

Le nuove prospettive della Ducati Meccanica di Bologna all'interno del gruppo Cagiva-Husqvarna

E la consideravano spacciata In Emilia Romagna la capitale della moto?

L'azienda ha recentemente riconquistato l'antico spazio produttivo per costituire (a quanto sembra) una società di commercializzazione dei tre marchi motociclistici - Una carrellata di opinioni sul nuovo «corso» dell'industria raccolti nel capoluogo emiliano-romagnolo

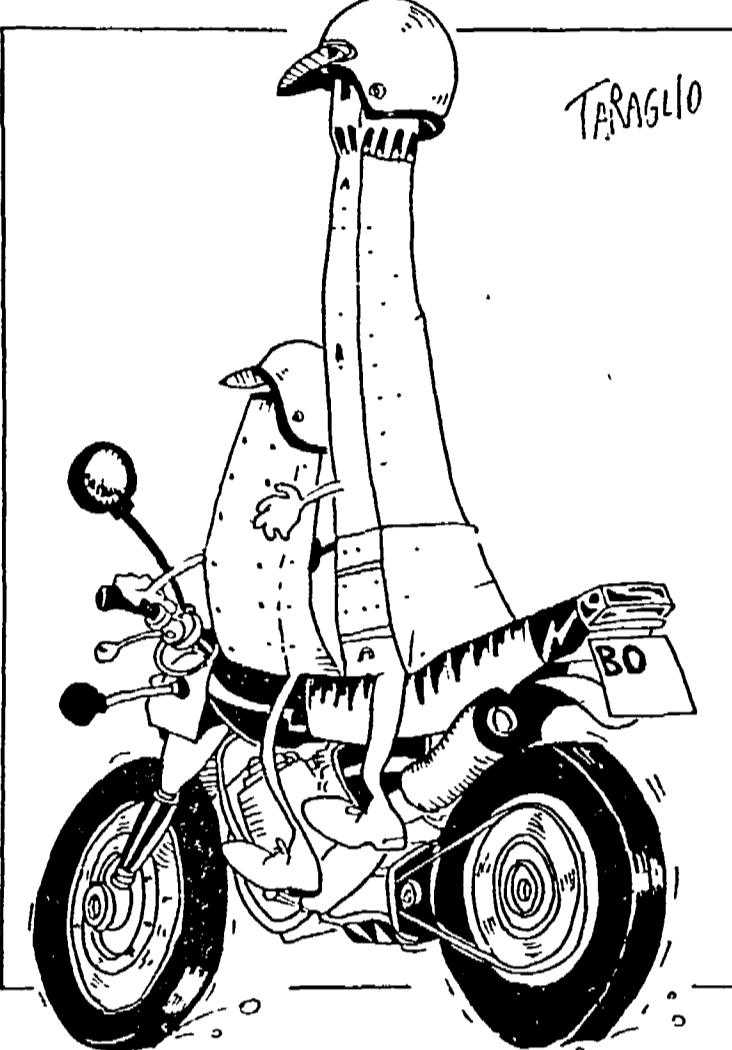
ROMA — Per molti era considerata spacciata. Un ferro vecchio, un retaggio di un periodo dorato travolto dal tecnicismo del Sol Levante, un impaccio per chi se l'era trovata tra i piedi senza saperne cosa fare. Questi (più o meno) erano fino a poco tempo fa i giudizi che circolavano sulla Ducati Meccanica di Bologna desunti sia dalle colonne del potente giornale locale sia in casa Finmeccanica (Iri) allora madre-padrone della fabbrica motociclistica.

Fori il cambio di proprietà, il patto di famiglia tra i fratelli Castiglioni e l'incanto del cambiamento. La Ducati ritorna a vendere soprattutto in mercati difficili come il Giappone (migliaia di esemplari ogni anno), gli Usa e molti paesi europei, ma anche in quello di casa nostra presentandosi all'ul-

timo salone di Milano con una decina di nuovi modelli. Ma le novità non finiscono qui. Il gruppo Cagiva-Ducati recentemente inserisce nelle proprie fila anche la società svedese Husqvarna (del gruppo Electrolux) leader, sempre motociclisticamente parlando, in campo cross e trial.

