
SEDUTA DI MERCOLEDI' 30 GENNAIO 1963

PRESIDENZA DEL PRESIDENTE **de' COCCI**

La seduta comincia alle 10.

PRESIDENTE. Quest'oggi, nel quadro della serie di convocazioni riguardanti i problemi della piccola industria sentiremo il presidente dell'Istituto per il commercio con l'estero, commendator Dall'Oglio, che è intervenuto insieme con i suoi più diretti collaboratori.

Mi sia consentito, innanzitutto, ringraziarlo per avere aderito al nostro invito; è un ringraziamento veramente sentito, perché siamo certi di udire dal presidente Dall'Oglio cose senza dubbio interessanti su questi problemi che tanto ci stanno a cuore. Il commendatore Dall'Oglio ha dedicato una intera esistenza ad attività inerenti ai nostri scambi con l'estero in posti di altissima responsabilità e quindi ha un'esperienza vissuta e preziosa per il nostro Paese.

La nostra Commissione è stata la prima fra le Commissioni permanenti del Parlamento ad iniziare questa prassi di convocare alcune delle personalità più eminenti nei vari settori per udire dalla loro viva voce l'illustrazione dei problemi più rilevanti relativi agli istituti di cui hanno la responsabilità.

La nostra Commissione ha sempre avuto a cuore i problemi della piccola industria, e ciò è naturale perché si tratta di minori aziende che hanno un bisogno essenziale di istituzioni pubbliche, non essendo in grado di organizzare da sole quei servizi che le grandi aziende hanno a disposizione.

In questo quadro abbiamo deciso di sentire, oltre gli esponenti delle due organizzazioni di categoria più rappresentative, anche il presidente dell'ICE e il presidente dell'Ente nazionale artigianato e piccola industria, per dar luogo ad un'analisi organica per l'approfondimento di questi problemi, di cui terremo conto nella prossima legislatura per la elaborazione della legge organica per la piccola industria, che anche il Governo sta studiando per suo conto.

DALL'OGLIO, Presidente dell'ICE. Nel ringraziare vivamente l'onorevole Presidente per le parole tanto gentili che ha rivolto a noi e al nostro Istituto, desidero dire che siamo noi a sentirci onorati per avere il modo di illustrare alla Commissione la attività svolta dal nostro Istituto. Forse è superfluo che io ricordi che esso è un organo di diritto pubblico che ha il compito di promuovere e sviluppare il commercio dell'Italia con gli altri paesi, con particolare riguardo alle esportazioni dei prodotti italiani. Pur essendo la nostra azione di assistenza e di fiancheggiamento rivolta a tutta l'esportazione italiana, i maggiori beneficiari sono le medie e piccole aziende le quali, disponendo di attrezzature e di mezzi finanziari limitati, non hanno generalmente la possibilità di predisporre un'organizzazione adeguata per il commercio con l'estero, organizzazione che, come si sa, è molto complessa tecnicamente, ma anche relativamente costosa.

Sono quindi le medie e piccole industrie che si rivolgono soprattutto ai servizi dell'Istituto per il commercio estero e noi abbiamo molto assecondato questa tendenza perché il contributo da esse dato all'esportazione è molto rilevante e cerchiamo quindi di assisterle e di facilitarle in tutti i modi. Ovviamente il crescente inserimento dei medi e dei piccoli operatori nell'area delle esportazioni italiane ha fatto sì che l'Istituto, soprattutto in questi ultimi anni, abbia dovuto moltiplicare i suoi servizi per meglio adeguarsi alle nuove e maggiori necessità. Nello stesso tempo la continua spinta della nostra esportazione verso una sempre maggiore composizione industriale e la grande e sempre più spiccata diversificazione della produzione italiana, hanno portato l'Istituto ad aumentare la sua capacità tecnica nell'opera di assistenza e di *promotion*. I servizi dell'Istituto sono diventati estremamente tecnici, cosicché esso è stato definito l'organo tecnico del Ministero per il commercio estero, ai fini dell'attua-

zione pratica delle sue iniziative. Non ho bisogno poi di ricordare quale spinta si è avuta nel campo dell'esportazione dall'anteguerra ad oggi. Basti pensare che per i prodotti industriali, a differenza di prima, quando il complesso dell'esportazione industriale raggiungeva il 77-78 per cento, oggi si è giunti anche al 90 per cento (i prodotti agricoli sono più o meno intorno al 9 e mezzo-10 per cento di cui la quasi totalità rappresentata dai prodotti ortofrutticoli ed agrumari). Di qui si comprende facilmente la necessità di un vero e proprio quadro di direttrici entro le quali deve muoversi l'attività dell'Istituto. Per corrispondere maggiormente all'indagine che questa Commissione svolge sulle piccole e medie industrie dovrei dare qualche dato significativo, ma, essendo la nostra statistica commerciale basata su una distinzione merceologica e non sulla natura delle aziende esportatrici, non ci è possibile stabilire con esattezza i limiti dei vari settori, anche se vi sono prodotti propri dell'artigianato o della piccola o della grande industria. Oggi ci capita di osservare come quella varietà di industrie che definirei piccole industrie artigianali, a parte i loro specifici prodotti, trattano anche prodotti propri della grande industria, quali chimici e macchinari, rendendo quindi ancora più difficile un'analisi precisa. L'Istituto, che ha anche il compito di incitare queste piccole e medie aziende a progredire sempre di più, ha dovuto constatare spesse volte come piccole aziende (anche molto piccole) siano riuscite talvolta a raggiungere delle affermazioni che sono sembrate quasi miracolose. Ho parlato ultimamente con i dirigenti di una piccola azienda meccanica che aveva vinto una grossa gara internazionale; essi erano preoccupati perché dovevano modificare tutta l'organizzazione dell'azienda per ottemperare agli impegni derivanti da quella affermazione.

