

A colloquio con Federico Galdi
responsabile degli Affari internazionali
alla Confindustria. La presenza italiana
all'Est c'è ma deve crescere ancora

La presenza italiana nei paesi dell'Est? Deve crescere, ma anche diversificarsi, dicono alla Confindustria. E che non si tratta di un semplice slogan lo dimostrano alcune iniziative molto concrete. La più recente è costituita da una missione economica di tre giorni, dal 21 al 24 aprile, in Cecoslovacchia. Scopo della visita? Contribuire a raggiungere al più presto l'obiettivo di aumentare la presenza economica italiana a Praga come premessa di una sua redistribuzione tra i vari paesi dell'Est, con una maggiore corrispondenza, oltre tutto, alle potenzialità economiche di questi stessi paesi. Per capire meglio i termini reali di questa strategia ci è sembrato opportuno scambiare due chiacchiere con Federico Galdi che della Confindustria è il responsabile degli Affari Internazionali.

Dottor Galdi siete da poco tornati da un viaggio in Cecoslovacchia: che ci siete andati a fare?

A verificare le possibilità di innalzare a livelli più consoni agli apparati produttivi dei due paesi la nostra presenza economica in Cecoslovacchia.

Quali sono stati i risultati da questo punto di vista?

Veramente interessanti. Del resto in linea con quanto ci aspettavamo di trovare tenuto anche conto delle potenzialità economiche del paese che, come noto, vanta una lunga e qualificata tradizione industriale. Potenzialità che possono tradursi in fatti concreti anche se non soprattutto - grazie ad una seria strategia di cooperazione economica. E noi, come industriali italiani, dobbiamo e possiamo, nel senso che ci conviene, giocare un ruolo rilevante in questa strategia.

È alla luce di queste considerazioni che va vista anche la notevole portata d'ordine (mi riferisco al fatto che la missione è stata guidata dallo stesso vicepresidente della Confindustria, il dr. Pietro Marzotto) della visita, alla quale, beninteso, lei stesso ha preso parte?

Direi sicuramente di sì. La presenza del nostro vice presidente peraltro, è servita a rafforzare l'importanza di una missione già rilevante da un punto di vista strettamente economico, forte, come essa è stata, della partecipazione di una trentina di industriali italiani ai quali si sono aggiunti in loco gli imprenditori già operanti da tempo nel paese. Vorrei insistere sulla valenza economica della missione rimarcando il fatto che gli operatori economici ad essa presenti coprivano un arco estremamente variegato di settori produttivi che spaziavano dal tessile-abbigliamento alle calzature; dai macchinari alla elettronica e chimica, dal legno all'agro-industria; dall'edilizia all'ambiente. Da notare - inoltre - che analoga importanza è stata annessa alla missione dalla controparte. Tant'è che abbiamo avuto significativi colloqui con i maggiori responsabili del rinnovamento economico del paese. Per tutto questo assume maggiore possibilità di tradursi in fatti reali l'ipotesi di una più ampia partecipazione italiana al rilancio economico cecoslovacco. Ciò anche grazie al fatto che abbiamo potuto meglio comprendere sia l'interesse generale dei responsabili economici di Praga a diversificare le relazioni economiche del loro paese, finora troppo monodirette verso la Germania, sia le possibilità ampie che si aprono in questa direzione in base a provvedimenti legislativi recentemente adottati.

Si riferisce alla legislazione varata a metà aprile sulle joint-venture?

Sì. Sono convinto che, grazie a questa nuova legge, sarà possibile migliorare il sistema della cooperazione industriale cancellando quegli ostacoli di carattere organizzativo, fiscale e creditizio che fino ad oggi ci hanno impedito di prendere in considerazione Praga come partner economico di primo piano. Nel corso della missione nella capitale ceca abbiamo posto le premesse dello sviluppo di queste relazioni anche attraverso la conclusione di alcuni «affari» da inquadrare in quest'ottica.

Ci può fare in proposito qualche esempio?

