

Pentapartito in frantumi in un convegno sul Mezzogiorno a Milano

Investire: sì, forse, chissà... Con Agensud solo due aziende a regime?

Presenti esponenti governativi, imprenditori, dirigenti di azienda - Una passerella di ottimismo per tentare di sponsorizzare l'agenzia per l'intervento industriale nelle zone terremotate - Francesco Forte contesta i dati - Scetticismo nel mondo imprenditoriale

MILANO - Primo, esibire l'ottimismo. Secondo, crederci. Terzo, sperare che tutti si allineino. Con le imprese che recuperano alti profitti e la febbre di piazza degli Affari, chi oserebbe tirarsi indietro? Questa volta, l'argomento sul tappeto è il Mezzogiorno e la legge sugli interventi straordinari che ha dato addio alla Cassa dopo trentacinque anni di attività. I tre comandamenti, per la verità, non reggono lo spazio di un mattino. E i primi a non presentarsi allineati sono gli esponenti del pentapartito. Industrializzare il Mezzogiorno. Ma industrializzare come, dove, con quali forze imprenditoriali, con quali contorni legislativi, con quali convenienze, quali condizioni di mercato? I ministri difendono la linea «meridionalista» del governo e soddisfatti avviano: «Siamo sulla buona strada». Gli imprenditori, rappresentati dalla Confindustria, non si fidano, arrivano al punto di preferire ai finanziamenti pubblici diretti tanti investimenti per infrastrutture e servizi, chiedono di essere liberati dai vincoli sindacali del controllo sui collocamen-

to della manodopera. Gli esperti di formazione e consulenza aziendale si scontrano con la debole cultura industriale in aree dove dominano le lauree umanistiche. Insomma, quasi un dialogo tra sordi. Ci vuol poco a oltrepassare la barriera dell'ottimismo. E una conferma la si è avuta proprio nei giorni scorsi a chiusura della Fiera d'Aprile di Milano. Esposte l'occasione di un convegno che ha mobilitato ministri, politici, esperti di direzione aziendale e imprenditori è stato il Sud, fatto insolito per una rassegna rinnovata nel look che è sempre stata un po' «nordista». Per la verità il convegno è stato organizzato per sponsorizzare Agensud, l'agenzia per l'intervento industriale nelle zone terremotate in Basilicata e Campania, il cosiddetto «cratere», nata per un accordo Confindustria-Intasud. Assai con il contributo di sette Regioni italiane. Ed è stata una classica passerella per presentare giudizi preconcettuali, ottimismo a volontà, secondo le regole del farsi pubblicità. Passerella riuscita a metà. Assenti perché

non invitati i rappresentanti dell'opposizione e i meridionalisti del sindacato, le polemiche sono scoppiate lo stesso tra gli esponenti del pentapartito, piuttosto aspramente. I ministri De Vito (mezzogiorno) e Zamberletti (protezione civile) difendendo a spada tratta i provvedimenti del dopo terremoto. «Abbiamo centrato l'obiettivo della ricostruzione», dice Zamberletti. «Ci hanno criticato duramente, ma adesso ci sono i fatti, nascono le aziende», ricalca Scotti, vicesegretario dc, uno dei «padri» dell'ultima legislazione meridionale. E Vittorio Paravia, amministratore delegato Agensud, «Decline di aziende assistite, sta rifiorando l'industria». Agensud è una novità nel panorama degli interventi per il Mezzogiorno. Nata pochi mesi dopo il terremoto, cerca di essere una sponda operativa per la rinascita dell'industria. Promuove industria, seleziona gli obiettivi. Parla il linguaggio dell'impresa. I soci non sono di nomina politica, spiega il vertice Agensud, ma imprenditori di professione. Niente lottizzazioni, voglio-



Acam: speculazione alla corda se dirigi la domanda

La storia venticinquennale del consorzio di approvvigionamento collettivo - Nell'85 trattati acquisti per 700 miliardi di lire

