



**Export-Import**  
Tutte le occasioni che ci vengono dall'isola di Cipro

ROMA. La recente visita in Italia del presidente della Repubblica di Cipro ci offre lo spunto per attirare l'attenzione degli operatori italiani su un paese piccolo che, tuttavia, può rappresentare un buon mercato per il made in Italy. E ciò per vari motivi. Il primo è rappresentato dal processo di crescita economica che Cipro sta vivendo. Lasciamo parlare i dati. Nel periodo 1981-1986 il tasso annuo medio di crescita dell'economia ha sfiorato il 6%. La performance dell'anno scorso è stata addirittura del 7%. Sono cifre da vero e proprio boom. Ma le cifre illustrano solo un aspetto della realtà, c'è, oltre ad esse, da tener presente, un fatto qualitativo estremamente importante: il cambiamento strutturale che l'economia cipriota sta vivendo. Continua infatti la lenta erosione dell'importanza, rispetto al Pnl dell'agricoltura, e cresce per converso quella dell'industria e dei servizi, tanto che il settore manifatturiero che pesa sulla ricchezza nazionale con un buon 16% ed occupa il 21% della popolazione attiva, è divenuto il principale elemento del Pnl. Insomma tutto lascia pensare che l'espansione dell'economia di Cipro non sia un fuoco di paglia capace magari da boom turistico che l'isola sta vivendo. Al contrario Cipro ha molte frecce al suo arco per mantenere un trend economico favorevole. La prima di esse è stata già scoccata: ci riferiamo all'attuale pieno dispiegarsi dell'azione del piano quinquennale che, entrato in vigore nel 1987, mira a realizzare in tempi rapidi una ulteriore fase di ristrutturazione e razionalizzazione dell'economia cipriota. Una bella mano in favore di tutta questa operazione la darà poi sicuramente lo stesso presidente della Repubblica. Perché? È presto detto: George Vassiliu è un manager di notevole capacità ed esperienza, tanto che egli viene soprannominato il miliardario rosso; e non è tutto, Vassiliu non è solo un presidente-manager, è anche un progressista eletto sulla base di un largo consenso nazionale. Il che gli ha messo in mano le carte buone per avviare un negoziato, con i turco-ciprioti, che sembra destinato a concludersi favorevolmente. Con quali conseguenze? Il consolidarsi del processo di pacificazione tra le due comunità, premessa di fondo per un'espansione economica non effimera. A questi elementi di carattere interno se ne devono, poi, aggiungere altri di carattere esterno: in primo luogo non può non essere sottolineato che Cipro costituisce tradizionalmente un trampolino di lancio per il commercio di transito, soprattutto verso l'area mediorientale. Bene, questa funzione è destinata a crescere in seguito alla fine del conflitto tra Iran e Irak con i suoi effetti benefici sulla ripresa degli scambi in tutta la zona. Se a tutto quello che abbiamo già detto si aggiunge che nel 1987 è entrato in vigore un accordo di unione doganale tra la repubblica cipriota e la Cee (il che vuol dire progressiva maggiore apertura da parte di Cipro alle importazioni provenienti dalla Comunità sulla base delle varie fasi di liberalizzazione previste dall'accordo stesso) si capisce perché gli esportatori italiani dovrebbero cominciare a frequentare Cipro più assiduamente e non per motivi turistici.

Ma tra tutti i settori che possono interessare i nostri operatori ce n'è uno particolarmente allettante? Sì, ed è quello delle infrastrutture portuali. Il perché è presto detto: le autorità di Nicosia hanno progetti molto ambiziosi per i loro porti. L'obiettivo è quello di incrementare ulteriormente il traffico marittimo che, per conto suo, ha già registrato nel periodo 1980-1987 un tasso di crescita del 15% annuo. Ben superiore a quello registrato in media dagli altri paesi mediterranei. Che la torta a disposizione in questo settore non sia modesta lo dimostrano un paio di cifre: secondo i programmi ciprioti il solo porto di Lamaca dovrà essere adeguatamente ammodernato e ampliato per essere attrezzato ad un transito annuo di 50.000 container e all'attracco di imbarcazioni di pescaggio superiore agli 8,8 metri. Ricordiamo infine che a Limassol sarà realizzato un cantiere per le riparazioni navali.

M.C.

