

L'effetto-superdollaro sull'economia: la parola alle aziende

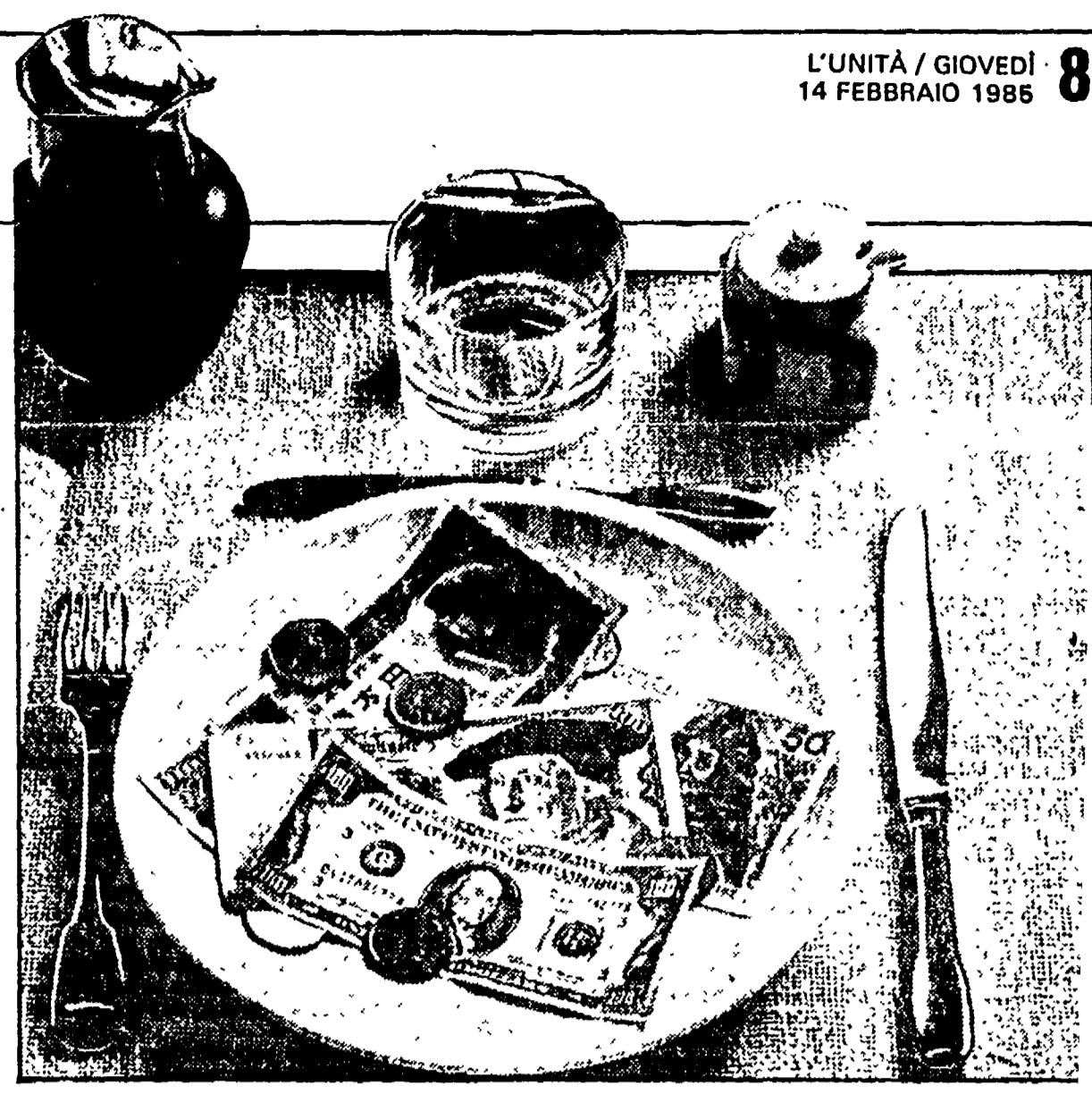
«Ci sentiamo non protetti, dov'è la Comunità europea?»

