

Contratti in Ecu, premio-dollaro, paesi «chiusi»: che fare?

## Lira forte e affari deboli Ma comincia l'assalto alla burocrazia

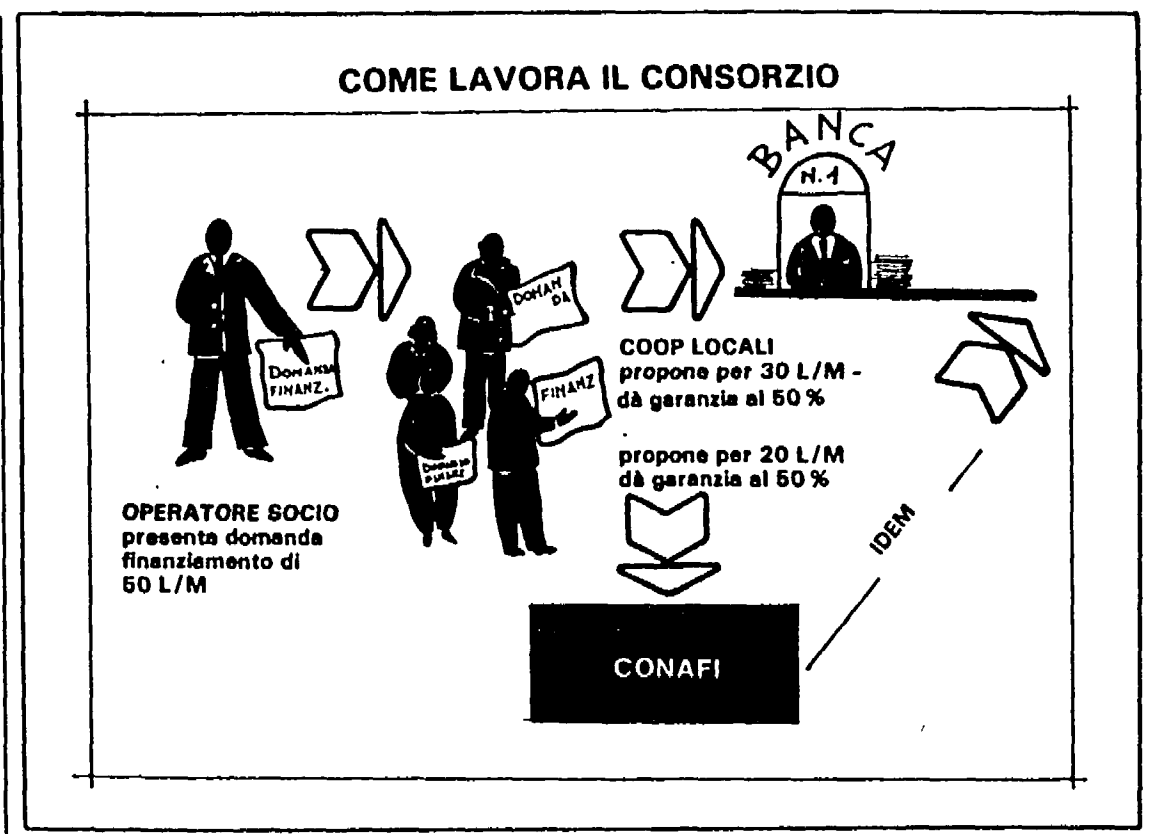
Il mercato mondiale è stato reso paradossalmente più insidioso dalle politiche liberiste - Per navigarci bisogna attrezzarsi in maniera più adeguata - Ed i mezzi ci sono, si tratta di sottrarli ai nuovi mercanti di indulgenze