BOLOGNA - In principio si disse che c'era da «inventare» il consorzio collettivo. Occorreva, in buona sostanza, dare peso contrattuale all'ingente necessità di materiali ed attrezzature espresse dalle imprese cooperative. Ecco la nascita di Acam, il consorzio nazionale approvvigionamento. Il suo compito: individuare la domanda, ordinarla, convogliarla su grandi filoni, per entrare nel mercato in forze e contrastare così, al meglio, le manovre della speculazione. Sono passati venticinque anni. Come sta andando? L'idea dell'approvvigionamento collettivo ha funzionato, funziona. Certo, con i problemi che le leggi dell'economia creano. La risposta alla domanda, in termini di affari annui dell'ordine di 2.700 miliardi di lire. Nel 1985 sono stati trattati acquisti per un valore di oltre 700 miliardi, una capacità contrattuale, affermano nella sede centrale Acam di via della Cooperazione a Bologna, unica in Italia. Vengono presentati questi elementi: primo cliente nazionale nel ferro e cemento armato, nelle ceramiche, nel calcestruzzo, negli ascensori, nei manufatti in cementamanto, negli isolanti, nelle attrezzature per l'edilizia, nelle condotte in acciaio. E ancora. Nel 1985 Acam ha programmato, organizzato e gestito approvvigionamenti per oltre cinque milioni di quintali di cemento, oltre centomila tonnellate di prodotti siderurgici. Ecco, dunque, in che modo l'idea è vincente.

assai onerosa. I fornitori hanno bisogno di certezze, le cooperative a loro volta di prezzi sgravati dai ricarichi usuali del commercio. Assumono così un importante rilievo gli impegni reciproci: quello dell'acquisto e quello del mantenimento del prezzo. Le cooperative associate si approvvigionano attraverso Acam del 45% circa dei loro fabbisogni, vale a dire della parte più assistita dei materiali e delle attrezzature, ma il consorzio punta ad incrementare tale quota qualificando ulteriormente il servizio, attraverso forme nuove di intervento sul mercato. Appunto in tal senso sono orientati lo studio e la ricerca in corso, finalizzati all'impostazione del prossimo piano programmatico.

si parte dal presupposto che notevoli cambiamenti sono in atto nell'economia e nella produzione, i quali investono, ovviamente, anche le imprese cooperative. Un dato di primo piano è quello della crisi in edilizia che continua tutt'ora, anche se con incidenza ineguale sul territorio nazionale. Il comparto abitativo, ad esempio, è quello che ne soffre maggiormente. Problemi ineludibili che le cooperative dal canto loro si preparano ad affrontare per essere pronte agli appuntamenti. Cambiano così i bisogni di servizi e di tecnologie. Tenendo conto che le imprese tendono sempre più a strutturarsi su nuove basi, partecipando a «rag-

gruppati» per entrare in grandi lavori sia in Italia che all'estero. L'evoluzione è sicuramente sotto i nostri occhi dicono in Acam, ragione per cui essa va osservata, capita in tutti i suoi risvolti. Il ragionamento è quanto mai limpido. A fronte dei nuovi problemi che stanno emergendo e che probabilmente saranno parte importante del processo di sviluppo del movimento cooperativo e del consorzio stesso, si rende necessario dare risposte di livello qualitativo superiore. Acam ribadisce a questo proposito che non si tratta di sostituire l'attività delle cooperative nelle loro funzioni, bensì, in quanto strumento di servizio, di essere portatore di innovazioni e di consulenza di vantaggi. L'ipotesi di rafforzamento della capacità contrattuale su cui il consorzio nazionale approvvigionamento sta lavorando concerne le voci petroliferi, automezzi, macchine movimento terra, macchine per ufficio, arredamenti, cancelleria, con un occhio di riguardo anche per i servizi pubblici. Opportune considerazioni verranno fatte sul più ampio arco delle voci merceologiche per meglio corrispondere alle esigenze dei soci, così come delle necessità delle cooperative grandi e medie e di quelle piccole e piccolissime che sono ovviamente di diversa portata. Perché diverse sono le velocità di marcia e di crescita. Acam, sulla base del servizio tradizionale, informazione sull'andamento del mercato, rapporti da intrattenere per il futuro con i raggruppamenti di imprese: sono tutti motivi di riflessione, per arricchire scelte di qualità già fatte o in via di completamento.

Remigio Barbieri

ROMA - Ce n'è voluto per arrivare ad una nuova legge per il Mezzogiorno. Prima anni di lavoro tra Camera e Senato. Poi il presidente della Repubblica, Francesco Cossiga, che blocca tutto per un errore nella copertura finanziaria. Infine - il 1° marzo scorso - la «Gazzetta ufficiale», testimonianza che il peggio è passato, pubblicando la nuova «Disciplina organica dell'intervento straordinario nel Mezzogiorno».