Una operazione che, a ben guardare, al di là della acquisizione del cento per cento della produzione svedese, va ad aprire la frontiera, e forse il conseguente mercato, statunitense attraverso il controllo (anche qui al cento per cento) della società di commercializzazione della produzione Husqvarna in terra di California, a San Diego.

Con questa ultima acquisizione il gruppo conquista (forse secondo solo alle case giapponesi) una tale modularità di produzione e model-



Il da far tremare le ginocchia a parecchie case motociclistiche di casa nostra e no. Insomma non c'è che dire, lo slogan della prima campagna pubblicitaria che diceva: «Ducati... vedrete! ha mantenuto la sua promessa non solo nella impennata della produzione motociclistica ma anche, visivamente, nella estensione della area produttiva dell'industria bolognese.

È notizia di poche settimane fa, infatti, che la Ducati Meccanica ha riconquistato quasi per intero il suo antico spazio produttivo. Per chi non fosse al corrente della storia Ducati diciamo subito che dopo la guerra la società si divise in due tronconi: l'attuale comparto meccanico e la Ducati Elettrotecnica oggi Ducati Energetica. Ma a cosa servirà questo nuovo spazio? A quanto se ne sa, alla commercializzazione della pro-

duzione dell'intero gruppo Cagiva-Ducati-Husqvarna.

Infatti le problematiche logistiche e di commercializzazione di tanti modelli provenienti da diversi luoghi di produzione (Bologna, Varese e oggi ancora Svezia) impongono — sembrano dire al gruppo — una concentrazione della attività di vendita e post-vendita (assistenza e ricambi) in un unico luogo, per un maggiore servizio ai concessionari e, in ultima analisi, all'utenza. Come dire, provatevi voi a controllare il mercato da tre punti cardinali!

Insomma Bologna la «grassia» diventerà forse capitale della moto grazie anche al prestigio e richiamo del marchio Ducati.

E meno male che qualcuno l'aveva definita una fabbrica «decolata»!

Renzo Santelli

Bologna — Le nubi sembrano dissolversi a Borgo Panigale. I motori della Ducati Meccanica tornano, spavalidamente, a cantare. La città osserva con sollievo la ripresa della fabbrica, uno dei pezzi pregiati del suo apparato industriale. Con buona ragione. C'è stato difatti un tempo, recentissimo, in cui sembrava che l'alloro colto su tante piste roventi finisse rinsecchito e tritato, sotto l'azione concentrata di una gestione subdolanica liquidatoria e di una corrosiva campagna di stampa che ha conosciuto punte di inaudita volgarità.

Si voleva togliere di mezzo la casa bolognese, e nello stesso tempo infliggere un duro colpo alla classe operaia. Molti altri, infatti, erano i punti di attacco. L'obiettivo è sostanzialmente fallito, in virtù di una lotta prolungata e difficile che ha visto comporsi a Bologna un largo schieramento solidale col lavoratore. Ci dice a questo proposito il segretario generale della Fiom-Ogil, Stefano Borgatti: «Con l'entrata della Cagiva alla Ducati Meccanica si sono create le premesse per un rilancio produttivo e occupazionale in futuro. L'acquisizione dell'area ex Elettrotecnica (56mila metri quadrati, di cui 40mila coperti, ndr) e l'assunzione di 30 giovani con contratto di formazione-lavoro rappresentano un segno di volontà dei nuovi proprietari di muoversi in tale direzione. Tuttavia, a nostro avviso, permangono ancora dei segni di incertezza che debbono essere eliminati, soprattutto per quanto riguarda la strategia industriale. Abbiamo chiesto un incontro, da tenersi entro settembre, in occasione del quale il sindaco potrà precisare domande circa l'utilizzo dei nuovi spazi e sulla destinazione della svedese Husqvarna entrata nel gruppo, nonché sulla politica del prodotto. Ci aspettiamo risposte che permettano di compiere necessari riscontri sul piano occupazionale, ivi compreso il rientro di 12 lavoratori ora in cassa integrazione, sia sul futuro dell'azienda».