Una lunga carrellata di giudizi da parte di imprenditori industriali, artigiani, del settore del caffè e di quello florovivaistico - Svalutare? - Una risposta parziale alle difficoltà delle nostre esportazioni europee

Abbiamo chiesto ad alcuni imprenditori quali riflessi ha sui bilanci l'attuale fluttuazione dei cambi ed un giudizio sulla lira. Più ci sembrano lontani dalle idee strumentali con cui alcuni hanno posto il problema della svalutazione della lira: la svalutazione deprezza le esportazioni, è una forma di liquidazione che conviene a chi ha i magazzini pieni di merce invendibile. Ma dopo la svalutazione il deprezzamento resta, risalire ad un livello più alto è difficile. Certo, il sacrificio che richiede oggi una maggiore stabilità della lira non può essere a senso unico e senza

sbocco. C'è ancora un certo spazio per ridurre il costo del denaro. Soprattutto occorre iniziativa per ricostruire, almeno in Europa, quella zona di stabilità monetaria (di cambi agiustabili con l'intervento del mercato ma anche con misure di governo) che è la sola favorevole ad un nuovo clima di sviluppo. Oggi appare chiaro come non mai che la fluttuazione libera dei cambi, tanto teorizzata, in realtà serve solo ad estendere la funzione dominante di una sola moneta. Persino il marco tedesco, alcuni anni fa candidato con altre valute ad affiancare il dollaro come mo-

netta d'uso internazionale, è stato respinto indietro per il solo effetto della «legge del più forte» instaurata dalla fluttuazione. Iniziativa per costruire il Sistema monetario significa, allora, adeguare le istituzioni ed il mercato italiano; offrire agli operatori di altri paesi europei delle contropartite; preparare le condizioni per un maggiore uso della lira — insieme all'Ecu ed alle altre valute — come valuta di fatturazione del commercio estero italiano.

