

◆ **Nere le previsioni sulla crescita**  
Tra gennaio e febbraio produzione -3,9%  
«Il Patto di Natale non è risolutivo»

◆ **Polemica con Cofferati e con D'Alema**  
«Il governo ha espresso posizioni a noi vicine, ma ha subito cambiato idea»

◆ **Preoccupa la caduta della domanda**  
Oltre agli interventi sul fisco servono quelli su pensioni e flessibilità

# Confindustria lancia l'allarme economia

## Fossa: «Imprese mai così pessimiste». Romiti: la politica non aiuta lo sviluppo

FERNANDA ALVARO

ROMA «Nella mia base il livello di preoccupazione è arrivato al punto più alto negli ultimi tre anni», Giorgio Fossa, leader di Confindustria lancia l'allarme sulla crescita '99. E avverte, la politica dei piccoli passi va bene (leggi decreto legge su Super Dit e fondo per l'occupazione), ma per invertire il momento durissimo bisogna avviare le grandi riforme (leggi pensioni, flessibilità, infrastrutture). E bisogna che riparta la domanda. Tasse più basse, applicazione per intero del Patto sociale servono, sono indispensabili. Ma non basta. Non basta più.

Ha appena chiuso la riunione della giunta di Confindustria (giunta che verrà rinnovata con l'assemblea di fine maggio) Giorgio Fossa. E il risultato è una forte preoccupazione del sistema delle imprese sia per la congiuntura nazionale che per quella internazionale. «Le nostre previsioni annunciavano una svolta per il secondo semestre. Ora neanche di questo c'è certezza, ma resta comunque il rischio che arriveremo troppo deboli e non riusciremo ad approfittarne». I primi dati '99 non sono confortanti: la produzione industriale di gennaio-febbraio segna un -3,9%, annuncia il Centro studi, e la crescita prevista che a dicembre '98 era dell'1,8% ora non sembra sarà più alta dell'1,5%.

In questo futuro incerto il presidente di Confindustria sottolinea l'utilità delle sue dichiarazioni «anche inusuali» che hanno riportato al centro della discussione politica l'intesa di Natale: «Certo non è risolutivo il Patto - ripete Fossa - ma può servire a ricostruire un clima di minor sfiducia, data la situazione in cui ci troviamo». È nell'intervallo tra la proposta e i fatti, in quella «fase paludosa» che si rischia il blocco degli investimenti. Cosa che è successa in questi mesi, ma che sembra non essere destinata a cambiare neanche dopo l'accelerazione data dal governo alle misure contenute nel Patto (riduzione dal 37 al 19% dell'Irpeg per l'acquisto di macchinari e 1700 miliardi per il fondo per l'occupazione da aggiungere ai 1300 già previsti). Confindustria non si fida del decreto «può decadere», ma soprattutto ha l'occhio puntato sulla domanda ferma. E non soltanto in Italia: la situazione te-

desca non è migliore della nostra. E le esportazioni dirette verso i paesi europei frenano. I nuovi alibi di cui parlava il segretario della Cgil? «Non basta scrivere libri per fare il proprio mestiere - dice Fossa, riferendosi a Sergio Cofferati che ha appunto scritto un libro dal titolo "A ciascuno il suo mestiere" - L'intervento del governo ha migliorato una condizione, ma la situazione resta difficile. Non sono solo gli imprenditori italiani a non fare investimenti. Non ci siamo ammatiti noi. È inutile produrre se non c'è domanda, o dobbiamo. Non si investe per riempire i magazzini».

Il presidente di Confindustria, che ritiene «prematuro» parlare oggi di manovre aggiuntive, sostiene che bisogna giocare su due binari, uno dei due è quello dei grandi temi e delle grandi riforme. Se l'economia cresce in Spagna, sostiene Fossa è perché insieme a una tassazione più bassa, ci sono le infrastrutture, c'è flessibilità, non c'è reintegro in caso di licenziamenti e c'è un diverso sistema pensionistico. E allora, visto che alcuni di questi temi sono stati toccati dal presidente del Consiglio, Confindustria chiede che dalle parole si passi alle azioni. Perché deriva un po' da questo la disaffezione degli industriali verso l'esecutivo D'Alema (anche il presidente della Rcs, Cesare Romiti, si lamenta: «Lo sviluppo

dovremo costruircelo noi» perché la politica non ci aiuta: «È in tutt'altre faccende affaccendati»). «Giudichiamo i governi sui fatti e non sulle intenzioni - dice - Ci sono alti e bassi. Ma è vero che con l'esecutivo D'Alema si rischia di avere un alto al mattino e un basso al pomeriggio. Il presidente del Consiglio ha espresso anche posizioni a noi vicine, ma a distanza di qualche ora le posizioni si sono riallontanate». «Lo sviluppo dovremo costruircelo noi» perché la politica non ci aiuta: «È in tutt'altre faccende affaccendati».

