

**Confesercenti Identikit della donna in commercio**

**ANDREA LAZZERI**  
**FIRENZE.** Mammè, manager, motivate. Ovvero: quando in bottega comanda lei. Ed ecco un primo identikit della donna che dirige un negozio. Lo traccia un'indagine-campione effettuata in Toscana tra le donne che dirigono imprese commerciali. È stata commissionata dalla Confesercenti regionale e presentata in un grande hotel fiorentino di fronte ad un pubblico femminile assai numeroso. «È davvero un mondo nuovo, troppo lungo sottovalutato e che oggi si afferma come protagonista nel panorama del commercio. È una imprenditorialità giovane, motivata, competente e grintosa. È finito il tempo in cui la donna era l'angelo della boutique o del negozio di filata esclama Paolo Meini, segretario regionale della Confesercenti, uno degli ispiratori di questa inedita ricerca sul campo. Le cifre parlano chiaro: la bottega al femminile è una vera e propria azienda. Non è pensata come fonte di reddito aggiuntivo a quello della famiglia. La signora che dirige il negozio presta anima e corpo in questa impresa: oltre il 60% dichiara di lavorare più di dieci ore al giorno. Ma non rinuncia ad essere madre: il 70% ha almeno un bambino. Ed hanno una voglia matta di far carriera ed ingrandire l'azienda: oltre il settanta per cento dice che «mi piacerebbe gestire un esercizio più grande di quello attuale». E quasi il 30% delle intervistate sono solo agli inizi della carriera: hanno meno di trent'anni. L'impressione che si trae dallo studio è di un certo imprenditoriale in fase di tumultuosa affermazione. C'è una forte spinta soggettiva, una grave volontà delle protagoniste. Ma vi sono anche punti di debolezza. Per esempio: solo il 4% ha una laurea e appena il 15% ha un diploma superiore mentre la quota di licenza elementare è ancora elevata, circa il 40%. «Essere donna e dirigere un'azienda commerciale comporta problemi che devono essere affrontati concretamente», commenta Carla Caselli, della Commissione femminile della Confesercenti. «È il caso di alcuni servizi sostitutivi all'imprenditoria femminile nei momenti in cui questa è impossibilitata a seguire l'azienda per maternità, malattia o svariati motivi». L'indagine compiuta dalla Confesercenti ha fatto alzare il sipario su un cambiamento profondo della società toscana. «Per il commercio è un fatto importante e può essere un elemento di sviluppo, che cambia molto della nostra realtà di pensare e di agire», aggiunge Paolo Meini. L'Italia, sotto questo aspetto, segna ancora il passo. Negli altri paesi occidentali siamo in presenza di percentuali rilevanti di donne imprenditrici: negli Usa in cinque anni sono aumentate del 76%, in Francia la presenza di donne imprenditrici rappresenta il 12%, in Svezia il 26%, in Germania il 30%. In Italia il trend è in ascesa, più 6%. Ma gli ostacoli su questa strada sono numerosi.

**Seconda puntata della inchiesta sul settore tessile abbigliamento nel nostro paese. L'orizzonte del mercato unico**

**Concorrenza: l'appetibile Europa**

**MAURIZIO GUANDALINI**  
 Più che in passato i produttori tessili degli Stati europei dovranno collaborare tra di loro: lo dice, perentorio, Camille Blum, direttore generale del Comitato di coordinamento della industria tessile Cee. Basi solide, ci sono. Tre milioni di lavoratori, un fatturato annuo di 150 miliardi di Ecu e un export fuori confini Cee di 18 miliardi di Ecu. Un tessuto di piccole e medie imprese: 70.000 con meno di 20 dipendenti e oltre 20.000 tra 70 e 100 addetti. Poi, la realtà lascia a desiderare. Stretti nella morsa delle contraddizioni. Da una parte la costante integrazione internazionale e, dall'altra, la proliferazione di