**Per il Mezzogiorno prende il via l'esperimento Tecnopolis**

ROMA. Il primo «Parco scientifico e tecnologico» meridionale, secondo le indicazioni della politica comunitaria europea, nasce con l'approvazione dello schema di Convenzione tra Agenzia per il Mezzogiorno e Csa (Centro studi applicazioni tecnologiche avanzate). Si tratta della prima fase sperimentale che prende il via con la deliberazione adottata nella seduta del 30 novembre scorso dal Comitato di gestione dell'agenzia.

L'esperimento Tecnopolis comprende la creazione nel Sud di un'area modello a potenzialità avanzata favorevole all'insediamento di imprese ad alto contenuto tecnologico. In pratica, vengono concentrate in un territorio cir-

**Società a capitale misto**  
Nei paesi in via di sviluppo tirano le joint venture con imprese del nostro paese

**Società a capitale misto cercasi**

Nei paesi in via di sviluppo tirano le joint-venture, società a capitale misto. Per le imprese italiane che all'estero scelgono questa forma d'investimento una mano la dà la legge 49 del 1987. Giovane per giudicarne gli effetti, poco conosciuta, ma con delle potenzialità. Sia di finanziamenti che di assistenza. È la carta italiana per promuovere le joint-venture nei paesi in via di sviluppo.

**MAURIZIO GUANDALINI**

Per l'impresa - piccola e media, le più interessate - l'opportunità di salti in avanti: l'accesso diretto alle materie prime; costi minori di mano d'opera e la creazione di nuovi mercati per i propri prodotti. Al partner locale il vantaggio di know-how tecnologico, l'apertura di nuovi mercati di esportazione e l'ingresso a fonti esterne di finanziamenti. I settori toccati? Agricolo e industriale. Regola elastica, se i paesi destinatari sollecitano altre priorità. Certo è che la pura e semplice esportazione di generi alimentari, prodotti farmaceutici di base, semplici macchinari, oggetti di arredamento ed anche la consegna «chiavi in mano» delle linee di produzione, oggi, è sempre meno gradita. I paesi in via di sviluppo puntano sulle joint-venture di cooperazione. Di tipo societario.

«Quindi non capitale proprio - precisa il prof. Giovanni Somogyi dell'Università La Sapienza di Roma, nel gruppo di lavoro finanziario durante un seminario di studi coordinato da Mondolimpresa e dalla Di-

rezione generale per la cooperazione e allo sviluppo - nel quale il socio del paese in via di sviluppo, di regola, assume una posizione di maggioranza e apporta presumibilmente capitale nella forma prevalente di mezzi finanziari, soprattutto in valuta locale». Due imprese danno vita, così, ad un nuovo soggetto imprenditoriale, per lo più una Spa, con quote paritarie o diseguali. I rischi? Di cambio, con la richiesta di cospicui finanziamenti in valute forti, e di produzione: esclusivamente per il mercato interno.

**Gli aiuti economici.** Prima di questo passo constatare la fattibilità del progetto. Poi l'attenzione è all'articolo 7. Parla di finanziamento agevolato. Raggiunge un massimo del 70% della quota acquisita dal partner italiano fino all'ammontare di 10 miliardi e non oltre il 50% per la somma eccedente, senza sfiorare complessivamente i 20 miliardi. La durata non supera i dieci anni:

quando l'impresa comincia a produrre. Le richieste di finanziamento vanno proposte alla Direzione generale per la Cooperazione e allo sviluppo. Occorre, però, trovare soluzioni alle lungaggini burocratiche e ai percorsi procedurali interminabili. Tempi agli antipodi delle rapide esigenze imprenditoriali.

Inoltre «per poter costituire una joint-venture - affermano il dott. Giovanni Vacchelli e l'avv. Alessandro Costa del gruppo di lavoro «Istituzionale» - l'impresa ha bisogno di un ampio ventaglio di servizi di assistenza, nella scelta del partner, nella messa a punto del progetto e nel reperimento di mezzi finanziari diversi dall'apporto in conto capitale». Figurarsi i problemi delle piccole e medie imprese; c'è «la carenza di efficaci canali informativi - detaglia il dott. Gian Vittorio Cavini, presidente di Mondolimpresa - e difficoltà a reperire sul mer-

to servizi propedeutici relativi all'organizzazione di missioni, all'identificazione dei partner locali, alla realizzazione di studi preliminari, alla gestione di contatti con istituti finanziari. Sia qua che là, la nota dolente. D'altronde le piccole e medie imprese sono svantaggiate rispetto alle grandi. Attingono con minore facilità a fondi forniti da istituti di credito o a mezzi reperibili sui mercati finanziari. Mentre il Centro di sviluppo industriale, senza partecipare direttamente agli investimenti, funziona da consulente nella ricerca di tutte le fonti di finanziamenti disponibili, nazionali e internazionali, private e pubbliche.

