SPAZIO IMPRESA

La distribuzione associata

Alla conquista dell'extra alimentare

I successi del Conad - A colloquio con Carlo Pagliani dell'Ancd - Le nuove tecnologie

ROMA — Il 3,85 per cento dei consumi nazionali, 4mila miliardi e mezzo di fatturato (+13 per cento rispetto all'84) aumenti del 20 per cento per ciò che riguarda le cooperative associate. Queste sono le cifre più significative del bilancio consuntivo '85 del Conad (consorzio nazionale dettaglianti aderente alla Lega delle cooperative) presentate nei giorni scorsi dall'amministratore delegato del consorzio Favio Fornasari.

Insomma al di là delle cifre e delle percentuali la relazione consuntiva mette in risalto il vero e proprio salto qualitativo (introduzione di nuove tecnologie come lettura ottica o moneta elettronica) e quantitativo (13mila punti vendita, 206 supermercati, 461 superettes, 626self-service) avviato da lla struttura consortile.

Tutto ciò evidenzia il continuo e progressivo adeguamento e miglioramento della rete di distribuzione sia interno che del punto vendita con una particolarità: lo sviluppo dell'occupazione. Quest'ultima, infatti, è aumentata intensamente sebbene, come ha sottolineato la relazione di Fornasari, la specializzazione «induca» a sfrondare i rami secchi. Nella previsione per quest'anno, infatti, l'occupazione dovrebbe passare dagli attuali *33.600 ai 35mila addetti arrivando* alla media per unità di vendita del 2,33 rispetto all'1,9 nazionale.

Un'affermazione di tutto rispetto che colloca il Conad tra i primi posti fra le grandi imprese di distribuzione.

Ma c'è un neo. La vocazione strettamente alimentare del fenomeno cooperativo. «Insomma — sostiene Carlo Pagliani, neo vicepresidente "in pectore" dell'Ancd (associazione che raggruppa il Conad) — lo sforzo che bisognerà produrre nel settore distributivo commerciale sarà quello di sviluppare e potenziare anche il settore non alimentare. È vero, ci sono già ottimi segnali in questo senso, come ad esempio la Ecoitalia per il settore degli elettrodomestici ed altro ancora, ma si deve fare di più».

L'adeguamento agli anni novanta, sembra dire il dirigente dell'associazione nazionale cooperative dettaglianti, passa atraverso la conquista del «non food» mettendo a disposizione degli imprenditori strumenti di supporto per l'ammodernamento e i servizi.

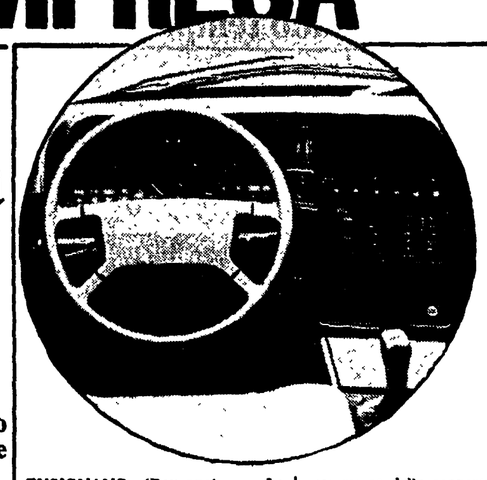
Il Conarr è nato proprio per questo; per studiare e realizzare le nuove forme di vendita che abbiano come fine *l'abbassamento dei costi* generali dei prodotti offrendo migliori servizi ai clienti.

«Oggi — ci dice sempre Pagliani — nel negozio moderno non si vende solo il prodotto ma sempre di più anche un servizio».

