

In Liguria progetto Disp, Sip, Marconi

Binario informativo E lo sviluppo arriva via cavo



GENOVA - Per far capire quanto fossero impervie e maledette le vie del Purgatorio, Dante non trovò di meglio che paragonarle alla Liguria. L'atavica condanna all'isolamento di questa terra ricevette un colpo decisivo solo cinque secoli più tardi, nel secondo Ottocento, con la costruzione della strada ferrata. Oggi, proprio sfruttando una conformazione geografica che ha storicamente rappresentato l'ostacolo più duro ad uno sviluppo equilibrato, si progetta una via di comunicazione completamente nuova: un cavo in fibra ottica steso fra Lerici e Turbia capace di trasmettere dati, immagini, informazioni ad altissima velocità e con massima fedeltà possibile. Il salto tecnologico e di mentalità si prospetta grandioso, paragonabile a quello provocato dall'avvento della ferrovia. Non a caso si parla di un «binario informativo ligure»: vale a dire una «rete telematica a larga banda» che si irraderà da Genova verso Ventimiglia e Sarzana seguendo, anche materialmente, il tracciato della linea tirrenica e dell'Autoferri.

tematiche di vario tipo, a banche dati remote con trasferimento e gestione di immagini in tempo reale, a servizi di calcolo specializzati, senza contare la possibilità di usufruire dei servizi di video conferenza (la Sip realizza una sala attrezzata nelle nuove torri di San Benigno), di posta elettronica, di telemedicina. In uno studio ancora riservato, vengono analizzate le opportunità che si aprirebbero nel campo dell'insegnamento e delle diagnosi a distanza, i vantaggi offerti ai «parchi tecnologici» (che potrebbero sorgere alle giovani imprese servizi avanzati e ad elevato valore aggiunto), le prospettive di sviluppo delle attività portuali che, del resto, dipenderanno sempre più da comunicazioni veloci e precise.

Il Bil permetterebbe anche di utilizzare al meglio le reti di trasporto pubblico, le strade sotto controllo permanente i flussi di traffico: oppure di vendere in tempo reale, e a migliaia di chilometri di distanza, i posti letto alberghieri. Le attese sono ora concentrate sulle decisioni che la Sip assumerà entro la fine dell'anno: «Siamo certamente gli attori principali del progetto, e non lo sono solo noi», dice il direttore marketing della Sip, Giancarlo Falchetti — ma prima di assumere un impegno di così rilevante valore strategico è necessario un accurato censimento dell'utenza potenziale: ed è quello che stiamo facendo, insieme all'esame delle ipotesi di fattibilità».

La proposta è seguita con grande attenzione anche dal sottosegretario alle poste on. Giorgio Bogi, il quale non nasconde una punta di ottimismo: «Per realizzare il binario informativo, è necessario procedere a modificazioni non eccezionali del piano poliennale della Sip. Insomma i problemi sono risolvibili e, aggiungerei, questo è il momento giusto: non siamo né troppo in anticipo e neppure in irrimediabile ritardo. Grandi speranze, insomma, che potrebbero concretizzarsi sin dai prossimi mesi».

Bogi sottolinea anche l'interesse dell'Associazione dei negozianti di Stato per un altro progetto: quello del teleporto. Qualcuno ha fatto giustamente rilevare che senza una adeguata «finestra sul mondo», in grado di collegare la Liguria ai grandi mercati asiatici e dell'oceano, il nostro binario informativo servirebbe poco. Il World Trade Center ha così lanciato l'idea del «teleporto», cioè una stazione in grado di captare e trasmettere dati e immagini via satellite. Concepita come naturale interfaccia del Bil, questa proposta ha finito per caricarsi di significati sin troppo simbolici, quasi magici per una borghesia in cerca di riscatto e che sogna di emulare le imprese dei grandi mercanti rinascimentali.

