

Dove va la coop industriale / 7 Cinque anni fa nasceva a Genova Automa, società di automazione industriale e controllo di processo. Nostra intervista al presidente della Associazione regionale delle cooperative di produzione e lavoro, Mario Sottili. Tutta l'attività delle imprese proiettata...

Verso il polo impiantistico

MAURO CASTAGNO

Presidente, ci sente dire in giro che avete un obiettivo molto alto: costituire un polo impiantistico. È vero?

Sì, grazie alla spinta data da Automa, una cooperativa operante nel campo dell'automazione, e al patrimonio tecnologico che in questa materia abbiamo da lungo tempo, abbiamo deciso di muoverci per costituire un vero e proprio polo impiantistico a Genova. Secondo me siamo partiti con il piede giusto perché abbiamo tenuto conto di esigenze non solo generali, ma anche specifiche.

Quali? Quelle scaturite dallo stesso processo di crescita di Automa. Ad un certo punto gli stessi traguardi, sempre più avanzati, raggiunti da questa nostra cooperativa hanno creato le condizioni per un passo, direi strategico (e da fare rapidamente) pena l'arresto della stessa crescita di Automa. Mi riferisco, cioè, alla necessità di realizzare una vera e propria verticalizzazione rispetto ai mercati. Mi spiego meglio: l'automazione (processi continui, di fabbrica, discreti) costituisce un fattore di successo per la presentazione al cliente di un pacchetto impiantistico. Tuttavia essa viene considerata poco mobile e quindi sottostimata.

Perché?

Probabilmente in quanto l'automazione pesa, in termini quantitativi e percentuali relativamente poco (di solito circa il 15%) rispetto al valore complessivo dell'impianto. Ciò fa passare la seconda mano il per il valore aggiunto, della fase costruttiva dell'automazione.

Esattamente. Con una conseguenza: arrivare ad una soglia di crescita che offra automazione per continuare a crescere, deve porsi il problema di chi detiene le chiavi di accesso al mercato. E chi ha queste chiavi è appunto - chi fa gli impianti. Per questo Automa ha acquistato due società private. Una di esse, l'Electronica, è una società impiantistica; l'altra, la Teli, opera nel campo dei sistemi informativi e della telematica. Queste acquisizioni sono di per sé importanti e stanno già portando dei buoni risultati concreti ma vanno inserite nel discorso più generale che ci interessa.

Ritorniamo al discorso del polo? Noi parliamo da un lato: ci sono in questo territorio capacità, competenze e professionalità che costituiscono il retroterra naturale per la costituzione del polo. L'obiettivo che ci poniamo è quello di costituire un nucleo di aggregazione di queste risorse da quale partire per realizzare il polo.

Non puntate troppo in alto?

Direi di no, anche perché non parliamo da zero. A parte il caso di Automa, potrei citare gli esempi di altre cooperative che operano bene in questo campo come la Cornin, la Coopimpianti e la Economa. Insomma noi abbiamo una dote che può essere collegata con altre competenze esistenti al di fuori del movimento cooperativo proprio per costituire una struttura di ingegneria di alto livello (ingegneria di processo, offerta, acquisto, commessa). Naturalmente in questa ottica puntiamo a sinergie e - perché no - ad acquisizioni di competenze provenienti da quelle aree, tipo Iva e Ansaldo, colpite da pesanti processi di ristrutturazione.

Vuol dire che volete inserirvi nel processo di ristrutturazione per guidare la marcia verso una nuova e più qualificata reindustrializzazione?

Certamente le competenze e le capacità ci sono, perché rischiare di disperderle? Perché consentire che tanti tecnici, cresciuti professionalmente sulla base di esperienze reali e significative, siano spostati o ricoverati o inseriti in realtà estranee perché dotati di una loro struttura? Per evitare questo rischio noi puntiamo ad un processo di reindustrializzazione di cui il polo impiantistico rappresenta una larga parte.

La realtà del vostro tessuto economico non investe però solo il comparto impiantistico. Per gli altri settori che fate?

Per gli altri settori ci siamo posti un problema strutturale. In genere essi, e fatte alcune significative eccezioni (penso alla Nuova Utensileria Italiana, alla Cooperativa Stoviglie, alla Nuova Acar ecc.) sono costituiti da aziende molto piccole. Per di più operanti in comparti eterogenei. Allora per queste imprese abbiamo già pensato di incamminarci su alcune strade precise. La prima è quella dell'innovazione di prodotto e di processo. La seconda è quella di dotare queste aziende di un management estremamente qualificato. Vogliamo, poi, aumentare il grado di capitalizzazione di queste cooperative e creare in alcuni campi delle sinergie di funzioni. In sostanza, puntiamo a creare uffici commerciali, contabili e acquisto che operino per più imprese.