Ecco cosa ne pensano in città

In chiave decisamente positiva l'opinione che ci ha rilasciato il presidente dell'Associazione degli Industriali, Giuseppe Gazzoni Frascara. «Il rilancio e il risanamento della Ducati Meccanica — queste le sue parole — costituiscono un episodio particolarmente importante nell'attività produttiva bolognese. E rappresentano al tempo stesso un esempio di trasferimento «intelligente» di imprese dalle Partecipazioni Statali all'imprenditoria privata. Giudicio significativo, poi, la scelta da parte della Cagiva di compiere questa operazione a Bologna, dove, effettivamente, vi è da sempre una vocazione verso la meccanica di precisione e vi sono know how e tecnologie indirizzate a questo comparto».

«Tali iniziative imprenditoriali recenti — dice il delegato di fabbrica Silvano Ventura — offrono strutture e potenzialità tecnologiche che rendono possibile il rilancio produttivo dell'azienda. Va considerato però che molto deve essere fatto, ricordando ad esempio che nel settore della moto non vi è stato nessun impegno della passata gestione. Occorre concretizzare i progetti per l'innovazione del prodotto, superando certe carenze organizzative ed un eccessivo verticismo».

Il presidente della Camera di commercio Giancarlo Lenzi afferma a sua volta che il passaggio della Ducati Meccanica dall'Iri alla Cagiva si pone positivamente nella nuova politica sviluppata da Prodi e sostiene che «forse è questo anche il momento di rivalutare storicamente l'intervento (o meglio: l'azione) di quegli interventi di legge che negli ultimi anni hanno fatto dell'economia industriale, e in particolare della Ducati Meccanica, un settore di punta della tecnologia bolognese, dice Lenzi che «la Ducati per Bologna era, ed è, simbolo di una industria meccanica altamente avanzata che si trova ora ad affrontare i problemi della innovazione tecnologica rapidissima e, per certi versi, stravolgente. L'innovazione, avverte il presidente della Camera di commercio, «va ricercata, perseguita, anticipando: è chi arriva prima che garantisce sviluppo e occupazione, non chi si aggrappa alla conservazione dell'esistente il quale è invece destinato a scomparire».

Un esplicito richiamo alla storia aspra e gloriosa nello stesso tempo della fabbrica bolognese è contenuto in quanto ci ha detto l'assessore alle Attività produttive della Provincia di Bologna, Otello Ciavatti. «L'idea di creare una diversa attività produttiva per la Ducati Meccanica sembrava irrealizzabile: troppo arretrato e carica di improduttività sembrava il vecchio troncone di quella che negli anni quaranta era la prestigiosa e unica Ducati. Eppure il mito sopravviveva alla realtà. E questo il filo che ha consentito di rovesciare la tendenza. Le istituzioni locali hanno creato un tavolo con Prodi, i fratelli Castiglioni e i sindacati. Oggi la nuova Ducati-Cagiva costituisce un'ipotesi industriale fondata. Ma per fare davvero un grande polo di moto competitive occorrono investimenti e strategie. Questo è l'impegno che ci aspettiamo per il futuro».

Remigio Barbieri

Risparmio energetico e riscaldamento Ora s'avanza (senza farsi vedere) il monopolio delle aziende di Stato

ROMA — Recentemente è tornato alla Camera per la definitiva approvazione del disegno di legge per il rifinanziamento della «308» sul risparmio energetico nazionale. Questo testo prevede centinaia di miliardi per un uso più razionale delle risorse, per lo sviluppo delle fonti rinnovabili, per una valorizzazione del ruolo delle regioni, per nuove opportunità produttive e di lavoro. Tutto ciò promette notevoli aspettative specialmente per quelle aziende che vogliono imporsi facendo del risparmio energetico la loro specializzazione. Il settore del riscaldamento (che presto verrà di attualità con i primi freddi) vede in questa legge uno strumento che potrà condizionare significativamente il proprio futuro.