**I rischi.** Sgombriamo il campo: la joint-venture è meno rischiosa del tradizionale investimento diretto anche perché spesso è imposta dai paesi in via di sviluppo. C'è, anzi, un incoraggiamento all'investimento straniero: dallo sgravio fiscale ai benefici doganali, alla garanzia di entrata ed uscita di capitale investito ed utili. «Ciò

Intervista al professor Vincenzo Porcasi docente universitario alla Sapienza di Roma e consulente di impresa

**Liberalizzazione valutaria, che passione**

Liberalizzazione valutaria, che passione; eppure a due mesi dall'entrata in vigore dell'ultima, e sostanziosa, tranché di deregulation ci si sta accorgendo che non tutto marcia come si sperava. Quali sono gli intoppi che l'operatore italiano incontra ancora sul suo cammino, magari proprio in seguito ad alcune interpretazioni della nuova normativa? Ne parliamo con il professor Vincenzo Porcasi.

**MAURO CASTAGNO**

Professor Porcasi il 1° ottobre di quest'anno le norme valutarie che hanno concretizzato quella ampia liberalizzazione messa sulla carta dal Dpr 454 del 1987. Eppure l'esperienza applicativa sin qui maturata sembra evidenziare problemi interpretativi con conseguenze negative sulla scioltezza delle operazioni valutarie. E così?

Sì, in effetti le innovazioni valutarie entrate in vigore il 1° ottobre hanno causato alcuni intoppi che varrebbe la pena eliminare.

**Perché non ci fa, a questo proposito, qualche esempio?**

Me ne viene in mente subito uno che penalizza non solo le

imprese, ma anche il singolo cittadino che si reca temporaneamente all'estero. La normativa in vigore non chiarisce se gli assegni circolari in lire siano assimilabili agli assegni bancari.

**Che cosa comporta questo mancato chiarimento?**

Il fatto che chi si reca all'estero può portare con sé solo il suo carnet di assegni bancari da utilizzare fino a 5 milioni. Non capisco perché allo stesso soggetto non sia consentito portare degli assegni circolari intestati, tanto più che questa possibilità darebbe maggiori garanzie di sicurezza sia all'italiano all'estero che allo stesso prestatore degli assegni. Almeno che - mi sia consentita una boutade - non si tenda così a rendere inope-

**Ma questo non significa lasciare troppa libertà, con possibili fughe per la tangente?**

No credo; in ogni caso ogni tentazione di deviazione, certo sempre possibile, può essere più opportunamente eliminata con la massima accensione della potestà, e della efficienza, del controllo fatto a posteriori dall'Uic e dalla Banca d'Italia. Controllo che deve portare, in caso di comportamenti disdicevoli, alla giusta severità nei confronti di tutti i responsabili di tali comportamenti.

**Si sente dire in giro che l'attuale normativa sta creando non poche difficoltà per quei lavoratori che recandosi all'estero per periodi prolungati so-**

no costretti a chiudere i loro conti italiani. Cosa può dire al proposito?

Lei ha sollevato un punto che tocca concretamente tanti italiani che lavorano all'estero. Mi chiedo quale sia la ragione di una norma che definisce penalizzante e eufemistico. Oltre tutto essa alimenta la richiesta di valuta estera. In tal modo si ottiene un effetto esattamente contrario a quello posto a base della politica valutaria: limitare, cioè, la richiesta di valuta straniera.

