

Per il presidente nazionale Malavasi la situazione è dovuta alla miopia di strategie aziendali e di politiche pubbliche

CRISI FIAT, TEMUTE RIPERCUSSIONI A COMO

Guidali (Cna): «Alcune nostre piccole imprese potrebbero subire la concorrenza delle realtà torinesi».

E' particolarmente dura la presa di posizione della Cna nei confronti della crisi Fiat. Nei giorni scorsi il presidente, Ivan Malavasi, aveva espresso "viva preoccupazione" in merito alla vicenda che sta coinvolgendo il gruppo automobilistico torinese. «Diventata evidente - ha precisato Malavasi - la miopia di strategie aziendali e politiche pubbliche che, negli anni, non hanno privilegiato la ricerca, l'innovazione, la qualità come leva per la competizione del nostro sistema. La crisi della Fiat non va considerata come una singola crisi industriale, ma

come una vera e propria crisi strutturale del sistema industriale italiano». Cna ha, tra l'altro, lanciato un appello al governo, al Parlamento, alle Regioni e agli enti locali coinvolti nella crisi, «affinchè vi sia consapevolezza - ha aggiunto Malavasi - che il problema Fiat sarà la punta di un iceberg di un'emergenza economica e sociale di grandissime dimensioni. Soltanto da un'azione di pieno coinvolgimento dell'intero sistema economico che vive attorno al gruppo Fiat è possibile cercare le soluzioni, le alternative e le opzioni di una congiuntura così grave». A livello comasco, Cna esprime stupore per la piega assunta dalla crisi Fiat: «è un autentico scandalo che ci coglie di sorpresa - dice a tale proposito Giacomo Guidali, presidente di Cna Como - La situazione che si è venuta a creare impone una critica a tutto campo nei confronti del sistema del finan-

ziamento in Italia. Da una parte abbiamo le piccole imprese e quelle artigiane letteralmente vessate in ambito creditizio. Dall'altra assistiamo ad un sistema di privilegi e benefici che coinvolge la grande impresa. Se alla fine i risultati sono questi, dobbiamo assumere un atteggiamento molto critico nei confronti di certe scelte effettuate in passato. Nel caso specifico della Fiat occorre un maggiore controllo dal punto di vista della contabilità: nonostante l'azienda sia guidata da persone di tutto rispetto, ritengo che vi sia stata una gestione

forse un po' troppo libertina». Il discorso scivola, immancabilmente, sulle ripercussioni che la crisi Fiat avrà nell'ambito dell'economia lariana: «Con la speranza di essere smentito a breve, ritengo che alcune piccole imprese comasche possano subire delle difficoltà - precisa Guidali -. Infatti molte piccole realtà produttive del Piemonte, che stanno perdendo la loro fetta di mercato legata alla Fiat, dovranno necessariamente guardarsi attorno, per cercare nuovi sbocchi commerciali. Sarà inevitabile, quindi, una certa invasione di campo anche nel comasco da parte di queste realtà piemontesi che finora hanno costituito l'indotto Fiat. Potrebbe profilarsi una situazione di forte concorrenza, magari con l'imposizione di prezzi più bassi. Vorrei essere un cattivo profeta, ma con la crisi Fiat nel comparto automobilistico qualche squilibrio sarà inevitabile».

Guidali: «Si impone una critica del sistema di finanziamento in Italia»

Grazie a un decreto legislativo ogni disputa sarà d'ora in poi ripianata. Un incontro il 30 ottobre

Regolamentati i ritardi di pagamento

La regolamentazione dei ritardi di pagamento nei rapporti commerciali sarà al centro dei lavori nell'incontro previsto mercoledì 30 ottobre alle 21 nella sala CNA di viale Innocenzo XI, 70. Sarà l'occasione per conoscere nei dettagli il Decreto legislativo della Direttiva 2000/35/Ce che prevede, in particolare, la decorrenza automatica degli interessi di mora, senza apposita intimazione, l'innalzamento della misura degli interessi di mora e la previsione, a carico del debitore inadempiente, anche delle spese sostenute dal creditore per il recupero del proprio credito. Tali disposizioni trovano applicazione per i contratti conclusi a decorrere dall'8 agosto 2002.

Ecco alcuni elementi del nuovo Decreto; la norma non si applica nei seguenti casi: nei rapporti aventi ad oggetto l'esecuzione di opere, vale a dire agli appalti per i quali, soprattutto nei contratti stipulati con la pubblica amministrazione, si registrano forti ritardi nei pagamenti.