ROMA — La Banca d'Italia ha parlato chiaro, la lira non svaluterà con le monete europee a meno di un crollo del dollaro: poiché la forza della lira dipende in gran parte dall'estero, c'è una ragione di più per crederci. Per vendere all'estero ci sono due possibilità: o scavarci una nicchia nei mercati che pagano in dollari, incassando il premio-dollaro dovuto alla sua sopravvalutazione, oppure a vendere in condizioni finanziarie migliori. Qualche ministro demagogico ha già indicato la prima via, come se tutti potessero vendere contro dollari e come se non ci fosse la ressa anche (e sopra tutto) per guadagnare una valuta che al

cambio da un premio del 30%. Più ragionevole il consiglio di fare contratti in Ecu e prestiti in Ecu. La loro gestione richiede, però, esperienza del mercato valutario. Per prime banche ed enti che operano all'export dovrebbero mettersi in grado di dare consulenza. E qui troviamo, invece, la barriera di una burocrazia dedita sopra tutto alla spartizione — dal posto di fattorino fino alla presidenza, talvolta persino una operazione finanziaria può diventare di favore — che riverbera le sue inefficienze sui costi di esportazione. Non a caso quando si discute dell'Ice la questione principale è se l'impiego deve essere statale o no;

quando si parla della Sace ci si preoccupa anzitutto di chi può attribuire certi posti. Ci sono delle novità, tuttavia, che possono consentire di battere i nuovi venditori di indulgenze. Sta per iniziare una indagine parlamentare sulle cause del disavanzo merci con l'estero in cui gli imprenditori potranno intervenire. Le proposte di riforma degli enti stanno trovando appoggi nei sindacati e fra i parlamentari. L'Ipalm sta preparando una conferenza sugli «aiuti» internazionali. E tempo anche per gli imprenditori di far sentire.

Renzo Stefanelli



### Sace inadatta ad affrontare la crisi debitoria mondiale

Sezione autonoma per assicurare i crediti all'esportazione, la Sace condivide poco con l'Ina (Istituto nazionale delle assicurazioni) da cui prende vita. Le assicurazioni dei crediti all'esportazione implica quasi sempre, infatti, azioni e giudizi di carattere politico. Oggi siamo addebi- ritura alla discrezionalità: per 43 paesi l'assicurazione è chiusa, in pratica sono considerati insolventi, però qualche operazione si può fare, se concorrono addebi- costanze e... interessi. Tuttavia non ha ragione chi, come qualche esponente della Confindustria, sostiene che poiché la Sace non è una so-

cietà di assicurazione e paga le insolvenze col denaro dei contribuenti, tanto vale aprire a tutti quei 43 paesi e addossarsi ogni sorta di rischi. Ciò che si vorrebbe dalla Sace è una maggiore e più qualificata presenza in tutte le sedi dove si esamina la posizione debitoria internazionale. C'è poi il potenziale dei progetti di cooperazione: un credito può essere esposto a insolvenza certa se dato alla singola iniziativa e diventare recuperabile, invece, se inserito in un programma di scambi col paese destinatario. C'è chi propone di inserire la Sace in un mediorientato centrale trasformato in presenza diretta ed altre che fa peggio, come la prospetto-

### Progetto per l'Ice: agenzia per la promozione degli scambi

L'Istituto per il commercio estero (Ice) è al centro di contestazioni da parte degli imprenditori su due opposte sponde: le grandi imprese si muovono quasi sempre in proprio ed utilizzano poco il servizio di promozione; le piccole, benché riunite in consorzi, si ritengono spesso insufficientemente servite. Ci sono cose che l'Ice fa meglio, come la organizzazione di rassegne internazionali o il mercato di determinati paesi (specie quelli dove ha una presenza diretta) ed altre che fa peggio, come la prospetto-

ne dei mercati. È vero che ogni singola impresa ha le sue esigenze di conoscenza pratica dei mercati però tutti vorrebbero trovare un supporto, una guida esperta, se non altro per ridurre tempi, incertezze e spese. Da questo contestazioni ed esigenze nasce la proposta di riforma dell'Ice che per alcuni dovrebbe perdere la natura giuridica di ente parastatale per diventare una agenzia; per altri dovrebbe restare ente parastatale ma far posto a metodi e presenze private operando mediante società. Nell'alternativa, il governo non fa niente.