Quando, infatti, si parla di un occhio rivolto al consumatore, al cliente, il problema si sposta sulle tecnologie, all'uso, ad esempio, degli scanner (lettura ottica della cassa) per ottenere oltre alla migliore rotazione delle merci nel magazzino, e quindi sempre il rifornimento ottimale, anche una maggiore garanzia e controllo sui prezzi da parte dell'acquirente. L'elettronica, dunque, entra prepotentemente nel *negozio, ma non certo in maniera* economicamente indolore. L'ammodernamento costa e in questo senso va letta la costituzione di società finanziarie come la Conad Invest (5 miliardi di capitale) che già stanno operando in parecchi casi di ristrutturazioni e ammodernamenti in Italia aggirando lo scoglio del troppo elevato costo bancario delle operazioni di finanziamento.

«Il nostro impegno — conclude Pagliani — è di contemperare l'interesse legittimo dell'imprenditore commerciale con quello del cliente, del consumatore. È, d'altronde, l'interesse primario che muove e ha mosso la cooperazione».

Renzo Santelli



A Fusignano storia di un recupero aziendale da parte dei lavoratori

Dalle ceneri dell'Everest all'inedita cooperativa

In un anno di attività ricostruito per intiero lo staff dirigenziale - In soli nove mesi raddrizzata la situazione con un utile netto di quasi 1 miliardo e mezzo - La produzione di componenti in gomma per auto e edilizia

FUSIGNANO (Ravenna) — La scommessa, per ora, l'hanno vinta i lavoratori e tutti quanti hanno creduto nella possibilità di salvare e rilanciare l'azienda in crisi attraverso la costituzione di una cooperativa «inedita». Nel primo anno di attività della coop è stato ricostruito ex novo lo *staff manageriale*, si è riusciti a riconquistare la fiducia dei clienti (e anche dei fornitori e di diverse banche), a recuperare competività ed efficienza. E alla fine l'impegno di tutti è stato premiato dà un utile netto di poco inferiore al miliardo e 400 milioni di lire nei nove mesi utili dell'84. Che rapportato alla situazione di sfascio preesistente appare una cifra enorme.

Stiamo parlando dell'Evergomma di Fusignano, sorta il 18 marzo dello scorso anno dalle ceneri della privata Everest Spa, ovvero di un'azienda valida dal punto di vista produttivo ma portata sull'orlo del fallimento da una gestione perlomeno malaccorta. L'azienda, che occupava oltre 300 persone, schiacciata da una situazione finanziaria insostenibile e dalla caduta verticale di credibilità, stava per chiudere i battenti all'inizio dell'85. Per salvare il punto produttivo e l'occupazione si giocò allora la scommessa della cooperativa attraverso l'impegno diretto dei dipendenti e delle tre centrali coop della *provincia di Ravenna (Lega, Agci e* Unione), con il sostegno determinante dei sindacati, delle forze politiche e istituzionali.

Duecentoquaranta lavoratori accettarono di diventare soci, sottoscrivendo una quota di 4 milioni ciascuno. Lega, Agci e Unione misero a disposizione (un terzo ciascuno) le risorse finanziarie per avviare la nuova attività. L'Evergomma ripartì confermando le precedenti produzioni della componentistica generale in gomma *(soprattutto per le auto)*, degli accessori gommati e degli stampati per l'industria e l'edilizia. A presiedere il consiglio d'amministrazione di quella che poi risulterà l'unica cooperativa del settore in Italia (nonché una delle maggiori coop industriali oggi esistenti) viene chiamato Frediano Baldi, cooperatore di lunga esperienza, già presidente provinciale della Lega. Vice presidente diventa Giovanni Rivalta, che è anche presidente della Calpo-Valfrutta di Cotignola, dell'Unione delle cooperative.

Nel consiglio di Cotignola entrano esponenti di tutte e tre le centrali coop e soci della nuova Evergomma. Il management aziendale viene quasi completamente rifatto, assumendo tecnici qualificati dall'esterno, tra *cui il direttore generale che è l'inge*gner Giacomo Di Bartolomeo, manager con esperienze in Fiat e in una multinazionale americana. Nel giro di pochi mesi l'Evergomma si presenta sui mercati nazionali ed esteri come azienda efficiente e competitiva, conferma ed espande il volume delle vendite riconquistando la fiducia dei maggiori clienti dell'ex Everest (il gruppo Fiat, anzitutto, che copre oltre il 48% del fatturato della cooperativa; e poi la Peugeot e l'Alfa Ro*meo) e trovandone dei nuovi*. E dopo nove mesi di attività il fatturato risulta (a fine '85) superiore ai 13 miliardi di lire, con un utile netto di quasi 1.400 milioni.