Pierluigi Ghiggini

Commercio questo sconosciuto / Dibattito

Una riforma in linea col paese Il «politico» sarà all'altezza?

Questa settimana intervengono Vittorio Macchitella, segretario generale della Unioncamere. La rubrica è aperta ad esperti, politici, sindacalisti ed imprenditori del settore.

Una riforma della legislazione sul commercio deve porsi, a mio avviso, l'obiettivo prioritario di determinare per il settore condizioni di sviluppo compatibili con le caratteristiche strutturali di un paese industrializzato. Ma per costruire una architettura legislativa capace di rispondere all'obiettivo prima indicato è necessario fare riferimento alla realtà del settore così come si presenta nelle sue forme più dinamiche ed avanzate e prendere coscienza dei mutamenti che sono intervenuti nelle principali variabili che interagiscono sulla evoluzione del commercio.

Ciò è tanto più vero con riferimento al caso italiano che ha visto manifestarsi spinte dinamiche di notevole intensità ed interesse nonostante i vincoli della legislazione, l'incapacità del settore pubblico di creare condizioni di sviluppo per le imprese commerciali, l'assenza di incentivi para a quelli di cui hanno beneficiato altri settori, dall'agricoltura, all'artigianato, alla cooperazione all'industria. Realizzazioni tanto più significative ed importanti se si considera il peso che al loro interno hanno quelle ascrivibili all'azione delle organizzazioni del commercio associato e di singoli operatori, in quanto indicative della presenza all'interno del settore di una volontà endogena di sviluppo.

Inoltre, il settore ha mostrato di sapersi adeguare alle nuove condizioni di mercato da una diversa struttura dei consumi, caratterizzata da un maggior peso del consu-

mi non alimentari e voluttuari rispetto a quelli alimentari (di cui l'affermazione di attività di vendita specializzate nel comparto del mobili, dell'hi-fi, dell'abbigliamento, degli articoli sportivi, e via dicendo). Barberini ha ragione nel lamentare lo scarso peso delle imprese moderne rispetto a quelle tradizionali e nel denunciare l'inefficienza della legge del 1971 e nel promuovere lo sviluppo del settore, ma oggi più che mai è necessario uno sforzo di informazione di conoscenze su quanto di nuovo e dinamico il nostro commercio è stato comunque capace di produrre, sui benefici che, pur nella loro limitatezza, queste realizzazioni hanno prodotto e sui vantaggi che deriverebbero da una loro maggiore diffusione. E in questo modo che può divenire allora possibile fornire al legislatore gli inputs necessari per porre mano ad una revisione legislativa non illuministica, non costruita a tavolino, non frutto esclusivamente di spesso sterili mediazioni politiche.

Ma sul discorso della riforma è necessario soffermarsi anche sotto altri punti di vista. È necessario in primo luogo chiedersi perché, nonostante essa sia all'ordine del giorno del Parlamento da ben due legislature, segni un cammino lento e contraddistinto da pause più o meno lunghe, non sempre giustificate da priorità intervenute nel lavoro parlamentare (legge finanziaria, ecc.).

Prima dell'estate ho tentato di dare una risposta a questa domanda giungendo alla conclusione che la riforma non rientra nelle priorità della grande maggioranza degli operatori commerciali i quali, di conseguenza, non fanno oggetto, direttamente o attraverso le organizzazioni che li rappresentano, di pressione nei confronti delle forze politiche e del Parlamento.