### L'Ufficio Cambi può diventare un vero consulente valutario?

L'Ufficio italiano cambi è nato per gestire il monopolio delle valute, quindi per imporre regolamenti ed esigenze verifiche che la progressiva liberalizzazione dei cambi manda in secondo piano rispetto al contributo positivo che può dare alle imprese: fornendo loro informazioni, rendendo più agevole la strada all'uso del mercato internazionale. Basti pensare all'utilità di conoscere, tramite il Servizio Informativo valutario, bilance temporistiche e dettagliate degli scambi. Oppure di poter ottenere — al posto della giungla delle circolari — una informazione

di prima mano sulle opportunità di trasferimento delle valute, quindi per imporre regolamenti ed esigenze verifiche che la progressiva liberalizzazione dei cambi manda in secondo piano rispetto al contributo positivo che può dare alle imprese: fornendo loro informazioni, rendendo più agevole la strada all'uso del mercato internazionale. Basti pensare all'utilità di conoscere, tramite il Servizio Informativo valutario, bilance temporistiche e dettagliate degli scambi. Oppure di poter ottenere — al posto della giungla delle circolari — una informazione

## Conafi, il commercio finanzia il suo domani

Intervista al presidente del Consorzio nazionale-fidi, Renato Vannucci

sette tutte quelle conoscenze necessarie per la predisposizione del programmi da una parte e per la presentazione delle pratiche di finanziamento dell'altra. Penso, anche, alla scelta dello strumento-credito. Infatti non ce n'è uno solo, ma svariati; dai tradizionali leasing o factoring ai Fondi di investimento che potremmo chiamare mercato banking. Su tutto, comunque, dovranno valere i principi di funzionalità, competitività e redditività.

— Fino ad ora abbiamo parlato del ruolo che dovrà assumere il consorzio come strumento finanziario. Ora vediamo su quali basi poggia una operazione simile. Si possono fare cifre e numeri?

«Come le dicevo inizialmente il "viro" del consorzio avverrà al massimo tra alcuni mesi quando andremo alla stipula delle convenzioni. E da quel momento saremo in grado di affermare che il Consorzio potrà dare alle imprese».

— Che tipo di aiuto, ci vuole spiegare?

«Ad esempio un aiuto a spuntare più potere contrattuale con gli istituti di credito nell'acquisto di credito aggiuntivo. In sostanza una quota in più di quanto riescono ad avere come singole cooperative o consorzi regionali. Il Conafi, dunque, nasce per questo ma punta anche a gestire un "pacchetto" di servizi in favore alle imprese».

— In che modo e quali?

«Innanzitutto stimolando più proficui rapporti con gli istituti di credito. E con ciò voglio dire che sarà fondamentale per il consorzio riuscire ad assicurarsi volumi di credito adeguati alla politica che avrà in mente di perseguire. Ad esempio, penso alla ristrutturazione aziendale. Per ottenere tutto questo sarà fondamentale un rapporto più stretto con le banche per sollecitarle a fornire agli operatori del

renzo già fertile. Sebbene queste realtà siano un grosso risultato, la costituzione di un consorzio nazionale rappresenta, senza dubbio, un salto di qualità per l'aiuto che l'organismo potrà dare alle imprese».

— Vannucci, qual è l'obiettivo del Conafi?

«Vorrei fare un piccolo passo indietro e ricordare come in molte regioni del nostro paese già esistono, nel mondo commerciale e turistico, cooperative di garanzia e consorzi-fidi regionali. Quindi non si parte dal nulla ma da un ter-

Renzo Santelli

## Ricerca nell'industria scarsa e a singhiozzo

L'Italia impiega l'1,2% del prodotto interno lordo - Doppie risorse in Francia e in Rft - Negli Usa si spende 25 volte di più - Il ruolo dell'Airi (Associazione per la ricerca)

MILANO — Proprio la inarrestabile impennata del dollaro dovrebbe far riflettere sul ruolo della ricerca nel nostro apparato produttivo in generale, e quello industriale in particolare. L'aumento della divisa statunitense, infatti, se da una parte può avanzare momentaneamente una parte delle imprese che commerciano con i paesi dell'area-dollaro dall'altra produrrà un aumento generalizzato dei costi di produzione (bollette petrolifera) e delle tecnologie necessarie per competere con le imprese straniere.