Forse è opportuno che vi dica che l'Istituto ha curato in questi anni, per quanto concerne i prodotti dell'artigianato e della piccola industria artigianale, una statistica speciale, dalla quale risulta l'apporto di tali fonti di produzione all'esportazione complessiva. Tuttavia, come dicevo prima, questi dati sono difettosi, perché non comprendono le piccole industrie dei settori merceologici tipici della media e grande industria. Per quanto riguarda gli ultimi 5 anni, la partecipazione dei prodotti dell'artigianato e della piccola industria artigianale nel 1958 era del 7,4 per cento rispetto all'esportazione complessiva, nel 1962 è salita all'11,2 per cento; cioè siamo passati

dai 118 miliardi dei primi dieci mesi del 1958 ai 268 miliardi dei primi dieci mesi del 1962.

La nostra esportazione (parlo di esportazione generale), soprattutto in questo momento, è rivolta in maggior misura verso i Paesi industriali. Noi compiliamo un bollettino che viene mandato ai membri di questa Commissione.

GRANATI. Avanzerei una richiesta formale per averli.

PRESIDENTE. Credo che vengano inviati generalmente a tutti.

DALL'OGGIO, *Presidente dell'ICE*. Illustrerò alla Commissione, per quanto possibile, la situazione attuale italiana. Il 68,6 per cento del valore della nostra esportazione, nel 1962, è stato indirizzato verso i paesi industriali dato il loro alto potere di consumo. (Nel 1961 l'esportazione verso i medesimi paesi era del 65 per cento; si può quindi notare quale incremento si sia avuto in un anno). Ciò non toglie che la nostra azione non sia indirizzata anche verso i paesi in via di sviluppo; ma date le loro caratteristiche, occorrono più robuste attrezzature ed una conoscenza più approfondita dei mercati.

Comunque, nei paesi in via di sviluppo esportiamo per il 23,8 ed in quelli dell'area sovietico-cinese per il 5,5 per cento.

Va notato in particolare che nel 1962 si è avuto un notevole sviluppo della nostra esportazione verso i paesi dell'Est e specialmente verso taluni di essi; ad esempio verso l'URSS, la nostra esportazione nel 1962 è aumentata di circa il 18 per cento; più del 50 per cento verso la Romania e più del 44 per cento verso la Bulgaria.

L'esportazione verso i paesi industriali cui ho accennato prima, rappresentante il 68,6 per cento, è così suddivisa: il 35 per cento nei paesi del Mercato comune, il 20,7 per cento nei paesi dell'EFTA, ed il 9,5 per cento negli Stati Uniti.

Anche se vi sono state delle oscillazioni nel corso dei vari mesi, possiamo ritenerci relativamente soddisfatti perché nel complesso la nostra esportazione è aumentata, nel 1962 (primi 11 mesi) dell'11,5 per cento. Purtroppo, rispetto al 1961, l'incremento registrato nel 1962 è inferiore. Essa presenta notevoli variazioni nei singoli mesi: in agosto, infatti, l'esportazione era aumentata dell'1,5 per cento, in settembre del 10,3 per cento, in ottobre solo dell'1 per cento, ed in novembre invece del 9,5 per cento. Prescindendo co-

munque da questi sbalzi, gli ultimi mesi segnano una sensibile ripresa e si può affermare che nel 1962 la nostra esportazione presenta una percentuale di incremento più alta in confronto agli altri paesi industriali.

Io vorrei tornare a quello che interessa particolarmente la Commissione, vale a dire all'apporto delle medie e piccole aziende esportatrici. Oltre ai dati che ho fornito (che sono propri della industria artigianale) credo che altri molto più interessanti possano ricavarsi da un servizio che l'Istituto del commercio estero ha organizzato: il servizio meccanografico, che riesce a fare una analisi completa, direi quasi una fotografia, della situazione aggiornata delle aziende esportatrici. Noi abbiamo il duplo delle fatture di esportazione. Le dogane, che ricevono due fatture, ne mandano una, timbrata, al nostro Istituto che, tramite il suo servizio meccanografico, riesce appunto, come ho già detto, ad avere una documentazione della esportazione delle varie aziende in Italia. Poiché queste fatture ci pervengono dalle dogane con un paio di mesi di ritardo circa, non sono purtroppo in questo momento in grado di fornire alla Commissione i dati completi del 1962, non essendoci giunti tutti i fatturati che saranno rimessi all'Istituto, fra due o tre mesi. Ho però i dati del 1960 e 1961. Si tratta naturalmente di dati molto riservati, relativi a cosa esportano le singole ditte, dove esportano e quanto ricavano. Posso però comunicare dei dati di insieme per dare una idea della situazione attuale. Dirò, ad esempio, che abbiamo oggi intorno a 27-28 mila esportatori. Comunque, a parte il numero delle diverse categorie di esportatori, interessa maggiormente sapere con quale percentuale le categorie stesse partecipano alla esportazione complessiva. Per avere una idea abbastanza precisa di questo movimento occorre naturalmente fare il confronto tra vari anni. Per esempio: la prima categoria di esportatori, con un importo annuale fino a 100 milioni, nel 1960 partecipava con meno del 10 per cento, mentre nel 1961 è giunta al 14 per cento della esportazione complessiva.