Se non parte la legge imprese a terra

una politica di aiuto monetario (quella che ha fatto le fortune dei Rovelli e degli Ursini, tanto per essere chiari) un sistema di servizi, utili particolarmente per piccola e media industria. - Incentivi reali: con quali vantaggi? «Si tratta di fornire una serie di servizi qualificati a imprese che, da sole, non potrebbero permetterseli dati i costi. Ad esempio una rete di assistenza per la commercializzazione, per ricorrere ai mezzi finanziari, per le telecomunicazioni, per manutenzioni e contabilità collettive, per uffici di segreteria che possono essere comuni. E tutto questo si realizza favorendo la costituzione di «aree industriali attrezzate»: il piccolo industriale, cioè, che oggi lavora male nel centro cittadino, senza poter contare su infrastrutture serie, potrà trasferirsi in queste «aree» (messe a disposizione dai Comuni e dai Consorzi industriali) dove potrà utilizzare questi servizi collettivi. - Ci sarà, tuttavia, una ragione per tutte queste lungaggini. Quale? «Una di queste ragioni, a mio parere, è nelle stesse novità della legge. Attraverso il Dipartimento, ad esempio, il presidente del Consiglio provvede a determinare il complesso dell'azio-

ne pubblica nel Mezzogiorno e ne assume la responsabilità di fronte al Parlamento. Il ministero per il Mezzogiorno perde, quindi, la potestà, che aveva prima, di gestire monocraticamente il coordinamento delle politiche per il Sud. In un certo senso, inoltre, esce «ridimensionato» non solo l'autonomia del ministro, ma dello stesso governo, che appare «controllato a vista» dal Parlamento ed in particolare dalla Commissione bicamerale. Si tratta di innovazioni non da poco: che siano gradite? - E per quanto riguarda gli Enti quali dovrebbero essere le novità? «Sempre più importanza dovrebbe assumere, a mio parere, lo Iasm ed il Formez. Essi curano l'assistenza e la Formazione. Dovrebbero agire, cioè, come valvole di propulsione e di spinta per orientare fin dall'origine le scelte degli imprenditori ed anche degli Enti territoriali. Conducono, così, i soggetti protagonisti lungo una linea che dall'avvio dei progetti arriva fino al loro compimento, seguendoli lungo il corso della gestione. Inoltre lo Iasm diviene il fondamentale promotore della «programmazione per progetti» e dell'allestimento delle «aree attrezzate per lo sviluppo industriale». - Ma di aree attrezzate si è parlato più volte nel Sud. Che c'è di nuovo in questa occasione? «Che anziché distribuire danari «a pioggia», come più volte si è fatto in passato, vi è una concreta possibilità di programmazione economica. Le «aree attrezzate» possono infatti, infatti, sulla stessa «offerta» industriale, orientando i flussi investimenti degli imprenditori. Si tratterebbe, quindi, dello strumento più moderno e più ambizioso per l'espansione della politica economica locale, chiamando in causa le scelte politiche coordinate fra governo, Regioni e Comuni. Inutile dire che, sulla riuscita di questo esperimento, si misurerà anche la concreta efficienza dello Iasm».

r. d. b.

Disco verde per la riforma dell'Ice?

In questi giorni alla Camera in discussione il disegno di legge sull'Istituto per il commercio estero - La fragilità della capacità di esportazione del nostro paese - Il 46% delle imprese non supera il fatturato export di 50 milioni

ROMA - Disco verde per la riforma dell'Istituto Commercio Estero? Salvo ripensamenti da tutto ciò che si lascia prevedere di sì. Proprio in questi giorni, infatti, il disegno di legge della riforma dell'Ice è in discussione alla Camera. Ora, la realizzazione della riforma nel senso ipotizzato dal d.d.i. (magari, perché no, con qualche ulteriore miglioramento che potrebbe essere introdotto nel corso della discussione parlamentare) può aiutare a risolvere uno dei problemi fondamentali del nostro commercio estero: la fragilità strutturale della capacità esportativa italiana. In effetti se, da un lato, le imprese che esportano dimostrano di possedere una straordinaria flessibilità e capacità di cogliere al volo i movimenti e l'andamento della domanda mondiale, dall'altro, queste stesse imprese, nella loro stragrande maggioranza, non sono in grado di rimanere continuamente nei mercati in cui riescono ad entrare. Ecco, appunto, la fragilità che può essere semplificata con alcune cifre: circa il 46% delle imprese esportatrici italiane non supera un fatturato all'export di 50 milioni. Solo una percentuale inferiore all'1% presenta un fatturato all'export di oltre 50 miliardi. Sono quest'ultima impresa, però, a coprire una quota di oltre il 30% delle esportazioni totali italiane. Per di più è da tener presente che quasi tutte le imprese italiane fanno non più di una due operazioni di esportazione all'anno.

