Stato

Nel mercato il Venditore cerca un buon guadagno, che non gli si bricioli tra le mani per una moneta inconsistente e/o un fiscalismo eccessivo; il Cliente un prodotto di Qualità, un prodotto che sia, per l'uso che intende farne, per un certo tempo prefissato, rispondente ai requisiti, esente da guasti e rischi per la propria salute ed i propri beni. Tra i beni quelli sociali, indipendentemente se si è d'accordo o meno con le teorie di John Rawls, sulla distribuzione della ricchezza sociale.

Esistono, quindi, due gestioni del rischio, una del Venditore ed una del Cliente [3]. La prima è inquadrata in Italia dalla Legge Draghi 58/98 e dalla UNI ISO 31010. Per queste l'Azienda, in base alla propria Vision, impianta il Manuale Qualità e le procedure aziendali, valuta i rischi ed in caso

che questi creino pericoli reali, prende contromisure (Fig. 2). Il Cliente, di contro, se non figura giuridica, è lasciato alla propria fantasia.



**Fig. 2.** Gestione del Rischio

Tralasciando i dubbi sull'efficacia attuale della Legge Draghi, è palese che il Cliente, pur conoscendo i pericoli, spesso non è in grado di valutarne la frequenza di accadimento ed è quindi impossibilitato a gestire il rischio. E' svantaggiato e vi sono rischi che non può evitare se il prezzo è imposto, con abuso di posizione dominante, accordi di fornitura esclusiva od altro.

Lo Stato italiano, poi, non è certo famoso come garante degli interessi del cittadino, la sicurezza sociale e l'armonia spirituale e senza questi fattori il commercio langue (Es.: l'immobiliare).

Va aggiunto, poi: il Cliente, per alcuni prodotti anche High-Tech, rischia meno come rapporto prezzo/qualità nel mercato non regolamentato. Un fenomeno ascrivibile alle industrie che inglobano parti cinesi [4], non riparabili, nelle forniture. Alla fine il Cliente compra direttamente il prodotto cinese, magari da ditte che si sono trasformate da produttrici in importatrici.

Minor costo, stesse o migliori prestazioni, maggiore duttilità d'impiego (Fig. 3).



**Fig. 3.** Lampada a filamento di led.

## 2- LA DEREGULATION E LE ISO

Gli Standard MIL hanno forgiato l'America e, dopo la guerra, con il Piano Marshall ed il Trattato di San Francisco, rispettivamente Europa e Giappone [5]. Tuttavia la Deregulation di Carter, basata sulle teorie di Alfred E. Kahn e sul fatto che le Aziende influenzavano i funzionari preposti agli Standard, portò alla autoregolamentazione degli Stakeholder; le ISO [6] prevalsero sulle MIL in funzione WTO (World Trade Organization) ed anti-concorrenza.

Restando al Top, a nostro avviso, tra gli Standard patrocinati dalla Federal Aviation Transportation e dalla NASA, vi sono ISO quali la ISO/TS 16949, accolta dai gruppi FIAT-Chrysler, GM, Ford e la ISO14001, che rappresentano un indubbio vantaggio, anche per l'ambiente ed il Cliente.

Non si creda, tuttavia, che le ISO, prodotte e certificate da Organismi emanazione degli Stakeholder, proteggano sempre l'ambiente e/o il Cliente. Li proteggono solo nella misura in cui il singolo Venditore, su uno specifico mercato, non rischi responsabilità giuridiche (Product Liability), tali da compromettere il proprio interesse.

La Qualità del prodotto viene modulata in funzione delle leggi che lo Stato emette ed è in grado di far rispettare. Accorte tecniche di Management fanno apparire il lupo un agnello [7] ed il Cliente sarà sempre più propenso alla perniciosa Marketing Quality.

### **2.1- Sovranità economica ed e-commerce**

Per il punto 1 è ovvio che le ISO siano motivatamente seguite ed aggiornate nei mercati con sede in Stati a moneta sovrana, quali USA e Regno Unito. L'Euro, quindi, porta debolezza al Venditore europeo, specie nello High-Tech, ed il Cliente sceglie il mercato per i suoi acquisti, con lo e-commerce, prima che il Venditore nazionale possa intervenire con politiche correttive. Tra l'altro l'uso di licenze e brevetti USA penalizza ulteriormente il Venditore europeo.