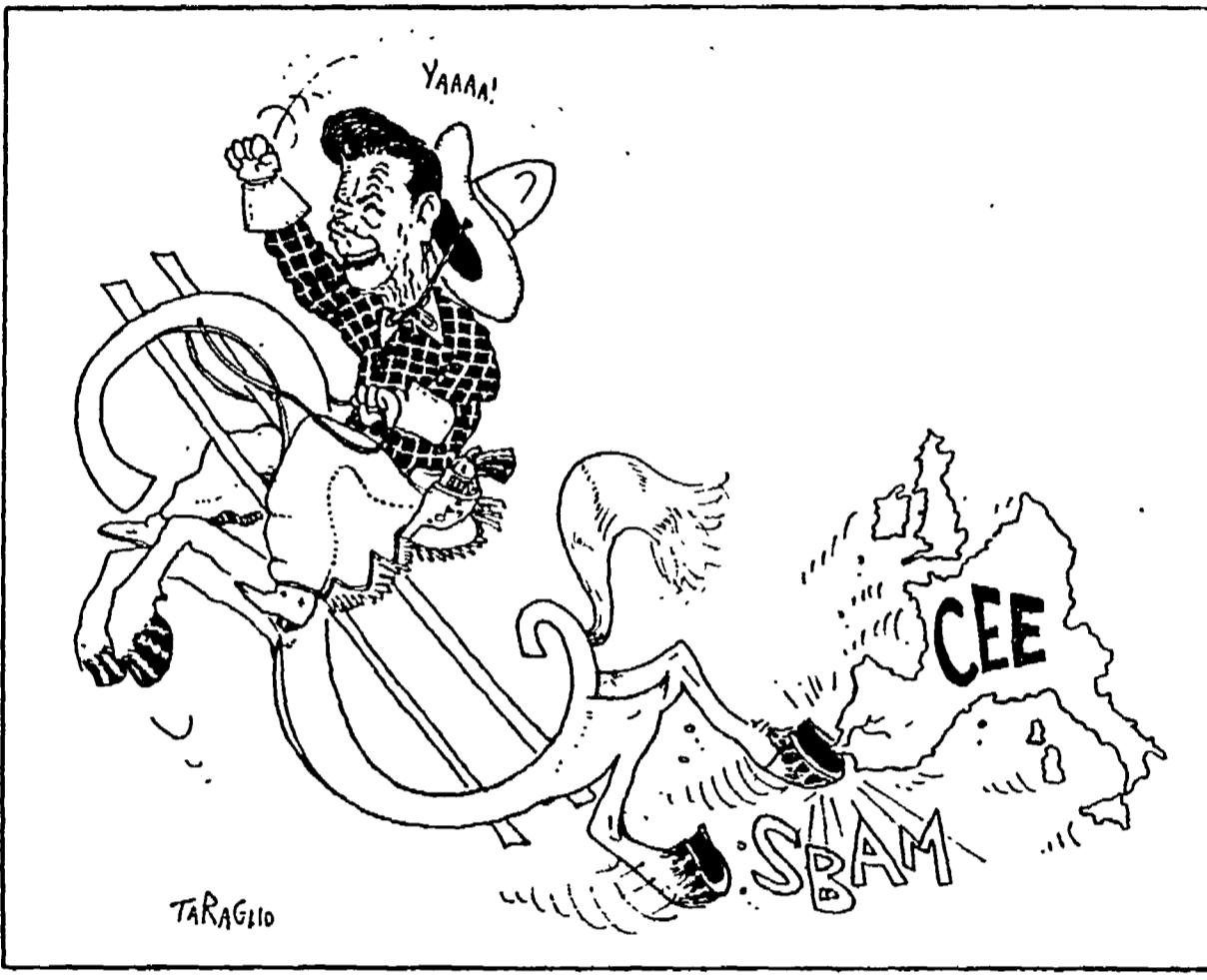


FRILLI COSTRUZIONI - 130 DIPENDENTI - POGGIBONSI

Lo sfondamento della quota 2000 da parte del dollaro per la mia azienda, costruttrice di impianti di distillazione, è un vantaggio — ci dice Mauro Frilli, titolare della Impresa Industriale. Ma solo, a mio parere, temporaneo. Infatti noi lavoriamo con paesi in via di sviluppo dell'Africa edell'America Latina che sono sotto l'influenza del dollaro e che proprio per questo motivo, mentre da una parte come impresa ci avvantaggia, dall'altra depauperano il nostro mercato interno mettendoci a repentaglio le nostre commesse. Secondo me, inoltre, anche per la nostra economia questa situazione non potrà che essere effimera in quanto con l'aumento del dollaro sarà ben presto più cara la bolletta petrolifera e più svantaggioso l'accesso alle nuove tecnologie. Non ci si può aspettare che la lira per far recuperare ossigeno alle nostre aziende in Europa. Credo di più in un reale ruolo del Vecchio Continente e dell'Ecu rispetto all'incontrastato dominio del dollaro.

IMPRESA POGGIALI-MOBILI PER CUCINA - 29 DIPENDENTI - POGGIBONSI

Il dollaro così alto? Per noi è un grosso vantaggio. Il perché è presto detto: lavoriamo per paesi arabi e per quelli dell'America Latina che sono notoriamente nell'area-dollaro. La quota 2000 della divisa Usa facilita dunque le nostre esportazioni ma ci dovremo aspettare in breve tempo un consistente aumento delle materie prime, ragion per cui l'effetto positivo diventerà un pallido ricordo per le nostre imprese. Anche per quelle che



esportano in area dollaro, quindi.

IRICAF (INDUSTRIE RIUNITE ITALIANE CAFFÈ) 35 OPERAI - ROMA
Anche se noi non abbiamo un mercato estero — ci dice Antonio Nori (presidente della Confindustria), uno dei titolari della società assieme a Camillo P. Falomina (amministratore delegato) — abbiamo già riscosso per i caffè fini (quelli provenienti da Brasile, Colombia e Kenia che sono quotati in dollari) un aumento di 700 lire al chilo di cui il 5 per cento assolutamente imputabile al rincaro vertiginoso di questi ultimi giorni della moneta statunitense. Un aumento consistente che stiamo facendo di tutto per scaricare sulla distribuzione con conseguente aumento del prezzo della «tazzina di caffè». La Iricaf è anche una azienda leader nel settore bar. A Roma copre quasi il 15 per cento del settore.