GENOVA. Può il movimento cooperativistico porsi l'obiettivo di avanguardia tecnologica e produttiva? Quanto sta accadendo a Genova dove per impulso delle cooperative, si profila la realizzazione di un vero e proprio polo impiantistico, sembra far dare alla domanda una risposta positiva. La storia comincia cinque anni fa quando uno sparuto gruppo di tecnici, di altissimo livello, si dimette dall'Ansaldo e forma l'Automa per operare nel campo ancora relativamente incolto e ricco di prospettive dell'automazione industriale e del controllo di processo.

Grazie alla Associazione produzione e lavoro regionale e all'intervento della Sofincoop (la finanziaria regionale della Lega) nonché - ovviamente - della grande capacità professionale di tutti quelli che operano concretamente dentro Automa, questa società è in grado di presentare un'offerta sempre più sofisticata e apprezzata. Con risultati concreti molto buoni: cresce, infatti, il fatturato che passa dagli inizi (nel 1984) 183 milioni ai quasi 7 miliardi del 1988. E crescono gli soci che sfiorano la soglia del 15%, aumentano i soci e i dipendenti che - tra diretti e indiretti - sono circa 100.

E le prospettive? Molto buone tanto più che per il futuro, e parliamo di futuro prossimo, c'è la possibilità di far nascere un polo impiantistico. Su questo polo, che sarà una delle punte di diamante, per capacità tecnologica e produttiva, delle imprese della Lega, il movimento cooperativistico ligure conta molto; tanto da covare un'ambizione: quella di vederlo collocato nei gradini più alti del comparto a livello nazionale. Utopia? Viste le premesse non diremmo. Caso mai una carta importante da giocare bene per vincere una partita molto delicata per Genova e gran parte della Liguria.

Perché con questa carta il movimento cooperativistico si fa carico di un obiettivo importante: supplire al vuoto lasciato dalle Partecipazioni statali che sta - dopo averla condotta in acque infide - lasciando la nave che affonda. Con conseguenze pesanti non solo per il settore dell'impiantistica, ma - più in generale - per tutta l'attività manifatturiera regionale. Del resto, anche da questo punto di vista, la struttura cooperativistica ligure un ruolo importante da svolgere ce l'ha. Qualche dato in materia può servire a far comprendere meglio il perché. Le cooperative manifatturiere sono ormai 25 (erano 22 nel 1984); i soci sono passati da 539 a 671; i dipendenti da 738 a 863; e il fatturato da 28 a 42 miliardi.

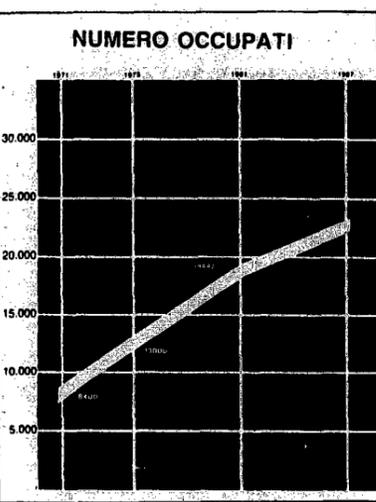
Cerchiamo, a questo punto, di capire meglio tutto il processo in corso e sentiamo uno dei suoi principali artefici: Mario Sottili, attuale presidente dell'Associazione regionale produzione e lavoro.

Le precedenti puntate sono state pubblicate venerdì 7 aprile, sabato 15 aprile, venerdì 21 aprile, venerdì 28 aprile, sabato 6 maggio e venerdì 12 maggio.

cooperativistico ligure conta molto; tanto da covare un'ambizione: quella di vederlo collocato nei gradini più alti del comparto a livello nazionale. Utopia? Viste le premesse non diremmo. Caso mai una carta importante da giocare bene per vincere una partita molto delicata per Genova e gran parte della Liguria. Perché con questa carta il movimento cooperativistico si fa carico di un obiettivo importante: supplire al vuoto lasciato dalle Partecipazioni statali che sta - dopo averla condotta in acque infide - lasciando la nave che affonda. Con conseguenze pesanti non solo per il settore dell'impiantistica, ma - più in generale - per tutta l'attività manifatturiera regionale. Del resto, anche da questo punto di vista, la struttura cooperativistica ligure un ruolo importante da svolgere ce l'ha. Qualche dato in materia può servire a far comprendere meglio il perché. Le cooperative manifatturiere sono ormai 25 (erano 22 nel 1984); i soci sono passati da 539 a 671; i dipendenti da 738 a 863; e il fatturato da 28 a 42 miliardi.

