

# Dove va la coop industriale/6 Duecento miliardi di fatturato e mantenimento dell'occupazione

Questi i principali elementi delle aziende toscane  
Intervista a Renato Campinoti, presidente dell'associazione regionale

## La carica delle... 101

MAURO CASTAGNO

**FIRENZE.** Il futuro delle cooperative manifatturiere toscane non appare nero. Tanto più che esse possono godere dell'azione generale di supporto dell'Associazione regionale delle Anpi che ha già bene operato in passato e che mostra di avere idee e programmi per il futuro all'altezza del compito. Per questo abbiamo sentito Renato Campinoti, presidente, di fresca nomina, dell'Associazione regionale toscana delle cooperative di produzione e lavoro.

**Presidente, qual è oggi la strategia di mercato dell'associazione e delle sue aziende?**

Puntiamo in primo luogo alla specializzazione e qualificazione dei prodotti. Come? Con una precisa strategia, decisa nel corso del nostro recente congresso, che tende a privilegiare lo sviluppo tecnologico e l'innovazione di prodotto e di processo. Vorrei precisare a questo proposito che, data l'altissima qualità che ci siamo posti, non possiamo agire da soli come Associazione e cooperative ad essa aderenti. Le istituzioni devono darci una mano. Per fortuna, almeno a livello regionale, questa mano ci è stata già portata.

**In quali casi?**

In un paio. Mi riferisco al progetto Sipro e al progetto di monitoraggio tecnologico. Il primo caso riguarda un progetto sulla simulazione di prodotto (da cui, appunto, Sipro) predisposto da noi in pieno accordo con le cooperative di più settori. Questo progetto è finalizzato all'uso di tecnologie per l'innovazione di prodotto. Per esso c'è stato il concreto intervento della Regione e di alcune Province. Il secondo caso, quello denominato monitoraggio tecnologico, anche in esso c'è lo zampino della Regione, consistente nell'analisi per lo sviluppo dell'uso di nuove tecnologie nelle imprese cooperative. In sostanza si è costituita un'agenzia tecnica specializzata capace di ricercare per le singole cooperative le rispettive esigenze tecnologiche, senza costringere ognuna di esse a un deficiente e costoso lavoro di ricerca. Tutto quanto ha esposto serve per facilitare l'impostazione di una politica di gruppo capace di valorizzare la specificità delle singole imprese. Nella convinzione che, se le singole aziende continuano ad operare da sole, la loro stessa specificità verrà dispersa.

**La politica di gruppo serve ad affrontare meglio non solo il mercato nazionale, ma anche quello internazionale?**

Esattamente. D'altra parte è necessario ed urgente dotarsi

di una strategia adeguata per concorrere su un terreno, quello internazionale, che sarà decisivo per il nostro futuro. E ciò non solo per quelle aziende che già oggi vendono oltre la metà del loro prodotto all'estero, ma anche per le altre che devono diversificare, in tempi brevi, i loro sbocchi commerciali oltre a quello domestico. Per riuscire in questo compito contiamo molto anche sull'affermazione di alcune aziende leader.

**Quello che fate, in vista del raggiungimento di obiettivi di così alto livello, necessita di una notevole dotazione finanziaria. Come stanno le cose a questo riguardo?**

Non molto bene purtroppo. D'altra parte lei con la sua domanda ha messo il dito nella piaga. Potremmo fare molto di più solo che gli istituti di credito attuassero nei nostri confronti una politica meno miope e più corrispondente al ruolo sociale ed economico che svolgiamo.

**Già perché, pur senza aderenti in quella che è la filosofia base del movimento cooperativistico, i dati dicono che voi produce e più corrispondente al ruolo sociale ed economico che svolgiamo.**

In effetti è così. Negli ultimi cinque anni, ad esempio, l'occupazione nelle nostre aziende è rimasta stazionaria. Non solo, ma siamo riusciti rimettere in produzione circa 40 aziende provenienti dal settore privato (con qualcosa come 1.000 dipendenti) che oggi godono di ottima salute. Questo dovrebbe far capire a chi non vuole farlo che la formula cooperativistica ha un futuro interessante in Toscana. Qui, infatti, è venuto a cadere quel modello peculiare basato sull'assunto: alti profitti e bassi costi. E allora, mentre la vecchia imprenditoria guarda agli investimenti immobiliari e finanziari, noi ci poniamo il problema del futuro produttivo e prendiamo in mano la bandiera dell'espansione economica non sulla base di caduchi velleitarismi ma contando su buone carriere che abbiamo in mano.