«Si tratta di un risultato importante e positivo — dice il presidente Baldi — che ci incoraggia ad andare avanti e che dimostra come le valutazioni sulle potenzialità dell'impresa fossero azzeccate. Adesso che l'azienda è uscita dal tunnel si tratta di pensare al futuro, in primo luogo a creare *le condizioni per poter acquistare* lo stabilimento (l'Evergomma, infatti, ha sottoscritto un contratto di affitto *triennale, per un importo annuo di* 600 milioni, con la vecchia proprietà per l'utilizzo degli impianti; scadrà il 18 marzo dell'88, dopo di che la fabbrica dovrebbe essere acquistata dalla coop al prezzo stabilito dal collegio di periti incaricati dal tribunale, ndr). Per fare questo occorrerà consolidare e sviluppare la nostra attività. Ma è fin d'ora chiara l'esigenza di poter fare affidamento sui fondi della legge Marcora (che eroga finanziamenti fino a tre vole l'ammontare del capitale sociale, in casi simili, ndr) per portare a termine l'operazione; è impensabile riuscirci, altrimenti».

I piani di sviluppo, intanto, sono già stati definiti. Il budget 1986 prevede 21 miliardi di fatturato e un utile di 2.168 milioni di lire. Un miliardo e 160 milioni saranno destinati agli investimenti, 394 alla ricerca (pari al 2% del fatturato). Il fatturato per addetto dovrebbe arrivare a 82 milioni. È già stato dato incarico al Cresme (il Centro ricerche sociologiche e di mercato per nell'ediliza) di elaborare un progtto di nuove produzioni, per le grandi opere infrastrutturali nel settore edile, si sta lavorando per mettere a punto piani di ammodernamento tecnologico, che permettano di diversificare le produzioni, di conquistare nuovi mercati e di abbassare i costi, sono avviati i contatti per nuove forniture alle Ferrovie dello Stato.

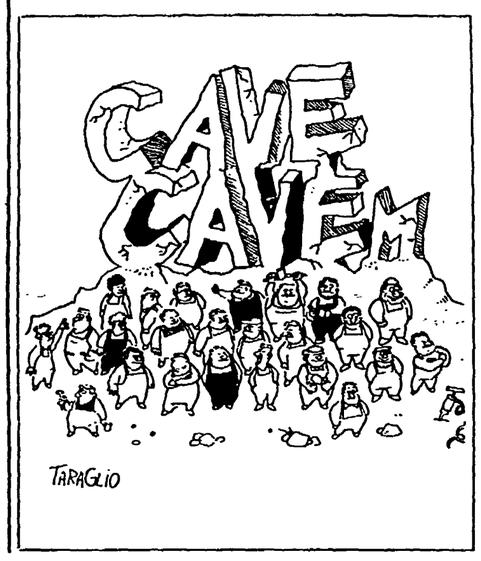
«Puntiamo anzitutto all'ampliamento delle vendite — dice il direttore generale Di Bartolomeo — prevalentemente nei settori "auto estero", edilizia e dei trasporti pubblici. Ma anche sulla riorganizzazione aziendale, per recuperare efficienza e competitività, anche attraverso le innovazioni di prodotto e strutturali. Stiamo pensando a produzioni alternative (ad esempio profilati per le auto e per l'edilizia, gomme termoplastiche) per adeguarci alle esigenze del mercato. Stiamo inoltre consolidando e affinando le attività amministrative, tecniche, commerciali, produttive e gestionali dell'azienda. L'insieme di queste iniziative dovrebbe permetterci nell'86 di incrementare del 18% il fatturato».