Cerchiamo, a questo punto, di capire meglio tutto il processo in corso e sentiamo uno dei suoi principali artefici: Mario Sottili, attuale presidente dell'Associazione regionale produzione e lavoro.

Le precedenti puntate sono state pubblicate venerdì 7 aprile, sabato 15 aprile, venerdì 21 aprile, venerdì 28 aprile, sabato 6 maggio e venerdì 12 maggio.



Si conclude il 21 maggio la Fiera di Padova A colloquio con il presidente dell'ente, Giuseppe Gottardo

Settant'anni, ma non li dimostra

GIUSEPPE MUSLIN

PADOVA. È da chiarire subito un'apparente contraddizione: la Fiera di Padova festeggia oggi i 70 anni dalla sua fondazione anche se l'edizione che si è inaugurata in questi giorni (13-21 maggio) segna i 67 anni di attività.

Non è un errore - afferma il presidente Giuseppe Gottardo - in quanto per tre anni, durante la seconda guerra mondiale, non si sono tenute manifestazioni. Ci tengo a dirlo, anche se potrei ammettere gli anni della Fiera, risalendo al 1899, quando si tenne per la prima volta la Fiera del Santovito. Padova, peraltro, non ha bisogno di allungare la vita della sua fiera. Se lo vorrebbe potrebbe, addirittura, risalire al 1778 quando in Prato della Valle si ebbe la prima manifestazione, per quell'epoca, a carattere fieristico. Se si pensa bene, un' analogia tra gli odierni supermarket e le fiere di secoli fa potrebbe, a ragione, essere fatta.

Si parla del passato, secondo un'antica e collaudata regola, per affrontare i problemi del presente. «La Fiera - afferma Gottardo - sta crescendo, da molti anni a questa parte.

Tanto per fornire alcune cifre, si potrebbe ricordare che nel 1985 si avevano 129 giornate per mostre e congressi e, nello scorso anno, si è toccata la punta di 282. Vale a dire, feste e fiere escluse, un lavoro che è durato per un anno di seguito. A questa crescita della Fiera, peraltro, non ha fatto seguito un analogo "compromesso" - continua il presidente Gottardo - si è contrapposto un non sempre adeguato atteggiamento degli amministratori locali.

Da anni, infatti, la Fiera sta accoppiando e ogni edizione è accompagnata da una serie di esclusioni: troppe richieste di stand e sempre troppo, troppo poco spazio. «A questa volta - continua il presidente Gottardo - si è contrapposto un non sempre adeguato atteggiamento degli amministratori locali». In altre parole non c'è ancora un accordo che veda Comune, Regione e la Fiera, attorno ad un tavolo per affrontare i problemi connessi alla localizzazione e costruzione di una nuova sede. Una sede, per l'appunto, che in vista dell'appuntamento comunitario del 1992 ponga la Fiera in condizioni di operare in termini europei.

«La Fiera di Padova, infatti - aggiunge Gottardo - si caratterizza per la portata innovativa delle sue iniziative. Non ci si ferma a registrare gli avvenimenti, quanto, se possibile, ad anticipare quelle che saranno le linee di sviluppo della nostra economia in stretto legame con quella europea e no».

Per entrare nel merito di questa sessantasettesima edizione, ci sono da segnalare alcuni punti. «È questo quello che si anno - dice Gottardo - è presente con uno stand per illustrare i mezzi e servizi a difesa dell'ambiente e del cittadino». Se lo stand dell'Esercito costituisce, giustamente, un richiamo di forte interesse, non vanno dimenticati i prodotti della cooperazione: agricola, veneta, il «paniere veneto» biglietto da visita dell'agroalimentare veneto. Nel settore dell'artigianato è prevista una rassegna dei prodotti polacchi, una giornata della Slovenia, con una serie di iniziative e convegni a cura dell'Upa e della Cna di Padova. «Un'edizione - oltremodo propositiva; e di cui la monografia del manifesto ufficiale è il più vistoso simbolo, quindi, questa di Padova: si va vedete, per sentire e, perché no?, per fare affari».

aggiunge Gottardo - si caratterizza per la portata innovativa delle sue iniziative. Non ci si ferma a registrare gli avvenimenti, quanto, se possibile, ad anticipare quelle che saranno le linee di sviluppo della nostra economia in stretto legame con quella europea e no».

Per entrare nel merito di questa sessantasettesima edizione, ci sono da segnalare alcuni punti. «È questo quello che si anno - dice Gottardo - è presente con uno stand per illustrare i mezzi e servizi a difesa dell'ambiente e del cittadino». Se lo stand dell'Esercito costituisce, giustamente, un richiamo di forte interesse, non vanno dimenticati i prodotti della cooperazione: agricola, veneta, il «paniere veneto» biglietto da visita dell'agroalimentare veneto. Nel settore dell'artigianato è prevista una rassegna dei prodotti polacchi, una giornata della Slovenia, con una serie di iniziative e convegni a cura dell'Upa e della Cna di Padova. «Un'edizione - oltremodo propositiva; e di cui la monografia del manifesto ufficiale è il più vistoso simbolo, quindi, questa di Padova: si va vedete, per sentire e, perché no?, per fare affari».