VARESANI-IMPRESA ARTIGIANA - MATERIALI PLASTICI - 10 DIPENDENTI - BOLOGNA

Le dico subito che abbiamo solo mercati nazionali, non abbiamo cioè la forza e le dimensioni per avere sbocchi esteri. Pur tuttavia — ci spiega il titolare dell'azienda, Eulio Varese — ho ricevuto proprio giorni addietro un avviso di proposta di aumento dell'11 per cento al chilo, da parte della Sna Viscosa con la quale abbiamo rapporti. Per correttezza di informazione devo dire — continua ancora il titolare della impresa artigiana — che nell'84 non ci sono stati aumenti così forti, quindi una richiesta così consistente di lievitazione dei prezzi a partire dal prossimo primo marzo mi sembra proprio legata all'im-

pennata del dollaro e ai suoi riflessi sui prodotti delle materie prime.

CARPIGIANI MACCHINE AUTOMATICHE - 301 DIPENDENTI - ANZOLA EMILIA
Con un dollaro a così elevata quotazione il rischio — ci dice il direttore commerciale della più famosa impresa costruttrice di macchine per gelateria — di perdere molti mercati. Per piazzare i nostri prodotti in Europa, ad esempio in Germania Federale o in Austria, noi dovremmo abbassare i nostri prezzi almeno di tanti punti quanti sono quelli della nostra inflazione. Nei mercati dove domina il dollaro per noi va un po' meglio, ma, per esempio, negli Usa noi non mandiamo tutto intero il nostro prodotto, ma solo alcuni componenti. Il resto viene costruito negli Stati Uniti. Quindi il vantaggio non è consistente. Quale può essere la via di uscita? La via maestra da percorrere è senz'altro quella di una maggiore autonomia dal dollaro e, quindi, un peso maggiore dell'Ecu. Per l'oggi però la medicina è una sola: la svalutazione della lira.

EDILTE - GRUPPO COOPERATIVO - 2000 DIPENDENTI - BOLOGNA

I tassi di cambio attuali — ci dice Giovanni Strivati dirigente Edilte — non hanno particolari riflessi sulla azienda, che ha in corso importanti lavori di costruzioni all'estero. Una parte di essi sono in dollari. Tuttavia chi lavora nelle costruzioni, come la maggior parte delle industrie italiane, lavora meglio in una situazione di stabilità del cambio. Nelle costruzioni, dove i contratti durano 6-7 anni, non è davvero il caso di scommettere sui cambi. Il nostro obiettivo è guadagnare sui

lavoro anche se ora, con le forti fluttuazioni del dollaro, siamo costretti a rivedere conti e preventivi.

Abbiamo fatto una operazione in Ecu, per circa 6 miliardi di lire. È stata motivata, a punto, dalla ricerca di maggiore stabilità. (consente di trasformare scadenze a breve in più lungo periodo di cinque anni ad un tasso più modesto. Il finanziamento in Ecu — con il cui aiuto — ha, quindi, risposto ad un'esigenza che la fluttuazione dei cambi ha accentuato.

CONSORZIO FLORCOOP - 6 SOCI - 4 DIPE

DENTI, 500 PRODUTTORI - SANREMO
Siamo una giovane azienda andrana già con una consistente — ci dice Franco Fogliani, presidente del Consorzio — fatturato (15 miliardi). Lavoriamo molto con l'estero per il 60 ed in maniera particolare con la Germania federale, la Svezia, la Svizzera e la Francia. Proprio per questo il dollaro in ascesa con conseguente sopravvalutazione della lira, i mercati europei ci crea delle grosse difficoltà. Io credo — continua il presidente del Consorzio Florcoop — che se non ci sarà presto un riallineamento delle monete europee e lo Sme molte nostre aziende andranno a mercato. Nel settore dei fiori, infatti, ci sono molti concorrenti ed uno agguerrito è senz'altro la Colombia che per i bassi costi di manodopera e dei trasporti interni ci crea delle grosse difficoltà. Se a ciò — come dice Fogliani — aggiungiamo la recente rialta il quadro per il comparto diventa ne-

interviste a cura
Renzo Sant

Professione, creatore d'impresa

E' nata la Promosviluppo, una società della Lega per la creazione delle imprese - Gli amministratori dell'iniziativa cooperativa espongono programma e filosofia - Obiettivi ambiziosi - Job-creation e terziario avanzato

ROMA — Nata dopo un lungo dibattito interno al movimento cooperativo della Lega e sull'urgenza di una domanda che se pure non perfettamente qualificata, tuttavia appariva, e appare tuttora, vasta e impellente, la Promosviluppo conta come soci dall'Unipol al Conaco e agli altri consorzi nazionali, dal Fincoop all'Intercoop, dall'Italimpex, all'Inforcoop, alla Smaer.