### Ugo: rapporto scuola-fabbrica

MILANO — Affrontiamo con il professor Renato Ugo, presidente dell'Airi e responsabile di Ricerca ed innovazione della Montedison, i problemi della ricerca ed il ruolo della associazione. «Il ruolo è quello — ci dice Ugo — di inserirsi tra mondo politico e produttivo per sollecitare un intervento più deciso verso la ricerca. Per ciò che riguarda, ad esempio, la ripartizione del Fio '85 (fondi investimenti occupazione) abbiamo fatto pressioni alle forze di governo perché sia ampliamente rivista».

— In concreto che cosa sta facendo l'Airi?

«Oltre a ciò che le dicevo, per non dimenticare lo sforzo per tentare di unificare in una unica proposta di legge i tre progetti (Pci, Fsi, Dc) sulla ricerca, ci stiamo muovendo su studi incerti su di una analisi più attenta delle tecniche fiscali».

— Vuole spiegare?

«In Italia, come lei saprà, non esiste una defiscalizzazione degli investimenti per la ricerca, mentre, ad esempio, negli Usa questo fatto è normale ed acquisito. I «venture-capital» negli Usa non sono assolutamente lassati come, invece, avviene da noi. In Italia, cioè, non si tiene in debito conto la difficoltà nella costituzione del capitale di rischio da impiegare in attività innovative per l'impresa».

— Veniamo al rapporto università-impresa. Non mi pare che i progetti finalizzati dal Cnr (Centro nazionale delle ricerche) abbiano portato molte novità.

«Non sono d'accordo. Le faccio un esempio: oggi si sta studiando la possibilità di costruire un motore interamente di plastica. Questo progetto lo sta seguendo con attenzione la Fiat dopo gli studi avviati dal progetto finalizzato del Cnr sulla chimica fine. Più che sui progetti vedo, però, una difficoltà nella stessa struttura del Centro ricerche: mancano al suo interno gli imprenditori».

che in un biennio. Tutto ciò ha ingenerato incertezze e, ovviamente, una complessa diminuzione dei quattrini per la ricerca alle imprese industriali.

In questo contesto si inserisce l'Airi, l'Associazione per la ricerca industriale, a cui aderiscono oltre cento società (dalla Fiat alla Montedison, dall'Iri all'Eni) ed enti pubblici che svolgono attività di ricerca nel settore industriale. In sostanza l'associazione coinvolge oltre l'80 per cento del totale degli addetti alla ricerca e sviluppo che lavorano nelle imprese e produttivo tra singolo docente (o un gruppo di docenti) e l'azienda produttrice. Questo è il nocciolo della filosofia dell'Airi che ha avuto come riscontro positivo l'accordo stipulato alcuni giorni fa tra Montedison e dieci università italiane per potenziare la collaborazione scientifica tra industria e scuola.

Questo tipo di accordo, attraverso convenzioni quadro, potrà favorire, tra l'altro, la formazione di neolaureati con immediata possibilità di inserimento nel processo produttivo da una parte, ed una integrazione della ricerca per il più grosso polo chimico del nostro paese dall'altra.

## Novità dalla fabbrica Le nuove tecnologie per il nostro telefono

«Sele 120» è il nome del nuovo selezionatore automatico di numeri telefonici, ideato e realizzato in Italia dalla Simebroni per rendere l'uso del telefono sempre più facile, rapido ed efficiente. Pensato e realizzato secondo le più moderne tecnologie il Sele 120 consente di memorizzare fino a 12 i numeri telefonici. La struttura a ruota, media e grande organizzazione. Il selezionatore, permette inoltre di ridurre il numero dei tasti di memoria e le dimensioni dell'apparecchio. Sele 120 dispone, inoltre, di un display a cristalli liquidi, che evidenzia l'esattezza del numero che si sta selezionando; dà informazioni sul costo della telefonata, la durata della conversazione. A riposo il display diventa un normale orologio. Un altoparlante incorporato permette, infine, di ascoltare l'interlocutore senza sollevare il ricevitore. Il collegamento alla linea telefonica avviene semplicemente, collegando la spina in dotazione all'apparecchio a qualsiasi presa telefonica.