Nel frattempo si lavora in azienda su tre turni e spesso anche il sabato. Nel secondo semestre '86 si valuterà l'ipotesi di nuove assunzioni. «Il contributo e l'impegno dei soci-lavoratori, in questo primo anno di attività, è stato molto positivo — dice ancora Baldi —. C'è stata disponibilità piena, qualità, voglia di fare. E anche per questo l'Evergomma è già oggi competitiva». Il senso di responsabilità degli ex dipendenti dell'Everest (che vantano crediti nei confronti della vecchia proprietà per 5.5 miliardi di lire) sembra prevalere anche sui problemi posti dall'innovazione, che per far cooperativa significherà maggiore qualità e gamma di prodotti, minori costi di produzione, ma anche *meno occupazione nei reparti che* saranno ristrutturati.

«Compenseremo con l'allargamento e la diversificazione delle basi produttive — spiega Di Bartolomeo — con iniziative cioè che ci permtteranno di consolidare l'occupazione, diventando però più competitivi. Debbo dire che questa mentalità imprenditoriale si va affermando a tutti i livelli nell'Evergomma. E questo dà soddisfazione e fiducia per il futuro, permette una gestione più completa e partecipa rispetto alle aziende private».

E si tratta di una mentalità che sta facendo passi da gigante nel movimento cooperativo ravennate, che già da qualche tempo ha cominciato ad operare *anche in settori industriali* nuovi, diversi da quelli tradizionali che caratterizzano il suo radicamento nella società locale (agricoltura e edilizia).

Claudio Visani



Cave di pietra 2000 anni di storia e di artigianato

Dalla nostra redazione

TRIESTE — Come una anziana e bella signora le cave di pietra di Aurisina, sul Carso, si nascondono l'età. Si stanno mettendo a punto le numerose iniziative per il loro bimillenario, mentre invece la storia ci dice che la loro data di nascita è di qualche secolo precedente a quanto si vorrebbe far credere. Infatti con la pietra della «Cava Romana» venne costruita Aquileia, sorta nel 181 a. C. Le iniziative per la ricorrenza — ricche ed articolate — si svilupperanno in due direzioni: la prima storico-rievocativa con mostre e manifestazioni di carattere culturale; l'altra economico-promozionale con l'intento di pubblicizzare maggiormente in Italia ed all'estero la pietra del Carso e promuoverne la diffusione. In questo senso ad Aurisina è in programma una mostra dal 7 al 24 marzo, mentre trova sempre più sostenitori l'idea, promossa dalla Camera di Commercio, per la costituzione di un consorzio per una migliore e più organizzata presentazione del prodotto sul mercato nazionale ed estero. Per il marmo e la pietra del Carso esistono ancora ottime possibilità di mercato. Nell'ultimo decennio sono state estratte circa 150mila tonnellate di marmo e pietra del Carso, in misura nettamente inferiore a quelle che sono le possibilità per i quattro tipi di elevato valore: Aurisina, Repen, Fior di latte e Stelattite. La massima estrazione si è avuta nel 1977 con oltre 21mila tonnellate, la punta più bassa si è toccata nel 1983 con 6.700 tonnellate.

Questo settore, oggi in crisi, ha alle spalle una lunga e ricca storia. Il mestiere dello scalpellino sta scomparendo, ma per secoli alle cave hanno lavorato diverse migliaia di persone. La sola «Cava Romana» nel 1914 contava oltre 500 dipendenti. Numerose erano le aziende a carattere piccolo-industriale ed artigianale; con questa pietra sono stati realizzati i castelli di Duino, sia il vecchio che quello più recente; i principali edifici di Trieste; alcune tra le più importanti costruzioni di diverse capitali, sia europee che di paesi arabi.