«La Fiera di Padova, infatti - aggiunge Gottardo - si caratterizza per la portata innovativa delle sue iniziative. Non ci si ferma a registrare gli avvenimenti, quanto, se possibile, ad anticipare quelle che saranno le linee di sviluppo della nostra economia in stretto legame con quella europea e no».

Per entrare nel merito di questa sessantasettesima edizione, ci sono da segnalare alcuni punti. «È questo quello che si anno - dice Gottardo - è presente con uno stand per illustrare i mezzi e servizi a difesa dell'ambiente e del cittadino». Se lo stand dell'Esercito costituisce, giustamente, un richiamo di forte interesse, non vanno dimenticati i prodotti della cooperazione: agricola, veneta, il «paniere veneto» biglietto da visita dell'agroalimentare veneto. Nel settore dell'artigianato è prevista una rassegna dei prodotti polacchi, una giornata della Slovenia, con una serie di iniziative e convegni a cura dell'Upa e della Cna di Padova. «Un'edizione - oltremodo propositiva; e di cui la monografia del manifesto ufficiale è il più vistoso simbolo, quindi, questa di Padova: si va vedete, per sentire e, perché no?, per fare affari».

Quando, cosa, dove

Oggi. Per iniziativa della Regione Lombardia in collaborazione con la Provincia di Milano e l'Osservatorio del mercato del lavoro viene presentato il «Rapporto annuale sul mercato del lavoro». Milano - Sala Consiliare della Provincia.

6° riunione dell'Osservatorio congiunturale del tessile-abbigliamento. Nel corso dell'iponon dibattito sul tema «Il tessile-abbigliamento italiano e la Cee» al quale parteciperà Filippo Maria Pandolfi, vicepresidente della commissione delle Comunità economiche europee. Milano - Auditorium Assolombarda.

Si inaugurano in contemporanea: Herbor, Salone dell'erborteria e delle piante officinali; Euroforestalegno. Salone delle attività forestali; Idrotermo, Salone del termalismo; Tecno-Mico, Salone della fungicoltura. Verona - Fiera - Dal 19 al 22 maggio.

Domani. Promosso dall'Associazione Italiana per l'Arbitrato e dall'Associazione fra gli studiosi del processo civile giornata di studio su il progetto di riforma dell'arbitrato interno e internazionale. Roma - Italfondazioni.

Martedì 23. Incontro-dibattito sul tema «Perestrojka and doing business in the Soviet Union». Gli aspetti principali della conferenza saranno presentati da esperti sovietici. Milano - Hotel Hilton.

Primo convegno nazionale sulla comunicazione sociale. Milano - Auditorium Publipei.

Mercoledì 24. Seminario organizzato dall'Istituto studi postuniversitari e di ricerca dedicato a «L'impresa e l'economia e il mercato fiscale. Procedure, effetti, sanzioni penali e mezzi di difesa. Incidenze e riflessi del decreto antielusione». Milano - Hilton International.

Giovedì 25. Assemblea annuale della Confindustria. Roma - Auditorium della Tecnica.

Promossa da Euroalimenta si svolge una tavola rotonda sul tema «I giovani europei e l'alimentazione». Partecipano giornalisti, studiosi e operatori del settore. Roma - Grand Hotel.

«A cura di Rossella Funghi»

Intervista a Malucelli (Lega) Costruzioni e multinazionale cooperativa

MASSIMO TOGNONI

ROMA. Il recente acquisto della Cogefar da parte della Fiat è un segno evidente di come, anche nel campo delle costruzioni e delle attività collegate, le imprese italiane (o meglio alcune di esse) si stiano preparando all'integrazione europea. Ma come si presenterà il settore nel suo complesso, all'appuntamento del '93? Lo chiediamo a Roberto Malucelli, presidente della Associazione nazionale delle cooperative di produzione e lavoro della Lega.

«In effetti - afferma Malucelli - l'acquisto della Cogefar da parte della Fiat prefigura il primo grande raggruppamento italiano in grado di integrare finanza, progettazione, realizzazione e di affacciarsi in maniera competitiva al Mercato unico».

È il segno che qualcosa si muove?