**Non dovrebbe bastare questo per spingere banche e istituzioni pubbliche ad un atteggiamento più giusto?**

Ma su scala regionale la risposta delle istituzioni sembra negativa. Non possiamo lamentarci dei nostri rapporti con la Regione. Tanto più che con essa siamo per arrivare alla definizione di una iniziativa legislativa a supporto della cooperazione manifatturiera. C'è - infatti - l'impegno della Regione a realizzare in breve tempo un vero e proprio programma di intervento finalizzato allo sviluppo della produzione manifatturiera.

**FIRENZE.** Erano 160 nel 1984, sono diventati 200 miliardi nel 1987. Di che parlano? Del fatturato delle 101 cooperative manifatturiere toscane. Indubbiamente un bel risultato ottenuto con un mantenimento dei livelli occupazionali, che non rappresenta da solo il fiore all'occhiello di una struttura che sta contando in termini quantitativi, ma anche qualitativi, sempre di più in Toscana. Chiariamo meglio il discorso, e diciamo allora che nel corso di questi ultimi anni sono state proprio le cooperative manifatturiere toscane a raccogliere il testimone del «modello toscano» sostanzialmente abbandonato dalle imprese private di fronte alla cresciuta concorrenza dei mercati. Come tutto questo è potuto avvenire? Partendo da parte delle cooperative ad una formula imprenditoriale basata su una notevole vitalità, su nuove relazioni d'impresa e sempre più aperte alle sfide dell'innovazione.

Con questa strategia imprenditoriale sono stati raggiunti significativi traguardi. Vediamone almeno un paio. Il primo ha un carattere strategico, anche rispetto all'evoluzione attuale del mercato e a quella futura, se si tiene conto della scadenza del 1992. Ci riferiamo all'emergere e all'affermarsi di alcune aziende leader grazie a coraggiose scelte di innovazione e di sviluppo da parte dei gruppi dirigenti e del management. È questo un passo molto importante che va sottolineato e posto anche a modello. Che cosa sta, infatti, accadendo già oggi? La costituzione di un mercato oligopolistico (attraverso alleanze, fusioni, incorporazioni) a livello europeo.

Se la cooperazione e la piccola e media imprenditoria non saranno capaci di raccogliere il guanto di sfida, il rischio è che nel 1992 ci sarà - appunto - un assetto oligopolistico dell'industria europea con poche aziende dominatrici di un mercato finalmente unificato. E per le altre imprese? Sforzate come esse saranno per mancanza di spazi adeguati, dovranno rassegnarsi a costituire, nella migliore delle ipotesi, una sorta di dipendenza delle aziende leader nei vari settori, o a rinchiudersi in nicchie

di mercato sempre più ristrette e, comunque, sottoposte alla concorrenza del più forte. Quali sono queste cooperative leader e in quali settori operano? Parliamo da quello del vetro per citare la Ivv (Industria vetraria valdarnese) e la Cive (Cooperativa industria vetro Empoli). Queste due aziende sono riuscite a spuntare utili interessanti e a posizionarsi, in Italia e all'estero, su fasce di mercato non solo qualificanti, ma in espansione. Nel settore del legno vanno ricordate la Coef (Cooperativa operai empolesi falegnami) per la sua politica di costante ammodernamento dei processi e dei prodotti; la Copart (Cooperativa artigiani) presente sul mercato nazionale ed estero. Nel settore tessile batte in evidenza la Cooperativa tessile di soci che è riuscita a consolidarsi nonostante la crisi in cui il settore versa. E, a proposito di controtendenza rispetto al settore, non può non essere citata la Mastrocamo che produce scarpe. Due parole in più, infine, merita la Ricami (confezioni abbigliamento e maglieria). Si tratta di una cooperativa tutta al femminile che produce circa 200.000 capi all'anno suddivisi in due campionari.