Mi riferisco alla conclusione di un contratto del valore, di 6 milioni di dollari, per la ristrutturazione di quattro complessi tessili ubicati nella regione di Bratislava. Al di là del valore del contratto vorrei sottolineare che esso, basato come è sulla «fornitura» di know how si inquadra proprio nell'ambito della strategia dello sviluppo della cooperazione sulla quale, come Confindustria, puntiamo in modo particolare.

Questo processo non implica, però, una apertura del rubinetto creditizio da parte italiana?

Indubbiamente c'è bisogno di una iniezione

COMMERCIO ITALO-SOVIETICO PER COMPARTO MERCEOLOGICO (MILIARDI DI LIRE)											
Gruppi merceologici						Gruppi merceologici					
	1986	1987	%	1988	%		1986	1987	%	1988	%
IMPORTAZIONI						ESPORTAZIONI					
	3.464,7	3.676,0	6,1	4.091,7	11,3		2.412,6	2.847,1	18,0	2.733,7	-4,0
I. Agroalimentare	140,4	179,7	28,0	289,0	61,3	I. Agroalimentare	34,7	11,0	-68,3	55,4	403,6
II. Estrattivo	1.165,0	844,0	-27,6	1.120,7	32,8	II. Estrattivo	0,1	0,7	nd	1,0	nd
III. Energia	1.581,0	1.149,0	-27,3	1.979,0	72,2	III. Energia	11,7	10,6	-9,4	12,6	18,9
IV. Tessile e abbigliamento	26,7	31,5	17,9	47,1	49,5	IV. Tessile e abbigliamento	296,2	292,7	-1,2	183,6	-37,3
V. Legno, carta, cellulosa	145,6	171,1	17,5	187,6	9,6	V. Legno, carta, cellulosa	5,6	13,5	141,1	17,6	30,4
VI. Editoria e cinema	0,6	0,2	nd	0,3	nd	VI. Editoria e cinema	4,4	3,5	-20,5	4,6	31,1
VII. Metallurgico	263,3	145,7	-44,7	348,7	139,3	VII. Metallurgico	570,3	727,3	27,5	516,4	-9,2
VIII. Meccanico	47,5	54,1	13,9	46,6	-13,9	VIII. Meccanico	1.169,6	1.376,4	17,7	1.485,3	7,9
IX. Terre, pietre, vetri	5,0	2,6	nd	1,6	nd	IX. Terre, pietre, vetri	72,2	32,9	2,2	40,1	21,9
X. Chimico e gomma	65,0	75,7	16,5	72,5	-4,2	X. Chimico e gomma	276,0	323,0	21,1	372,6	15,4
XI. Altro	22,6	17,7	nd	8,3	nd	XI. Altro	21,1	34,6	nd	44,5	nd

Fonte: Istat, elaborazioni Tesseract

Fonte: Istat, elaborazioni Tesseract

Ma non c'è solo l'Urss

MAURO CASTAGNO

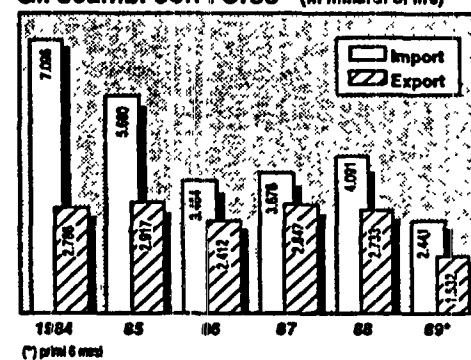
di tipo finanziario di ampia portata; nel solo settore della ristrutturazione dell'industria energetica, tanto per fare un solo esempio, ci vogliono 7 miliardi di dollari. Il problema è che sono le autorità del paese ad essere titubanti in ordine all'accensione di crediti da organismi esteri in linea, del resto, con un orientamento tradizionalmente ostile ad indebitarsi all'estero. D'altra parte le difficoltà che si stanno accumulando in Urss non potranno non mettere in discussione la convinzione, ancora largamente diffusa a Praga, che le forniture energetiche continueranno a provenire da Mosca a basso costo e saranno compensate da un mantenimento del flusso esportativo ceco verso l'Unione Sovietica.

L'interesse verso Praga è un fatto epifanico o si inquadra in una strategia dell'attenzione del mondo imprenditoriale italiano

verso tutta l'area dell'Est europeo magari a scapito delle relazioni economiche con l'Urss?