Certo, e proprio in un settore, quello delle costruzioni, che mostra un grave ritardo nel predisporre un livello adeguato di capacità competitiva, evidenziando una grande frammentazione di imprese che, pur dotate di buone capacità realizzative, sono, nella stragrande maggioranza, al di sotto della soglia minima necessaria per competere in Europa. È noto, inoltre, come il mercato delle opere sia tale, in Italia, da scoraggiare processi di concentrazione, di integrazione funzionale o di salto tecnologico da parte delle imprese, soprattutto perché non sono decollati i grandi programmi di spesa pubblica nel campo dell'ammodernamento della rete ferroviaria, delle infrastrutture, della rifunzionalizzazione delle città. Non è, d'altra parte, mi pare che ci siano novità da registrare nel campo di possibili interventi legislativi. Anche il tanto enfatizzato «slottamento» dell'Albo dei costruttori sembra non incidere minimamente sull'assetto delle imprese.

Quali per l'appuntamento del '93?

Oltre a richiedere il superamento del profondo gap infrastrutturale che ci divide dagli altri paesi europei, pone al vertice delle costruzioni la necessità di superare la sua «monocultura» incentrata sulla fase realizzativa, a favore di processi di integrazione con la finanza, di capacità di progettazione, di gestione delle opere realizzate.

E le cooperative del settore, quali strategie hanno delineato? Sono già stati realizzati obiettivi concreti? E ne esistono per l'immediato futuro?

Ci muoviamo, sostanzialmente, su tre direttrici. La prima è quella che concerne la costituzione di una «multinazionale» cooperativa, o, comunque, di una capacità di intervento, a scala europea, della cooperazione. Abbiamo promosso, in tal senso (anche con l'appoggio di cooperative aderenti

alla Conicoperative), insieme alla cooperazione francese, spagnola e portoghese, un raggruppamento europeo (Euroc, con le maggiori cooperative dei paesi citati) che ha lo scopo di posizionare le imprese cooperative di costruzioni in Europa, favorendo l'accesso a tutte le opportunità di business.

È la seconda?

Riguarda le imprese cooperative cooperative, in senso stretto, e la molteplicità delle piccole cooperative di produzione e lavoro. In effetti, l'acquisizione della Cogefar da parte della Fiat prefigura il primo grande raggruppamento italiano in grado di integrare finanza, progettazione, realizzazione e di affacciarsi in maniera competitiva al Mercato unico. Certo, e proprio in un settore, quello delle costruzioni, che mostra un grave ritardo nel predisporre un livello adeguato di capacità competitiva, evidenziando una grande frammentazione di imprese che, pur dotate di buone capacità realizzative, sono, nella stragrande maggioranza, al di sotto della soglia minima necessaria per competere in Europa. È noto, inoltre, come il mercato delle opere sia tale, in Italia, da scoraggiare processi di concentrazione, di integrazione funzionale o di salto tecnologico da parte delle imprese, soprattutto perché non sono decollati i grandi programmi di spesa pubblica nel campo dell'ammodernamento della rete ferroviaria, delle infrastrutture, della rifunzionalizzazione delle città. Non è, d'altra parte, mi pare che ci siano novità da registrare nel campo di possibili interventi legislativi. Anche il tanto enfatizzato «slottamento» dell'Albo dei costruttori sembra non incidere minimamente sull'assetto delle imprese.

Due: la cooperazione ha piena consapevolezza del «mismatch» del mercato delle costruzioni nel nostro paese. Avete delineato proposte organiche alle trasformazioni in atto?

Vorrei, innanzitutto, precisare che intendiamo realizzare, entro il febbraio del '90, una Conferenza nazionale del settore costruzioni per fare il punto del processo di ristrutturazione che ricordavo prima e per presentare significativi punti di arrivo. Prima di allora ci sarà, però, l'occasione offerta dall'Assemblea delle cooperative di produzione e lavoro, che si terrà a Roma il 23 maggio prossimo.

Quarta mostra dello spumante classico a Trento Senza sbocco estero industria delle bollicine in tilt?

ROSANNA CAPRILLI

TRENTO. A complicare tutto c'è anche la direttiva Cee che impone di eliminare la dizione «metodo champenois». Termine ultimo, il primo gennaio, 1993. Un'ulteriore stangata alla produzione italiana che rischia di vanificare il lungo lavoro di anni per costruire un'immagine a questo «gioiello» dell'enologia nazionale, da sempre «adornato» dallo champagne francese. I problemi con i quali ora il comparto è impegnato a misurarsi sono soprattutto la comunicazione e le prospettive del mercato unico europeo. Di questo si è parlato nel recente corso della IV Mostra nazionale dello spumante classico.