Il disegno di legge indica all'art. 12 che tutte le amministrazioni dello Stato e gli Enti locali debbano intervenire su tutto il loro patrimonio immobiliare per realizzare un contenimento dei consumi energetici. Una decisa disposizione che può sicuramente portare ad un significativo risparmio di combustibili se si sapranno eliminare i numerosi sprechi e le dispersioni di calore che sono tipici dei vecchi stabili, degli impianti e delle caldaie malscurate e arretrate tecnologicamente.

Tutto ciò rappresenta un ampio campo di intervento e sviluppo per le aziende che già forniscono il servizio calore, ma anche — come indica la Competrol-Confesercenti — una particolare occasione per le aziende di riscaldamento di prodotti petroliferi per effettuare un salto di qualità aziendale in direzione dei servizi. L'opportunità,

in definitiva, di creare una seria e qualificata via d'uscita alla crisi del settore del riscaldamento petrolifero. Ebbene proprio su questa importante partita sta avvenendo una inaccettabile operazione: si vuole affidare la gestione dei servizi e degli interventi di risparmio energetico di tutti gli enti pubblici, alle sole aziende dell'Ente di Stato. Si creerebbe, quindi, un vero e proprio monopolio di Stato (senza però dichiararlo apertamente) nella gestione del calore degli enti pubblici (patrimonio abitativo, uffici, scuole, ospedali ecc.) che rappresenta in termini di fatturato la gran parte del mercato del riscaldamento nazionale e dei servizi ad essi collegati.

Anche se sono scomparse le proposte di legge iniziali che sfacciatamente facevano riferimento all'Eni, ancor oggi, con il ritorno alla Camera del disegno di legge, proseguono pressioni e condizionamenti verso gli ambienti parlamentari affinché si realizzi questo progetto. Al riguardo, pertanto, sono ugualmente gravi le formulazioni legislative che prevedono e mirano a consentire il superamento della legislazione esistente in materia di gare d'appalto cui sono tenuti gli enti pubblici nell'affidamento a privati di servizi e forniture. Analogo giudizio vale per il tentativo di accreditare (più o meno indirettamente) le aziende di Stato quali le sole idonee ed attrezzate a prestare interventi e servizi di risparmio energetico e servizio calore. Considerando che già oggi buona parte della fornitura dei servizi calore è prestata dalle aziende di Stato (Agip Petroli - Agip Servizi - Ip Service - Jacorossi) è bene richiamare

le seguenti constatazioni e considerazioni frutto dell'esperienza di questi anni:

- 1) Una corretta strategia di risparmio energetico nel settore del riscaldamento sia pubblico che privato esige una pluralità di operatori. L'assenza di una reale concorrenza in questo campo sarebbe deleteria per l'utenza.
- 2) Creando condizioni di esclusività o di monopolio si contraddice chiaramente lo spirito e gli indirizzi della legge 308.
- 3) Il mercato italiano presenta una serie di aziende qualificate ad attuare la legge 308 che non possono essere estromesse dal settore da una legge che garantisce l'esclusiva alle aziende di Stato.
- 4) Una condizione di monopolio penalizzerebbe le diverse declini di aziende che operano in sede locale le quali, meglio di ogni altra, possono assicurare l'efficienza di intervento ed una precisa conoscenza degli immobili e delle loro esigenze.
- 5) Nel campo del servizio calore sono già in uso sempre più spesso e in numero crescente di subappalti e di gestioni sommarie e di discutibile efficienza.
- 6) Più il servizio diventa sofisticato, costituito da competenze professionali e supportate da tecnologie, maggiore è l'esigenza di creare condizioni di trasparenza di effettiva possibilità di controlli da parte dei fruitori.

Paolo Fiva

Gli investimenti

L'attività di chi opera in borsa si può schematicamente riassumere in due diversi atteggiamenti: quello del comune investitore detto anche «cassettista» che acquista le azioni per concentrare i propri risparmi in un investimento di medio e/o lungo termine, e quello dello speculatore che punta su realizzazioni a breve con un'attività detta «differenziale» di cui ci occuperemo in un prossimo articolo.