In seguito a tutti gli avvenimenti dell'anno scorso la nostra attenzione verso i paesi dell'Est europeo sta mutando indirizzo strategico. In sostanza, dopo aver a lungo privilegiato l'Unione Sovietica, abbiamo deciso, come Confindustria, di coprire tutta l'area, diversificando e aumentando una presenza, fino a tempi recenti, troppo concentrata geograficamente. Il che - ovviamente - non implica un ridimensionamento dell'attenzione nei confronti della stessa Unione Sovietica. In proposito vorrei ricordare che, proprio per migliorare la presenza economica italiana in Urss abbiamo firmato, l'anno scorso, un accordo con la Camera di Commercio sovietica. Con questo accordo ci aspettiamo - tra

Gli scambi con l'Urss (in miliardi di lire)



La Intercoop Spa e le sue associate lavorano sui mercati internazionali dal 1956.

La struttura organizzativa di Intercoop si basa su un'indovinata combinazione tra l'attività di trading e quella di general contracting che le permette di offrire una vastissima gamma di servizi.

Il nostro specifico know-how è quello di offrire valore aggiunto agli operatori economici che intendono esportare o importare merci, tecnologie, beni strumentali, impianti.

In particolare, nell'attività di trading e nell'impiantistica industriale, Intercoop si è affermata in questi anni in molti Paesi tra i quali l'Urss, la Cina, l'Algeria, la Tunisia, l'Angola, l'Etiopia, la Somalia, la Bolivia, il Perù, l'Argentina, gli Stati Uniti.

Le nostre attività più caratteristiche sono:

- import-export di materie prime, prodotti finiti, beni strumentali e di consumo
- fornitura di impianti industriali chiavi in mano/prodotto in mano/mercato in mano
- montaggio di operazioni in compensazione
- operazioni triangolari
- operazioni finanziarie
- ricerca di partnership in joint-ventures
- pacchetti complessivi che offrono diverse combinazioni dei suddetti servizi.

In particolare nei paesi del Comecon, dove l'Intercoop è sempre stata molto attiva, le note difficoltà economiche locali stanno spingendo la Società a privilegiare partecipazioni delle cooperative italiane all'attività delle omologhe sovietiche.

Si stanno dunque discutendo in questi mesi i presupposti per la costituzione di alcune joint-ventures nel settore sia agro-industriale che in quello della distribuzione.

A questo proposito Intercoop ha firmato a febbraio un protocollo di intenti con Sojuzkoopvneshtorg, la Centrale cooperativa sovietica che prevede la futura costituzione di una joint-venture per la gestione di negozi a Mosca e Leningrado per la vendita di merci italiane.

Restano per altro in piedi tutte le perplessità e preoccupazioni di operatori, quali Intercoop, derivanti dal quadro generale legislativo ed economico che, specie in Urss, è sempre più incerto e contraddittorio.

intercoop SpA

Una moderna engineering e trading company

Intercoop è la società per azioni della Lega Nazionale delle Cooperative e Mutue che opera dal 1956 nel commercio internazionale, dall'Algeria alla Cina, dall'URSS all'America.

Intercoop è una trading company che interviene nel settore degli scambi commerciali, importando materie prime ed esportando prodotti finiti, macchinari per l'industria e l'agricoltura e linee integrate di prodotti di largo consumo.

Intercoop è un general contractor che realizza impianti industriali nei settori agro-alimentare, zootecnico e dell'industria leggera, studia e realizza progetti agricoli integrati.

Sede: Roma, via Val d'Aia 200, tel. (06) 8863011
fax: 611145 INTCOP, phax: (06) 8100232
Uffici: Milano, Algeri, Mosca, Pechino

l'altro - di perfezionare la nostra conoscenza legislativa, amministrativa e organizzativa della struttura economica del paese, in modo da eliminare quei veri e propri bastoni tra le ruote di carattere burocratico che si frappongono allo sviluppo delle relazioni economiche tra Italia e Urss. E alla luce di queste considerazioni, dunque, che va vista la nostra strategia di approccio ai paesi dell'Est?