Grande impulso le cave hanno conosciuto alla metà del secolo scorso quando è stata aperta la Ferrovia Meridionale, da Trieste a Vienna attraverso Lubiana e, qualche anno più tardi, quella della Pontebbana verso Tarvisio. Aumentarono allora sia il numero che l'importanza delle cave. La pietra lavorata e semilavorata venne esportata in importanti città dell'Europa centrale, dell'Egitto, dell'Inghilterra, degli Stati Uniti, dell'Australia. Alla vigilia del primo conflitto mondiale in una cava tra Aurisina e Santa Croce venne estratto il più grande monolito: lungo 15 metri, di metri 1,20 di lato, doveva esser trasportato a Vienna. Era talmente lungo che per poterlo far giungere alla stazione di Aurisina lo dovettero tagliare a metà per poi ricomporlo una volta giunto a destinazione.

A Trieste con questa pietra sono stati costruiti il municipio, la basilica di San Giusto, il palazzo del Lloyd, mentre il pietrame residuo ci ha dato il Porto Nuovo e i moli. Per quanto riguarda le realizzazioni all'estero ricordiamo quelle di Vienna (il Parlamento con duemila metri cubi di pietra, l'ala moderna del Palazzo Imperiale, il teatro dell'Opera, il Palazzo di Giustizia, quello della Borsa) e di Budapest (tra l'altro il Parlamento e il Teatro dell'Opera). Due però sono le opere maggiori: il grande viadotto ferroviario di Aurisina, *realizzato alla metà del secolo* scorso, lungo 500 metri, con 40 archi minori e due maggiori; il ponte sull'Isonzo, sopra Gorizia, con un'apertura di 160 metri, il più grande ad arco in pietra del tempo, distrutto e ricostruito poi in cemento.

Tra la fine del secolo scorso e la prima guerra mondiale il settore ha conosciuto il periodo di maggior splendore con una quarantina di cave di pietra bianca e 22 laboratori di scalpellino con 3.500 dipendenti. A questi si dovevano aggiungere diverse decine di piccole botteghe di artigiani che lavoravano a domicilio. Complessivamente l'indotto delle cave dava da vivere a circa 20mila persone. Poi si è avuta la crisi, la maggior commessa una sessantina di anni addietro è stata la pietra per la Stazione Centrale di Milano. Oggi il settore occupa poche centinaia di persone, ma le possibilità di sviluppo esistono. Quella dello scalpellino — talvolta un vero artista — è una figura in via di estinzione. Ecco perché in occasione del bimillenario (anno più anno meno) sarà edito un libro sulle cave, si promuoverà un seminario — una specie di forma viva — degli scultori dei paesi dell'Alpe Adria che si svolgerà a Sistiana. Ma soprattutto si cercherà di dar vita ad un Consorzio comprendente, oltre la Camera di Commercio, tutte le altre componenti interessate: le aziende, l'Ente regionale per lo sviluppo dell'artigianato, le associazioni di categoria. Quello delle cave di pietra del Carso è un patrimonio che non può esser lasciato nel dimenticatoio.

Silvano Goruppi

Miniesportatore e da oggi anche venditore finanziario

ROMA — Gli esportatori italiani sono circa 80.000. Quanti di essi sono in grado di utilizzare al meglio gli strumenti finanziari esistenti per le operazioni di export? Pochi, soprattutto se si tratta di operatori piccoli e medi. Da qui una conseguenza negativa: molti esportatori italiani non riescono a rimanere con continuità sui mercati esteri, ma operano in modo episodico. Insomma, mordi e fuggi. Come superare questa situazione? In primo luogo assicurando una conoscenza quanto più ampia possibile dei vari — e più convenienti — tipi di strumenti finanziari che possono essere utilizzati.

Per conquistare, e mantenere, un mercato è necessario — oggi — diventare un venditore finanziario (il che vuol dire presentare un pacchetto con cui, paradossalmente, si offre un prodotto ma anche i soldi per acquistare il prodotto stesso. Altrimenti, dato che in tal modo si muovono tutti i concorrenti, non si fanno affari). Stando così le cose la conoscenza precisa dei vari modi di smobilizzo del credito, per scegliere quello più opportuno nella situazione specifica, è fondamentale.

