

**Dimensione economica e impresa agricola**

ALFONSO PASCALE\*

Per poter affrontare adeguatamente i problemi della dimensione economica delle imprese agricole occorre compiere un salto culturale: dalla visione statica di un'azienda agricola è necessario passare alla visione dinamica di un'impresa che diventi organizzazione efficiente di fattori, di funzioni, di relazioni, di capacità professionali, al cui centro collocare l'imprenditore.

A questi caratteri deve adeguarsi, il nuovo imprenditore agricolo se non vuole rimanere schiacciato tra una dimensione economica rigida, che di fatto gli impedisce di adattarsi alle modificazioni del mercato, ed una marginalità nel processo produttivo, come lavorante a domicilio per conto dell'impresa industriale. La progressiva crisi della grande azienda agricola cosiddetta «capitalistica» è tutta dentro a questa incapacità di svincolarsi dalla morsa della rigidità delle sue dimensioni. Chi ha come obiettivo, per dimensioni acquisite, la crescita quantitativa costante, sconta il fatto che l'obiettivo diventa un vincolo, e un vincolo «cessantemente» a diventare un «Gardin», altrimenti fallisce. Per questo motivo, le imprese coltivate, che si sono dimensionate costantemente alle capacità di lavoro dei familiari, hanno retto, potendosi adeguare con la necessaria flessibilità alle mutazioni di mercato; ma si sono scontrate con una innovazione tecnologica, pensata per le grandi aziende. La risposta da dare al processo di destrutturazione è oggi l'avevo cenno di ridefinire un nuovo concetto di dimensione economica, da riferire non tanto ad elementi quantitativi, ma soprattutto qualitativi.

Finora il concetto di dimensione economica è rimasto ancorato al connotato fisico dell'azienda eppure al ruolo finora svolto dalla cooperazione, come aggregato sociale in grado di offrire adeguate dimensioni economiche alle piccole imprese.

Lo sviluppo del sistema cooperativo ha seguito, in questi anni, le sorti del processo economico più complessivo. Anche nelle attività agricole ed in quelle connesse di trasformazione e commercializzazione, come del resto in altri settori, il movimento cooperativo, ad un certo punto dello stadio di crescita del suo sistema, si è trovato di fronte al bivio tra marginalità o ulteriore crescita verticale. La scelta è stata inevitabile ed, in un mondo dove contano i grandi numeri e le integrazioni, il modello non poteva che essere quello dell'impresa o conglomerato industriale con grandi multinazionali. Le relazioni del sistema cooperativo con l'insieme delle imprese agricole, non integrate nel proprio sistema, potranno avvenire in futuro in base a rapporti convenzionali, da stabilire su reciproche convenienze.

La comprensione piena di questo passaggio non è influente nella ridefinizione del ruolo dell'organizzazione professionale agricola. Si tratta di inventare nuove e più elastiche forme di aggregazione, non solo nel rapporto impresa-terra, con una gestione flessibile del contratto d'affitto o del rapporto societario, ma anche tra imprese agricole con imprese terziste, con nuclei organizzati a livello di impresa (vere e proprie società di leasing) di manodopera specializzata per singole operazioni colturali, o, infine, con imprese di tecnici. Nello stesso tempo, va rafforzata l'area degli imprenditori che già associano o potrebbero associare nell'attività di impresa la produzione di merci e la produzione di servizi. Penso alle attività agro-turistiche o di tutela ambientale, oppure alle attività di vendita diretta di prodotti di qualità a circuito commerciale corto.

In tale contesto, sarà più agevole affrontare i problemi della qualità della vita, di una più equilibrata cadenza dei tempi di lavoro e di vita, su cui soprattutto le donne richiamano l'attenzione per costruire le condizioni di un impegno partitivo tra donne e uomini anche su versante imprenditoriale.

Se questo è il futuro a cui pensare, occorre un forte impegno culturale e politico per rinnovare istituti giuridici antiquati, definendo uno status dell'impresa agricola e dell'imprenditore.

\* Direttore Confcoltivatori

**I paesi asiatici affilano le armi per i prossimi anni. Incrementi di Pil di oltre il 12 per cento**

# La sfida del 2000? Dall'Oriente

Le piccole e medie imprese del nostro Paese sono avvertite: la sfida economica per i prossimi decenni verrà dall'Estremo oriente. D'altronde le vie di questi traffici sono già tracciate se è vero che Corea del sud, Taiwan, Singapore ed altre nazioni hanno già cominciato a percorrere la strada di uno sviluppo economico d'avanguardia. Questi temi in un recente convegno del Cis, centro studi d'impresa.