Di positivo c'è che in controtendenza col trend del vino; negli ultimi anni lo spumante ha visto crescere i consumi. Si parla di un 14% in

Ma il prodotto resta ancora troppo legato alla stagionalità: più di tre quarti delle vendite riguardano il periodo delle feste natalizie. Il rovescio della medaglia all'incremento della domanda è una corsa sfrenata alla spumantizzazione che ha visto fiorire gli improvvisatori. A porre un freno e una regola al disordine del comparto, in assenza di leggi, sono i consorzi e le associazioni private. Primo fra tutti l'Istituto italiano spumante classico, che raggruppa 15 aziende di tradizione (alcune contano più di 100 anni di vita) disciplinate da un severo codice di autoregolamentazione. Presidente è Gino Lunelli, erede da due generazioni della Cantine Ferrari, fiore all'occhiello della produzione nazionale. Oggi il Ferrari è l'unico spumante con metodo

champenois che si può bere al Lido di Parigi. Il problema più grosso per noi champenoisti - dice Lunelli - è forse questa soggiezione che continua a persistere nei confronti dello champagne francese. Ed è veramente un provincialismo. Noi dell'Istituto produciamo con regole ancora più severe dei francesi. Per esempio i tempi di maturazione: loro dicono che sono sufficienti 12 mesi, noi ne imponiamo 24.

La legge comunitaria è ancora più «moribonda». Negli spumanti di qualità fa rientrare quelli che hanno un tempo di maturazione di 9 mesi. Le associazioni private, sfiduciate, si arroccano dietro i loro codici di autoregolamentazione. «Nel nostro comparto - commenta Lunelli - quando la legge è intervenuta ha portato più danni che vantaggi. Ora dobbiamo misurarci anche con questa imposizione di far sparire la dizione metodo champenois. È una chance che ci viene tolta perché non abbiamo un nome da spendere sui mercati internazionali. L'Italia, insomma, sarebbe il paese più penalizzato da questa direttiva. I nostri grossi concorrenti, la Spagna e la Germania, hanno poco da temere. L'una perché per il 95%

la produzione nazionale è effettuata con metodo champenois, il nome Cava ne è sinonimo. La Germania invece, che produce essenzialmente con metodo champenois, non ha problemi anche perché sui mercati esteri va forte. Il problema resta a noi: solo l'8% della produzione totale degli spumanti è ottenuta con metodo champenois.

A contrastare la bandiera dell'autodisciplina è il Comitato vitivinicolo trentino. Un organismo interprofessionale paritetico formato da cantine sociali, industriali e aziende agricole. L'industria spumantistica sta crescendo e c'è il rischio che cresca totalmente a spese dei viticoltori. Non tutte le case spumantistiche hanno viligni propri, le uve i vigni base li forniscono i produttori. Solo un terzo della produzione trentina copre il fabbisogno del territorio, due terzi della «pregiatissima» eccedono va, in forma anonima, alle case spumantistiche in tutta Italia. Gli industriali fanno il bello e il cattivo tempo. Nelle campagne c'è fermento, si chiede un maggiore potere contrattuale e, per sano orgoglio produttivo, che chiunque spumantizzi con le loro uve lo dichiari apertamente sulle bottiglie.

La produzione nazionale è effettuata con metodo champenois, il nome Cava ne è sinonimo. La Germania invece, che produce essenzialmente con metodo champenois, non ha problemi anche perché sui mercati esteri va forte. Il problema resta a noi: solo l'8% della produzione totale degli spumanti è ottenuta con metodo champenois. A contrastare la bandiera dell'autodisciplina è il Comitato vitivinicolo trentino. Un organismo interprofessionale paritetico formato da cantine sociali, industriali e aziende agricole. L'industria spumantistica sta crescendo e c'è il rischio che cresca totalmente a spese dei viticoltori. Non tutte le case spumantistiche hanno viligni propri, le uve i vigni base li forniscono i produttori. Solo un terzo della produzione trentina copre il fabbisogno del territorio, due terzi della «pregiatissima» eccedono va, in forma anonima, alle case spumantistiche in tutta Italia. Gli industriali fanno il bello e il cattivo tempo. Nelle campagne c'è fermento, si chiede un maggiore potere contrattuale e, per sano orgoglio produttivo, che chiunque spumantizzi con le loro uve lo dichiari apertamente sulle bottiglie.