Non si applicano ai debiti oggetto di procedure concorsuali a carico del debitore, alle richieste di interessi inferiori a 5 euro, ai pagamenti effettuati a titolo di risarcimento di danni, ivi compresi i rimborsi assicurativi. Quando gli interessi di mora automatici scattano nei seguenti casi: se il termine di

pagamento è contrattuale, gli interessi decorrono automaticamente dal giorno successivo alla scadenza di tale termine. Se il termine di pagamento è invece legale, per un periodo iniziale di 30 giorni non decorrono interessi. Questi trenta giorni decorrono dalla data di ricevimento della fattura, ovvero dalla richiesta di un pagamento di contenuto equivalente, oppure dalla data di ricevimento della merce o

Ecco il vademecum per destreggiarsi con le direttive del nuovo decreto

dall'esecuzione della prestazione di servizi se il ricevimento della fattura o la richiesta di pagamento avviene prima della consegna del bene o dell'esecuzione della prestazione. Oppure, in ultima ipotesi, se è incerta la data di ricevimento della fattura o della richiesta di pagamento.

La misura degli interessi segue la linea seguente: salvo diverso accordo tra le parti, il saggio degli interessi moratori è determinato in misura pari al tasso di riferimento della Banca

centrale europea, maggiorato di sette punti percentuali. Per i contratti aventi ad oggetto la cessione di prodotti alimentari deteriorabili, il pagamento del corrispettivo, se non previsto contrattualmente, dev'essere effettuato entro il termine legale di 60 giorni dalla consegna o dal ritiro della merce, senza alcun riferimento alle fatture. Gli interessi di mora scattano automaticamente dal giorno successivo. Le parti, nella loro libertà contrattuale, possono stabilire un termine superiore per la decorrenza degli interessi moratori, purchè tale previsione contrattuale risulti per iscritto, non risulti iniqua per il creditore e sia conforme agli accordi sottoscritti con il controllo delle associazioni di categoria.

Il decreto, infine, interviene con l'articolo 9 a modificare gli articoli 633, 641 e 648 del codice di procedura civile, concernenti le ingiunzioni di pagamento. In particolare, viene previsto che il decreto ingiuntivo venga emesso dal tribunale entro 30 giorni dal deposito del ricorso, con ordine di pagare entro un termine che, normalmente, è di 40 giorni, salvo i termini previsti per i debitori residenti in altri stati. Per ulteriori chiarimenti, all'incontro di mercoledì 30 ottobre sarà presente l'avvocato Roberto Simone, dell'Ufficio legale CNA.

Brevi dalla Cna di Como

UN SEMINARIO SUL RISCHIO CHIMICO

Martedì 22 ottobre, alle 14, nella sede comasca della Camera di commercio in via Parini 16, si terrà un seminario per la presentazione di un metodo di valutazione del rischio chimico nelle aziende. L'iniziativa è curata dal Dipartimento di prevenzione dell'Asl di Como; per l'occasione verranno presentati degli esempi di applicazione del metodo di valutazione in alcuni settori di interesse locale. Alle nuove disposizioni in termini di legge sul rischio chimico sono interessati comparti produttivi come il tessile, il metalmeccanico, il legno, il chimico e l'edilizia. La legge 25/2000 ha infatti sensibilmente modificato gli obblighi riguardanti la sorveglianza sanitaria dei lavoratori esposti a sostanze chimiche, inserendo nuovi parametri di riferimento, purtroppo non ancora del tutto chiariti.

MEETING PER ACCONCIATORI CON L'OREAL

Federacconciatori Cna, in collaborazione con L'Oreal, invita i propri associati ad un appuntamento che si terrà lunedì 28 ottobre alle 14.30 presso il Grand hotel Como di via per Cernobbio. Nel corso dell'incontro il presidente provinciale Mario Trocchia presenterà una nuova convenzione stipulata con il gruppo L'Oreal. Per l'occasione Cna Federacconciatori distribuirà ai presenti una scheda-proposta di nuove iniziative, come nel caso di seminari tecnici per titolari e collaborazioni di salone, la possibilità di concertare con l'azienda iniziative pubblicitarie interne od esterne al salone, oppure la possibilità di seguire il salone a livello statistico e per settori, allo scopo di verificare le aree di miglioramento tecnico.

SETTORE AUTO

Novità per le quattro ruote

L'approvazione, da parte della Commissione Monti, del Regolamento europeo per il settore automotive produrrà notevoli cambiamenti negli attuali assetti del mercato. Per discutere, Cna e Confartigianato propongono un convegno per venerdì 1° novembre, al centro espositivo Lariofiere di Erba, in occasione della rassegna "Autopiù".

Il convegno avrà come titolo: "La riforma Monti: scenari futuri per gli autotrasportatori". Il nuovo regolamento, oltre che a liberalizzare la vendita dei veicoli, obbliga i costruttori a rendere disponibili le informazioni tecniche necessarie alla riparazione ed equipara il ricambio omologato all'originale.

Le conseguenze economiche ed organizzative che queste novità normative avranno sull'attività delle imprese del settore sono l'argomento dell'incontro promosso dalle associazioni di categoria. In particolare, il nuovo regolamento è entrato in vigore dal 1° ottobre 2002 e andrà in sca-

denza il 31 maggio 2010.