Questa cooperativa, l'unica della Toscana a produrre con un proprio marchio, ha anche dato vita ad una società, la Trés chic, per la commercializzazione dei prodotti. Ma queste esperienze non bastano a dare un quadro esauriente delle vicende delle cooperative industriali toscane. Eccoci allora a parlare del secondo traguardo cui ci siamo riferiti all'inizio del discorso: quello costituito dalla nascita e dal successo di nuove cooperative sorte da aziende in crisi che una classe imprenditoriale, dotata di giochi speculativi più che produttivi, stava abbandonando insieme a preziose energie professionali e di lavoro. Grazie alla legge Marcora e alla costituzione della Compagnia finanziaria industriale si sono inserite nel tessuto produttivo cooperative toscane aziende di particolare rilievo. Quali? Prima tra tutte la Cooperativa Ceramica Industriale di Livorno, poi la Bicalp di Poggibonsi ed infine la Giulia 85 di Livorno.

Guida al '92, una iniziativa editoriale di Unistampa

## Nei labirinti del mercato unico

**ROMA.** Sono 300 direttive, secondo le varianti del percorso, 280 come minimo e 340 come massimo, che regolano il mercato unico europeo del 1992. Questo il programma, lanciato nel 1985 ed ora a mezza strada, con cui si prevede di completare, rinnovare ed estendere quanto la Comunità ha legiferato in 30 anni.

Ebbene, a programma compiuto, queste direttive occuperanno undici volumi di 400 pagine circa ciascuno. Questo almeno è il piano editoriale della Guida al '92 di cui sono usciti i primi quattro volumi presso le Edizioni Unistampa (via Collina 48, Roma). Quello che risulterà alla fine non è un nuovo Codice dell'economia europea perché nel frattempo la legislazione nazionale e regionale sarà in gran parte ancora in piedi.

Chi ha detto che il liberalismo che ispira il progetto europeo riduce quelli che vengono chiamati, con un disprezzo eccessivo, *lacci e lacciuoli*? Spesso proprio la deregolamentazione amministrativa comporta un aumento della normativa che regola i rapporti fra privati. Il mercato è sempre un luogo disegnato dalle norme che lo reggono. Il mercato unico europeo sarà inquadrato da tre livelli di legislazione anziché da due. Gli imprenditori dovranno armarsi di una informazione sul diritto comunitario che, talvolta, estende la regolamentazione.

Si veda il caso dei mercati finanziari e degli standard tecnici, ambientali, sanitari. Il diritto comunitario crea nuove figure, termini, soggetti. Regolando le assicurazioni, ha introdotto il «margine di solvibilità», ancora un oggetto misterioso per il pubblico. Regolando la concorrenza, ha introdotto criteri e procedure, nonché l'arbitro finale che è la Corte di giustizia. Il Geie, Gruppo europeo di interesse economico, è un animale nuovo nato dai due soggetti giuridici imprenditoriali. Oggetto ancor più curioso sarà - sta per nascere - la società *impersonale* che può trasformare il bottegaio dell'angolo in una società a responsabilità limitata.

Ognuno dei quattro volumi pubblicati raccoglie i testi di un'area di problemi: 1) Le condizioni strutturali del mercato unico; 2) Il settore agricolo; 3) Il settore industriale; 4) La finanza ed i servizi. La vastità del testo, oltre 400 pagine a volume, può spaventare ma non è eccessiva per gli scopi di consultazione che si propone. In fondo anche un curioso a cui non pesi la spesa delle 80 mila lire richieste per questi quattro volumi potrebbe trovarci le sue soddisfazioni, andando a vedere cosa vogliono dire i tanti che parlano di mercato unico europeo senza informare. Sono tuttavia soprattutto gli operatori che ne hanno bisogno. □ R.S.

## Le occasioni Urss e Cina Affari senz'altro ma attenzione niente è in svendita

MAURIZIO QUANDALINI

La perestrojka di Gorbaciov e la gaige cinese rivitalizzano il panorama economico internazionale. L'accelerazione politica, sia per la Cina che per i paesi del Comecon (in Europa al Consiglio di Mutua Assistenza economica partecipano: Germania Democratica, Bulgaria, Cecoslovacchia, Polonia, Romania, Ungheria ed Urss), ha segregato in soffitta teorie ammutolite aprendo scenari inediti. Da una parte l'Europa col traguardo del mercato interno e dall'altra i paesi socialisti che scalciano la burocrazia per dare spazio ad una gestione efficiente delle risorse. E la certezza che abbiamo raccolto a due seminari di studio internazionali. Il primo *East-West joint ventures West-East organization* dalla Camera di commercio di Genova e dalla Commissione economica per l'Europa dell'Onu, in collaborazione con il ministero degli Affari esteri italiano; il secondo *Urss e Cina a confronto per il processo di internazionalizzazione delle imprese italiane* preparato dal Certi, Centro di ricerche tributarie dell'impresa dell'Università Bocconi di Milano e dal mensile Capital.