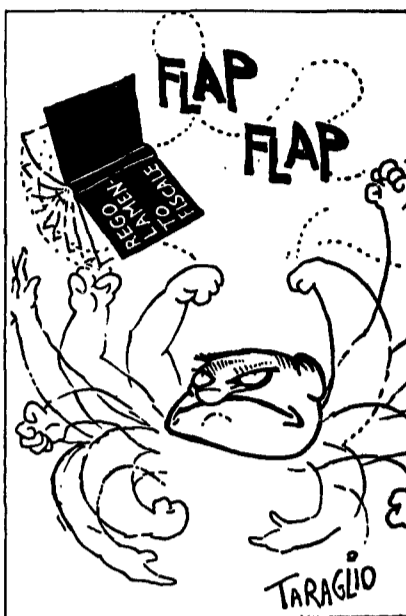
**La necessità di collaborazione tra gli Stati europei. Le basi solide ci sarebbero, quello che manca è una politica**

**Italiani all'estero**

**Il modello tedesco**  
 Lo spettro s'aggira da tempo. I tedeschi vogliono ricambiare un favore non tanto grande. Un terzo della moda italiana va in Germania. Da quelle parti l'abbigliamento è in deficit. Moneta forte e alto costo del lavoro non aiutano. Hanno, così, trovato alcuni rimedi per colmare questi effetti incidenti: internazionalizzandosi. Contengono i prezzi con un mix di costi e standardizzando; pochi prototipi e molti prodotti; nella cucitura preferire la colla al filo. Patto di ferro anche tra industria e commercio. Vogliono avere la situazione sotto controllo e sapere, costantemente, le variazioni di gusto del cliente.

**Fisco ed impresa L'azienda non si inventa. La tassa invece sembra di si**

**GIROLAMO IELO**  
**ROMA.** L'impresa e la sua organizzazione non si inventa nel giro di pochi giorni. L'imprenditore per organizzare i flussi finanziari e le contabilità più confacenti abbisogna di punti di riferimento certi e precisi. I flussi finanziari dipendono in parte anche dalle scelte organizzative fiscali che si adotteranno. Le conseguenze finanziarie sono differenti a seconda se l'impresa si organizza in forma societaria o come ditta individuale. Riferirsi differenti si hanno, inoltre, se la determinazione del reddito è col sistema ordinario o col sistema forfettario. Ma dalla forma organizzativa e dalla scelta della determinazione del reddito scaturiscono conseguenze contabili fiscali di notevole rilievo. Basti pensare che gli obblighi contabili organizzativi non sono gli stessi nell'ambito societario: ci sono contabilità particolari e complesse per le società di capitali e ci sono contabilità completamente differenti per le società di persone. La stessa determinazione forfettaria del reddito e dell'Iva richiede un apparato contabile tutto specifico. Ma l'imprenditore (o il futuro imprenditore) allo stato attuale delle disposizioni può organizzarsi in azienda senza incorrere in disastri contabili? C'è una certezza nelle disposizioni attualmente in vigore o deve affidarsi al caso? Per i contribuenti minori le difficoltà e le incertezze sono grandissime: ci sarà la proroga dell'attuale forfait o si riuscirà a deliberare la nuova determinazione forfettaria dei redditi e dell'Iva? Se dovesse passare quest'ultima eventualità si dovranno affrontare nuove contabilità e far fronte a nuovi adempimenti. Per i contribuenti medi c'è l'assillo se col 1° gennaio 1989 scatterà o meno l'obbligo generalizzato delle scritture contabili di magazzino. Il 1988 è un anno di proroga delle disposizioni che prevedono l'obbligo di questi ulteriori e inutili adempimenti limitatamente al contribuente con rimanenze al di sopra di 500 milioni e a volumi di affari superiori a 2,5 milioni. Col prossimo anno che cosa succederà? Arriverà all'ultimo momento l'ulteriore e giusta proroga? Ed intanto migliaia di operatori non sanno cosa fare. Passerà la nuova tassa locale sui consumi locali? Della sua sorte dipenderà una grossa fetta dell'organizzazione aziendale in quanto sono previsti nuovi e complessi obblighi e adempimenti. Mancano poco meno di cinquanta giorni al nuovo anno ed ancora oggi gli operatori economici non sanno quali saranno gli obblighi organizzativi e contabili che dovranno rispettare col 1° gennaio prossimo. È necessario stabilire nuove regole di comportamento per gli organi preposti alla emanazione di disposizioni di legge. Bisogna stabilire un termine oltre il quale non possano essere emanate norme fiscali innovative che comportano modificazioni sostanziali nell'organizzazione dell'impresa. Se ad esempio, entro agosto non si emanano norme innovative per l'anno successivo valgono le norme in vigore nell'anno precedente.