Il suo oggetto sociale è la consulenza e l'intervento nell'analisi strategica di settore o territoriale, di supporto alle decisioni per il management pubblico o privato, di promozione di nuove iniziative produttive di piccole e medie dimensioni, cooperative e no.

La Promosviluppo spa agisce fondamentalmente su tre linee operative:

JOB CREATIONS — È in grado di intervenire nei settori cosiddetti maturi analizzando e tentando ipotesi occupazionali alternative, cooperative e no, in grado di assorbire risorse umane espulse dai processi di riconversione e ristrutturazione.

BUSINESS IDEA — Valuta e promuove iniziative originali nell'ambito di progetti territoriali o intersettoriali curandone, direttamente o attraverso le altre aziende nazionali promosse dalla Lega nell'ambito del terziario avanzato, l'intero processo di costituzione e avvio attraverso le altre strutture del Sistema Intra.

TERZIARIO AVANZATO — Fornisce supporti conoscitivi e operativi alle strutture di consulenza (consorzi, imprese), che intervengono (con studi di consulenza, progett-

azione, intervento manageriale e organizzativo) nello sviluppo delle imprese cooperative e delle medie e piccole imprese, soprattutto nel Mezzogiorno, attraverso la fornitura di servizi di sostegno permanenti o su singoli specifici interventi.

La Promosviluppo, in quanto opera sul mercato, è in grado, come molte altre consulting, di ottimizzare su ciascun progetto il meglio delle risorse tecnico-scientifiche disponibili. Ma è l'unica che, in quanto espressione di un sistema di diverse migliaia di cooperative operanti nei principali settori produttivi, può disporre di una esperienza tecnologica e manageriale di primissimo livello. Una potenzialità da utilizzare non soltanto nella fase di studio, ma soprattutto nella fase realizzativa dei progetti, nell'assistenza al

decollo delle nuove iniziative. I servizi della Promosviluppo possono interessare principalmente operatori pubblici e privati alle prese con problemi di metamangement, cioè con problemi relativi a ipotesi di riordino e ottimizzazione di risorse a livello macroeconomico (da quelle tecnologiche a quelle umane, da quelle finanziarie a quelle gestionali-organizzative) che desiderino approfondire la conoscenza delle matrici «risorse-opportunità» e siano interessate a sviluppare iniziative economico-produttive di media e piccola dimensione con, o meno, natura giuridica cooperativa.

Può interessare, poi, a strutture che hanno come compiti la definizione strategica degli obiettivi (quali ad es., all'interno del movimento cooperativo, ad associa-

zioni di settore o comitati regionali o subregionali) per le quali è sempre più diffuso il bisogno di verificare la fattibilità e la dimensione degli investimenti necessari a far decollare ipotesi di intervento o di ristrutturazione.

Possano essere interessate alla Promosviluppo anche tutte quelle strutture, enti, associazioni, che hanno come compiti la definizione strategica degli obiettivi (quali, se facciamo riferimento al movimento cooperativo, associazioni di settore, comitati regionali, ecc.) per i quali è sempre più diffuso il bisogno di verificare la fattibilità e la dimensione degli investimenti necessari a far decollare ipotesi di intervento o di ristrutturazione.

La Promosviluppo spa è una delle imprese del siste-

ma integrato di aziende Intra — Imprese nazionali per il terziario avanzato —, un gruppo di imprese, vocazionalmente definito, promosso dalla Lega nazionale delle cooperative e mutue per lo sviluppo e la crescita delle piccole e medie imprese. Le altre imprese del sistema Intra sono:

ICIE srl — Società per la ricerca innovativa e il trasferimento tecnologico;

SMAER srl — Società di consulenza aziendale, marketing e organizzazione produttiva;

L'INFORMATICA — Società consorziale per lo sviluppo e la realizzazione di processi di informatizzazione;

INFORCOOP srl — Società di progettazione e gestione di processi formativi.

Primo Mario Salani
Direttore di Promosviluppo

— Cos'è la Promosviluppo e quali sono i suoi obiettivi? Lo chiediamo a Giancarlo Pasquini, presidente della società.