Eppur si muove. Parlare di normalità, oppure di routine ci pare azzardato. Cominciare con l'Est vuol dire avventura e rischio. Lo sanno bene i pionieri come coloro che s'accingono per la prima volta al grande passo. A parlare di normalità, lingua di più delle volte si va a cozzare contro una mentalità, una organizzazione dello Stato, della economia completamente agli antipodi alla nostra cultura. D'altronde siamo ancora agli approcci. Il primo accordo commerciale tra Cee e Cina è del 1978. Nel maggio 1985 una seconda intesa di durata quinquennale. Più recenti i contatti Cee-Comcon. Dopo un periodo di reciproca ignoranza è arrivata, nel giugno del 1988, a Lussemburgo, la Dichiarazione Comune di «reciproco riconoscimento». Vale il principio della normalizzazione parallela. È aperta la strada ad accordi commerciali bilaterali tra Cee e singoli paesi dell'Europa dell'Est. Permesso prima vietato perché l'Urss temeva balzi in avanti e sganciamenti improvvisi dei paesi satelliti.

Nell'aprile di quest'anno alla riunione informale dei ministri del commercio estero della Cee, a Madrid, è stato stabilito un codice di condotta tra i Dodici, impegnati a coordinare le politiche nazionali verso l'Europa Orientale. Il ministro italiano Renato Ruggiero è andato più in là: rinunciare a tutte le restrizioni quantitative (riguardano centinaia di prodotti, solo 900 con i polacchi) che limitano le esportazioni dell'Ungheria e della Polonia verso la Cee. Interrotti, invece, i negoziati con la Romania fino a quando cesseranno le violazioni ai diritti della persona.

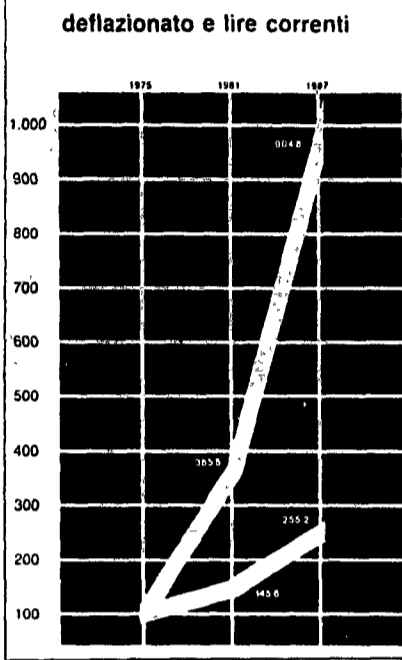
Scambi Est Ovest. L'Italia e la Germania Federale sono i paesi comunitari più attivi e integrati nell'interscambio Cee-mercati dell'Est. Al Comecon la Cee manda prodotti manifatturieri ed industriali. Quelli del Comecon inviano materie prime. Gli scambi Cee-Comcon crescono nella prima metà degli anni 80, scendono ne-

gli anni successivi. I motivi: calo dei prezzi dei prodotti energetici, una delle principali voci dell'export dei paesi dell'Est, e la svalutazione del dollaro rispetto alle principali valute occidentali. I rapporti Cee-Cina hanno seguito un corso diverso. Le esportazioni comunitarie in salita fino al 1985 poi il calo. Le esportazioni cinesi verso la Comunità sono costantemente aumentate tanto che nel 1987 raddoppiano rispetto al 1981. Dalla Cee la Cina riceve l'85% di prodotti manifatturieri, macchinari e mezzi di trasporto. La Cina spedisce alla Cee il 25% di materie prime e il 70% di manufatti: petrolio, filati, abbigliamento, fibre tessili.