Per finire il presidente di Confindustria ha parlato di politiche contraddittorie sul Mezzogiorno e della necessità di destinare più fondi alle leggi che continuano a funzionare, la 488 e la 341, magari facendone confluire da altre leggi che non funzionano e quindi non spendono. Anche da contratti d'area e patti territoriali? «Abbiamo ancora fiducia che questi strumenti possano decollare. Ma se tra qualche mese non si saranno visti i risultati...».

**Dottor Tognana, ora il governo ha dimezzato, per decreto, le tasse sugli utili reinvestiti in macchinari. È un fatto, risponderete facendo partire gli investimenti?**  
«L'accelerazione sull'applicazione del Patto sociale mi sembra doverosa. Do un giudizio positivo sul decreto legge, ma mi auguro che gli venga assicurato un percorso privilegiato per la con-



LA LETTERA

## «Su Bankitalia Chiti sbaglia»

Gregorio Direttore. L'Unità del 9 marzo pubblica un articolo dal titolo «E Chiti "bacchetta" la Banca d'Italia. Troppa burocrazia frena lo sviluppo» nel quale si riportano alcune dichiarazioni del presidente della Regione Toscana. Egli lamenta un presunto ritardo della Banca d'Italia nell'autorizzare un fondo chiuso («Fidi Toscana») di 75 miliardi. In particolare, il dott. Vanino Chiti avrebbe sostenuto che «la Banca d'Italia doveva dare l'autorizzazione nel 1998. In realtà passeremo altri 15 mesi e dovremo aspettare i primi del 2000. Questo per le procedure estremamente lunghe, complesse e un po' confuse della Banca d'Italia che prende i tempi con molta calma».

La prego di voler pubblicare con la stessa evidenza data alle dichiarazioni del dott. Chiti la seguente puntualizzazione.

La «Sviluppo Imprese Centro Italia Spa - società partecipata, tra gli altri, dalla Fidi Toscana Spa - ha presentato istanza per l'autorizzazione ad esercitare l'attività di gestione collettiva e individuale del risparmio con lettera del 17 dicembre 1998, pervenuta alla Banca d'Italia in data 18 gennaio 1999».

Nell'esaminare la documentazione prodotta, la Banca d'Italia ha rilevato l'assenza degli atti concernenti i requisiti di onorabilità di un consigliere e ha quindi richiesto alla società, con nota del 15 febbraio 1999, di integrare la documentazione medesima. Per accelerare l'iter amministrativo, la Banca d'Italia ha prospettato la possibilità di produrre una dichiarazione sostitutiva in luogo del previsto certificato «antimafia»; ad oggi, però, non è pervenuta alcuna comunicazione della società richiedente.

Quanto poi al fondo chiuso, di esso è stata fatta menzione soltanto nel programma di attività allegato all'istanza presentata, senza che la società abbia avviato le procedure necessarie per la sua istituzione. In base alle disposizioni vigenti, la società - una volta ottenuta l'iscrizione all'Albo - potrà sottoporre il Regolamento di gestione del fondo alla Banca d'Italia per l'approvazione.

È opportuno precisare che, in base alla legge vigente, il regolamento si intende approvato quando, trascorsi quattro mesi dalla presentazione, la Banca d'Italia non abbia adottato un provvedimento di diniego.

Ne discende che le dichiarazioni attribuite al presidente Chiti soffrono di una non puntuale informazione sull'effettivo iter della pratica e di una incompleta conoscenza delle norme di legge che regolano la materia.

Aver poi costruito su tali presupposti della valutazioni di carattere generale sull'efficienza della Banca d'Italia non può non destare stupore, anche per la personalità da cui pronamano.

La ringrazio e le invio distinti saluti.  
Angelo De Mattia  
Capo della Segreteria particolare della Banca d'Italia

L'INTERVISTA ■ NICOLA TOGNANA, industriale

## «Meno tasse? Ora è troppo tardi»

ROMA Non ha potuto partecipare alla giunta di Confindustria perché «poco bene», ma la visione preoccupata del 1999 di Fossa la divide in pieno. E sulla Super Dit per decreto dice: forse è troppo tardi. Nicola Tognana, leader degli industriali di Treviso, pioniere della calata al Sud, ai piedi del Gargano, delle 30 aziende vicentine e trevigiane è deluso e pessimista. «Secondo protocollo per il contratto d'area di Manfredonia? Non è arrivata ancora una lira e due delle imprese che avevano scelto il Sud adesso sono andate all'estero».