### **3- CERTIFICAZIONE ISO 9001**

E' pericoloso credere che la Certificazione ISO 9001 testimoni la reputazione etica del Venditore [8,9]. Si scorda quanto al punto 1: è il Mercato che deve essere etico. Il Venditore ed il Cliente si adeguano, a volte obtorto collo, alle tradizioni, consuetudini e leggi del luogo, scelto per la transazione. Se possono trasgredire, anche con il potere delle armi, lo fanno. La Certificazione ISO 9001 testimonia solo che il Venditore segue processi identificati, tesi alla soddisfazione del Cliente, non essendoci reclami documentati e consistenti al venduto. Il Cliente è apparentemente soddisfatto e, forse, danneggiato.

Del resto la Certificazione ISO 9001 e l'Antimafia non si negano ad alcuno; sono indispensabili anche nella terra dei fuochi, sia per le Aziende oneste, che credono nel proprio lavoro da generazioni, che per quelle a pochi metri dai fumi di una discarica. Altrove è peggio. L'Europa è piena di Certificatori Low-Cost che, per poche Sterline od Euro, forniscono attestati ISO 9001, obbligatoriamente riconosciuti in tutta la EU. Alcune Società di Certificazione, poi, non hanno personale proprio e si avvalgono di Certificatori in outsourcing, di provenienza e competenza disparata, portando danno all'Industria ed al Cliente. Tuttavia non è solo l'attendibilità del Certificatore a creare pericoli, ma proprio la ISO 9001, come concepita.

#### **3.1- Certificazione e know-how**

La ISO 9001, emessa nel 2000, sposta l'attenzione dalla Qualità del Prodotto al miglioramento continuo dei processi [10,11]. Prima vi era l'ISO 29000/1987, che proponeva all'Azienda una metodologia per analizzare aspetti della propria organizzazione mirando all'Assicurazione della Qualità attraverso la prevenzione delle non-conformità. Ciò presupponeva che l'assistenza post-vendita, la manutenzione, non fossero in outsourcing, ma parte integrante della catena di controreazione necessaria all'ingegneria aziendale. Rappresentava know-how, non condivisibile con altri, pena perdita di competitività.

Con l'avvento della ISO 9001 il focus non sono più gli uffici Progettazione ed Assistenza Post-Vendita, il Controllo di Configurazione, gli Ufficio Disegni ed Acquisti, ma l'Ufficio Marketing, incaricato di catturare il Cliente con un design od un odore/sapore (artificiale e cinese) accattivante, mentre l'assistenza post-vendita, in outsourcing, scontenta il Cliente e porta in rosso molte aziende, proprio per mancanza di feedback [12].

### 3.2- Prodotto accattivante e scarico di responsabilità

Si trova: *"Flavors are used by food & beverage manufacturers to enhance the quality and taste of the product"*. La Qualità non è più scienza d'ingegneria, guarda l'apparenza, non la ricchezza del Cliente e degli operai, sempre più schiavizzati, malpagati. Il know-how aziendale? Contratti fidelizzanti il personale? Non servono. Si produce su licenza...fino a quando l'azienda muore. Anche i servizi offerti non sono da meno. Un esempio: i distributori self-service di benzina. Meno personale, la benzina costa meno, ma il Venditore scarica sull'ignaro Cliente il rischio cancerogeno, prima rischio professionale dell'addetto alla pompa in base al D. Lgs 81/08.

### 3.3- Certificazione ed organizzazione aziendale

La ISO 9001 lascia libera l'Azienda di dotarsi dell'organizzazione del lavoro che meglio crede ed il Certificatore non giudica l'organizzazione, non si interessa dei legami deboli tra amici, parenti, ecc., operanti nell'Azienda. Legami che falsano i risultati, specie quando il personale si sente estraneo al Top-Management per ragioni, a volte, solo di empatia. Caso classico: quando l'Azienda esalta la figura del Leader e la remunerazione del "migliore", con benefici anche apparenti (esempio foto all'ingresso). Qualche smagliatura nei processi è sicura e legami deboli fanno di tutto per occultarla.

## 4- PRODOTTO ITALIANO ED ITALIAN SOUNDING

A Natale si può assistere ad una pletera di Clienti che comprano salmone norvegese o salmone scozzese con scritta Prodotto in Italia per. E marchio CE a codice PL od FR. Mai, comunque, NO. Tornano a casa radiosi, convinti di aver fatto un buon affare e, magari, che la Vistola sia uno dei fiumi più puliti al mondo.