La produzione nazionale è effettuata con metodo champenois, il nome Cava ne è sinonimo. La Germania invece, che produce essenzialmente con metodo champenois, non ha problemi anche perché sui mercati esteri va forte. Il problema resta a noi: solo l'8% della produzione totale degli spumanti è ottenuta con metodo champenois. A contrastare la bandiera dell'autodisciplina è il Comitato vitivinicolo trentino. Un organismo interprofessionale paritetico formato da cantine sociali, industriali e aziende agricole. L'industria spumantistica sta crescendo e c'è il rischio che cresca totalmente a spese dei viticoltori. Non tutte le case spumantistiche hanno viligni propri, le uve i vigni base li forniscono i produttori. Solo un terzo della produzione trentina copre il fabbisogno del territorio, due terzi della «pregiatissima» eccedono va, in forma anonima, alle case spumantistiche in tutta Italia. Gli industriali fanno il bello e il cattivo tempo. Nelle campagne c'è fermento, si chiede un maggiore potere contrattuale e, per sano orgoglio produttivo, che chiunque spumantizzi con le loro uve lo dichiari apertamente sulle bottiglie.

La produzione nazionale è effettuata con metodo champenois, il nome Cava ne è sinonimo. La Germania invece, che produce essenzialmente con metodo champenois, non ha problemi anche perché sui mercati esteri va forte. Il problema resta a noi: solo l'8% della produzione totale degli spumanti è ottenuta con metodo champenois. A contrastare la bandiera dell'autodisciplina è il Comitato vitivinicolo trentino. Un organismo interprofessionale paritetico formato da cantine sociali, industriali e aziende agricole. L'industria spumantistica sta crescendo e c'è il rischio che cresca totalmente a spese dei viticoltori. Non tutte le case spumantistiche hanno viligni propri, le uve i vigni base li forniscono i produttori. Solo un terzo della produzione trentina copre il fabbisogno del territorio, due terzi della «pregiatissima» eccedono va, in forma anonima, alle case spumantistiche in tutta Italia. Gli industriali fanno il bello e il cattivo tempo. Nelle campagne c'è fermento, si chiede un maggiore potere contrattuale e, per sano orgoglio produttivo, che chiunque spumantizzi con le loro uve lo dichiari apertamente sulle bottiglie.

La produzione nazionale è effettuata con metodo champenois, il nome Cava ne è sinonimo. La Germania invece, che produce essenzialmente con metodo champenois, non ha problemi anche perché sui mercati esteri va forte. Il problema resta a noi: solo l'8% della produzione totale degli spumanti è ottenuta con metodo champenois. A contrastare la bandiera dell'autodisciplina è il Comitato vitivinicolo trentino. Un organismo interprofessionale paritetico formato da cantine sociali, industriali e aziende agricole. L'industria spumantistica sta crescendo e c'è il rischio che cresca totalmente a spese dei viticoltori. Non tutte le case spumantistiche hanno viligni propri, le uve i vigni base li forniscono i produttori. Solo un terzo della produzione trentina copre il fabbisogno del territorio, due terzi della «pregiatissima» eccedono va, in forma anonima, alle case spumantistiche in tutta Italia. Gli industriali fanno il bello e il cattivo tempo. Nelle campagne c'è fermento, si chiede un maggiore potere contrattuale e, per sano orgoglio produttivo, che chiunque spumantizzi con le loro uve lo dichiari apertamente sulle bottiglie.

E la domanda sommerge i mercati dell'Est

MAURIZIO GUANDALINI

Perestrojka vuol dire anche «socialna orientacija», orientamento sociale. Innanzitutto la qualità della vita dei cittadini. Il reddito nazionale aumenterà del 3,8% rispetto al 1988 (i salari dell'industria sono cresciuti del 10%, in media 243 rubli, circa 500mila lire, e la produttività non riesce a stare al passo creando così uno squilibrio domanda-offerta con la comparsa di fenomeni inflazionari). I sovietici si trovano nelle tasche un po' di soldi in più ma scarseggiano i beni di consumo. I motivi? Il settore è alla deriva. Le tecniche usate indeboliscono lo stimolo a lavorare bene. Provocano disinteresse e inerzia dei lavoratori. I cittadini sovietici scrivono ai giornali: chiedono al governo di spendere una quota maggiore della valuta disponibile per comprare sui mercati internazionali i beni di consumo più scarsi. Dal Pcus una risposta secca e accusatoria rivolta al passato: «Se avessimo destinato all'acquisto di macchinari moderni almeno la metà dei miliardi di rubli in valuta pregiata spesi per importare beni di consumo, sul nostro mercato non si registrerebbero i fenomeni di penuria che esso ora conosce».

L'Urss ha sete di tecnologie; il know-how (cognizioni scientifiche, conoscenze tec-

nologiche, esperienza applicativa che permettono il funzionamento ottimale di un impianto o processo produttivo) d'importazione serve ad accelerare la conversione di molte imprese che producono beni di consumo. I sovietici sono però osservanti di un limite: non indebitarsi fuori misura con l'Occidente. Di buon aiuto è la joint-venture. Il decreto n. 49 del 13 gennaio 1987 prevede la costituzione di società miste fra organizzazioni sovietiche e imprese di Stati capitalisti. Gli ultimi dati informano di oltre 300 accordi.