La Promosviluppo tende a caratterizzare la propria attività sul duplice piano della realizzazione di nuove iniziative imprenditoriali e della creazione di possibilità di lavoro valorizzando le risorse territoriali e ambientali, utilizzando il sistema di incentivi esistenti, ricercando e valorizzando soggetti imprenditoriali, insieme ai quali sviluppare iniziative integrate, ricerca e reperimento delle risorse finanziarie e regionali, nazionali e comunitarie e loro finalizzazione ai progetti elaborati.

— In una realtà caratterizzata dalla necessità di introdurre innovazioni tecnologiche, soprattutto nella grande industria, per mantenere ed accrescere la competitività internazionale, si vengono a creare problemi di esubero di manodopera, che gravano su una già pesante situazione occupazionale. Che risposta può dare la Promosviluppo? L'aumento della produttività, la conseguente indi-

L'assistenza non fa per noi. Questo è il nostro programma

sponsabile riduzione non generalizzata dell'orario di lavoro, il miglioramento dei processi di accumulazione delle imprese del prodotto interno lordo, potranno nel medio-lungo periodo essere poste ai problemi occupazionali. Nell'immediato occorre però concentrare l'intervento in tre direzioni (ed è quanto la Promosviluppo si prefigge di fare): promozione di un tessuto di nuova imprenditorialità diffusa; sviluppo del terziario avanzato;

utilizzazione produttiva le risorse destinate agli mortuarii sociali ed tualmente disperse in r assistenziali.

— La politica industri del tutto assente, il sist di incentivi, quando o agisce su soggetti im ditoriali già esistenti: superare queste diffi La Promosviluppo int agire «a monte», cioè creazione di nuovi sog imprenditoriali, singoli sociali e cooperativi, n gamento con gli Indisp bili interventi econom politica attiva del lav per evitare che questi s ducano come al solito, ziative assistenziali ch calando un circolo vi: brucino risorse altrir destinate agli investim In modo particolare realtà meridionale, la mosviluppo si presenta uno strumento per la e razione dei progetti ric dal piano straordinario l'occupazione giovanili Fondo europeo di svi regionale, dai Progetti grati mediterranei, dai regionali di sviluppo Fondo per lo sviluppo nazionale (legge ex M ra).