Si è registrato dunque un considerevole sviluppo. La categoria con un importo variabile da 100 a 500 milioni che nel 1960 raggiungeva il 16,5 dell'esportazione complessiva, nel 1961 ha toccato il 21 per cento.

Quella da 500 milioni a 1 miliardo, che rappresenta l'8,2 per cento, è passata a 10,4 per cento.

Quella da 1 miliardo a 3 miliardi (anche qui possiamo considerare medie un po' alte)

dall'11,9 per cento è passata al 13,4 per cento. È aumentata anche la quota delle aziende che hanno esportato da 3 a 5 miliardi, passata al 6,2 per cento. Per contro è diminuita quella delle aziende con oltre 5 miliardi di esportazione, che mentre nel 1960 partecipavano con circa il 50 per cento, nel 1961 hanno rappresentato una percentuale inferiore, del 35-36 per cento.

Questa rilevazione significa che le esportazioni della piccola e della media industria, che costituisce una parte importante dell'esportazione italiana, sono aumentate. Gli esportatori al di sotto di 1 miliardo infatti rappresentano il 45,4 per cento di tutta l'esportazione italiana. È una percentuale veramente notevole e si può dire che circa la metà dell'esportazione italiana è costituita da piccoli e medi esportatori.

Noi abbiamo impiantato questo servizio meccanografico per orientare la nostra attività, indirizzare il nostro lavoro e per vedere in quale campo dobbiamo insistere con la nostra azione di assistenza. Devo riconoscere che già dei piccoli esportatori sono un po' meno piccoli e diventano medio-piccoli, dei medi diventano un po' più robusti. Noi tendiamo a sviluppare la partecipazione all'esportazione italiana delle aziende piccole e medie cercando di aiutarli in ogni modo.

L'azione di assistenza e di sviluppo dell'esportazione italiana svolta dall'ICE è indirizzata verso due grandi direttrici. La prima è quella dell'assistenza nel campo dell'informazione commerciale e dello studio dei mercati esteri, la seconda riguarda invece un campo più organizzativo e operativo.

Mi spiego meglio. Nel primo campo abbiamo tutti i servizi di informazione commerciale, le missioni di studio all'estero, le indagini di mercato, ecc... Negli altri campi organizzativi e operativi abbiamo iniziative più attive, come missioni di operatori economici, partecipazioni a fiere o mostre internazionali, iniziative dirette di mostre di ogni genere o altre manifestazioni, iniziative varie di propaganda commerciale, che oggi acquista sempre più grande importanza.

Citerò anche l'assicurazione dei crediti all'esportazione, che interessa molto anche le piccole e medie aziende.

Abbiamo cercato di perfezionare al massimo il servizio di informazioni, che si basa su fonti dirette (come gli uffici commerciali dell'ICE all'estero, ovvero gli uffici delle nostre rappresentanze all'estero) e su fonti indirette, come riviste, studi, pubblicazioni; infine dalle nostre missioni di studio appren-

diamo direttamente le notizie e i risultati delle indagini di mercato.

Devo dire che questo servizio, anche se opera nell'ombra, costituisce uno dei cardini più importanti dell'attività dell'Istituto. Infatti i piccoli e medi industriali non hanno la possibilità di crearsi una propria organizzazione, quindi ricorrono sempre a noi.

D'altra parte questo servizio è sempre più in contatto con gli operatori; tali continui rapporti operano un rafforzamento e infondono più realismo all'attività di un organismo come il nostro, mentre permettono ai nostri esportatori di essere sempre informati.

I nostri mezzi per la diffusione di informazioni sono i più vari.

Abbiamo il nostro Bollettino di informazioni commerciali (che dovreste avere perché lo mandiamo a tutti), i vari notiziari (il più importante dei quali riguarda il campo ortofrutticolo), nonché tutte le pubblicazioni che vanno direttamente agli esportatori. Si tratta di notizie generalmente di prima fonte provenienti anzi tutto dagli uffici commerciali dell'ICE all'estero.

Gli uffici dell'ICE all'estero sono attualmente 32: di cui 10 con compiti riguardanti il settore agricolo e dell'industria alimentare, e 22 veri e propri uffici generali. Di questi 22, quattro sono in Europa, 8 nel Nord America (di cui 6 negli Stati Uniti e 2 nel Canada), 4 in Africa, 5 in Asia e 1 in Australia. Tutta questa organizzazione, richiedendo una notevole quantità di uomini e mezzi, è estremamente complessa e non nascondo che quando assunsi la presidenza dell'Istituto ho dovuto faticare non poco per metterci in grado di funzionare con mezzi assolutamente inadeguati.

Basti pensare che fino al 1960 il contributo dello Stato era di soli 300 milioni e dopo il 1960 di 500 milioni. A questo proposito devo ringraziare in modo particolare il Governatore della Banca d'Italia, il presidente dell'ufficio dei cambi e l'Associazione bancaria perché con il loro aiuto hanno reso possibile all'Istituto di sopravvivere. Il contributo statale che nel 1960, dicevo, era di 500 milioni, nel 1961 è salito a un miliardo e finalmente nell'esercizio 1961-62 a un miliardo e mezzo.