Prossimamente saranno distribuiti anche in Italia due prodotti della più aggiornata tecnologia in materia di comunicazioni interne. Si tratta del sistema cercapersone elettroacustico e del sistema di «nurse call». In ufficio, in fabbrica, negli ospedali, i nuovi sistemi potranno garantire comunicazioni dirette, veloci, sicure. Tascabili, completamente modulari, i cercapersone sono stati ideati per il lavoro o in modo controllato. In quest'ultimo caso la centrale operatrice avrà sul monitor le informazioni necessarie (reparto, camera, letto, nome e cognome del paziente) per il coordinamento degli interventi opportuni. Le nuove apparecchiature sono prodotte dall'olandese Nira International B.V. di Emmen e distribuite in Italia dalla A.R.E., un'azienda italiana che, da anni, opera a livello mondiale nel campo delle radiocomunicazioni.

(a cura di Rossella Fungli)

## Meno sprechi di energia, più confort in albergo

VERONA — Quando si parla di innovazione tecnologica, per ridurre i costi energetici, chissà perché si pensa ad industrie, grossi centri ministeriali ed altro di simile. Non ci viene in mente, invece, l'albergo. Contrariamente a questa convinzione quattro anni fa a Verona, proprio nel centro della città dell'Arena, è avvenuta la novità che ora vi andiamo a raccontare.

L'albergo è il «Due torri», prima categoria, cento stanze, al completo in ogni periodo dell'anno. Proprio per questo motivo (per la necessità di assicurare alla clientela un servizio di prim'ordine) i costi energetici erano altissimi. «Poi un giorno, appunto quattro anni fa», ci spiega Franco Ambrosi, capotecnico dell'albergo — si presenta un signore che ci sottopone il progetto Totem (Total energy modular) di costruzione Fiat (oggi anche Belleli Acip).

I vantaggi sulla carta sembravano più che convincenti. «Anche messi in relazione — continua Ambrosi — alla difficoltà di alloggiare che allora frapponera l'Enel. Insomma i clienti, le promesse e il confort tecnico-scientifico assicurato dai ricercatori del Cnen (oggi

Enes) convincono la direzione dell'albergo «Due torri».

«Con un mese di lavoro soltanto — ci assicura il capotecnico — il Totem era piazzato nel nostro albergo con un costo complessivo di 18 milioni di lire. Ma vediamo cosa è il Totem. Il meccanismo è formato da due generatori di 30 kilowatt che riescono anche a produrre 24 mila calorie-ora di acqua calda affiancati da una serie di automatismi elettronici che rendono l'albergo pressoché autosufficiente. Il combustibile, è bene ricordarlo, è il metano.

Insomma i risparmi ottenuti possono essere riassunti in

1400 lire-ora con un beneficio annuo di oltre 8 milioni di lire. In sostanza — dice ancora Ambrosi — in tre anni abbiamo ammortizzato la spesa dell'impianto con fortissimi vantaggi nei confronti della clientela. Ma quanti sono i Totem applicati in Italia? Non saranno più di 10 in tutto — ci dice Giuseppe Tomassetti, responsabile del servizio risparmio energetico del dipartimento Fare dell'Enes — il loro utilizzo potrebbe essere esteso a migliaia di aziende alberghiere come nel caso del «Due torri» di Verona, con notevolissimi risparmi sulle bollette Enel. Purtroppo

questo non avviene per una mancata sensibilizzazione sull'argomento risparmio.

Come è noto, infatti, mentre l'industria ha dei forti sconti sulla bolletta elettrica non proprio così si può dire nel settore alberghiero e commerciale. C'è da notare, inoltre, che i consorzi nel settore turistico-alberghiero sono rilevantissimi e — ci spiega il ricercatore del Fare — se si introducessero questi macchinari, che hanno dei costi assolutamente accessibili, si potrebbero ridurre, fortemente le spese di gestione aumentando il confort dei clienti.