MAURO CASTAGNO

LECCO. La sfida economica degli anni 2000? È quella lanciata dai paesi dell'Estremo Oriente; e non si tratta di futuro, ma già di presente e di passato prossimo. Infatti, Corea del Sud, Taiwan, Singapore, Malaysia, Thailandia e Cina hanno già cominciato a percorrere la strada dello sviluppo economico seguendo rimi di assoluta avanguardia. A parte alcune punte, come quella della Corea del Sud, arrivata a toccare un incremento del Pil del 12%, la media parla di una crescita dell'ordine del 7-8%, uniformemente distribuita in tutta l'area a partire almeno da un paio d'anni a questa parte.

A che si deve questo sviluppo che ha fatto rimontare ai paesi della zona posizioni su posizioni nella classifica dei paesi più ricchi, e ha collocato la Corea nei posti di immediato rincalzo dietro le nazioni più industrializzate? A diverse ragioni, ma, soprattutto, ad una notevole aggressività sui mercati mondiali di sistemi economici nettamente «export-oriented» che stanno

conquistando sempre maggiori quote di mercato nel commercio internazionale e sui mercati dei paesi industrializzati. Da qui la sfida per questi ultimi e, in particolare, per un paese come l'Italia che al commercio estero lega molte delle sue fortune.

Come reagire a questa sfida? Raccogliendo il guanto e attrezzandosi per avviare con i paesi tipo Corea, Singapore e la stessa Cina (che presenta certi ritmi più modesti ma che per tanti motivi, basterebbe pensare alle dimensioni del suo mercato, è una delle maggiori potenze economiche del prossimo futuro).

Obiettivo del convegno? Sensibilizzare le imprese della zona (siamo nella Brianza ricca di piccole e medie imprese) a cogliere la carta economica asiatica. E, per questo scopo, dare alle aziende italiane una serie di informazioni molto dettagliate e puntuali sulla realtà economica dei paesi in questione e dei modi più opportuni per avviare rapporti economici reciprocamente soddisfacenti con essi.

estero. Si tratta di livelli nettamente inferiori a quelli realizzati dagli altri partners industrializzati. La cosa non può e non deve continuare ad andare avanti così.

Ecco allora che una recente iniziativa del Centro studi d'impresa (Cis) è apparsa particolarmente utile e puntuale. Il Cis ha riunito, infatti, presso il suo splendido centro di Valmadrera, proprio sul lago di Lecco, il 18 e il 19 marzo alcuni grossi personaggi venuti appositamente dalla Cina, dalla Thailandia, dalla Corea del Sud e da Singapore. Accanto a questi esponenti «locali» di grosso calibro (al riguardo va ricordato almeno il coreano signor Hiwhoo Moon di cui si parla come prossimo componente del governo di Seul), il professor Philip Grubb della Washington University e il consulente per l'area asiatica del gruppo Fiat, George Rott. Da parte italiana: il presidente dell'Unioncamere Piero Bassetti e il direttore generale del ministero del Commercio estero, Federico Galdi.

Obiettivo del convegno? Sensibilizzare le imprese della zona (siamo nella Brianza ricca di piccole e medie imprese) a cogliere la carta economica asiatica. E, per questo scopo, dare alle aziende italiane una serie di informazioni molto dettagliate e puntuali sulla realtà economica dei paesi in questione e dei modi più opportuni per avviare rapporti economici reciprocamente soddisfacenti con essi.

**Convegno del Centro studi d'impresa svoltosi recentemente a Lecco alla presenza di esperti e imprenditori**

sono stati realizzati questi obiettivi? Sì. Basti pensare al numero degli operatori presenti e alla quantità e qualità delle domande fatte ai relatori che, da parte loro, hanno fornito una fotografia della situazione e una serie di informazioni veramente impressionanti. Anzi - visto l'interesse del convegno - sarebbe utile che simili esperienze venissero ripetute anche in altre località italiane. Insomma almeno in Brianza, e anche grazie al Cis, è probabile che nel prossimo futuro ci si accorgerà che non solo la Cina è vicina, ma tutta la zona dell'Asia del

Pacifico. È interesse dell'economia italiana che ciò accada.