Questa somma, comunque, è appena sufficiente per l'attrezzatura dell'Istituto, ma non per le sue iniziative che si sono potute prendere grazie al concorso del Ministero del commercio estero che considera il nostro Istituto come il suo organo tecnico per la realizzazione delle sue iniziative.

Voi non avrete dimenticato che fino al 1961, ai fini della cennata *promotion*, il Ministero del commercio estero elargiva non più di un miliardo e mezzo. Dopo è passato ai 4 miliardi e mezzo ed ora ai 5 e mezzo. Soltanto ora, quindi, possiamo cominciare a svolgere la nostra attività, mandare le missioni di studio soprattutto nei paesi dove mancano gli uffici dell'ICE. Purtroppo gli uffici commerciali delle nostre rappresentanze diplomatiche facenti capo al Ministero degli esteri, scarseggiano in molti paesi. Potrei dire anzi che in questo campo il nostro Paese figura tra i più modesti in confronto agli altri paesi esportatori. Ecco la ragione per la quale bisogna ricorrere di frequente alle missioni di studio formate da funzionari specializzati che si recano appunto nei vari paesi per studiare cosa presentano quei mercati e cosa può offrire loro l'esportazione italiana. Abbiamo in proposito delle pregevoli pubblicazioni alcune delle quali fanno una analisi, prodotto per prodotto, delle varie possibilità di esportazione. Abbiamo anche guide per l'esportazione, che ne mettono in evidenza gli aspetti pratici.

L'anno scorso abbiamo svolto ben dieci missioni di studio in vari paesi (Costa d'Avorio, Centro Africa, Camerun, Costarica, Guatemala, Giappone, Filippine, Nuova Zelanda, eccetera). Sulla base degli studi di quei mercati, fatti da funzionari del Mincomes e da nostri funzionari, abbiamo mandato le informazioni necessarie (naturalmente anche notizie riservate) direttamente alle varie ditte. Queste pubblicazioni vanno a ruba specialmente nelle rappresentanze estere e le richieste diventano sempre più numerose. Francesi, inglesi e tedeschi sono i nostri primi clienti, i primi a chiederci queste pubblicazioni. (Le notizie più riservate le mandiamo però, come ho già detto, direttamente). Facciamo inoltre anche vere e proprie indagini di mercato, riguardanti specificamente un prodotto o un settore, per esempio: tessuti di cotone, fibre artificiali sintetiche, pasta alimentare, eccetera. Abbiamo fatto ultimamente ben 82 indagini di mercato valendoci, oltre che dei nostri funzionari e dei nostri uffici, anche dell'ausilio di aziende specializzate in tali indagini.

Desidero richiamare maggiormente la vostra attenzione su ciò che ho chiamato prima « assistenza più operativa ». Si tratta di una assistenza nel campo organizzativo e operativo per facilitare la conoscenza dei nostri prodotti all'estero e per svilupparvi la nostra organizzazione commerciale. Missioni di ope-

ratori economici vengono mandate all'estero specie a seguito delle missioni di studio. Le missioni di operatori economici sono costituite d'accordo con le confederazioni, con le organizzazioni commerciali, e con le camere di commercio, oltrech  d'intesa con il Ministero del commercio estero. Scegliamo i rappresentanti di quei settori che hanno maggiori possibilit  di sviluppo nei paesi visitati. Lo scopo delle missioni   soprattutto quello di prendere contatto con gli operatori e con gli importatori dei paesi esteri e di cercare di migliorare la nostra organizzazione commerciale sul posto o eventualmente, se non esistesse, di crearla. Esse si svolgono con il contributo del Ministero per il commercio con l'estero e vengono quasi sempre presiedute da un rappresentante del Parlamento.

L'anno scorso missioni di operatori economici si sono recate nei seguenti paesi: Sud Africa, Rhodesia, Marocco, Svezia, Libano, Ungheria, Portogallo, Polonia, Aden, Yemen, Arabia Saudita e Kuwait, Iran, Afganistan, Siria, Giordania, Cipro, Finlandia, Nigeria, Australia, Costa d'Avorio, Togo, Giappone, Israele, Bulgaria, America Centrale.

Naturalmente in queste missioni sono rappresentate soprattutto le piccole e le medie industrie, in quanto noi diamo molta importanza al fatto che vi siano esponenti di questi settori e anche, in qualche caso, esponenti dello stesso artigianato.

Una delle attivit  pi  importanti che svolge l'ICE, per legge, consiste nella organizzazione delle nostre partecipazioni ufficiali alle fiere e alle mostre all'estero. Non c'  bisogno che io rilevi la particolare importanza delle manifestazioni fieristiche che, oltre ad essere un mezzo di mediazione per lo sviluppo del commercio, rappresentano un mezzo propagandistico di primo piano cui ricorrono ormai tutti i paesi.