Questo lo hanno capito fuori dei nostri confini tanto è vero che su una produzione annua di 800-1000 Totem la quasi totalità se ne parte per l'estero. «Un esempio — conclude Tomassetti — sono i 70 Totem venduti alla catena alberghiera britannica «Crest» dopo l'analisi dei dati scaturiti proprio dall'esperienza del «Due torri» di Verona».

agli operatori italiani e stranieri una vetrina qualificata delle realizzazioni dei nostri artigiani, della loro competenza nel lavoro, della perfezione delle forme che escono dalle loro mani. Ceramiche, porcellane, vetri d'arte, metalli lavorati, tessiture, stampe, persino una sezione dedicata alle pipe, proposte di arredamenti, l'oggettistica in materie antiche come il legno o del tutto recenti come il plexiglas, la calda pietra di Vicenza tanto amata da Andrea Palladio piegata a forme rigorosamente moderne, tutto ciò ha calamitato l'interesse di compratori giunti da ogni parte del mondo, dagli Stati Uniti fino al Giappone.

### Risorse destinate alla ricerca e sviluppo dei principali Paesi industrializzati (valori assoluti in milioni di dollari)

PAESI	ANNI			% DEL PROD. INTERNO LORDO			% INTERVENTO PUBBLICO		
	1981	1982	1983	1981	1982	1983	1981	1982	1983
U.S.A.	74534	82670	90220	2.52	2.70	2.73	49.2	48.7	48.6
Giappone	24896	27148	-	2.38	2.47	-	26.2	-	-
Germania Fed	13074	14031	14665	2.49	2.58	2.58	41.6	42.1	40.9
Francia	6900	8115	9389	2.01	2.06	2.16	53.1	43.4	-
Gran Bretagna	7688	-	-	2.42	-	-	49.8	-	-
Canada	3148	3570	4179	1.22	1.39	1.41	52.4	50.0	50.1
Italia	2207	2771	(3500)	1.01	1.08	(1.2)	47.2	49.2	(55.4)

Fonti: a) Science and Technology indicators OCSE 6/1984 Basic Statistical Series-Recent results selected S and T-indicators 1979-83 b) Quarterly National Accounts OCSE 2/1984 c) Il Sole 24 Ore - 10.11.1984 N. 267 pag 19

## Fiera del regalo a Vicenza Eccola l'ultima nata

VICENZA — Carlo Scarpa, Gae Aulenti, Castiglioni, Gregotti, persino Malevic, Hollein, Hoffmann, Mangiarotti, Virkkala e via citando tra il Gotha dei designer italiani ed internazionali: nomi noti in tutto il mondo che hanno tenuto a battesimo l'ultima nata tra le fiere italiane, «Regalo Italia» di Vicenza. Ma ce n'era proprio bisogno in un panorama fieristico così fitto al punto che

molte esposizioni sembrano fatte apposta per pestarsi i piedi? Dai nomi che citavamo alla qualità e alla originalità del made in Italy formato regalo. «No, non mi pare proprio che stia per nascere un doppio e del resto le richieste di partecipazione che già abbiamo avuto in questa prima esperienza lo stanno a dimostrare — spiega il segretario generale della fiera Vittorio Mariotti —

è un punto di incontro d'obbligo per quegli operatori economici che puntano sulla qualità e sulla originalità del made in Italy formato regalo. «No, non mi pare proprio che stia per nascere un doppio e del resto le richieste di partecipazione che già abbiamo avuto in questa prima esperienza lo stanno a dimostrare — spiega il segretario generale della fiera Vittorio Mariotti —

A differenza di altre rassegne, noi puntiamo molto sulla selezione, sulla qualità delle proposte, sul designer qualificato proiettandoci più sul complemento d'arredo che sulla generica oggettistica da regalo. «Il settore del volontariato, dell'oggetto raffinato, dell'accessorio sta attraversando un momento magico — spiega il presidente Mariano Galia —. La nostra esposizione vuole offrire