**Nostra intervista al presidente della Società florovivaistica del Lazio Carlo Scarchilli. Un fatturato di oltre 4 miliardi l'anno**

**Le nuove frontiere della cooperazione**

**MAURO CASTAGNO**  
**ROMA.** Esempi per illustrare questa situazione, se ne potrebbero fare tanti; tra questi ne proponiamo uno: la Cooperativa Florovivaistica del Lazio. Il motivo di questa scelta? Almeno tre. Perché si tratta di una cooperativa che opera su un terreno che più «tradizionale» non si può (quello agricolo) e in una regione esterna alla tradizione cooperativistica. Inoltre si tratta di una piccola società il cui fatturato è di circa 4 miliardi l'anno. Per capire la ragione del successo della Florovivaistica Lazio abbiamo intervistato il presidente della cooperativa: Carlo Scarchilli. **Presidente chi siete e che fate?** Siamo sicuramente una delle più importanti imprese del settore a livello nazionale e comunque, la più grande cooperativa dell'Anca. Siamo, per questo, riconosciuti dal ministero dell'Agricoltura e abbiamo avuto e continuiamo ad avere un portafoglio ordini da parte di una serie di clienti francamente invidiabili. Ma il nostro fiore all'occhiello non è solo l'attività produttiva che svolgiamo. Oggi, a distanza di una decina di anni dall'inizio della nostra attività, la Cooperativa Florovivaistica vanta una serie di partecipazioni sociali in alcune importanti società ed enti. Il che costituisce un'ampia garanzia per il futuro della cooperativa stessa che ha sempre visto, e coerentemente ha puntato in questa direzione, la diversificazione come uno degli assi che bisogna avere in mano per vincere una partita dura e difficile, non contando su aiuti esterni. Perché sia chiara una cosa: i nostri successi ce li siamo costruiti da soli, grazie alla nostra capacità professionale e alla qualità del complesso della nostra offerta. Insomma, noi non cerchiamo l'assistenzialismo delle istituzioni, ma puntiamo sulla validità, vorrei dire anche imprenditoriale, del lavoro della cooperativa. Certo, ciò non vuol dire che qualche sostegno delle istituzioni non ci farebbe comodo per poter espandere ulteriormente la nostra attività. Vorrei comunque ricordare, per obiettività, che l'Ersa (Ente regionale di sviluppo agricolo) partecipa nella misura del 50% al nostro capitale sociale e che il ministero dell'Agricoltura ci ha concesso alcuni contributi in conto capitale e in conto interessi. **È vero, cioè, che il vostro ingresso nell'operazione Maccaresse ha determinato un'inversione di tendenza del deficit di quest'azienda?** È proprio così. Su questa questione vale la pena di spendere due parole. In seguito ad una battaglia politica molto dura, c'era chi puntava ad uno smantellamento di Maccaresse, si è ottenuto un nostro ingresso a Maccaresse accanto ad altri gruppi. **Come è articolata questa partecipazione?** In questo modo: il 30% alla Sogea del gruppo Iri, il 30% a noi e il restante 40% a privati. Bene, questo ingresso, ha puntiamo meno contributo a rovesciare la tendenza alle perdite di Maccaresse. I fatti del resto, sono più eloquenti delle parole: Maccaresse, che con la gestione precedente, perdeva circa un miliardo l'anno, ora marcia a passo spedito verso il pareggio. E non è tutto: questo significativo risultato «contabile» è stato raggiunto senza contraccolpi sull'occupazione. Per questo non mi sembra esagerato affermare che l'operazione Maccaresse rappresenta un grande successo per il movimento cooperativo laziale. Successo che vogliamo consolidare e allargare attraverso il contributo del consorzio Tecnico Age della Lega. **Lei è presidente di una cooperativa di successo che opera a Roma, non al posto del problema di utilizzare le esperienze vincenti della sua cooperativa oltre la capitale, in località afflitte da problemi di crescita economica carente?** Il problema da lei sollevato la Cooperativa Florovivaistica lo ha presente. Certo, noi dobbiamo puntare, pena la nostra sopravvivenza, all'egualianza costi-ricavi; ma ciò non toglie che, sia pure con grande cautela, qualche passo nella direzione da lei indicata lo stiamo facendo. A questo proposito posso dire che abbiamo proposto due iniziative da realizzare con l'Ente regionale di sviluppo agricolo, e con alcune cooperative locali. Si tratta delle gestioni del centro sperimentale di floricultura di Formello e di quella del centro di floricultura di Fiano Romano. Di non secondaria importanza sarà poi la costituzione della Finanziaria florovivaistica nazionale all'interno della Lega delle cooperative. **Presidente lei vorrebbe fare un'ultima domanda che esula dal campo specifico florovivaistico. Mi risulta che è stato designato consigliere della Fiera di Roma. C'è un ruolo per questo organismo?** Sì, se si concretizza un progetto di cui si parla da tempo. Realizzare un grosso centro fiere e congressi in una zona nuova (penso, ad esempio, al Nir) dotata di tutte le strutture atte a rispondere ad una domanda qualificata di incontri, convegni e manifestazioni economiche. Io vorrei impegnarmi, quale consigliere della Fiera di Roma, in questa direzione.