Partecipiamo in forme diverse sia a mostre generali (mostre cosiddette orizzontali), sia a mostre specializzate cio  per settori (cosiddette verticali). Queste ultime hanno assunto crescente consistenza specialmente nei paesi industriali, mentre in quelli meno sviluppati partecipiamo soprattutto con manifestazioni di ordine generale (sia pure, talora, con una specializzazione nell'ambito generale della fiera); cio  portiamo a conoscenza dei paesi meno sviluppati tutto quanto produciamo. Vi sono inoltre le mostre autonome, cio  le cosiddette mostre « Italia produce », indipendenti da altre manifestazioni e da altri paesi; l'anno scorso ne abbiamo organizzato tre, una in Svizzera, dove abbiamo

portato anche prodotti ancora sconosciuti o quasi, ottenendo risultati, oltre che di ordine generale, di specifico ordine economico, molto importanti. Si   trattato di una mostra che comprendeva tutti i settori della produzione italiana, un padiglione era destinato alla grande industria ed un altro alla piccola industria. Essa ha avuto molto successo, anche di carattere finanziario, soprattutto nel campo dell'abbigliamento e dell'artigianato artistico. Una seconda mostra, simile alla prima,   stata fatta ad Amburgo ed una terza nel Libano, a Beirut, dove furono presentati soprattutto i prodotti delle industrie meccaniche.

L'anno scorso abbiamo partecipato complessivamente a 62 fiere e mostre. Inoltre abbiamo partecipato e collaborato ad altre forme di propaganda, che sono risultate in pratica molto utili ai fini dell'economia; abbiamo presentato in grandi magazzini, che trattano in genere tutti beni di consumo, prodotti dell'artigianato e dell'abbigliamento ed anche elettrodomestici. L'anno scorso abbiamo fatto circa quaranta manifestazioni di questo genere in tutti i Paesi del mondo; nei Paesi industriali la nostra azione si   concentrata nei mercati provinciali, dove la nostra produzione non   ancora sufficientemente conosciuta, oppure dove non avevamo ancora un'organizzazione commerciale.

Poi dobbiamo considerare la propaganda commerciale che ha assunto oggi una tale importanza che nessun paese potrebbe svolgere un'adeguata azione di assistenza e di sviluppo senza farvi ricorso. Nei primi tempi, a causa della ristrettezza dei mezzi a nostra disposizione, abbiamo potuto svolgere soltanto una azione di propaganda molto frammentaria; mentre oggi, essendo migliorata la situazione finanziaria, la propaganda   impostata su una base molto pi  metodica e programmatica, anche attraverso un largo numero di pubblicazioni. Ad esempio pubblichiamo trimestralmente la rivista *Italy presents*, distribuita in tutti i mercati di lingua inglese, ma ne curiamo anche una edizione spagnola ed una francese. Da quest'anno poi iniziamo la pubblicazione di alcuni fascicoli mensili in lingua estera, che illustrano con continuit  l'opera svolta dalla media e piccola industria.

Abbiamo poi monografie e cataloghi in cinque lingue, con elenchi dettagliati delle varie specialit  prodotte dalle singole ditte industriali.

Sono cos  analitiche queste monografie, che possono venir considerate degli annuari

veri e propri e sono di grande utilità all'estero. Pubblichiamo inoltre, sempre in cinque lingue, altre monografie ed opuscoli relativi a diversi altri settori produttivi e collaboriamo anche attivamente a numerose pubblicazioni straniere. Sempre nel settore della propaganda per alcuni mercati (particolarmente quelli degli Stati Uniti) ricorriamo a volte ad agenzie specializzate, anche se il materiale necessario viene preparato dall'Istituto.

In un campo più generale (prescindendo dalle monografie e cataloghi) quest'anno è stato pubblicato l'annuario dei produttori ed esportatori italiani; pubblicazione sorta mercé l'ausilio di collaboratori anche perché, dato il carattere particolare, abbiamo pensato (come accade in altri Paesi) fosse meglio dare all'iniziativa un carattere privato. Comunque, noi abbiamo fornito un adeguato materiale, soprattutto attraverso il nostro servizio meccanografico, che, come ho già detto prima, è in grado di dare un quadro aggiornato dell'esportazione delle singole ditte. Anche la distribuzione all'estero di queste pubblicazioni (nelle quali vengono elencati settori particolari quali tutte le specialità di macchinari, la produzione delle varie ditte, ecc.) viene curata dall'Istituto.

Nel campo della propaganda così detta settoriale (ad esempio nel campo ortofrutticolo e agrumario) abbiamo svolto un lavoro particolare, mercé l'opera di piccole missioni di studio inviate nei vari Paesi che, con l'aiuto anche dei nostri uffici all'estero, si sono resi conto di cosa fosse opportuno fare per promuovere maggiormente la vendita dei nostri prodotti. Abbiamo persino svolto (sia per il settore agrumario sia per quello ortofrutticolo), grazie ai fondi concessi dal Ministero del commercio estero, una propaganda commerciale veramente tecnica, prodotto per prodotto, che ha reso possibile far conoscere agli altri Paesi tutte le specialità italiane.

Infine vorrei darvi qualche notizia sull'assicurazione dei crediti all'esportazione. Molte volte infatti si è sentito dire che, per quanto riguarda l'assicurazione dei crediti alla esportazione, solo poche ditte sono venute a beneficiarne. Invece, da quando è in vigore la legge sulla assicurazione dei crediti, sono state accordate 1448 garanzie. Le operazioni assicurate di importo inferiore ai 50 milioni sono state ben 1194.