**Quanto lei dice va, forse, nel senso più generale di specificare meglio le modalità con cui i residenti possono liberamente esportare mezzi di pagamento da accreditare in conti esteri?**

Esattamente. Ritengo, inoltre, indispensabile concedere agli operatori la possibilità di tenere conti transitori in valuta, magari indisponibili. Un caso concreto che mi è capitato di affrontare nel corso della mia attività di consulente, può chiarire quanto da me sostenuto. Parlo di una società italiana che esportò tempo fa in Iran senza essere pagata. Detta società ottenne successivamente l'indennizzo della Sace

in corrispondenza della percentuale dell'operazione coperta da assicurazione. Passa altro tempo e mutata la situazione in Iran, la ditta italiana viene pagata. Scoppia, ovviamente, un contenzioso con la Sace che dice alla ditta: il bo indennizzato, quindi quanto hai ottenuto dall'Iran è di mia competenza. Altrettanto ovviamente la ditta non è di questo avviso e quindi la definizione del contenzioso passa ad un giudice. Nel frattempo la somma proveniente dall'Iran, e depositata dalla società in un conto estero, dopo trenta giorni deve essere cambiata in lire senza che si sappia con precisione a chi essa appartenga. Mi chiedo allora, non sarebbe meglio poter tenere questi soldi, magari nella stessa valuta proveniente dall'estero, in conti transitori indisponibili? Io credo di sì; sono dell'avviso, inoltre, che queste possibilità di holding, tutto questo impedisce la creazione di un mercato finanziario privato a livello internazionale, ed è in contraddizione con la liberalizzazione dei movimenti di capitali sia per investimenti che per prestiti e - può determinare

Fisco e organizzazione di impresa

**Imprese, attenzione alle novità di fine anno**

Per l'89 poveranno molte novità fiscali sulle spalle di migliaia di aziende del nostro paese. Insomma si sta invertendo, da qualche anno a questa parte, la logica che voleva vedere l'imprenditore piccolo e medio più invischiato in attività di vendita e adempimenti che in quelle tributarie. La pioggia di adempimenti che è finita sulle aziende ha modificato le abitudini del «siur Brambilla». Vediamo come

**GIROLAMO IELO**

ROMA. L'operatore economico fino a qualche anno addietro dedicava gran parte della sua attenzione alle attività di vendita o di produzione lasciando alle novità tributarie un tempo molto limitato e circoscritto. Adesso non è più così. Ci sono i tanti decreti legge, che il più delle volte si ripetono con o senza interruzione, i provvedimenti delegati, le leggi e le innumerevoli proposte o disegni di legge. Anche questi ultimi fanno parte del bagaglio culturale quotidiano anche perché comportano, in caso di approvazione, modificazioni immediate nell'organizzazione aziendale.

Tutto ciò si verifica nel corso di tutto l'anno. Però in questi ultimi giorni l'attenzione dell'operatore economico verso quello che succede in Parlamento è tanto marcata.

riguardante nuove norme in materia di finanza regionale, l'atto n. 1442 relativo alla legge finanziaria per il 1989, l'atto n. 1301 che detta norme antievasione, l'atto n. 3125 che istituisce la tassa di concessione governativa per l'attribuzione della partita Iva, l'atto n. 3208 riguardante i regimi forfettari di determinazione del reddito d'impresa e l'istituzione dei centri di servizio e l'atto n. 1071 che disciplina il riporto delle perdite nelle fusioni.

A parte questi provvedimenti attualmente in esame in Parlamento ce ne sono altri in preparazione o ventilati. Un gruppo di parlamentari vuole introdurre una mini-riforma al posto delle tasse sulle società. I dati di questi giorni ci dicono che il gettito delle imposte, particolarmente dell'Irpeg, è inferiore rispetto a quello programmato. Per parlare questo buco c'è già chi prevede il solito aumento a pioggia di taluni tributi: bollo, tasse di circolazione, tasse di concessione, patenti, ecc.

Atenti, quindi, a quello che uscirà dal palazzo in questa fine d'anno. Dall'esito scaturirà l'organizzazione contabile-fiscale che le aziende debbono avere fin dal 1° gennaio 1989.

I conti delle aziende

**Produzione cunicola, raddoppiata ma ancora troppo bassa**

BOLOGNA. L'esame dei dati statistici relativi al consumo di carne di coniglio negli anni 1960-85 mette in evidenza un andamento evolutivo simile a tutti gli altri consumi carni, anche se a livelli inferiori, trattandosi di una derrata animale particolare. La particolarità consiste nel fatto che agli inizi degli anni 60 il commercio di carne di coniglio era ancora legata alla tradizione alimentare contadina, che proprio allora cominciava a scomparire per far posto ad un modello alimentare che privilegiava altri tipi di carne.