A questo punto, però, sorge una domanda: e lo Stato che fa? A questa domanda ha in parte risposto Galdi. Egli ha ricordato, nel corso di un intervento stimolante, che ci sono una serie di strumenti, tipo la legge sulla penetrazione commerciale e quella sui consorzi, che potrebbero essere utili ma che sono poco frequentati dalle imprese. Il direttore del Mincomas ha poi ricordato che una certa sensibilità è dimostrata anche dall'Ice, che ha recentemente

aperto un secondo ufficio in Cina e sta creando, anche in loco, antenne per affrontare il decisivo problema del countertrade. In generale, però, rimane un'impressione, avvalorata indirettamente proprio dalla validità dell'intervento del dr. Galdi.

Lo Stato fa troppo poco per stimolare la presenza italiana nell'area. Allora, vista anche la capacità mostrata dal ministro Ruggiero, non sarebbe il caso di recuperare il terreno perduto, e certo non colmato da iniziative un po' turistiche tipo la recente visita di Gorla, magari creando un team apposito?

FRANCO CRUCIANI\*

Il riaccendersi della polemica fiscale vuol dire alzare un nuovo polverone sul problema o incamminarsi realmente verso una riforma della amministrazione finanziaria? Il dubbio lo solleva Franco Cruciani, della segreteria nazionale della Cna, confederazione nazionale dell'artigianato, che interviene questa settimana in pagina. Il dibattito continua.

Il riaccendersi della polemica fiscale è incompleta parte da un dato oggettivo - il peso delle ingiustizie connesse al sistema attuale - ma rappresenta anche il tentativo di alzare polveroni indistinti, col chiaro intento di continuare a guadagnare e a concretarsi di una serie ipotesi di riforma.

Non ci guida una volontà polemica, ma riteniamo che su un terreno così delicato come quello del prelievo e della redistribuzione del reddito sia necessario superare analisi superficiali e propagandistiche.

È in questo spirito che la Cna ha deciso di procedere all'aggiornamento del «libro bianco» che pubblichiamo nel dicembre 1983, prevedendo il necessario approfondimento di questioni di metodo e di contenuto. Intendiamo mantenere fermi alcuni aspetti quali l'analisi dell'entità del prelievo sul reddito degli artigiani, aggrilandovi però il rigetto della logica del confronto tra dati non confrontabili quali il reddito fiscale derivante dal lavoro dipendente e quello derivante dall'attività di un'impresa artigiana. Basterà, in proposito, una sola considerazione: il reddito da lavoro dipendente è praticamente il 99% di quello spendibile: cosa questa che ben difficilmente, corrisponde al reddito da impresa.

## Omissioni e ritardi

Solo le omissioni ed i ritardi del governo, le insufficienze del suo modo di governare hanno impedito un confronto serio che per quanto ci riguarda avrebbe già potuto sfociare, nel pieno rispetto dei termini di legge, in una nuova normativa. Su questa materia non c'è dunque bisogno di polveroni indistinti, ma della necessaria chiarezza sui dati reali del problema. Nessuno ha la verità in tasca, né può ergersi a giudice degli altri. La dimostrazione sta nel silenzio che si continua tenacemente a mantenere, sui estendersi alteramente delle attività di servizio, alle persone ed alle città, svolta da operatori abusivi, certamente senza la necessaria professionalità ma sicuramente non senza un altro lavoro. È pensabile discutere veramente di riforma fiscale, senza affrontare aspetti di questa natura?

Noi riteniamo ci sia bisogno di un confronto serio capace di uscire finalmente dagli slogan. In proposito, abbiamo avanzato la proposta, fatta propria dal coordinamento delle organizzazioni artigiane, di concretizzare in sede Cnel questa discussione.

Ci auguriamo che ai generici assenti che la proposta ha ricevuto, facciano sollecitamente seguito da parte dei nostri interlocutori, atti concreti: l'artigiano italiano non solo non teme questa discussione ma la sollecita, ritenendo di avere le carte in regola per chiedere agli altri di mostrarle le proprie.

Restiamo, infatti, convinti che le imprese artigiane abbiano il dovere di guadagnare dal completamento della riforma fiscale.

\* segreteria nazionale Cna

## Bassetti: si rischia grosso

Presidente Bassetti, ma è proprio sicuro che bisogna correre in Estremo Oriente?

Absolutamente sì e dobbiamo farlo correndo veramente forte. Per fortuna c'è ancora un po' di tempo perché il match è appena iniziato. Ma se rimaniamo alle corde e non incrociamo gli altri prenderemo parecchie sberle. Perché il problema è questo: i paesi asiatici stanno all'offensiva in termini economici. E, allora, o ci mettiamo in grado di difenderci o perdiamo.