Joint-venture: legislazione e problemi. L'ostacolo è quello evidente. Introdurre in un sistema pianificato la mentalità, l'uso efficace di nuove tecnologie; integrare una economia amministrata dalla burocrazia e chi ragiona con le regole del libero mercato, è cosa ardua. La differenza, ad esempio, è anche tecnica: le regole contabili dell'Urss sono ancora rudimentali, va osservata la cassa anziché la competenza; d'aggiungere la difficoltà di reperimento di materie prime e di manodopera preparata.

Allora che vantaggio c'è ad avventurarsi? È tutto un gioco del dare-avere in convenienza. L'Est dà il basso costo della manodopera e delle materie prime e costi taglieato

scopo di portare a casa mezzi tecnici e finanziari, apprendere tecniche gestionali e manageriali, entrare nei mercati occidentali. Le imprese occidentali accedono al mercato dei paesi socialisti (è un investimento a lungo termine che darà i suoi frutti col trascorrere dei tempi). Gli attili si concentrano proprio sulla destinazione della produzione che esce dalla neonata impresa mista. Per il partner occidentale i prodotti che circolano solo sul mercato del paese del socio dell'Est, mentre il paese dell'Est punta sul mercato capitalistico perché vuole sfondare e raccogliere valuta pregiata (è regola aurea perseguita dall'ingresso sui mercati occidentali non con prodotti concorrenti, bensì inserime di aggiuntivi).

Alla fine del 1988 sono 550 le jointventure a capitale straniero nei paesi europei del Comecon (solo 380 costituite l'anno scorso). 700 milioni di dollari d'investimento straniero, incluso il capitalizzato di tecnologia e know-how. L'Ungheria e l'Urss hanno avuto la crescita più rapida. Seguono la Polonia 55, la Bulgaria, 25. La Cecoslovacchia 11 e la Romania 5. Esclusa la Repubblica democratica tedesca che pare non avere problemi affliggenti: il livello di vita è tra i più alti e l'economia galleggia (oltre ad essere la più ostile a

viano). Se l'Urss è un mercato appetibile per impiantare joint-venture lo si deve, dal 1987 in poi, alle concessioni continue della legge. Con decreto del 2 dicembre 1988 i sovietici hanno sistemato le anomalie evidenti: 1) abolendo il limite del 49% per la parte a partecipazione straniera; 2) ammissione di stranieri nella carica di presidente o direttore generale; 3) esenzione dei dazi doganali per macchinari e impianti destinati alle joint-venture. Per incoraggiare la costituzione di joint-venture nelle aree economiche dell'Estremo Oriente sovietico, infine, tutte le aziende saranno esentate dal pagamento delle tasse sui profitti per un periodo di tre anni. Dal 1° aprile le imprese potranno spendere fino al 30% della valuta estera che incamerano con le loro esportazioni in beni di consumo.

Nella normativa sovietica rimane ancora qualcosa da cacciare. Lo spiega Valcora Uckmar professore ordinario di Scienza delle finanze e diritto tributario all'Università di Genova, promoter delle relazioni commerciali tra l'Italia e l'Est: «Il regime giuridico della proprietà, sia dei beni materiali che immateriali, si pensi ai brevetti ed ai marchi, è da riformare; così pure la clausola per cui i profitti possono essere trasferiti all'estero solo se la società mista hanno acquisito

adeguata valuta forte attraverso le esportazioni, salvo l'escamotage di acquistare beni sul mercato sovietico e poi esportarli; varie incertezze sussistono a proposito del regime fiscale e delle esenzioni che il ministero delle Finanze può accordare senza dover seguire alcun criterio prefissato dalla legge; gravi preoccupazioni sono inerenti alla liquidazione delle società miste o comunque al recesso del partner occidentale: la joint-venture è una delle forme associative a più alto rischio e quindi deve esservi chiarezza sulle modalità di scioglimento».

Export-import sovietico. Due provvedimenti recenti. Il 7 marzo 1989 il governo sovietico ha approvato un nuovo decreto, n. 203, sulle misure di regolamentazione statale dell'attività economica con l'estero. Introduce quattro misure regolatrici: la registrazione dei partecipanti, il permesso di passaggio delle loro merci attraverso il confine, il sistema particolare di commercio delle merci di importanza statale generale, le misure di regolamentazione operativa delle esportazioni e importazioni. Dal 1° aprile di quest'anno tutte le imprese e cooperative produttive sovietiche interessate hanno ricevuto il diritto di occuparsi di attività economica con l'estero. Si tratta di esportazione liberalizzata di beni finiti, 1/5 del totale.

(2 continua)