Se accettiamo così allegramente il Norge Sounding, lo Scotland Sounding, il Germany Sounding [per la meccanica], addirittura il China Sounding, non possiamo lamentarci di una classe politica priva di realismo strategico, che legifera e tassa, senza valutarne gli effetti sul prodotto italiano. Come non possiamo lamentarci del fatto che solo una manciata di ditte possano fregiarsi del marchio 100% italiano.

Per molti prodotti, poi, ormai compare solo il marchio CE.

### 4.1- Unione Europea

Il marchio CE (Conformité Européene) significa solo che il prodotto può circolare nell'Unione Europea ed in alcuni Paesi dell'area Euro. Logo graficamente simile al cinese CE (China Export), che inonda l'intero pianeta. Per gli alimenti riservati agli umani e di origine animale, escludendo quelli di origine vegetale e quelli trasformati, ma di origine animale, esiste il regolamento CE n° 853/2002. Per questo, se lo stabilimento di provenienza è situato nella comunità, deve apporsi una marcatura d'identificazione ovale indicante:

- Il Paese ove è situato lo stabilimento di provenienza es.: IT, GE, FR);
- Il numero di riconoscimento dello stabilimento;
- Il codice CE, oppure EC, EF, EG, EK, EY.

In definitiva hanno ragione i pastai quando affermano che una pasta è italiana anche se prodotta con grano estero perché la dicitura rammenta solo l'arte italiana della trasformazione.

Tuttavia, mentre per la EU un prodotto è italiano se almeno una lavorazione è fatta in Italia, la Cina riesce a spacciare Prosciutto di Parma a tutti e, dopo una contestazione a Dubai, ha pure cambiato in Parma il nome di una sua cittadina, tanto per stare in regola [13].

#### 4.2- Marchi

Molte ditte sono solo Marchi e vendono, a prezzi diversi, lo stesso identico prodotto, preparato dallo stesso opificio, con gli stessi macchinari, procedure e lavoratori. Del resto il costo milionario degli impianti robotizzati impedisce, anche a ditte di medie dimensioni, l'uso di opifici propri, per tutta la gamma produttiva

Le ditte, al più, se non semplici importatrici, mantengono la produzione del core business e commercializzano o fanno commercializzare con proprio Marchio e, magari proprio P/n [14], il resto. Questo accade in tutti i settori merceologici, compreso l'ittico, ove esistono navi officina/frigorifero che, direttamente in zona di pesca, sotto bandiere tolleranti, lavorano ed inscatolano per conto terzi.

Vi è quindi una linea di delega, nella Responsabilità da Prodotto (Product Liability) che, malgrado il D. Leg.231/201, non garantisce le Parti interessate

#### 4.3- Traceability

La Traceability, dal raw material fino al sistema completo, è essenziale per la Safety Assurance; una non-conoscenza in qualsiasi parte del sistema è rischio certo. Quando il prodotto non è tracciato, poi, si è detto, non vi è possibilità di rivalsa.

Ciò vale sempre, dall'aerospazio al più semplice commercio, dietro casa.

Fattori internazionali e nazionali portano a questo, magari utilizzando come Venditore finale, tanto per rabbonire il Cliente, una ditta certificata ISO 9001. Tra i fattori internazionali:

- L'esistenza di Paesi schiavizzati da Holding senza scrupoli, ove, per pochi centesimi di dollaro, vengono prodotti componenti high tech, magari in camere sterili classe 10.000 e dove la prevenzione sanitaria è per il prodotto non per il lavoratore (es.: misura della temperatura corporea prima di entrare sulla catena di produzione. Questo senza considerare l'uso di minori e donne gravide nei lavori più massacranti, minanti il futuro della nazione sottoposta a sfruttamento);
- La promozione, da parte di Finanziarie e Banche, di Corsi in Standard Education/Certification ed in Innovation Management, orientati al consumer, al profitto selvaggio, lontano dal concetto di ricchezza generazionale. In pratica forgianno Manager, cittadini del mondo, ignari sia dei principi etici di una Nazione, che delle regole dell'arte, che qualsiasi mastro-carpentiere o capo-officina conosca;
- L'attacco alle Torri Gemelle. Da allora, scioccati dall'evento, gli Usa gestiscono qualsiasi negoziato in una prospettiva di profitto nazionale, senza reale interesse e capacità di dialogo per le necessità/possibilità della controparte. La Deregulation di Carter rimane, ma le industrie americane devono proteggere gli interessi politici, strategici ed economici americani e dei cittadini americani nel mondo. Il WTO diviene longa manus della Casa Bianca, gli Standard adeguati alla necessità politica, mentre rinasce la protezione delle conoscenze [15]. Dopo l'attacco, per garantire la nazione da qualsiasi minaccia vi è il Department of Homeland Security: una cosa più solida della nostra Legge sulla Sicurezza (Security) 91/1992, con ulteriore vantaggio competitivo al mercato USA (Per Security si arriva a comprare in USA anche quanto disponibile altrove).