E come ci si può difendere?

Aumentando la nostra presenza

za nella zona. Del resto per fortuna non parliamo da zero, le nostre aziende si stanno muovendo e i risultati si vedono. Penso per esempio ad alcuni dati recenti in base ai quali si può dire che un po' di terreno lo stiamo conquistando.

A che si riferisce in particolare?

Al Giappone. Qui negli ultimi due anni le esportazioni dell'Europa sono aumentate e dell'80% contro un declino delle onete dello Sme rispetto allo Yen del 17%. Al contrario le esportazioni Usa sono cresciute solo del 20% a fronte di una caduta del dollaro del

47%. Insomma ci sono gli spazi per una valida azione.

La sua ricetta è solo commerciale?

No, punto molto alla cooperazione e innanzitutto alla costituzione di joint ventures. In generale comunque, per superare il ritardo, che è anche di carattere culturale e addirittura linguistico, occorre affrontare il nodo dei servizi reali a favore delle nostre piccole e medie imprese. Noi con l'agenzia Mondo impresa stiamo operando in tal senso. Inoltre è assolutamente improcrastinabile eliminare le strettoie di carattere amministrativo-burocratico. □ M.C.

**Dove va l'industria alimentare italiana/2**  
Le aziende alle prese con le preferenze dei consumatori

## Segmentazione sì, ma anche per gusto

L'industria alimentare moderna deve andare incontro ai differenti gusti di svariati gruppi di consumatori, sancendo così una crescente segmentazione dei mercati. Questo processo genera il fenomeno della globalizzazione di gusti e preferenze. Cadono le barriere tra le nazioni, ognuna attaccata al suo modello di consumo, lasciando spazio ad una alimentazione standardizzata.

MAURIZIO GUANDALINI

In tali condizioni - dice Galizi, ordinario di Economia e Politica agraria all'Università cattolica del Sacro Cuore di Milano - la tendenza alla globalizzazione dei gusti e delle preferenze conduce le imprese ad internazionalizzare le loro strategie di mercato. Insomma, se un'impresa ha sviluppato un prodotto con successo, per un segmento di mercato del paese di origine, sta ad indicare, con tutta pro-

babilità, che in altri paesi è analogo livello di sviluppo economico e culturale esistono segmenti di mercato che possono essere soddisfatti con un prodotto identico o simile. Secondo un'indagine di mercato, ad esempio, il prosciutto crudo di Parma può trovare posto sulle tavole dei ceti medio alti di alcune città degli Stati Uniti. E i grandi gruppi europei che fanno? S'internazionalizza in due mo-

di; una strategia di prodotto e una strategia di acquisizione. Nel primo caso l'espansione si basa su una marca o su un prodotto leader; nel secondo caso si detiene una parte di mercato su un numero di prodotti elevato. Il che rappresenta, per la concorrenza, una barriera difficilmente sormontabile. Mentre, d'altro canto, si internazionalizza per due motivi, di ordine finanziario e industriale: c'è chi acquista alcune imprese per poi rivendere alcune attività, conservando quelle ad alto tasso di profitto, permettendo così di recuperare rapidamente i liquidità. Altri, invece, acquisiscono al di fuori dell'attività di base dell'impresa, che si occupa di tutt'altro che del settore agroalimentare.

I gruppi europei hanno nella maggior parte dei casi conquistato prima di tutto uno

spazio europeo e in questi ultimi anni si sono avviati alla conquista del mercato americano attraverso la crescita esterna, con l'acquisto di imprese locali altamente innovative. Del caso francese parla il prof. Roland Perez, direttore dell'Istituto Agronomique Méditerranéen de Montpellier, che ci analizza l'espansione del primo gruppo alimentare dei cugini d'oltralpe: il Bsn, che ha stretto ottimi rapporti di collaborazione con gli Agnelli. «La strategia d'espansione è basata su una politica di marketing. Da un altro versante invece si procede sulla via d'acquisizione di altri mercati. Una politica di marketing, che è accompagnata da una politica industriale mirata a migliorare la qualità dei prodotti e il contenimento dei costi. Per fare questo occorre integrare al meglio la tecnolo-

gia, l'organizzazione dei sistemi di produzione e la gestione delle risorse umane. Alla Bsn hanno responsabilizzato i quadri e, alle filiali impegnate in diverse attività, è stato dato un budget d'investimento e di funzionamento per il ciclo produttivo. In futuro, oltre a consolidare la posizione in Italia, cercherà d'allargare le alleanze in tutta l'Europa del Sud, America del Nord, Medio ed Estremo Oriente, Europa dell'Est. Invece si procede un po' a rilancio in Gran Bretagna dove le aziende puntano principalmente verso gli States. A noi italiani è un mercato che ci interessa da vicino, dopo la Francia (agguerrita concorrente), perché la bilancia commerciale verso il mercato inglese è stranamente in attivo. «La fase di internazionalizzazione - dice il prof. Peter Maunder del Dipartimento di