È vero che può accadere qualche volta che grandi aziende ottengano assicurazioni per una cifra più limitata. Noi abbiamo fatto pertanto una indagine e abbiamo appurato

che sulle 1194 garanzie sopracitate, 799 riguardano forniture di piccole e medie imprese. Tenendo presenti le piccole e medie aziende, 705 si riferiscono a forniture di importo inferiore a 200 milioni. È facile pertanto arguire che la partecipazione delle piccole e delle medie industrie è molto notevole.

Un quadro completo in questo campo ci dà le seguenti risultanze: 120 operazioni, oltre l'8 per cento, si riferiscono a forniture di importo inferiore ai 10 milioni di lire, 417 operazioni, circa il 29 per cento, a forniture fra i 10 e i 50 milioni, 239 operazioni, per il 16,5 per cento, tra i 50 e i 100 milioni, il 29 per cento tra i 100 e i 500 milioni, il 7 per cento tra i 500 milioni e 1 miliardo e il 10 per cento soltanto per forniture superiori a 1 miliardo.

Potreste rilevare che una fornitura di importo limitato può essere fatta anche da grandi aziende; ma i dati che vi ho letto sono il risultato di un esame particolareggiato fatto sulla base della nostra attrezzatura meccanografica e che tiene conto del valore e dell'importo delle forniture. Possiamo dire che 779 forniture riguardano la piccola e la media industria.

Ho cercato di darvi una visione panoramica dell'attività dell'Istituto, soprattutto per quanto riguarda la piccola e media industria. Ora siamo a vostra disposizione per tutto quanto vogliate chiederci.

PRESIDENTE. La sua esposizione, illustre presidente, non poteva essere più organica e sistematica, per quanto concerne l'attività generale dell'ICE e l'attività relativa alla piccola e media industria.

GRANATI. Desidero ringraziare il presidente Dall'Oglio per l'ampiezza e la chiarezza della sua relazione. Sarebbe molto utile poter avere a breve scadenza il testo stenografico della relazione, dalla quale risulta confermata l'opinione, più volte espressa in questa Commissione, che ci troviamo di fronte ad un problema che non può più essere affrontato mediante interventi settoriali. Ci troviamo di fronte ad un fatto organico della produzione industriale e dell'attività economica del Paese, per il quale risulta inadeguato ogni strumento o intervento di carattere settoriale. A questo proposito, a mio avviso, si pone un problema di reciproco stimolo e aiuto tra ICE e Parlamento. Infatti, come parlamentari, ci sentiamo estranei a questo importante fattore economico della vita nazionale che è l'esportazione.

D'altra parte i modi e le possibilità d'intervento del Ministero del commercio estero mi sembrano inadeguati rispetto all'importanza del problema.

Ritengo che sarebbe molto utile poter avere a nostra disposizione una documentazione qualificata, come strumento indispensabile di studio e giudizio, altrimenti saremo costretti a condurre le nostre discussioni sulla base di impressioni o di informazioni disorganiche e sporadiche. Dovrebbe trattarsi, signor presidente, di una documentazione di tipo informativo e anche critico; noi avvertiamo, dai dati che ci ha fornito, di essere di fronte a modifiche sostanziali del commercio estero. Ella ci ha parlato dello scatto in avanti, tra il 1960 e il 1961, dovuto all'esportazione interessante la piccola e media industria (non mi riferisco alla produzione dell'artigianato e della piccola industria artigianale, molto importante, ma non attinente a questo problema); sarebbe interessante conoscere, anche in che misura tale incremento si realizzi rispetto alle percentuali, che lei ha indicato, circa l'incidenza della nostra esportazione verso i Paesi industriali, i Paesi in via di sviluppo e i Paesi socialisti. Desideriamo cioè sapere se la percentuale, di carattere generale, dell'esportazione della piccola e media industria italiana interessi nello stesso modo tutta la produzione italiana. La mia impressione è che la piccola e media industria indirizzino la loro esportazione soprattutto verso i Paesi industriali.

DALL'OGGIO, *Presidente dell'ICE*. Effettivamente la piccola e media industria è più attrezzata per l'esportazione nei paesi industriali. Prima di tutto, i paesi industriali acquistano molti beni di consumo, che sono soprattutto produzione della piccola e media industria. Però, come ho già avuto occasione di accennare, noi insistiamo molto e diamo tutta la nostra assistenza per attirare la piccola e media industria anche in quei paesi dove è più difficile la penetrazione, dove occorre una organizzazione più attrezzata e dove le tradizioni sono anche meno recenti. Come mi pare di avere già accennato prima, c'è una piccola azienda che ha avuto molto successo in uno di questi paesi, precisamente nell'URSS, perché noi l'abbiamo molto facilitata e le abbiamo dato tutte le notizie; lo stesso dicasi per altre aziende che hanno operato in altri mercati, per esempio in Bulgaria, ottenendo grandi risultati. Del resto ho detto che il nostro aumento di esportazione in Bulgaria è stato del

44,6 per cento l'anno scorso, soprattutto perché abbiamo assistito appunto le piccole aziende. Queste ultime hanno sempre bisogno di un organismo come il nostro Istituto, anche se operano in paesi industriali; per i paesi sottosviluppati o per i paesi con i quali non abbiamo quei contatti che sarebbero desiderabili, esse hanno ancora più bisogno dell'assistenza e del fiancheggiamento del nostro Istituto.