L'attività del «cassettista» non è semplice ed egli per verificare e seguire le tendenze del mercato azionario dovrà appoggiarsi alla propria attività in titoli al borsino di una banca o ad un agente di cambio. Ricorderemo comunque alcune delle «regole» cui il «cassettista» si dovrebbe di massima attenere:

- 1) L'investitore dovrà evitare titoli soggetti per loro natura o per il settore economico di appartenenza, a grandi sbalzi di prezzo, soprattutto se le entità di danaro investito sono piccole.
- 2) Il cassettista dovrà dividere i propri investimenti secondo la congiuntura, tra azioni ed obbligazioni specialmente se convertibili. Dovrà inoltre acquistare all'interno del pacchetto azionario, titoli di tipi e settori diversi, in modo da «bilanciare» i rischi di una congiuntura negativa di settore o di borsa.
- 3) I valori di primo piano detti anche «titoli guida» sono in genere consigliabili anche se il loro reddito effettivo è modesto, sia perché i dati relativi agli stessi sono più facilmente accessibili, sia perché sono più facilmente vendibili, sia infine perché le variazioni di prezzo ad essi relativi sono in genere meno violente.
- 4) Il cassettista non deve tendenzialmente mantenere nel proprio portafoglio titoli deprezzati, deve invece venderli anche se in perdita per trasferire l'investimento su titoli migliori. Da ciò consegue che il cassettista dovrebbe seguire costantemente i corsi azionari almeno dei propri titoli in modo da intervenire con tempe-

Borsa: cassetista o speculatore/2



stività salvo quanto diremo più avanti sub 7).

- 5) Specialmente se l'investitore dispone di piccoli capitali si dovrebbe astenersi dall'acquisto di titoli azionari od obbligazionari di società minori difficilmente negoziabili in borsa. Si dovrà quindi verificare l'elasticità del cd. «fiorante», cioè della disponibilità di titoli di quella società sul mercato borsistico (accanto al prezzo giornaliero di ogni azione il listino indica le quantità scambiate nel giorno).
- 6) Nei periodi di ribasso occorre avere il coraggio di comprare titoli con buone caratteristiche: il principio sembra ovvio ma i comportamenti in particolare dei cassetisti dimostrano il contrario. Il cassetista dovrà infine evitare di considerare l'operazione in borsa come un modo per arricchirsi rapidamente, senza sforzi e rischi; infatti lo scopo della borsa non è di consentire rapidi ed indiscriminati guadagni anche se nei momenti di rialzo come quello 1985/86 si possono realizzare plusvalenze notevoli.
- Una nota finale: nel gergo di borsa si usa l'espressione «parco buco» che indica la massa dei risparmiatori piccoli e medio-piccoli considerati «sacrificabili». L'operazione rimanda alla caratteristica dei loro investimenti ed alla poca attenzione che essi dedicano agli andamenti della borsa: occorre stare bene attenti a non rientrarvi.

Luigi Merz



Scarpe: il Giappone apre alla Cee. Nuovo mercato per l'Italia?

In ballo 50 milioni di dollari

ROMA — Si apre un nuovo mercato per l'industria italiana delle calzature? Sembra proprio di sì. Dopo negoziati durati alcuni mesi tra la Comunità europea e il Giappone, le autorità giapponesi hanno — infatti — deciso di aumentare in misura considerevole il contingente previsto in quel paese per le importazioni di scarpe di pelle. La quota passa da 1.200.000 a 3.592.000 paia. In soldoni si tratta di un aumento di valore rilevante: gli esperti del settore ritengono infatti che l'industria europea raddoppierà le sue vendite sul mercato nipponico fino a raggiungere i 50 milioni di dollari l'anno. E da tenere, inoltre, presente che la quota aumenterà sensibilmente ogni anno in misura di circa il 10%. Per gli altri tipi di calzature rimane in vigore la liberalizzazione già precedentemente esistente. Va notato, comunque, che un modesto miglioramento lo si è ottenuto anche a livello daziario. Resta, infatti, in vigore la tariffa del 27% per le scarpe rientranti nella quota. Per quelle che superano la quota stessa è previsto un dazio del 60%. Si tratta, certo, di una tariffa molto alta, precedentemente però non si poteva importare neanche una scarpa di pelle in più oltre la quota fissata dal Giappone. Caso mai sarà il caso di chiedere alle autorità della Cee di aprire negoziati con il Giappone per ottenere miglioramenti non solo quantitativi, ma anche daziari.