**Dottor Tognana, ora il governo ha dimezzato, per decreto, le tasse sugli utili reinvestiti in macchinari. È un fatto, risponderete facendo partire gli investimenti?**  
«L'accelerazione sull'applicazione del Patto sociale mi sembra doverosa. Do un giudizio positivo sul decreto legge, ma mi auguro che gli venga assicurato un percorso privilegiato per la con-

versione evitando quell'alea di rischio. Si sa che un decreto deve essere convertito in 60 giorni e se la maggioranza tira qualche imboscata finisce per decadere. Mi auguro che non sia così, perché la Super Dit può dare un contributo importante a cercare di smuovere gli investimenti. Ma purtroppo...»

**Parturpo?**  
«Credo che la stagnazione complessiva che abbiamo in Italia e la difficoltà sempre maggiore vista la non competitività del sistema Paese, renderanno più problematico cogliere questa opportunità da parte delle imprese. Se non c'è domanda, se non ci sono nuovi mercati di sbocco, si rischia di produrre cose e lasciarle

nei magazzini».

**Insomma gli industriali hanno sempre chiesto meno tasse e adesso che ottengono questa riduzione dicono non bastano?**  
«Temo che purtroppo siamo arrivati un pelo in ritardo, un pelo lungo. Questa operazione non potrà dare immediatamente i benefici che avrebbe potuto dare con una congiuntura diversa, per esempio, lo scorso anno. Bisognava farla prima. Resta una misura buona, ma sono preoccupato che non dia vantaggi visibili immediatamente».

**Siete accusati dai sindacati, e a volte anche dai politici, di non essere attrezzati a rispondere a una concorrenza diversa. Troppo abituati alla svalutazione per rispondere con la qualità, vi dicono. Cos'risponde?**

«Un'accusa assolutamente gratuita. Mi pare che il vero problema che non è solo del governo D'Alema, ma lo era anche del governo Prodi, è di avere un'incoerenza di comportamento. Da una parte il premier dice di porre al centro dell'attenzione la volontà di fare sviluppo e di creare posti di lavoro, poi la maggioranza che lo sostiene approva in Senato una misura che ingessa i lavoratori».

**Incoerenza?**  
«D'Alema ha tentato di fare l'uscita sulla flessibilità, perché sono convinto che da uomo intelligentissimo com'è ha capito che quella è la strada, ma se non ritraeva subito la mano rischiava di essere linciato. Non ci si può dire una cosa e poi fare il contrario. Questo crea una situazione d'incertezza».

**A proposito di certezze. Si sta per firmare il secondo protocollo sul contratto d'area di Manfredonia...**  
«Senza che sia ancora arrivata una lira. Una parte di quelle imprese, due, che erano dentro a quel pacchetto, nel frattempo se ne vanno all'estero. È chiaro che questi comportamenti creano sbandamento. Noi ci credevamo, lo credevamo fino a dicembre. Avevamo un insieme di altre 35 imprese interessate che volevano immaginare da un'altra parte una Manfredonia 2. Oggi ci guardiamo bene dall'andarle a sollecitare dopo le giragracce che abbiamo collezionato per aver promosso una cosa che è inchiodata da mesi».

**Che fare con questa situazione non proprio rosea, molto peggio del previsto? Cosa chiedete ora al governo?**  
«Atteggiamenti coerenti. Dire bianco e fare bianco e non dire un colore e farne un altro».

**Cosa c'è da dire fare?**  
«Flessibilità del mercato del lavoro. Cominciamo da qui».

Fe. Al.

■ Dopo il boom di nuove aziende nel '98 segnalato da Unioncamere, l'«Unità» racconta quattro storie di neo-imprenditori. Cominciamo da Palermo, e da uno dei settori più dinamici, quello dei promotori finanziari.

«Buongiorno, cosa compriamo oggi?». Quindici anni passati dietro una scrivania, con i clienti che arrivano uno dietro l'altro, a investire una montagna di soldi (degli altri), con tante idee in testa che si accavallano, con la voglia di andare oltre. Frenesia spezzata dagli orari della banca, frustrazione che arriva puntuale alla fine di ogni mese, quando si legge il «netto a pagare» in busta paga e si calcola mentalmente la quantità di milioni che si sono raccolti in quei ventidue giorni di lavoro. Poi, mano a mano che la conoscenza cresce, che la professionalità si sviluppa e che il cliente cerca, proprio, e come senella testa si mette in moto una calcolatrice. Fino a quando scattano fuori la famosa domanda, quella che ti espone nel cervello mentre ti fai la barba prima di correre in ufficio: «Perché guadagno cinquanta milioni l'anno quando ne posso guadagnare

STORIE DI NUOVE IMPRESE

## «DA BANCARIO A PROMOTER, COSÌ HO SALTATO GLI STECCATI»

SILVIA BIONDI

«trecento?». Avidità, voglia di riscatto, ambizione: chiamatela come vi pare, ma Maurizio Santoro, trentottenne palermitano, non è il primo e non sarà l'ultimo che di fronte a questa prospettiva dà un calcio al posto sicuro in banca e si mette a fare il promoter finanziario. «Io mi sentivo come uno che corre su un treno che va - racconta - facevo tutti i vagoni, arrivavo alla locomotiva e avrei avuto voglia di correre ancora, ma il treno andava piano».