Il decreto Monti prevede la possibilità di aprire show room multimarca; permette ai concessionari di subappaltare l'assistenza; i ricambi originali potranno essere commercializzati dalle case produttrici e da operatori indipendenti; i produttori dovranno scegliere se adottare una distribuzione esclusiva: in questo caso i concessionari possono vendere a rivenditori in un determinato territorio. Nel caso, invece, di distribuzione selettiva, i concessionari non possono vendere a rivenditori e non hanno limiti territoriali. E' previsto, inoltre, un anno di moratoria fino al 30 settembre 2003.

Le materie regolamentate dal decreto sono: vendita di autoveicoli nuovi, servizi post-vendita, vendita e fornitura di pezzi di ricambio. I prodotti interessati sono: autovetture, veicoli commerciali leggeri, camion, autobus e i loro ricambi originali.

Altro aspetto interessante del decreto è la distribuzione selettiva. Con

tale tipo di distribuzione è possibile realizzare un sistema basato su criteri qualitativi e quantitativi. Questi ultimi consentono di limitare il numero dei concessionari. Per criteri qualitativi si intendono: quelli di formazione del personale di vendita; la qualifica del personale post-vendita e i criteri per l'esposizione dei prodotti.

I criteri, invece, quantitativi possono essere: l'obbligo di acquisti annui; un numero massimo di rivenditori per zona; un fatturato minimo e la quantità di magazzino. C'è poi la distribuzione esclusiva nella quale a ciascun concessionario è attribuito un territorio definito.

Il concessionario, in questo caso, non può cercare clienti fuori dal proprio territorio ma può vendere a rivenditori indipendenti.

Al convegno interverranno Romano Zanetti, segretario Cna della Lombardia e, fra gli altri, il professor Ettore A. Albertoni, assessore Culture, Identità e Autonomie della Regione Lombardia.

IL PORTALE

La nautica in Internet

"Navigare, non solo sull'acqua" è il tema della giornata di presentazione del nuovo portale www.portuale.com, iniziativa avviata da Cna servizi e cofinanziata dalla legge n. 35 della Regione Lombardia.

L'appuntamento è per le ore 18 di venerdì 25 ottobre nella sede dello Yacht club, in viale Puecher, 8 in riva al lago di Como.

Si tratta del primo sito Internet della nautica che, oltre a valorizzare il settore cantieristico, si pone l'obiettivo di mettere in contatto le imprese artigiane, gli appassionati di barche in generale e i cantieri.

L'iniziativa è stata tra l'altro oggetto di discussione lo scorso 12 ottobre, a Genova, durante un incontro organizzato nell'ambito del recente salone nautico. In quella sede si è deciso, tra l'altro, di istituire un comitato promotore per le imprese del settore nautico che verificherà periodicamente lo stato di salute degli operatori di categoria rafforzando, se necessario, la partecipazione dei singoli al mercato in-



La sede dello Yacht club di Como

terno ed internazionale.

Argomenti sui quali si sono confrontati i responsabili di categoria Assomeccanica, Anim e Fnala, oltre agli imprenditori di settore.

PAGINA A CURA DELL'UFFICIO STAMPA CNA
Viale Innocenzo XI, 70 - Como
Tel. 031.276441 - Fax 031.242201



NEGOZIO FINANZIARIO
via Mameli
ang. V. Matteotti
22070 APPIANO GENTILE (CO)
tel. 031/970118 - 031/970196

TRADING ONLINE

121Hi-Trade® è l'innovativa piattaforma di trading on line che Banca 121 ha realizzato per gli investitori più esigenti. **121Hi-Trade®** ti mette a disposizione funzionalità avanzate: book a 5 livelli, mark to market del portafoglio, filtro stato ordini, watchlist, ecc. Il tutto con modalità "real time push", in una sezione operativa semplice e interamente personalizzabile. E a condizioni veramente uniche.

Mutuo 4 You

- mutuo 4 you tasso fisso
tasso fisso pari al **5,90%**
per la durata di 10 anni
tasso fisso pari al **6,15%**
per la durata di 15 e 20 anni
- mutuo 4 you tasso variabile
tasso variabile pari all'Euribor*
+ **0,90%**

Guadagna Miglia
Alitalia
Banca 121
2000 Miglia se sottoscrivi
Conto 121 Club

FINANZA INNOVATIVA

Vuoi costruire nel tempo un capitale che assicuri un futuro sereno alla tua famiglia? 4You è la risposta alle tue esigenze perché è un piano finanziario che ti consente, anche con piccoli esborsi mensili, di sfruttare le opportunità offerte dai principali mercati finanziari, riservandoti prospettive di guadagno potenzialmente illimitate. 4You permette di accedere ai vantaggi della diversificazione dell'investimento in una logica di contenimento dei rischi.