In ogni caso gli operatori italiani del settore possono cominciare a guardare al mercato giapponese con maggiore interesse. Alcuni calcoli molto semplici possono dare un'idea di questo interesse. Partiamo da un dato di fatto: la nostra quota «storica» sul totale delle calzature in pelle importate in Giappone è di circa il 30%. Nell'ipotesi di un mantenimento di questa quota, dicono all'Associazione nazionale calzaturieri italiani, le nostre esportazioni potrebbero passare dalle attuali 300mila a 800mila paia già nel 1986 e a quantitativi maggiori negli anni successivi. Le cose, però, potrebbero andare ancora meglio con un'adeguata azione di promozione che già si sta cominciando a portare avanti.

In questo senso vanno citati due recenti episodi: una missione commerciale di operatori italiani partita da Tokyo e, soprattutto, la partecipazione di ditte europee alla Fiera di Tokio delle calzature svoltesi nella capitale giapponese dal 28 al 30 luglio. È stata questa la prima volta che aziende italiane sono state invitate a presentare i loro prodotti alla fiera. Alla missione hanno partecipato circa 15 aziende italiane selezionate dall'Ancli sulla base di un campione più ampio di imprese della produzione calzaturiera legato alla concessione delle licenze. Oggi l'interesse per il mercato giapponese. Alcune di queste aziende, insieme ad altre sei, hanno anche esposto alla Fiera di Tokio. In tal modo una ventina di qualificate imprese italiane ha avuto l'opportunità di prendere direttamente contatto con gli operatori giapponesi detentori delle licenze di importazione. Il che è stato molto importante perché, e questo è un altro elemento che chi vuole esportare calzature in Giappone farebbe bene a tenere presente, c'è tutto un aspetto amministrativo legato alla concessione delle licenze, che in passato ha creato non poche difficoltà con un effetto pratico negativo: il mancato utilizzo di circa il 40% della quota esistente. Oggi tali difficoltà dovrebbero essere superate. L'accordo tra la Cee e il Giappone stabilisce, infatti, nuove regole in materia; e, soprattutto, aumentano il numero di licenze di coloro che possono essere titolari di licenze di importazione. In questa nuova situazione è fondamentale conoscere e contattare direttamente gli operatori giapponesi che, appunto, possono ottenere le licenze. Invitiamo a questo proposito le ditte italiane interessate a rivolgersi all'Ancli che è in grado di fornire la lista di questi importatori.

A cura di: Girolamo Ielo

VENERDÌ 5 — I contribuenti con volume di affari superiore a lire 480 milioni devono, entro oggi, versare, qualora il debito supera le 50mila lire, mediante delega bancaria, l'imposta dovuta per il mese di luglio ed annotare la liquidazione nei registri Iva (registro delle fatture o del corrispettivo).

MARTEDÌ 9 — Termine ultimo entro il quale devono essere effettuati i versamenti a mezzo c/c postale delle ritenute operate nel mese di agosto su: 1) redditi di lavoro dipendente (ritenute operate da datori di lavoro agricoli); 2) redditi di lavoro autonomo; 3) provvigioni inerenti a rapporti di commissione, agenzia, mediazione e di rappresentanza di commercio; 4) dividendi. Termine ultimo entro il quale devono essere effettuati i versamenti a mezzo c/c postale delle ritenute operate nel mese di agosto su: 1) redditi, derivanti da interessi, premi ed altri frutti corrisposti da società od enti che hanno emesso obbligazioni o titoli similari; 2) redditi di capitale; 3) premi e vincite.

MERCOLEDÌ 10 — Inizia da oggi (l'ultimo giorno è il 18) il termine per il pagamento presso gli sportelli esattoriali delle imposte, tasse e contributi vari iscritti nelle cartelle esattoriali con la rata di settembre 1986.