Ritardi tecnologici. Uno dei punti di debolezza dei sistemi economici dell'Est è l'incapacità a promuovere autonomamente innovazione nel settore non militare. Da sempre l'Occidente manda tecnologia. Con dei problemi il Comitato *Coordinating Committee for Multilateral Export Control* - organismo occidentale di controllo e limitazione delle esportazioni all'Est di prodotti consentiti tecnologia sensibile (susceptibile ad usi militari), è composto dai paesi Nato, Giappone e Australia - su pressione degli Usa, punta alla restrizione, con disappunto degli asiatici. Anche l'ultima riunione del Comcon di Parigi, ai primi di marzo 1989, è emersa la rigidità statunitense, allentata nei confronti della Cina, concordando minori restrizioni sulle forniture. Da Washington è visto con sospetto tutto l'alone di efficienza che copre in questo periodo il rendimento degli scambi commerciali fra l'Europa occidentale ed i paesi del blocco comunista. La preoccupazione: trasferire tecnologia che contribuirebbe a minacciare gli Usa. In Italia è attesa una legislazione nazionale - come c'è in Francia, Germania e Gran Bretagna - che disciplini in merito; non si può continuare con l'automilizzazione delle imprese, timorose delle ritorsioni d'oltreoceano. Ma il semplice acquisto di impianti e tecnologie non cambia un bel niente. È una pratica in uso ormai da decenni che ha gravato solamente sulla voragine del debito senza alcun salto di qualità. Le joint ventures vanno in direzione opposta, spiega Carlo Secchi ordinario di economia della Comunità europea dell'Università Bocconi di Milano: arginano l'amretazione tecnologica e la bassa crescita della produttività. Con un partner occidentale coinvolto nel capitale, i paesi dell'Est possono accedere a tecniche di gestione di livello internazionale: in primo luogo ad un management qualificato capace di operare su scala internazionale, alle reti commerciali del partner occidentale, ai crediti internazionali.

Il limite dell'importazione di nuove tecnologie è nella insufficienza di ottenere introiti valutari capaci a ripagare gli impianti importati. Ecco dunque perché le Jv devono essere in primo luogo capaci di generare valuta. Il partner occidentale è attratto ad investire per ottenere un prodotto di suo interesse, o a costi più bassi o con minor spesa rispetto a quanto avrebbe nel proprio paese. (1 - continua)

### VARIATIONE FATTURATO deflazionato e lire correnti



## Punto per punto ecco gli adempimenti e le novità nella denuncia dei redditi per le imprese in scadenza a maggio

# Come andare d'accordo col fisco

GIROLAMO IELO

### Il decreto fiscale è legge

Dopo un lungo peregrinare nelle aule parlamentari il decreto fiscale è stato convertito in legge. Rispetto alla stesura originaria ci sono novità di notevole portata. Qui di seguito esponiamo le più significative.

### Le deduzioni Ilor

Le deduzioni Ilor a favore degli imprenditori che svolgono attività nell'azienda sono elevate da 6 a 7 milioni di lire (minimo) e da 12 a 14 milioni di lire (massimo). Queste maggiorazioni hanno effetto dal 1989 e, pertanto, non riguardano le dichiarazioni dei redditi che si presenteranno nel corso di questo mese.

### Le aliquote dell'Irpef

Cambiano le aliquote e gli pagamenti dell'imposta sul reddito delle persone fisiche: a) fino a 6 milioni di lire, 10 per cento;

- b) oltre 6 fino a 12 milioni di lire, 22 per cento;
- c) oltre 12 fino a 30 milioni di lire, 26 per cento;
- d) oltre 30 fino a 60 milioni di lire, 33 per cento;
- e) oltre 60 fino a 150 milioni di lire, 40 per cento;
- f) oltre 150 fino a 300 milioni di lire, 45 per cento;
- g) oltre 300 milioni di lire, 50 per cento.

### Il coniuge a carico vale di più

La detrazione d'imposta per il coniuge a carico è elevata per il 1989 a 552 mila lire, per il 1990 a 600 mila lire e per il 1991 a 624 mila lire.