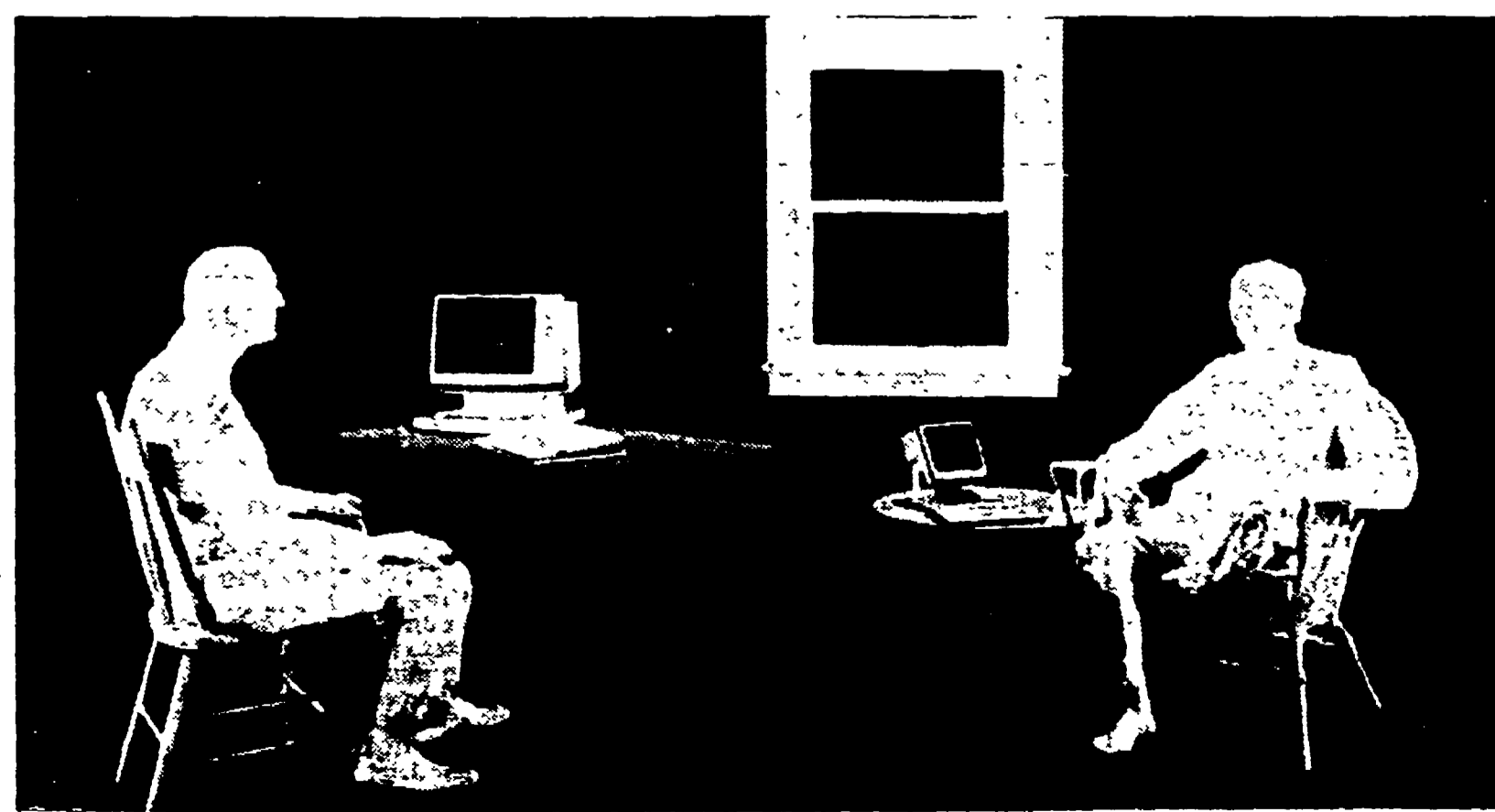
Assenteista e spendaccione, ecco il computer dimezzato

La necessità di avere seri studi di fattibilità legati strettamente alla struttura aziendale - I veri costi della automazione - La manutenzione

ROMA — È possibile introdurre un calcolatore nell'azienda? Per fare cosa? Con quali ripercussioni sulle procedure di lavoro? Che tipo di economia (e di che entità) può indurre? Purtroppo non esiste una risposta (od una serie di risposte) definitiva a queste domande, sulla base della quale ognuno possa basare la propria decisione di investimento. Per comprendere questo, che — è bene evidenziarlo a chiare lettere — condiziona il comportamento di qualunque potenziale o attuale utente di calcolatore, è necessario introdurre un chiarimento.

Se si decide di attrezzarsi con un qualunque altro bene strumentale (non un calcolatore), lo si fa sulla base dei seguenti presupposti: si sa a cosa serve; se ne conoscono le caratteristiche di funzionamento (da un catalogo, o da una dimostrazione); si è visto quali lavori possa eseguire; se ne conosce esattamente il costo; è stato possibile valutare le economie nei tempi di lavorazione e nel personale.

Ma un calcolatore non è uno strumento come gli altri, perché non è «una macchina» self-containing (o autosufficiente) ma è solo uno degli elementi — pur se importante — di un sistema di automazione di procedure di lavoro, comprendente stampanti video, nastri, dischi, cassette e — soprattutto — software (riduttivamente spesso tradotto con «programmi») e inventiva. Già, inventiva: perché il calcolatore (in informatica è



in definitiva una materia prima come l'acciaio in meccanica) od il legno in ebanisteria) può diventare uno strumento utilissimo come anche restare inerte. Sta all'utilizzatore trovare i possibili impieghi ed attuarli. Ed allora, come comportarsi? Attezzarsi, comunque, con un calcolatore e fidarsi nella buona sorte perché la scelta risulti indovinata e l'investimento redditizio? Oppure, al contrario, non farne nulla e rimandare, a chi sa quando, ogni decisione? Certamente non possono essere questi gli indirizzi da suggerire ad un potenziale utente.