Strategia che, tenendo conto del modo in cui vi siete mossi finora (penso alla missione a Praga, a quella di febbraio a Budapest) e ai prossimi passi che si annunciano, essenzialmente di carattere politico.

Non sono d'accordo. Il livello politico, infatti, è solo la prima fase della nostra strategia. D'altra parte questo momento è fondamentale; anzi, al riguardo, vorrei sottolineare che, dopo le recenti visite cui lei ha già accennato ci reheremo a Varsavia e a Berlino est. Per quest'ultimo caso si tratta di una novità assoluta; è la prima volta, infatti, che una importante delegazione della Confindustria, guidata dal presidente Pininfarina, si recherà in Germania orientale. All'interno, però, di questi stessi momenti politici sono già insorti quelli che possono essere definiti i livelli operativi della nostra azione strategica anche se - ce ne rendiamo ampiamente conto - questi ultimi potranno trovare una loro larga fase attuativa solo in un secondo momento. Sia chiaro, però, che questo secondo livello ci sarà e la sua concretizzazione avverrà in tempi non particolarmente lunghi.

Su questa possibilità siete alquanto fiduciosi. Forse perché pensate che esiste una certa complementarità tra la struttura industriale italiana e le economie dell'area?

Penso proprio di sì. Questa è, in effetti, la carta che l'azienda italiana in quanto tale può giocare sul tavolo della cooperazione con i paesi dell'Est. Voglio dire che per la sua flessibilità e adattabilità il nostro sistema produttivo può essere proposto come un vero e proprio modello particolarmente appetibile per paesi che cominciano a fare i primi passi sul terreno dell'economia di mercato.

È, insomma, il piccolo e bello che, ridimensionato da noi, può ancora valere all'Est, magari riuscendo a moderare la predominanza, non solo tecnologica, ma anche finanziaria, del colosso tedesco?

È indubbio che in questi paesi ci si sta spostando verso un apparato industriale costituito da aziende di medie dimensioni particolarmente bisognose di un tipo di tecnologia e di know how vicino al nostro. Il che, tuttavia, non deve far dimenticare che gli operatori economici italiani si trovano, per esempio rispetto a quelli tedeschi sfavanti sul terreno finanziario. Sarebbe auspicabile che, su questo terreno, le nostre autorità governative intervenissero con maggiore concretezza e incisività (quella concretezza e incisività che non fanno certo difetto ai ministri di Bonn) per instaurare condizioni più equilibrate dal punto di vista finanziario.

Ciò appare tanto più necessario in quanto le relazioni economiche con i paesi dell'Est, a cominciare dall'Urss, potrebbero essere condizionate da alcune difficoltà provocate dalla stessa liberalizzazione. Lei che ne pensa?

Che il pericolo è reale. Pensiamo, per esempio, all'irrisolto problema dell'utilizzo degli utili delle joint-ventures; oppure ai problemi sorti in seguito al moltiplicarsi dei centri decisionali che si traducono, nella grande difficoltà ad individuare chi concretamente decide.

Queste difficoltà sembrano particolarmente pesanti, attualmente in Urss...

Motivo di più per puntare anche sugli altri paesi dell'area. Il che vale soprattutto per le piccole e medie imprese. Per queste ultime, infatti, è più facile (per ragioni di contiguità fisica, culturale, di struttura economica, per le stesse dimensioni dell'investimento e per le aspettative di ritorno, ipotizzabili a medio, se non a breve termine) puntare su paesi come la Cecoslovacchia o la Germania orientale.

Vuol dire che l'Urss va lasciata alle grandi imprese?

No, ma certamente, almeno in questa fase, sono quest'ultime ad essere più corazzate per entrare economicamente in Unione Sovietica. Se non altro perché in questo paese gli sforzi, anche in termini finanziari, sono maggiori e gli investimenti a lungo termine. Il che ripropone la necessità di un intervento dello Stato per equiparare le condizioni concorrenziali (sul piano finanziario, assicurativo e creditizio) con gli altri paesi nostri concorrenti. In ogni caso quello che consiglio è la piccola e media impresa che una grande cautela - il che non vuol dire rinuncia - nel loro approccio con l'Unione Sovietica.