Da qui l'importanza di un'agenzia pubblica, come l'Ice, in grado di assicurare adeguati servizi. Perché ciò accade, in realtà, bisogna - però - risolvere alcune questioni che la stessa esperienza pratica ha posto in piena evidenza. Già fino ad oggi, infatti, l'Ice ha cercato di fornire servizi reali alle imprese. Solo che, sia per motivi organizzativi interni che per quelli esterni, questa funzione è stata molto limitata. Ecco, allora l'esigenza di una riforma che vada in due direzioni: potenziare la capacità operativa dell'Ice e rafforzare la sua autonomia. In tal senso, anche per evitare quanto verificatosi sino ad oggi (controlli non di merito ma giuridico-formalistici, difficoltà ad impostare una politica del personale basata sulla necessaria managerialità, legame rappresentato dal vincolo agli organismi statali, mancanza di una contabilità contabile ecc.) pare opportuno arrivare ad uno sganciamento dell'Istituto dal ministero. Insomma l'esigenza della riforma è reale. Sarà quindi il caso di seguire con attenzione il dibattito parlamentare anche perché nello stesso disegno di legge vi sono alcuni elementi che vanno modificati. (Si pensi ad esempio al rafforzamento delle Camere di Commercio, oppure alla composizione del Consiglio di amministrazione che appare, nella formula attualmente prevista, troppo e troppo impostato in senso burocratico ministeriale).

FIRENZE - Oggi sono una piccola «Babilonia». Banchi grandi e piccoli, larghi e stretti, tende variopinte e a tinta unita. I mercati ambulanti, spesso, non offrono un grande «colpo d'occhio» con l'architettura medioevale o rinascimentale di molte piazze toscane. Ora c'è una proposta per mettere un po' d'ordine anche in questo campo. Si chiama «Iris». È un moderno banco di vendita organizzato da un'industria toscana - l'Idrovetti di Poggibonsi - i cui progettisti hanno lavorato giorno e notte con chi passa molte ore della propria vita dietro un banco di mercato. L'iniziativa è dell'Anva Confe-

serenti, l'organizzazione di categoria che raccoglie i venditori ambulanti. «Iris» ha un motore elettrico e ruote in gomma per non far rumore, quando all'alba i venditori prendono posto nelle città ancora addormentate. Riesce a trasportare agevolmente 2800

Come superare questa situazione? Fornendo alle imprese, tra le altre cose, servizi reali a costi economicamente validi. Ciò significa fornire studi di mercato per segmenti specializzati; notizie precise in termini di domanda-mercato; strumenti di informazione generale; servizi di assistenza ecc.. Il tutto per il raggiungimento di un obiettivo strategico: irrobustire la capacità di vendita con un adeguato marketing aziendale. Il che vuol dire che occorre giungere al più presto ad una logica che inquadri la commercializzazione come un prolungamento delle strategie di marketing. La mancanza di un'azione in tal senso provoca un fatto molto negativo: oggi le imprese esportatrici italiane sono quasi tutte prenditrici, piuttosto che fatticatrici di prezzo. Con la conseguenza di consegnare tutta la capacità decisionale agli acquirenti esteri. Per risolvere questo problema occorrono, appunto, ser-

Il rapporto di conto corrente che all'interno dello stesso Istituto credito e possono comportare vantaggi e svantaggi economici anche rilevanti. La valutazione da compiere prima di instaurare un rapporto di conto corrente è quella relativa all'Istituto da scegliere: a questa scelta dovranno concorrere vari elementi oltre la vicinanza dello sportello prescelto. Ricordiamo anzitutto il fattore «utilizzo»: non tutti gli Istituti forniscono le stesse prestazioni e sicuramente non lo fanno a condizioni e a livelli eguali. Il potenziale correntista si dovrà domandare se nel rapporto privilegia un'alta remunerazione del denaro (alte giacenze per brevi periodi) oppure se ha bi-

servizio Borsa. Dopo la scelta dell'Istituto (che potrà però mutare al variare delle esigenze del risparmiatore), si dovrà seguire l'evolversi del rapporto di conto corrente ed in particolare: 1) il tasso attivo e passivo praticato; 2) la valuta riconosciuta sulle operazioni; 3) le spese addebitate; 4) il costo dei servizi ed in particolare del deposito titoli. Il tasso attivo praticato varia da Istituto a Istituto ed all'interno dello stesso in funzione della giacenza media e massima, nonché del fatto che il cliente aderisca ad un «gruppo» che può essere costituito ad esempio dai dipendenti di un'impresa, dagli aderenti ad una associazione, ecc. Per lo scoperto di conto invece si dovrà verificare oltre al tasso anche il valore della c.d. «commissione trimestrale sul massimo di coperto» che incide sul massimo di scoperto raggiunto ogni

Automarket ecologico in arrivo a Firenze

Investimenti

Il rapporto di conto corrente

Luigi Merz