Tra i fattori nazionali, come accennato, la tassazione e la burocratizzazione. Queste a volte eludibili: basta un robot assemblatore ed una saldatrice ad onda, per produrre gioielli d'ingegneria. Il tutto senza ISO, certificazioni e possibilità di rivalsa.

Una manna per le esportazioni, una iattura per chi si occupa di Safety Assurance e/o di Spazio.

### 5- L' UNIONE EUROPEA E L'ITALIAN SOUNDING



L'Italian Sounding è stimato in circa 147 milioni di euro/giorno [16]. Oltre il doppio delle esportazioni italiane nell'agroalimentare. Quindi, senza contare i falsi Made in Italy circolanti in Italia, almeno due prodotti su tre commercializzati all'estero, sono altrettanto falsi.

Si noti che noi avevamo per l'agroalimentare un ottimo sistema nazionale, con riflessi sensibili anche sul Turismo di pregio (es.: Montalcino, Siena, Modica), ma le direttive EU, spesso, umiliano il nostro prodotto.

Un esempio: per la Mozzarella la normativa italiana era in accordo con la tradizione. Mozzarella significava che il prodotto era ottenuto mozzando il processo di formazione della Provola, non eseguendo, nel filato, le fasi di espulsione del siero in eccesso e la stagionatura. Prodotto decisamente ottimo, ma inadatto alla grande distribuzione internazionale. La EU, quindi, ha emesso una direttiva per cui la mozzarella è un "involucro" che contiene un agglomerato... facile all'introduzione di eccipienti.

Per la pizza, poi, esiste la mozzarella for pizza in block form [17] altro danno al Cliente, che, anche non volendolo, per moda o necessità, può acquistare prodotti sconosciuti dalle mucche stesse.



**Fig. 4-** Mozzarella Blocks. Da internet.

Altri esempi: l'Olio "ottenuto con oli extra vergini di Oliva dell'Unione Europea", non accettato in USA, mentre per Tonno s'intende qualsiasi tinnido, sia che si alimenti nel Mediterraneo che nel Pacifico, inquinato radioattivamente dai nipponici. La EU non protegge neppure i prodotti regionali. A San Pietroburgo si trova Chianti dell'Alto Adige, una Compagnia Aerea dell'EU offre Champagne peruviano, la Mozzarella di Bufala Campana può essere prodotta a Roma, il Pecorino romano a Nuoro e le salicce bianche di Monaco (Münchner Weisswurst) in Austria. Per finire:

- Solo la Guardia di Finanza ed i Nuclei di Polizia tributaria cercano di salvarci da pesticidi ed altro. Una prevenzione quale quella USA, anche alle frontiere marine, non esiste;
- La UNI EN ISO 22005, unica a placare i dubbi sui prodotti Italian Sounding è praticamente ignorata. Del resto pochi Stati hanno una Banca Dati, che permetta operazioni di Intelligence, atte a prevenire crimini, tra cui il bioterrorismo, da non trascurare in un'era con eserciti senza bandiera;
- La ISO/IEC 17021 sugli Enti Accreditori, che dovrebbero controllare gli Organismi Certificatori, resta, spesso, esercizio di buona volontà.

Quest' ultima è una debolezza EU che non esercita vigilanza diretta sui Certificatori, tutti privati od in regime privatistico. Una volta che i Certificatori sono accreditati, non vi sono verifiche, perchè costose e con problemi a rilevanza giuridica.

## 6- CONCLUSIONI

Spiace concludere che nella situazione attuale a rischiare siano l'industria italiana ed il Cliente. Alla prima non bastano semplici operazioni di liquidità, al secondo non bastano le grida manzoniane per sentirsi sicuro, privo di pericoli non controllabili da lui stesso e/o dal Governo. Questo, poi, è visto come un nemico sia dal Venditore che dal Cliente. Il Negozio è alterato, gli

Standard inutili, la Certificazione ISO 9001 un pezzo di carta. Così una povertà ancora maggiore, anche intellettuale, ci aspetta.