**Quando, cosa, dove**

- Oggi. Viene presentato il XXII rapporto del Censis sulla situazione sociale del paese. Roma - Villa Lubin.
- Nell'ambito delle iniziative in programma in occasione del convegno «Il turismo: un'industria in conversione verso un mercato globale» si tiene la conferenza stampa del presidente della Lega delle cooperative Lanfranco Turci su «Le proposte della Lega per una politica del turismo». Rimini - Fiera.
- Organizzato dal Cnr e dal centro documentazione ricerche Lombardia si svolge un seminario dedicato a «Le strategie dei grandi gruppi italiani». Montedison, Ferruzzi, Fiat, Olivetti, Pirelli. Milano - Via Ampere 56.
- Su iniziativa dell'Istituto di scienze economiche e finanziarie dell'Università di Udine convegno dedicato a «L'analisi della congiuntura economica locale: modelli, metodi e basi informative». Udine - Via Tomadini 30.
- Domani. Promosso da Trieste Impresa si svolge un forum dedicato a «Scienza e alta tecnologia a Trieste. Opportunità per l'industria». Trieste - Sala Azzurra Savioa Excelsior Palazzo.
- Si inaugura il «Motor-Show», Salone internazionale del motorismo. Bologna - Quartiere fieristico - Dal 3 all'11 dicembre.
- Organizzata dalla giunta regionale Piemonte si tiene una conferenza stampa sul tema «Trasparenza bancaria: legge o autoregolamentazione?». Sono previsti, tra gli altri, interventi di Guido Bodrato, Enrico Filippi, Gianni Zandano. Torino - Sala Pellizza da Volpedo del palazzo Reale.
- Martedì 6. Promosso dalla Camera di Commercio di Milano in collaborazione con il Consolato generale britannico di Milano e il Consorzio camerale per il coordinamento borsa valori si tiene un incontro sul tema «La finanza europea nel contesto della concorrenza globale». Sono previsti interventi di Piero Bassetti, Mario Monti, Paolo Baratta, Franco Piga, Giovanni Varasi. Milano - Camera di Commercio.