I commercianti italiani hanno, in effetti, altre priorità che sono più sensibili al problema delle locazioni, ad esempio, che non riesce a trovare una soluzione duratura, che contemperino gli interessi della priorità edilizia e delle imprese commerciali e della vita del settore vic-

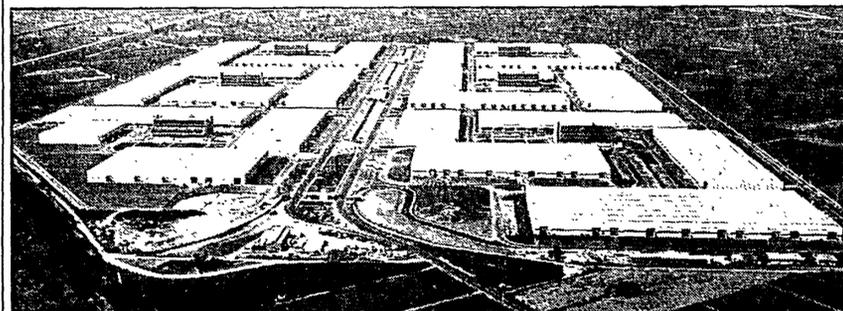
ne periodicamente destabilizzata ad ogni scadenza dei provvedimenti di legge che disciplinano temporaneamente questo problema: il credito, ovvero disponibilità di risorse finanziarie per affrontare i costi della ristrutturazione e della riconversione, la previdenza.

Questo non contrasta con l'obiettivo primario di una nuova legislazione sul commercio. E a questo obiettivo si può pervenire anche con poche norme essenziali, riferite però piuttosto agli strumenti che non al quadro delle competenze amministrative.

Il decreto ministeriale dell'agosto scorso nel prevedere una apposita disciplina per le autorizzazioni ai promotori di centri commerciali fornisce un primo significativo esempio del tipo di intervento legislativo che è necessario: un intervento che si preoccupi principalmente di integrare la legislazione vigente con quei provvedimenti che sono necessari per renderla operante rispetto agli obiettivi di modernizzazione del sistema distributivo italiano.

Personalmente non ho mai spostato le tesi sulla liberalizzazione del regime delle autorizzazioni amministrative relative al commercio, e tanto meno la ritengo opportuna. Privare traumaticamente di controlli gli ingressi nel settore significherebbe introdurre elementi di destabilizzazione sociale che non si rivelerebbero utili né al settore né al sistema economico nel suo complesso; e nel medio periodo sarebbe inoltre indispensabile introdurre velocemente dei correttivi, innanzitutto a quanto è avvenuto in tutti i paesi europei che hanno vissuto sin dagli anni sessanta la stagione della riconversione del sistema distributivo.

Vittorio Macchitella



VEDUTA AEREA DEL CIS

Associazionismo: ora abita anche al Sud

L'esperienza del Centro Ingresso (Cis) di Nola - 180 imprenditori si sono riuniti in 600mila metri quadrati la metà dei quali coperti - Un punto di riferimento per tutto il Mezzogiorno, ma non solo - A colloquio con alcuni soci della città-mercato

NAPOLI - Città per vendere, mercato del terziario, un fiore all'occhiello. Tante frazioni (e tanti titoli) sui maggiori quotidiani nazionali) per celebrare un avvenimento: la nascita di un nuovo centro di sviluppo economico del Sud una città terziaria più grande d'Europa.

Cis prende il via mettendo a rumarlo il mondo economico ed imprenditoriale non solo del Sud. Che 180 aziende con a capo i loro titolari riescano a mettere a segno un'operazione del genere non è facile: qualsiasi latitudine e a maggior ragione nel Sud. Non è forse questa zona del nostro paese considerata restia all'associazionismo, al mettersi assieme? Prima smentita: quasi duecento imprenditori grossisti (parдон, da oggi preferiscono farsi chiamare distributori) per la maggior parte dei casi di Piazza Mercato, nel centro di Napoli, si riuniscono in un unico centro ad oltre quaranta chilometri dalla loro patria commerciale per iniziare una nuova avventura.