GRANATI. Il mio intervento è in rapporto a due elementi di carattere generale. Innanzitutto, mi pare che ormai nell'esportazione, in particolar modo per quanto riguarda la piccola e media industria, prevalga l'elemento produttivo su quello commerciale. E la prevalenza dell'elemento produttivo rispetto a quello commerciale significa che noi, al livello MEC, abbiamo un rapporto di complementarietà tipica della piccola e media industria italiana con le sue caratteristiche rispetto a grandi industrie di produzione del MEC. Per esempio, l'industria per le macchine utensili si afferma nella Germania occidentale perché si trovano nella produzione italiana degli elementi di complementarietà che, per particolari caratteristiche, non è possibile trovare in Germania occidentale e in Francia, dove abbiamo invece una grande diffusione della industria media e grande. Se ne deve concludere che bisogna guardare più da vicino il rapporto di complementarietà con tutto quello che emerge di positivo e di negativo. E poi la prevalenza è in rapporto a quel che diceva poco prima il presidente Dall'Oglio: per quanto riguarda i paesi dell'est, si tratta piuttosto di un rapporto di integrazione (ne abbiamo avuto un esempio a Mosca, alla Mostra della produzione industriale, perché in quel paese la collocazione della produzione italiana ha una sua importanza).

La seconda ragione è rappresentata dall'adeguamento dell'ICE e della nostra attività nel commercio estero alla struttura tipica dell'apparato industriale italiano. Non si tratta di tutelare il piccolo di fronte al grosso, ma di rispondere ad un carattere tipico dell'apparato industriale italiano dove la piccola e media industria oggi mantiene una posizione di ascesa e di sviluppo con tutti i suoi problemi, dove la tendenza è espansiva, sul terreno quantitativo e qualitativo. Le altre questioni che volevo sollevare sono rappresentate dalla esigenza, per queste ragioni di carattere generale, di una documentazione informativa e critica, nonché dal problema, molto sentito in Italia, degli uffici ICE.

In occasione di incontri anche in sede collettiva, con numerosi piccoli e medi industriali di Milano e di Torino, è stato sollevato appunto, e con forza, proprio il problema degli uffici che ha assunto proporzioni non indifferenti.

DALL'OGGIO, *Presidente dell'ICE*. Io concepisco l'attività dell'ICE basata su criteri il più possibile di carattere pratico. Il problema dell'attrezzatura all'interno è veramente molto grave: non è solo un problema di mezzi (anche i mezzi finanziari ora non ci sono per un adeguato allargamento dell'attrezzatura dell'ICE all'interno), ma principalmente di uomini. I nostri funzionari, data la loro esperienza, sono sempre più richiesti ed attratti da aziende private o di Stato, per cui abbiamo sempre bisogno di personale, e questo è molto difficile trovarlo. Se avessimo i mezzi per costruire 4 o 5 uffici all'interno, non avremmo a disposizione il personale necessario.

Abbiamo dovuto costruire un palazzo e fare dei debiti per avere una attrezzatura razionale e funzionale. Abbiamo anche delle difficoltà eccezionali per il personale che dopo aver seguito il nostro corso di specializzazione va a lavorare in altri organismi.

Spesso si viene a verificare il fatto che l'ICE rende un grande servizio a giovani elementi istruendoli e poi quando questi tecnici sarebbero in grado di svolgere un proficuo lavoro presso l'Istituto vanno altrove. Anche recentemente una grande azienda con mezzi più larghi dei nostri ha assunto un nostro elemento tecnico, privandoci di una collaborazione molto utile.

GRANATI. A questo proposito, mentre la maggioranza dei piccoli e medi operatori non avvertono la presenza dell'ICE in Italia, altri sono costretti ad adattarsi diversamente per cui accade che numerosi piccoli e medi operatori pagano fior di quattrini per avere notizie che potrebbero ottenere dall'ICE. Quindi, in effetti, sarebbe necessario esaminare nel suo complesso la situazione per trovare uno strumento capace di risolvere delle condizioni che già si prospettavano positive.

DALL'OGGIO, *Presidente dell'ICE*. Lei ha toccato un punto molto delicato.

CASTAGNO. I rapporti dell'ICE con le organizzazioni dei piccoli e medi produttori sono stretti?

DALL'OGGIO, *Presidente dell'ICE*. Sono molto stretti; dobbiamo essere sempre in contatto con gli operatori e i loro organismi.

BERTOLDI. Sono a conoscenza dei tentativi dell'ICE di indirizzare l'esportazione verso i paesi sottosviluppati e so che esistono possibilità reali; tuttavia si registra una certa dissonanza di competenze tra ambasciate, uffici commerciali delle ambasciate e le rappresentanze dell'ICE.

Il problema, nei paesi sottosviluppati, è quello degli investimenti. Una politica di investimenti può essere condotta solo dalla grande azienda di Stato (l'ENI sta attuando un'audace politica di investimenti, sul piano internazionale, nei paesi sottosviluppati). Abbiamo discusso di questo anche in sede di approvazione del bilancio, perché se mancano i fondi, tutti questi sforzi rischiano di naufragare, di atrofizzarsi. Non si può pensare che l'aumento dello sviluppo industriale in Italia possa essere completamente assorbito dal MEC; questa sarebbe un'illusione, soprattutto tenendo conto che i paesi sottosviluppati sono contrari al Mercato comune europeo, lo considerano come un tentativo di monopolizzazione. Si tratta quindi di un problema assai complesso, che può però rappresentare una direttiva di immediata attuazione, quella del rafforzamento e sviluppo, nel quadro della politica estera del Governo, di queste rappresentanze commerciali nei paesi sottosviluppati.