□ A cura di ROSSELLA FUNGHI

**A colloquio con Ivo Faenzi responsabile pci al commercio**

**Il testo unico? Un piccolo passo per la distribuzione dei domani**

**RENZO SANTELLI**  
 Non si può certo dire che ci sia unanimità di consensi. Stiamo parlando del Testo unico sul commercio varato recentemente dal ministro Battaglia e che ha fatto subito accendere le micce delle polemiche. Infatti le Regioni sono insorte contro il provvedimento così come le associazioni di categoria del settore che hanno sollevato un mare di eccezioni. **Il suo parere, però, che ci sia anche una contraddizione di fondo tra questa legislazione e la manovra economica del governo.** Senz'altro. Dalla Finanziaria si evince che ancora è lontana la volontà di riconoscere pari dignità ai settori economici. Insomma il commercio sembra rimanere il fanalino di coda, la cenerentola, dell'economia. Una riprova? L'esclusione del commercio dalla parziale fiscalizzazione degli oneri sociali, oppure il credito agevolato ormai ridotto al lumicino. In tredici anni il commercio ne ha usufruito solo per il 5 per cento. Se pensiamo poi che la legge 121 sul credito al settore ha visto una contrazione dei finanziamenti del 50 per cento (da 240 miliardi a 121) possiamo ben capire quanto questo comparto sia ancora sottovalutato. **Ma vediamo più specificamente i problemi del testo unico. Parliamo di tabelle merceologiche, di automatismi e raddoppi di superfici di vendita, di criteri e procedure per un minimo di programmazione. Che cosa ne pensa il Pci?** Ti dico subito che sulla prima questione non abbiamo nulla da eccepire. D'altronde nella nostra Conferenza nazionale sul commercio diciamo già che occorre togliere alcuni vincoli che impedivano lo sviluppo pieno del settore. Sosteniamo allora che bisogna andare a delle scelte coraggiose. E in un certo senso si va in questa direzione. Sull'ampio contratto per principio a meno che questi non diventino punitivi per le piccole e medie imprese. **Questo vuol dire, dunque, un no secco alla grande distribuzione?** Assolutamente. Non è un no

**Genova**

**Catalogo al via della subfornitura**

**GENOVA.** È stato presentato a Genova il catalogo delle aziende locali inserite nella Borsa ligure della Subfornitura. Esso contiene informazioni essenziali su circa cinquemila imprese con sede in provincia, e desunte dalla banca dati della Borsa. Dopo una lunga fase dedicata alla sistemazione dei rapporti tutt'altro che facili fra le grandi imprese genovesi (Ansaldo, Italmobiliare, ecc.) e l'indotto industriale e artigianale, la Borsa della Fornitura inaugura una nuova fase di attività, incentrata sulla proiezione verso l'esterno. Da qui la decisione di pubblicare il Catalogo, anche in relazione al fatto che la Cee ha individuato nella subfornitura transnazionale uno degli strumenti privilegiati per favorire l'internazionalizzazione dell'impresa minore. □ P. Lg.

**Liguria**

**Consorzio fidi per minimpresa**

**GENOVA.** La promozione degli interventi di Venture capital a favore delle piccole e medie imprese, attraverso la riduzione dei rischi, è lo scopo di un nuovo consorzio Fidi costituito in Liguria tra la Filis (finanziaria regionale), l'Unioncamere e due consorzi di garanzia operanti da tempo nei settori della cooperazione e del credito a medio termine. La nuova iniziativa nasce nell'ambito del Pim, e si avvale dunque di finanziamenti comunitari: ricambia un modello già sperimentato con successo in Nord Europa, ma che viene applicato per la prima volta nelle aree interessate ai Piani integrati mediterranei. Il «Venture Fidi Liguria», presidente Pietro Taverna, è dotato di un capitolo di tre miliardi che permetterà di emettere fidejussioni a favore di merchant bank e partner finanziari impegnati nella ricapitalizzazione di piccole e medie imprese locali.