Maurizio, il salto dal treno, lo ha fatto lo scorso settembre. Ci pensava da 4 anni, ma nel frattempo si è separato dalla moglie, da cui ha avuto due figli, e ha avuto altro a cui pensare. «Quando ho recuperato la necessaria serenità l'ho fatto - dice - Ho aperto una partita Iva, ho lasciato il Banco di Sicilia in cui sono entrato a diciotto anni, ed ho cominciato a darmi da fare». I primi mesi sono stati fatti



così, ma non duri. Maurizio era già stato scelto dalla Banca Fideraum, che gli ha messo a disposizione gli strumenti operativi e gli ha detto: «Sei bravo, lavora. Più lavori, più guadagni». Certo, andava sul sicuro. «Non ho mai avuto paura - racconta il neo promoter - In quindici anni avevo fatto sempre consulenza finanziaria. Conoscevo bene i miei clienti, con lo

scopo di un rapporto di fiducia. Come sono uscito dalla banca, sapevo da chi andare». Se li è cercati, i «suoi» clienti. E, con una punta di cinismo, fa notare che «costa almeno un milione e mezzo quelli che volevo, mentre i banca prendi chi arriva». Il suo lavoro è indirizzato su un target elevato: «Chi ha meno di 100, 150 milioni da investire non ha bisogno di me». E i suoi guadagni sono cresciuti del 40%. A chi lo accusa, e non sono pochi, che con questo sistema ha fatto gravi danni alla banca, portandosi via tutti i clienti «buoni», replica deciso: «Ho portato alla banca depositi

per oltre cento miliardi con il mio lavoro. Semmai è la banca che mi ha sottopagato in tutti questi anni».

C'è un po' di acredine, in Maurizio. «La banca ti tarpa le ali. Se hai idee operative, se sei sveglio e hai voglia di fare, non ti dà soddisfazione, non ti lascia correre. Io mi sono molto disaffezionato all'azienda e penso che quella sia stata la molla principale della mia voglia di cambiare». Un'insoddisfazione che c'è, tra i bancari. E che anche i dirigenti capiscono, tanto che adesso, racconta Maurizio, «molte banche si stanno organizzando per ricevere i clienti di un certo livello in salottini riservati, meno anonimi dell'ufficio. Ma non basta questo. Devono motivare la gente, perché anche in banca deve esserci differenza tra l'impiegato che sta alla cassa e quello che ti porta i soldi, tanti soldi, in cassa». Lui, adesso, dai

clienti va direttamente a casa, o al massimo nel loro ufficio. «C'è un rapporto confidenziale, di fiducia. E non potrebbe essere diversamente tra chi mette il suo denaro nelle mani di un altro che lo deve far fruttare».

E il posto fisso? Anche se protetto dalla rete Fideraum, il lavoro c'è finché Maurizio lo trova. Non hai orari nel male, ma neanche nel bene. «Adesso sto selezionando, per l'azienda, gente come me che lavora in banca e ci sta stretta. Però trovo molte resistenze a lasciarsi lo stipendio garantito per mettersi in proprio». Lui, invece, ne è entusiasta: «È vero, guadagno molto di più. Però avrei fatto questa scelta anche se avessi guadagnato meno. Perché io ora sono soddisfatto e mi gestisco il mio tempo. Se devo portare mio figlio dal dentista, non devo supplicare permessi a nessuno». Adesso Maurizio corre quanto vuole.

## Cgil, Cofferati: nel 2000 il congresso

■ Conferenza riorganizzativa nel prossimo autunno, congresso alla fine del 2000: sono le tappe annunciate ieri a Perugia da Sergio Cofferati, per «progettare la nuova Cgil del prossimo millennio». A questo scopo Cofferati ha auspicato un confronto interno che, sulle materie della riorganizzazione, «sia il più possibile scevro da riferimenti agli schieramenti congressuali». L'esigenza riorganizzativa riguarda in primo luogo - ha sostenuto Cofferati - il ridisegno dei confini delle categorie. Ed ha proposto l'«Oggi vi operano tre aziende - ha ricordato il sindacalista - emanazioni di imprese di tre diverse settori, ed i cui lavoratori hanno quindi tre contratti differenti. Lo stesso discorso - ha continuato Cofferati - si potrebbe fare per le compagnie di volo».