SABATO 13 — Termine ultimo entro il quale devono essere effettuati i versamenti a mezzo c/c postale (modello unificato) delle ritenute operate dai datori di lavoro non agricoli nel mese di agosto su: 1) retribuzioni, pensioni, trasferte, mensilità aggiuntive e relativo conguaglio; 2) emolumenti arretrati e su indennità per cessazione di rapporto di lavoro; 3) emolumenti corrisposti per prestazioni stagionali; 4) compensi corrisposti a soci di cooperative.

LUNEDÌ 15 — Termine ultimo entro il quale devono essere effettuati i versamenti allo sportello esattoriale delle ritenute considerate nella scadenza di martedì 9. Termine ultimo entro il quale devono essere effettuati i versamenti allo sportello della sezione di Tesoreria provinciale dello Stato delle ritenute considerate nella scadenza di martedì 9.

GIOVEDÌ 18 — Termine ultimo per registrare la scheda carburante relativa al mese di agosto. Termine ultimo, senza incorrere nell'indennità di mora, per il pagamento presso gli sportelli esattoriali delle imposte, tasse e contributi vari iscritti nelle cartelle esattoriali con la rata di settembre 1986.

SABATO 20 — Termine ultimo entro il quale devono essere effettuati i versamenti allo sportello esattoriale delle ritenute considerate nella scadenza di sabato 13.

MARTEDÌ 30 — Termine ultimo per emettere e registrare le fatture (fatturazione differita) per le cessioni di beni la cui consegna o spedizione risulta da bolle di consegna numerate progressivamente emesse nel mese di agosto. Termine ultimo per registrare le fatture d'acquisto delle quali si è venuto in possesso nel mese di agosto.

Quando cosa dove

DOMANI — Prende il via Macrot Autumn '86. Mostra internazionale di articoli casalinghi, cristalleria, ceramiche, articoli da regalo, orficeria, pietra preziosa, ferramenta, utensileria. Dal 5 al 8 settembre — Milano — Fiera.

SABATO 6 — Organizzata per confermare l'andamento positivo del settore oroloio di Arezzo si inaugura la mostra «Orologeria e argenteria aretina con il gioiello italiano. Oltre 200 aziende esportano migliaia di articoli del settore dal gioiello. Dal 6 al 9 settembre — Arezzo — Centro Affari e Promozioni.

XVIII biennale del Fiora. Questa edizione vedrà la presenza dei più qualificati produttori olandesi di tubi e di tesse. Dal 16 al 14 settembre — Pesca.

MARTEDÌ 9 — XXIV Conferenza Internazionale organizzata dalla sezione italiana della Copesul «Energie solare: le nuove tecnologie energetiche per l'ambiente e l'agricoltura». Dal 9 al 12 settembre — Verona.

VENERDÌ 12 — 50ª edizione della Fiera del Levante, la massima rassegna fieristica meridionale.

Conferenza con la Fiera si inaugura «Agrievent '86» rassegna internazionale della tecnologia, della meccanica e delle attrezzature per l'agricoltura, le zootecnie e la pesca. La manifestazione è giunta quest'anno a coprire la superficie di . lire 40mila metri quadrati. Sarà quindi la grande vetrina di tutti i beni strumentali necessari alla maggiore penetrazione del progresso nei campi e alla elevazione della produttività dell'agricoltura. Dal 12 al 22 settembre — Bari — Fiera.

SABATO 13 — 39ª edizione della fiera campionaria di Bolzano. I settori espositivi di maggior rilievo saranno quelli dell'arredamento, delle macchine industriali e delle attrezzature per il turismo. Dal 13 al 23 settembre — Bolzano.

MARTEDÌ 16 — Organizzata dall'Istituto per il Commercio Estero convegnano su «L'intercambio e la collaborazione industriale con Medio Oriente ed Africa Meridionale». I lavori si incentreranno su relazioni dei massimi dirigenti dell'Ice ed avranno quali interlocutori eseri amministratori ed operatori del commercio di Arabia Saudita, Algeria, Iran, Iraq, Egitto, Tunisia, Turchia. Bari — Quartiere Fieristico.

A cura di: Rosella Funghi

Neuro Castagno