Ma il Mezzogiorno non è quell'area geografica a più alto tasso di assistenzialismo? Seconda smentita: la Città terziaria di Nola è proprio l'esatto contrario. Una sfida dirompente sul tessuto imprenditoriale del Mezzogiorno che potrebbe in un prossimo futuro divenire punto di riferimento per nuove iniziative. I primi effetti si sono fatti già sentire non solo perché con il Cis Napoli e la Campania sono tornate ad essere il centro commerciale del Sud ma anche perché la nascita della città-mercato ha invertito la tendenza alla disoccupazione ed al degrado. Non sono stati minacciati i posti di lavoro a Napoli; si è decentrata un'attività che contribuiva ad aggravare la vivibilità della città; si è creata nuova occupazione qualificata soprattutto verso i giovani.

Il centro ha dato un colpo di spugna anche al modo di vendere e di commercio potrà cambiare, e già sta avvenendo così, solo se si arriverà a considerarlo in tutte le sue sfaccettature come un settore economico-produttivo al pari degli altri. Forse che non produciamo anche noi valore aggiunto? Anche per Vittorio Casolaro, titolare della omonima azienda di forniture per alberghi e comunità (catering), il nodo sta tutto nella professionalità e managerialità con cui si vuol stare sul mercato. D'altronde stare al Cis ha significato anche un rapporto nuovo con tutte le tecnologie informatiche. Casolaro, infatti, coabitava con «cervellini» e computer con estrema disinvoltura tanto da utilizzarlo per la composizione del suo «amatissimo» periodico di informazione e catering Hotelier.

Il centro ha dato un colpo di spugna anche al modo di vendere e di commercio potrà cambiare, e già sta avvenendo così, solo se si arriverà a considerarlo in tutte le sue sfaccettature come un settore economico-produttivo al pari degli altri. Forse che non produciamo anche noi valore aggiunto? Anche per Vittorio Casolaro, titolare della omonima azienda di forniture per alberghi e comunità (catering), il nodo sta tutto nella professionalità e managerialità con cui si vuol stare sul mercato. D'altronde stare al Cis ha significato anche un rapporto nuovo con tutte le tecnologie informatiche. Casolaro, infatti, coabitava con «cervellini» e computer con estrema disinvoltura tanto da utilizzarlo per la composizione del suo «amatissimo» periodico di informazione e catering Hotelier.

lità imposta dalla mancanza di spazio di Piazza Mercato si è passati alla distensiva orizzontale delle strutture logistiche di Nola. «Con il mio magazzino di diecimila metri quadrati - commenta con una punta di orgoglio Giorgio Ceriello della Stem di Item, azienda tessile abbigliamento - la merce è immediatamente visibile alla clientela, al dettaglio. Una volta, nel magazzino di Piazza Mercato si doveva salire, scendere e salire per ben sei piani non aiutando la visibilità della gamma dei prodotti. Anche su come vendere e presentare la merce abbiamo dovuto imparare. Insomma, è stato un po' come ricominciare la nostra attività daccapo. Con tutti gli incerti e tutte le emozioni del caso. Un modo, comunque, per sentirsi sempre di più imprenditori».

Renzo Santelli

Se una impresa si riempie di «servizi»

Il caso dell'Iacal (Istituto autonomo per le cooperative di abitazione nel Lazio)

ROMA - Un'impresa di costruzione che si «riempie di servizi»: ecco un fenomeno che già si osserva in qualche paese industrializzato, ma nuovo in Italia. Nel caso dello Iacal (Istituto autonomo per le cooperative di abitazione nel Lazio) questo cambiamento diventa l'occasione di una conferenza di programma (si tiene domani pomeriggio a Roma) trattandosi di un'impresa consortile di cui sono azionisti un centinaio di cooperative.

La Iacal nacque, nel 1975, proprio per organizzare la produzione di case su misura degli inquilini associati. Impegnato a ricercare ed attrezzare aree, progettare, appaltare, quindi direttore dei lavori ed amministratore dei rapporti con costruttori, fu già allora l'espressione di un ampliamento del concetto stesso di impresa. I comitati divennero, per una parte, imprenditori; la nuova impresa conteneva l'idea di servizio.