Per finire: abbiamo trattato la Qualità e gli Standard non considerando Stati quali il nostro, che da nazionale, di cultura cattolico-latina, si sta trasformando in multietnico.

Nasceranno conflitti, che si ripercuoteranno sui gusti, le aspettative e quindi sul Negozio. Un'ulteriore incognita oggi non ben inquadrabile, specie nell'agroalimentare, dove le tradizioni sono importanti ed influenzano anche il turismo ed il sanitario.

### Approfondimenti

1. Per luogo fisico intendiamo anche le infrastrutture ed i servizi a disposizione sul territorio sovrano di uno Stato. Per luogo virtuale intendiamo il cyberspazio. Questo non viene trattato data l'inconsistenza degli Standard e delle leggi che lo regolano, malgrado la presenza, nello stesso, di Finanziarie ed Organizzazioni senza bandiera.
2. Per ambiente intendiamo il complesso di condizioni geografiche, fisiche, chimiche, biologiche, faunistiche e sociali, culturali, morali, tradizionali, nelle quali si vive.
3. David Bacccarini, Richard Archer: *The risk ranking of project: a methodology*, October 1999, Pergamon; ADHC Child protection guidelines, NSQ government, Family & Community services, may 2014.
4. Per cinesi, intendiamo tutte quelle parti e Software, che si presuppone provengano anche dal sud-est asiatico.
5. In Giappone nacque il Total Quality. Fattori di successo: le ingenti risorse economiche messe a disposizione per lo start-up dell'industria nipponica per far fronte alla guerra in Corea, la rapida e massiccia scolarizzazione superiore dei giovani, lo sviluppo di tecniche di assemblaggio accattivanti per l'indole femminile nipponico, la cultura confuciana, che permise di costruire amicizie vincolanti all'interno della sfera lavorativa, senza conflittualità tra dipendenti e datori di lavoro (impresa-comunità al posto di impresa-società per azioni). Sempre poi la cultura nipponica dell'epoca, specie femminile, portò i lavoratori al risparmio inteso come legame tra persone e generazioni, permettendo alle banche locali di disporre di importanti risorse indigene, non vincolate al Capitale internazionale. L'etica nippo-confuciana è per alcuni aspetti simile alla calvinista ed alla benedettina, che alcuni autori pongono a base degli attuali Sistemi Qualità. In merito la letteratura è ampia e vivace. Comunque è certo che, con Fukushima, il Total Quality ad ispirazione nippo-confuciana può considerarsi estinto. Si consigliano gli scritti di Rossella Marangoni, *L'istituzionalizzazione della vendetta in una società guerriera: l'esempio del Giappone dei Tokugawa* (saggi Itinera) e Franco Mazzei, *Il caso giapponese*, scaricabili da internet.
6. International Organization for Standardization (ISO): su base volontaria. I membri rappresentano i propri Paesi. Segretariato Generale a Ginevra.
7. Quentin R Skrabec Jr. *Benedectin's rule for business success*. 2005 Purdue University Press
8. Vi sono organizzazioni che cercano strumenti in grado di calcolare in modo analitico ed oggettivo la reputazione di una persona o di un'azienda. Vedere internet. Per contro il Certificatore di Parte Terza esprime parere su quanto sottopostogli, valutando, in base ai risultati mostrati, se i processi sono identificati, definiti e mantenuti, secondo lo Standard e le responsabilità assegnate. Il Certificatore non ha potere verso il Top-Management ed un disastro quale quello nipponico è atteso quando:
  - Il Top-Management o, peggio, il singolo attore mantiene informazione riservata, specie sulle caratteristiche chiave;
  - Gli Standard non sono completamente adatti allo specifico processo e Waiver/Deviation in merito non tracciate con opportuno Controllo di Configurazione;