Ben vengano, allora, le iniziative che l'Istituto del Commercio Estero ha programmato in questo campo. Ben vengano — soprattutto — se esse sono particolarmente indirizzate alle piccole e medie imprese e al sud. Per questo abbiamo ritenuto utile seguire due seminari, organizzati a Bari dall'Ice, sul tema del finanziamento dell'export. I due seminari che si sono tenuti il 12-13 marzo e il 25-26 marzo, erano così intitolati: «Finanziamento all'export a breve termine» e «Finanziamenti all'export nel lungo termine e Assicurazione».

«Le opportunità finanziarie sono numerose come gli strumenti di un'orchestra. Come essi aspettano solo di essere suonati». Questa frase di uno dei docenti, il professor Vincenzo Porcasi dell'Università di Roma, rende bene il senso dell'operazione messa in atto dall'Ice. Perché la stessa divisione in due parti del seminario facilita la comprensione di un concetto di fondo: per finanziamento delle esportazioni non si deve intendere solo l'intervento pubblico. Per le operazioni che interessano soprattutto le piccole e medie imprese, per le operazioni — cioè — che prevedono un regolamento entro 18 mesi, vale il discorso dei finanziamenti bancari.

Le banche italiane possono, infatti, concedere facilitazioni creditizie in lire e in valuta. Esse, in sostanza, non fanno altro che anticipare all'esportatore gli importi che quest'ultimo dovrà ricevere dall'estero (per questo si usa spesso il termine di «anticipi alle esportazioni»). È proprio all'interno dell'ampia gamma di possibilità di intervento offerta dalle banche — e sempre nell'ottica dello smobilizzo più rapido e più sicuro possibile del credito che si ha nei confronti del compratore straniero — che scattano i vari tipi di soluzioni tecniche da scegliere.

Facciamo qualche esempio. Quanti sanno che esiste la possibilità, per la verità poco incoraggiata dalle banche, per gli operatori di accendere anche molto prima della spedizione della merce (1 anno) un finanziamento in valuta? (Questa operazione è un vero e proprio «pre-finanziamento all'export» tecnicamente denominato «anticipo di contratto»).

Quanti ricorrono ad un'operazione molto utile, perché garantisce il pagamento delle esportazioni, come la «Stand-by letter of credit»? (Si tratta di un nuovo strumento che sta registrando una certa diffusione nel commercio internazionale, che riassume sia le caratteristiche fondamentali del credito documentario che quelle della lettera di garanzia. Conseguenza di ciò è che l'esportatore, presentando i documenti richiesti, potrà incassare l'importo previsto anche se l'acquirente estero non ha provveduto a bonificare l'importo della fornitura).

E ancora, qual è il livello di diffusione del «factoring»? (Questo è un finanziamento che si ottiene cedendo crediti commerciali a società specializzate — factors — contro corresponsione al cedente del valore corrispondente al netto di un tasso di interesse e di una commissione amministrativa). Perché non utilizzare sistematicamente nella trasmissione del bonifico il sistema Swift (Society for Worldwide Financial Telecommunication) con avviso telefonico al beneficiario?

Potremmo continuare a lungo per poter ribadire con esempi concreti un fatto: per alleviare i rischi e i tempi connessi allo smobilizzo del credito ci sono vari strumenti di carattere privato (su quelli di carattere pubblico ritorneremo in un prossimo articolo).

Il problema è: conoscere bene questi strumenti per esportare di più.

Mauro Castagno

Artigianfin: in 4 mesi 9 miliardi di investimenti

ROMA — L'artigianato tira investimenti e *Artigianfin Leasing* ne ha fornito, col primo bilancio, un esempio clamoroso: 9 miliardi di investimenti nell'ultimo quadrimestre dell'85, 14 (con 350 contratti) già nel primo trimestre di quest'anno. Il presidente Angiolo Capecchi si è detto sicuro che i 40 miliardi di investimenti previsti quest'anno saranno superati.