«Qualità garantita» richiede di attivare una rete capillare di convenzioni con artigiani, forniture, appunto, di un servizio permanente di manutenzione e riparazione. Il servizio dell'impresa Iacal è offerto, oltre che a singoli proprietari di alloggi e loro associazioni, ai Comuni e alla Regione. È disponibile, ad esempio, il supporto tecnico per realizzare una mappa dell'edilizia deteriorata. Anche qui fornendo servizi: per un migliore impiego del risparmio; per la mobilità (permute, trasferimento di alloggi); per la riduzione dei costi finanziari. Queste «nuove cooperative», a scopo allargato rispetto al puro e semplice accesso agevolato ad un alloggio, sono più impegnative. Già in questa conferenza di programma le società aderenti allo Iacal sono chiamate a decidere un aumento di capitale. La cooperativa che al costituiva con le 10mila lire a socio e restava in attesa di finanziamenti statali oggi serve a poco.

A Pugnochiuso congresso degli agenti Unipol

PUGNOCHIUSO - Si è tenuto nei giorni scorsi il congresso del Gruppo aziendale agenti della Compagnia assicuratrice Unipol. Lo sviluppo della rete agenziale Unipol nelle proposte e nell'impegno degli agenti è stato il tema affrontato dalla relazione introduttiva del presidente uscente (poi riconfermato) Giorgio Pesaresi. Il ruolo professionale e le prospettive dell'agente di assicurazione sono stati delineati con chiarezza dal dibattito congressuale che ha anche evidenziato l'importanza di questa figura professionale nella evoluzione del mercato assicurativo. La Compagnia ha partecipato ai lavori del convegno con la presenza di una delegazione di dirigenti guidati dal vicepresidente e amministratore delegato, Cinzio Zambelli.

Quando, cosa, dove

OGGI - 10° convegno nazionale di economia e politica industriale promosso dalla rivista «L'Industria» in collaborazione con l'Associazione Industriale Lombarda. Interverranno, tra gli altri, Piero Barucci, Valerio Castronovo, Romano Prodi. Milano - Assolombarda. Dal 9 all'11 ottobre.

ROMA - Novecentocinquanta miliardi non è una piccola cifra. Quando poi questi, secondo calcoli attenti, possono movimentare quasi 5mila, allora c'è da chiedersi se dietro il primo innescio non ci siano interessi di parte (e di partiti). Stiamo parlando della cifra stanziata per i centri commerciali e i mercati all'ingrosso secondo la legge finanziaria dell'86.

Mercati ingrosso Mille miliardi ma per fare cosa?

Presenza di posizione in Commissione industria della Camera del gruppo comunista

la risoluzione alla commissione Industria della Camera da parte del gruppo comunista che nei primi giorni di ottobre ha impegnato il governo non solo a definire gli indirizzi, i criteri di priorità e gli obiettivi di programmazione secondo la competenza amministrativa degli enti locali; ma anche di adoperarsi a definire (nel piano Cipe) i mercati agro-alimentari di interesse nazionale e quelli da destinare esclusivamente alla esportazione. Anche per la gestione, pur sottolineando la possibilità di gestire le strutture in forma mista a prevalente partecipazione pubblica, la risoluzione Pci chiede che si preveda l'am-

missione ai finanziamenti anche per quei nuovi mercati e per la ristrutturazione degli esistenti che gli enti locali riterranno autonomamente di gestire. Insomma il Gruppo comunista alla Commissione Industria della Camera chiede che il governo tenga conto di quanto è scaturito dalla conferenza dei presidenti delle Regioni avvenuta nel settembre scorso. In quella occasione si arrivò alla richiesta, su queste tematiche, di una consultazione delle istituzioni regionali, locali e delle associazioni interessate prima di arrivare a qualsiasi decisione sul tema: mercati all'ingrosso.

Va invece in altro senso

A cura di: Rossella Funghi