- Lo Standard per il Controllo di Configurazione non è adeguato all'Azienda, specie se il prodotto, complesso, è operativo in un solo esemplare, dopo un limitato numero di modelli parziali che continuano a vivere, per prove fuori linea, insieme all'esemplare operativo (prototipe approach);
  - L'Azienda, come accade per lo Spazio, svolge con propri team ad hoc, rilevanti e/o significative attività fuori del perimetro aziendale, spesso all'estero.
9. Alcuni Venditori sulle confezioni, scrivono che adottano il Sistema Qualità certificato, ma non indicano il N° del Certificato, né il Certificatore. Si consiglia di controllare su internet. Spesso i Certificatori sono internazionalmente autorevoli, altri non. Diffidare dei Certificati che non indicano esplicitamente l'ufficio e/o il sito operativo per il quale vale il certificato.
  10. Cecilia de Palma. ISO 9001/2015. Revisione e novità, Qualità, N°3, maggio/ giugno 2014.
  11. Solo nei programmi spaziali od ad alta tecnologia viene mantenuta la logica del Product Assurance, diviso in Design Assurance e Quality Assurance. I cambiamenti più critici per il Cliente sono l'approccio alle non-conformità. Per la ISO 9001, guasto zero significa processi perfetti, mentre per chi fa Spazio le non-conformità devono essere molte sui modelli termo strutturali e d'ingegneria, poche sul prototipo di volo, zero in campagna di lancio. Durante la campagna, poi, anche un bullone mal avvitato diviene non-conformità critica. Di contro il Certificatore di Parte Terza si allarma appena vede un Non-Conformance Report, comincia a parlare di indici di Qualità ed altre pratiche burocratico-terrorizzanti il personale. Risultato: le non-conformità vengono occultate.
  12. Mancando il feed-back sul venduto, l'Industria prende pericolose decisioni. Caso eclatante quello di una industria telefonica, che affidò la manutenzione delle apparecchiature, installate nel deserto, a terzi. Chiuse per aver sbagliato la quotazione della logistica a supporto dell'attività manutentiva. Presa dalle logiche di bilancio, non comprese che chi vinse l'appalto esercitò un'azione di dumping per sottrarre know-how alla ditta italiana. Altro esempio: un'industria produttrice di uno strumento mondialmente ambito ha innovato il progetto introducendo un regolatore di tensione, di basso costo, difficilmente reperibile. Senza feed-back sul guasto che la modifica produce, ha perso il mercato.
  13. Luca Rivoira. I frutti dell'Italian Sounding; i prosciutti DOP cinesi. Il Gambero Bianco, 19 luglio 2013.
  14. In un equipaggiamento spaziale, per fortuna durante le prove di termovuoto, si sono trovati due cuscinetti a sfere di pari P/n, ma di costruzione diversa. In volo avrebbero provocato un disastro.
  15. Gli studiosi stranieri sono ben accetti solo se s'insediano negli States o brevettano il loro sapere negli USA; il know-how deve restare patrimonio US.
  16. Fonte: Ufficio Italiano Brevetti e Marchi. Il Governo ha protestato con la EU: formaggio senza latte, vino senza uva od in polvere, cioccolato senza cacao, carne ad alto contenuto d'acqua, mettono in crisi mercato e salute. Vedere anche: Sole 24 ore. Il futuro dei consumi, NUOVA 100 12 luglio 2010; Dairy Best selling non-dairy cheese mozzarella style; EUR-Lex - 32005D0363 - EN - EUR-Lex.
  17. According to the FDA, low moisture mozzarella must have a moisture content in the 45 to 52% range.



**FRANCESCO PAOLO CANTELLI**

*Proveniente dall'Istituto di Automatica del Prof. Ruberti, ha creato e diretto, nel CNR prima e presso l'ASI dopo, le attività di Product Assurance e Configuration Verification per i programmi spaziali italiani SIRIO 1, SIRIO 2, IRIS/Lageos, ITALSAT 1 e 2, TSS-1, TSS-R, MPLM (ISS), Cassini e per collaborazioni ASI/ESA e ASI/JPL. Ha partecipato a numerose Campagne di Lancio dai poligoni di Cape Canaveral, Cape Kennedy, Kourou; è stato membro dello Steering Board ECSS, responsabile dell'Organismo Nazionale di Sorveglianza dei Prodotti ARIANE, membro di comitati misti ASI/Alenia-Spazio/JPL, esperto ASI nella Struttura Temporanea di Missione per Beppo-SAX, presso la Protezione Civile. Prima del pensionamento ha operato nell'Ispettorato Generale ASI ed è stato membro del Comitato di Formazione UNAVIA. Dopo il pensionamento è stato per due anni responsabile delle attività di Product Assurance per il VEGA Ground Segment della Vitrociset.*

**Contatti:**

Via Fulcieri Paulucci de Calboli , 60 – Roma

Email: [r.cantelli@tiscali.it](mailto:r.cantelli@tiscali.it)