

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 oserà 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 riguardano 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 sul 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, vicepresidente della Cassa del Mezzogiorno. E Vittorio Paravia, amministratore delegato di 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. Occorre, 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.

assai onerosa. I fornitori hanno bisogno di certezze, le cooperative a loro volta di prezzi egraviati 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.

«Ma di nuove attrezzature» si è parlato più volte nel Sud. «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».

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 impresa: sono tutti motivi di riflessione, per arricchire scelte di qualità già fatte o in via di completamento.

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», testimonia 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 nuove attrezzature» si è parlato più volte nel Sud. «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».

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 dell'ultima ora, 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'19% 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. 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-

vizi per una strategia di marketing sapendo che: o l'azienda esportatrice ha i mezzi per impostare la strategia e allora vende, o non li ha. In tal caso o li trova sul mercato a buon prezzo, e allora esporta, o non li trova e allora non esporta. 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 lacerti esterni, questa funzione è stata molto limitata. Ecco, allora l'esigenza di una riforma che vada in due direzioni: potenziare la capacità operative 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 Parlamento. 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, pleocro e troppo impostato in senso burocratico ministeriale). Al di là del miglioramento possibile la discussione sulla riforma dell'Ice può fornire, come strumento di lavoro, un contributo sulla riforma generale della politica del commercio estero. Anche perché se è vero che il ruolo dell'Ice è importante, e può e deve crescere in termini positivi, è altrettanto vero che il commercio estero, per l'incidenza che esso ha sulla nostra economia, presenta altri innumerevoli e gravi problemi che vanno affrontati e risolti. Magari proprio utilizzando le stesse impostazioni che, in questa occasione, sono state pensate per la riforma dell'Ice.

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 - la 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-

Automarket ecologico in arrivo a Firenze

Il rapporto di conto corrente

servizi di merce, assicura igiene e sicurezza. Piano di vendita, tenda, bacheche si aprono automaticamente, con la semplicità e precisione di un pulsante. La struttura è realizzata con una intelaiatura in tubolare di acciaio e pannelli rivestiti in lamiera d'alluminio. «Un banco che può risolvere molti problemi del commercio ambulante», commenta Marco Masciacca, segretario dell'Anva di Firenze. «Un'innovazione gradita anche agli ambulanti di Palazzo Vecchio: «Guardiamo con grande interesse - dice l'assessore all'Anno, Graziano Cini - lo sforzo che gli ambulanti compiono per rendere più moderno il proprio settore».

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

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 ad Istituto ed all'interno dello stesso in funzione della garanzia 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

no ormai previste per quasi tutti i pagamenti periodici privati e pubblici. Tra tutti i servizi poi quello più sovente utilizzato dal risparmiatore è il c.d. «deposito a custodia titoli» sui quali verranno imputati i tassi, ed altri titoli di Stato ma anche azioni ed obbligazioni. Esistono per tali operazioni due oneri, il costo di tenuta del conto deposito e la commissione di acquisto per il titolo (è diversa per i Bot trimestrali rispetto agli annuali, ecc.). Per quest'ultima commissione si dovrà operare un confronto non solo con i vari Istituti di credito ma anche tra questi ed i costi corrispondenti praticati dagli agenti di Cambio che possono essere più convenienti. Insomma il rapporto di conto corrente, quale servizio e strumento privilegiato di rapporto con un Istituto, per essere «conveniente» deve essere frutto di scelta e di controllo durante la vita del rapporto stesso.

Mauro Castagno

Luigi Merz