L'esodo rurale, con il conseguente abbandono di molte piccole attività di allevamento contribuiva al contenimento dell'offerta che oltre tutto risentiva in modo notevole dell'influenza della stagionalità. A partire dagli anni 70, con lo sviluppo delle concingolitura su basi razionali, aumenta la produzione e lo standard qualitativo. Nel 1970 gli italiani mangiavano poco meno di 2 chilogrammi di carne di coniglio.

Quindici anni dopo, nel 1975, il consumo medio è passato a 3,89 chilogrammi. Consumi raddoppiati, insomma, ma ancora troppo bassi. Il fatto è che la carne di coniglio è ancora poco conosciuta. E invece è carne estremamente delicata. E per questo motivo (crediamo fermamente in un aumento del consumo medio di carne di coniglio) la nostra azienda propone al consumatore modi nuovi per accostarsi alla carne cunicola.

Prima di vedere di cosa si tratta è opportuno raccontare un po' di storia di questa cooperativa, che è sorta nel 1976 dalla fusione della Cipac di Sassuolo e della Ceac di Vigonza. Da questa fusione è nata la Cam, cooperativa avicunicola modenese. Nel 1978 veniva preso in affitto il macello di Carpi, che poi era stato acquistato nel 1980, e il primo gennaio di quest'anno veniva incorporata la base sociale e la rete commerciale di una cooperativa di trasformazione che operava nel Bolognese.

Oggi la Cam può contare su 475 soci, ha 35 dipendenti e nel 1988 ha macellato oltre 1.000.000 di conigli, oltre a circa 150.000 piccioni. Il fatturato sarà di circa 10,3 miliardi di lire. L'acquisizione dell'attività di una cooperativa nel Bolognese e la possibilità di sfruttare due impianti di macellazione, a Fossoli e a Bologna, ci induce ad allargare la nostra zona di influenza sul mercato e a predisporre nuovi investimenti. Ma per raggiungere questo scopo si è pensato ad innovare la gamma dei prodotti disponibili.

E così sono nate le cotole-

te di coniglio già impanate, gli involtini già pronti, gli spiedini, le crocchette, la salsiccia di coniglio e poi ancora l'arrotolato, le cosce, il filetto, i fegati e così via. Tutto questo in aggiunta al tradizionale coniglio macellato. Dobbiamo dire che, mentre il consumo di questi prodotti preparati ha conosciuto un eccellente successo, il consumo del classico coniglio non ha subito alcuna flessione.

Si punta molto sull'introduzione del marchio di qualità, inteso non solo come immagine commerciale, ma come marchio che attesti la provenienza del prodotto dai nostri allevamenti e la qualità del prodotto commercializzato a garanzia del consumatore. Poi le mutate esigenze del consumatore finale e del settore commerciale dove opera la nostra struttura richiedono l'affinamento di tutte le tecnologie del prodotto, compreso il confezionamento. La necessità del consumatore la multi-dimensione familiare, il modo di vivere odierno esigono sempre più confezioni minute e pronte per la cottura o la consumazione. Perciò la praticità della confezione, la sua presentazione e la facilità di lettura possono essere le carte vincenti per il consolidamento commerciale di un prodotto altamente qualificato come quello immesso sul mercato.

Senza questo tipo di approccio è difficile pensare che i prodotti migliori possano essere sicuramente considerati e quindi non valutati economicamente nel loro giusto valore. È di primaria importanza che le ottime qualità del prodotto - quali: carne ricca di proteine ad alto valore biologico, contenente una quota di grassi corretta, sia come quantità che come qualità (vitamina F), facilmente digeribili; ed a parità di valore nutritivo con le altre carni, meno costoso - siano evidenziate sulle confezioni fatte emergere all'attenzione del consumatore.

Ciò va fatto anche attraverso la giusta pubblicazione della qualità dei prodotti, molto spesso sconosciuti ai più.

In questo senso possiamo dire:

- ampliare la gamma commerciale prevedendo oltre alle tradizionali promozioni l'affiancamento, nella rete commerciale di selvaggina;
- potenziare la commercializzazione del lavorato e del trasformato superando l'attuale impostazione basata sul prodotto pronto per la cottura, arrivando ad offrire nel mercato prodotti precotti o pronti per la consumazione;
- lancio promozionale dei prodotti su scala nazionale.