Economia all'Università di Loughborough - delle imprese britanniche è molto lontana dal dirsi compiuta. In America e in Europa abbiamo tre grandi gruppi in rapida crescita che hanno proceduto a delle acquisizioni. Possiamo dire d'essere in una fase di prova, in una fase d'esperienza». Diamo uno sguardo anche all'agroalimentare danese che risulta avere il più alto tasso di efficienza e di specializzazione dei paesi europei. La parola al prof. Erik Juul Jørgensen, direttore dell'Institute for Food Studies and Agroindustrial Development di Horsholm in Danimarca. «Si procederà all'internazionalizzazione dell'industria danese che dovrà vedere un aggiustamento dei regolamenti soprattutto nei rapporti tra gli Stati dell'Europa occidentale». (Il continua)

Esperimento commerciale Cios con 100mila bottiglie

## Se è ecologico l'olio si vende e piace di più

SANDRA VELLUTINI

LUCCA. Le centomila bottiglie di olio controllato, ribattezzato subito olio ecologico, sono in appena due mesi scomparse dai banchi di vendita dei negozi e supermercati Conad e Coop segno questo che l'olio ecologico-Olivista, prodotto in via sperimentale dal Cios (Consorzio italiano oleifici sociali) ha incontrato il favore, il gusto, le esigenze del consumatore di sempre più grandi garanzie di qualità e genuinità. È stato un esperimento condotto su 170 ettari di oliveto, sotto la guida e il controllo di tecnici specializzati, aderenti alla associazione di tecnici e ricercatori, operante in Puglia, e con la supervisione di un supercomitato tecnico e scientifico, di cui fanno parte ricercatori e docenti universitari. L'obiettivo del Cios è stato quello di controllare, fin dalla fioritura delle olive sulla pianta, tutto ciò che ad esse veniva somministrato. In altre parole, se generalmente si assiste alla irrazionale facile e poco scrupolo-

sa di anticrittogamici o antiparassitari, questo negli oliveti sperimentali non è avvenuto. Né avverrà più. Giacché si ricorre alla chimica solo in casi estremi, quando e solo se il raccolto rischia di andare perduto. In tale evenienza, la irrazione avverrà come già è avvenuto sotto stretto controllo, nel rispetto dei tempi previsti, secondo le quantità rigorosamente necessarie. Cosicché le olive arrivano al frantoio senza veleni, senza che sulla loro pelle rimangano tracce delle sostanze chimiche irrazionali. E l'olio, rigorosamente extravergine, spremuto meccanicamente dalle olive, non recherà residui. Sapore, colore, profumo saranno quelli naturali, dove questo aggettivo «naturale» avrà veramente il senso che aveva un tempo. L'esperimento del Cios non si è concluso con l'imbottigliamento e la fortunata commercializzazione delle centomila bottiglie.

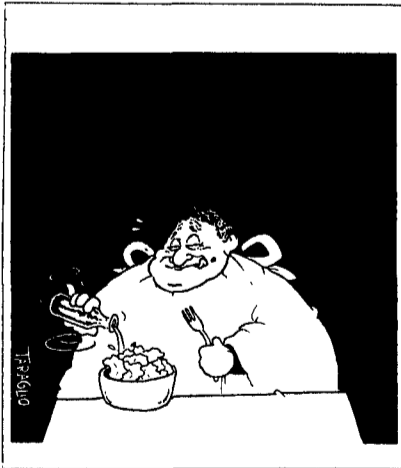
Con la prossima campagna, afferma il cavalier Tiberio Ter-

zuo, presidente del Cios, vogliamo raggiungere i due, tremila quintali di prodotto, corrispondenti a 500 ettari di oliveto; e non solo in Puglia, ma anche in Toscana, in Umbria, in Sicilia. È una produzione questa che ci ha dato delle grosse soddisfazioni, anche se ci è costata degli sforzi, anche economici. La reazione più che positiva dei consumatori ci ha ripagato e ci ha confermato che la strada che abbiamo scelto, quella di diventare una boutique degli alimenti, di puntare sempre e comunque alla qualità e alla garanzia del consumatore, è quella giusta. Abbiamo anche da parte dei nostri soci sollecitazioni molto interessanti. Purtroppo in questo momento non siamo in grado di soddisfare tutte, di accogliere le loro richieste, di avviare la produzione di olio controllato con tutti. Ma la nostra intenzione è quella di arrivare ad una produzione totale di olio controllato.