### Nasce il frazionamento dell'acconto

L'acconto di novembre (Irpef, Ilor, Ipeg) è frazionato in due rate:

- a) la prima rata, pari al 40 per cento dell'acconto dovuto, deve essere pagata nel termine (mese di maggio) per la presentazione della

dichiarazione dei redditi. Non si effettua il versamento se la somma dovuta a titolo di 1° rata non supera 200 mila lire;

b) la parte residuale dell'acconto va saldata a novembre. In caso di omesso versamento si applicano la soprattassa del 15 per cento e gli interessi del 9 per cento. In sede di pagamento della 1° rata si possono utilizzare le eccedenze di imposta risultanti dalla dichiarazione dei redditi computate in diminuzione. L'utilizzazione deve essere effettuata distintamente per ciascuna imposta. Solamente a partire dalla dichiarazione dei redditi presentata nel 1991 le eccedenze possono essere utilizzate, sempre in sede di 1° e 2° acconto, anche per un'imposta diversa (ad esempio le eccedenze dell'Irpef possono essere utilizzate negli acconti dell'Ilor e viceversa)

### Così la tassa sulla partita Iva

Per l'attribuzione della partita Iva si pagherà una tassa di concessione governativa di:

- a) L. 100.000,

b) L. 250.000 per le società non iscritte nel registro delle imprese. La tassa è dovuta ogni anno e sono escluse le società che pagano le apposite tasse di concessione sulle società.

### Le tasse sulle società

La tassa di concessione sulle società è stabilita nelle seguenti misure:

- 1) L. 15 milioni per le spa e le sapa;
- 2) L. 3,5 milioni per le srl;
- 3) L. 500 mila per le società di altro tipo.

### Le altre tasse di concessione

Per le vidimazioni delle scritture contabili si pagheranno L. 40.000 e L. 50.000 per i frangenti.

### Le regole per l'Iva

La determinazione dell'Iva avverrà:

- a) col sistema forfetario per i contribuenti con volume d'affari non superiore a 18 milioni di lire. L'Iva da corrispondere sarà pari all'I-

va sulle operazioni imponibili ridotta del 23 per cento per le imprese che erogano servizi e al 48 per cento per tutte le altre imprese;

### Le regole per i redditi imponibili

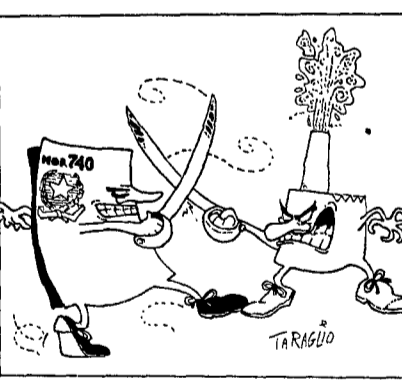
La determinazione del reddito è la seguente:

- a) col sistema forfetario per i contribuenti con volume d'affari non superiore a 18 milioni di lire. Per questi il reddito imponibile è determinato applicando ai ricavi al netto dell'Iva taluni coefficienti (il 67 per cento per le imprese aventi per oggetto prestazioni di servizi e il 50 per cento per le altre imprese);

### Le regole per l'Iva

La determinazione dell'Iva avverrà:

- a) col sistema forfetario per i contribuenti con volume d'affari non superiore a 18 milioni di lire. L'Iva da corrispondere sarà pari all'I-



### I coefficienti di redditività

Il ministero delle Finanze elaborerà in relazione alle caratteristiche e alle dimensioni dell'attività svolta i coefficienti di congruità dei prospettivi e dei componenti positivi e negativi di reddito. I contribuenti che in materia di Iva e di reddito si scosteranno da questi coefficienti saranno assoggettati ad accertamento.

### Il condono

I contribuenti che negli anni

precedenti si sono avvalsi di regimi di contabilità semplificata possono presentare le dichiarazioni dei redditi e dell'Iva per i periodi chiusi anteriormente al 1° gennaio 1989 entro il 30 settembre 1989. Le dichiarazioni con valori non inferiori ai coefficienti innanzi citati non subiranno accertamenti. Per ogni anno è chiesta una somma minima di 500 mila lire.

### La sanatoria

Le irregolarità formali connesse fino al 31 dicembre 1988 possono essere sanate con la presentazione di un'apposita istanza da presentarsi entro il 30 novembre 1989. Per ogni periodo (anno) di imposta sanato si deve corrispondere una somma di un milione di lire.