La società vede confluire in sinergia l'iniziativa della Cna e della Banca del Lavoro. Ha un programma, con filiali già aperte a Bari, Modena e Torino. Ha fatto il maggior numero di contratti del Nord ma porta ad esempio del proprio successo l'immediata affermazione in Abruzzo, Puglia e Campania.

I settori che hanno tirato di più sono nell'ordine il meccanico, il tessile, quello dei fotolaboratori. Ma è presto per parlare di scelte settoriali e territoriali che diventeranno più nette con l'espansione. Una delle direttrici è la legge sul Mezzogiorno, la promozione di nuove imprese, alla cui attrezzatura il leasing può concorrere notevolmente. Anche le collaborazioni si sviluppano: con *Unipol* che assicura i contratti; ma anche col *Conafi*, la finanziaria promossa dalla Confesercenti per l'innovazione nel settore commerciale. Un accordo è in vista per il settore trasporti.

L'innovazione, dice il segretario generale della Cna Mauro Tognoni è ormai una bandiera delle piccole imprese. Senza nascondere l'enormità del compito e le difficoltà, le sue molte faccie, certo è che una acquisizione più agevole di finanziamenti ed attrezzature può rendere più spedita l'innovazione. Il *fattore* umano sembra favorevole. La Banca del Lavoro asseconda con convinzione l'iniziativa imprenditoriale che, in questo caso, rompe l'isolamento aristocratico in cui la banca è vissuta rispetto al vasto e articolato mondo dei piccoli produttori.

Sme, rilancio o congelamento?

In questi giorni si è ripreso a parlare della finanziaria Privatizzazione e motivazione della Lega coop Il ruolo che poteva svolgere l'Iri: servizio allo sviluppo

In questi giorni si è ripreso a parlare della Sme non solo rispetto all'evoluzione della vicenda «vendita» e dei suoi risvolti giudiziari, ma per segnalare la ripresa del cammino, in parte interrotto in questa fase, con «il rilancio del piano Sme». Di fronte a questo annuncio nasce un interrogativo. Ci troviamo realmente di fronte ad un piano e ad una volontà di rilancio della Sme oppure, rispetto ad una condizione di stallo della vicenda «privatizzazione», si è deciso, in attesa di tempi migliori, un puro e semplice «congelamento» della situazione ed il proramma che oggi si ripropone rappresenta, in realtà, un piano di razionalizzazione dell'esistente, necessario, ma non sufficiente? I fatti sembrano avvalorare questa seconda ipotesi.

Un periodo così lungo di incertezza sul destino della Sme, nonostante i positivi risultati di bilancio complessivo, ha causato danni non irrilevanti all'attività delle sue aziende in termini di immagine, di perdita di competitività e di quote di mercato, di ritardo nei processi di razionalizzazione e di rilancio delle attività produttive e del ruolo della finanziaria. Di fronte a questo processo di emarginazione e di impoverimento della Sme non basta riproporre il vecchio programma.

La vicenda «privatizzazione» avviata da oltre un anno aveva fatto emergere una consapevolezza diffusa della necessità di creare, nel nostro paese, un polo agricolo-alimentare di dimensioni tali da poter competere nei mercati interni ed internazionali. Rispetto a queste esigenze, già allora risultavano evidenti le insufficienze di un piano di ristrutturazione della Sme prevalentemente finalizzato al risanamento finanziario e alla ristrutturazione dell'esistente, piuttosto che allo sviluppo strategico del settore.

Che fosse questo e non altro era dimostrato dalla scelta dell'Iri di non considerare «strategico» questo settore dal punto di vista del suo diretto impegno e dal vuoto di scelte di politica economica del governo in questo comparto. In questo quadro l'Iri, ritenendo che tale compito strategico dovesse essere affidato ai privati, con la vendita, poi contestata a De Benedetti, aveva suscitato la ben nota bagarre tra i partiti di governo.