Le indicazioni corrette sono, invece, altre due, una in positivo ed una in negativo: posporre ogni decisione ai risultati di uno studio di fattibilità, eseguito — a seconda delle dimensioni aziendali — da un singolo professionista o da una società specializzata (software house), che metta in luce: spazi per l'automazione, procedure di lavoro che di conseguenza andrebbero cambiate, configurazione del sistema con cui attrezzarsi, costi di investimento e di gestione, programmi necessari all'inizio ed a breve termine, economia — non rivolgersi direttamente a società rivenditrici od a case costruttrici, sull'onda dell'entusiasmo indotto dall'aver visto un programma interessante.

Si rischia infatti in quest'ultimo caso di ritrovarsi sulle spalle un calcolatore con il quale poter eseguire soltanto quel programma (in gene-

paghe e stipendi o contabilità) e di ricorrere a strutture specializzate in fase di acquisto può inoltre garantire il futuro utente in due momenti successivi: quando si vorrà evolvere il sistema verso dimensioni e complessità maggiori; quando sarà necessario aggiornare i programmi iniziali. Situazioni di cui un venditore puro non intenderà occuparsi: (basta pensare agli aggiustamenti continui in materia di contratti di lavoro ed alle ripercussioni sull'eventuale programma).

Questi ultimi due problemi introducono il discorso su quali siano i veri costi dell'automazione, non riducibili solamente all'investimento iniziale. Occorre infatti aggiungere i costi di gestione, diretti ed indiretti. I primi per semplicità li possiamo dividere in tre grandi categorie: 1) supporti magnetici, carta, energia elettrica; spesa complessivamente molto contenuta; 2) manutenzione, questa è una spesa gestionale consistente: deve essere assicurata con contratti annuali e deve riguardare sia il materiale (hardware) sia il complesso dei programmi (software).

Senza manutenzione (il cui ammontare annuo si aggira intorno al 10-12% dell'investimento iniziale), il rischio di ritrovarsi fra le mani della ferraglia inservibile o programmi non più utilizzabili (se non a costi di ordine di grandezza comparabili a quelli iniziali) diventa elevatissimo. La possibilità di stipula di un con-

Notizie utili

A Madrid la 10ª conferenza europea dei centri commerciali

ROMA — Il Comitato europeo dell'Esc - International Council of shopping centers —, ha deciso che la 10ª edizione della Conferenza europea dei centri commerciali avrà luogo in Spagna, a Madrid, da venerdì 22 a martedì 26 marzo 1985.

La decisione è un giusto riconoscimento dell'impegno e della capacità con cui, negli ultimi anni, la distribuzione commerciale spagnola ha saputo evolversi e modernizzarsi, realizzando in particolare diverse decine di ipermercati e di centri commerciali. Al più recente di questi, il grandioso centro commerciale regionale integrato «Madrid 2», è stato assegnato nel marzo scorso, a Berlino, in occasione della 9ª Conferenza europea dei centri commerciali, il premio dell'Esc, premio che ogni anno viene conferito a quella che viene giudicata la migliore interpretazione europea di tale tipologia che sia stata aperta al pubblico nel corso dell'anno precedente.

Particolare importanza verrà data alla «Design trend exhibit», mostra che visualizzerà, con un'ampia collezione di gigantografie, i centri commerciali più significativi, d'ogni dimensione, realizzati finora nei vari paesi d'Europa.

tratto di manutenzione edittura riezitare terti di scelta al momen l'acquisto: mai rivolg strutture che non siano do di garantire nel temp la manutenzione, appi propri prodotti, hard software che siano; 3) nale. È la seconda spzionale consistente. Si tratti di puri operatori di programmatori ed come di responsabilità di (a seconda delle carat che del sistema con il q si attrezza), non è pe farne a meno. Il mito, i da una più o meno inte pubblicitaria, del fa nell'utilizzo di un calc va bandito. Un calc anche nelle sue config più elementari: un a sofisticato, e richiede vento di utilizzatori cati.

I costi indiretti di g sono quelli imputabili menti nelle procedure, ro, di maggiore o mino tà ma generalmente n quando si procede in nazione e ad una dimi dei ritmi di lavoro, mente, e a possibilità frequenti, a causa dell tà; introdotta e di pos rori nel software. Per dere si può affermar prassi comunemente i all'inizio dell'esperie formatica è quella di s re le procedure autom quelle tradizionali. Si tutto sia più rodato.

Mino Be'