Il Cios ha dunque, con questo olio, fatto centro, catturato il consumatore non solo per la gola, ma anche nel suo

bisogno, nella sua ansia, nel suo diritto, ogni giorno purtroppo sempre più violato, di eliminare dalla tavola ciò che può essere nocivo alla sua salute. Il consumatore, ogni giorno più attento e ogni giorno più preoccupato dalle allarmanti notizie della cronaca, comunque sempre meno disposto a farsi aggirare dalla accattivante pubblicità, ha trovato negli sforzi del Cios qualcosa che attendeva da tempo: la qualità che si coniuga sì con la millenaria tradizione contadina, ma anche con la tecnologia, con la ricerca agroalimentare più avanzata.

Il Cios auspica che la strada intrapresa, controcorrente, diventi realtà per tutti i produttori di olio, che diventino un fatto compiuto per la legge e per lo Stato, legge finora carente e Stato - wemo-Regioni non all'altezza - del nuovo che sta emergendo. Tanto è vero che pure la legge prossima che andrà in vigore nel 1989 pare che non accoglierà neppure stavolta la richiesta avanzata dai produttori, alcuni, tra cui il Cios in testa, di istituire la de-



gettivamente incentivato lo smercio e talvolta l'abuso di tali prodotti. Siamo invece del parere che le Regioni assumano tecnici per seguire da vicino e sul campo la produzione e la raccolta delle olive, per aiutare i coltivatori nei momenti di crisi, di invasione di insetti, in particolare della mosca olearia. Siamo del parere che debbano essere spesi più soldi per la lotta biologica integrata, condotta con mezzi naturali.

«Siamo, afferma ancora il presidente del Cios, contrari a queste scelte, che hanno og-

## Quando, cosa, dove

OGGI «Regioni e autonomie locali nella riforma delle istituzioni» è il tema del convegno promosso dalla Conferenza nazionale dei presidenti dell'assemblea dei consigli regionali. Bologna - Palazzo dei Congressi.

• Su iniziativa del dipartimento di Economia politica della facoltà di Scienze economiche e bancarie di Siena in collaborazione con l'Unione delle camere di commercio si tiene un incontro internazionale sul tema «Crisi dell'economia mondiale e crisi delle teorie economiche». Presiede il ministro dell'Industria Battaglia. Siena - Aula magna dell'Università.

• Convegno sul tema «Politica, nuove tecnologie e ricerca per l'ambiente nella Comunità economica europea. Germania e Italia due esperienze a confronto». Logg - Teatro delle Vigne.

MARTEDÌ 29 - Organizzato dalla rivista *Il Fisco* e dalla Scuola di management della Luiss convegno di studi su «Redditività d'impresa e dichiarazione dei redditi». 29 e 30 marzo - Roma - Hotel Sheraton.

• Alle ore 15, presso la propria sede di Via Saverio Mercadante 18, l'Unione degli Industriali di Roma e Provincia organizza un seminario dal titolo: «Finanziamenti a medio termine in lire ed in divisa estera: opportunità e procedure». Relatori saranno: Luciano Collarile, Riccardo Avitabile e Paolo Alberto De Angelis, responsabili dei servizi di credito e consulenza tecnica del Mediocredito Regionale del Lazio.

• Alle ore 17, presso la propria sede di Via Saverio Mercadante 18, l'Unione degli Industriali di Roma e Provincia organizza un seminario dal titolo: «Commissioni e sezioni circoscrizionali per l'impiego». Relatore sarà Angelo Suardoni, direttore dell'Ufficio Provinciale del Lavoro e della Massima occupazione.

□ A cura di Rossetta Funghi

Per problemi tecnici legati all'annuncio sciopeo dei giornalisti l'inchiesta sulla ricerca nella industria farmaceutica italiana dovrà slittare a venerdì 8 aprile. Ce ne scusiamo con i lettori.