Molti altri, tra cui il sindacato e la Lega delle Cooperative, pur non esprimendosi in via di principio contro la privatizzazione affermavano però alcuni principi fondamentali.

— Che quello agricolo-alimentare è un comparto strategico e di punta, non solo per il dato strutturale del nostro deficit agricolo-alimentare, ma per l'accentuarsi della dipendenza del nostro paese nei campi più innovativi della ricerca genetica e delle tecnologie alimentari, oggi concentrata nelle mani di poche multinazionali, e per le potenzialità di sviluppo di un polo agricolo-alimentare nel Mezzogiorno.

— Che una svolta in questo campo non può essere affidata unicamente ai privati poiché la dimensione degli investimenti e dei programmi economici, di ricerca e di innovazione che devono sostenerla, mal si combina con l'inevitabile prevalere di pure convenienze aziendali di profitto e di localizzazione.

Ciò significa non solo che la privatizzazione deve eventualmente realizzarsi con precise garanzie che, allo stato, solo il movimento cooperativo per le sue caratteristiche è in grado di offrire, ma che questa non era e non è l'unica strada percorribile.

Il movimento cooperativo, ancora oggi impegnato rispetto all'acquisizione della Sme, già molto prima dell'improvvisa decisione della vendita aveva avviato un confronto di merito con l'Iri e la Sme per la costruzione di un polo nazionale integrato (agricolo, di trasformazione, commerciale, di ricerca) pubblico e cooperativo, in grado di competere sui mercati internazionali, nel quale la presenza pubblica si qualificava più che per la diretta gestione di attività produttive, sul terreno della ricerca, della sperimentazione di nuovi prodotti e nuove tecnologie alimentari, di penetrazione nei mercati internazionali.

Per questa strada l'Iri poteva assolvere, in un settore avanzato e di punta, quel ruolo di «servizio allo sviluppo», a cui spesso si richiama Prodi, tanto più significativo perché in grado di dare al Mezzogiorno un ruolo centrale.

Il rapporto con la cooperazione e la sua preferenza in un'eventuale vendita rappresentava poi la possibilità di radicamento e di crescita nel Mezzogiorno di un'imprenditoria democratica e associata, punto di riferimento per i produttori agricoli e un'industria alimentare diffusa e polverizzata, ma piena di potenzialità positive, nel mentre per questa via si riconfermava un ruolo centrale delle Partecipazioni statali e dell'Iri nel Mezzogiorno.

Se sono questi i terreni su cui misurare l'efficacia di un processo di rilancio della Sme, quali sono le novità significative intervenute nelle scelte dell'Iri e del governo che offrono garanzie in questa direzione e consentono alla Sme di avviare non solo i necessari processi di razionalizzazione e di risanamento, ma reali programmi di sviluppo e nuovi rapporti col mondo cooperativo?

Tenuto conto che i tempi dell'economia reale non coincidono con quelli della politica, quando questa è mossa unicamente da una logica «partitoria» e di potere, il «congelamento» e la riproposizione del vecchio «piano» significano solo il drastico ridimensionamento della Sme e lo spostamento sostanziale dei suoi interessi, oltre che dal suo ruolo direzionale, fuori del Mezzogiorno.

In questi mesi si sta riaprendo il dibattito intorno ai temi dell'occupazione e del Mezzogiorno, per iniziativa di forze politiche e culturali. Recentemente, nel convegno nazionale del Pci sul Mezzogiorno, il ministro De Michelis ha insistito sul fatto che non servono piani generici, ma scelte concrete. Bene, la vicenda Sme, con la sua potenziale carica di sviluppo produttivo e occupazionale per il Sud, è un banco di prova concreto e ravvicinato della volontà politica del governo e terreno di impegno per quelle forze che vogliono ricondurre il dibattito sul Mezzogiorno con i piedi per terra.

Annaiola Geirola
(Presidenza naz. Lega cooperative)