DALL'OGGIO, *Presidente dell'ICE*. Gli uffici dell'ICE hanno un carattere molto diverso da quello degli uffici delle rappresentanze diplomatiche e consolari all'estero. Gli uffici dell'ICE, a differenza degli altri, hanno una impostazione di lavoro eminentemente operativa e tecnica.

Perciò, in linea generale, penso che potrebbero sussistere, come sussistono, ad esempio negli Stati Uniti, sia gli uffici commerciali della rappresentanza diplomatica e consolare sia quelli dell'ICE. Tuttavia la loro contemporaneità può dar luogo a qualche inconveniente. Comunque, allo stato delle cose, laddove manca la rappresentanza commerciale italiana siamo favorevoli a costituire degli appositi uffici. (Ne abbiamo infatti già aperto alcuni e ci accingiamo ad aprirne altri). Negli Stati Uniti abbiamo attualmente sei uffici del tutto distinti da quelli della rappresentanza diplomatica (c'è anche un ministro consigliere a Washington) senza che

sia sorto alcun inconveniente, integrandosi anzi le due attività (i nostri uffici svolgono un lavoro essenzialmente operativo). Riconosco che si sono determinati dei casi in cui il rappresentante commerciale di un'ambasciata o di una legazione...

BERTOLDI. Sono di ostacolo generalmente!

DALL'OGGIO, *Presidente dell'ICE*. Non è proprio questo che io volevo dire.

CASTAGNO. Può dirmi, presidente, se i rapporti dell'ICE si svolgono direttamente con i produttori o passano attraverso gli specialisti dell'esportazione?

DALL'OGGIO, *Presidente dell'ICE*. Le ditte si rivolgono e si dovrebbero rivolgere sempre più a noi perché io concepisco l'Istituto come la casa degli esportatori. Devono venire da noi a prospettarci le loro preoccupazioni, i loro problemi e a chiedere la nostra assistenza.

ROMEO. Volevo chiederle, presidente Dall'Oglio se, anche a seguito dell'ammodernamento dell'attrezzatura per la elaborazione dei dati di cui ci ha parlato, sia possibile avere elementi di giudizio circa il peso del Mezzogiorno nel campo dell'esportazione. Faccio questa domanda perché oggi, come lei certamente saprà, tutti gli studi sullo sviluppo economico del nostro paese si orientano verso la elaborazione dei dati statistici differenziandoli tra nord, centro e sud.

DALL'OGGIO, *Presidente dell'ICE*. È nostra intenzione farlo, anche se attualmente è un po' difficile. Ogni qual volta ho chiesto ai nostri uffici dei dati regionali di esportazione mi hanno prospettato notevoli difficoltà. Basti considerare che le fatture di esportazione a noi pervengono dalle ditte; la Montecatini ad esempio, che è a Milano, produce anche a Napoli ed in Sicilia. Sono stato quindi costretto a far fare delle inchieste, ove era possibile, per avere una idea, sia pure approssimativa, della consistenza dell'apporto delle province meridionali. Vi sono stati dei convegni e la Camera di commercio di Napoli ne ha fatti due o tre. Sugli ortofrutticoli posso dare dei dati precisi perché abbiamo il nostro controllo di esportazione, ma nel campo della siderurgia, ad esempio, non posso esserlo altrettanto.

ROMEO. Desideravo sapere se sia possibile o no arrivare ad una elaborazione di questi dati.

DALL'OGGIO, *Presidente dell'ICE*. Si potrà farlo, ma occorre stabilire se un determinato prodotto sia stato lavorato ed esportato nello stesso posto. L'Italsider, ad esempio, può esportare da Genova, ma produrre a Napoli e quindi il computo diventa molto più complicato. Occorre fare delle indagini speciali (il Banco di Sicilia, ad esempio, fa una cosa del genere; uno studio sulla economia siciliana molto interessante). Purtroppo noi arriviamo agli operatori di provincia, ma vi sono operatori a carattere nazionale per i quali è necessaria una particolare indagine.

ROMEO. La domanda che le ho rivolto è legata anche alle prospettive di sviluppo di tutto il nostro Paese. Nel meridione sono state installate delle industrie di base (siderurgia, chimica) che tentano di raggiungere i nuovi mercati del medio e vicino oriente e dell'Africa. Ma avvertiamo le difficoltà che i piccoli e medi operatori economici incontrano (prescindendo dal fatto che non sono assistiti equamente) nel rendersi conto di quali possibilità offrono loro questi mercati e vorremmo sapere quindi in che modo l'ICE potrebbe aiutarli. Penso che l'ICE dovrebbe assistere e consigliare questi piccoli e medi operatori nella scelta dei tipi di attività industriale che possono sorgere in queste zone e orientarli a conquistare quei mercati. La funzione dell'ICE, così come lei egregiamente l'ha illustrata, potrebbe essere di ausilio anche determinante per lo sviluppo del Mezzogiorno.

DALL'OGGIO, *Presidente dell'ICE*. Indubbiamente l'ICE è una fonte di informazione sulla possibilità di sviluppare l'esportazione. Sarebbe estremamente utile per la gente interessata all'esportazione rivolgersi all'ICE, ma molte volte non vi ricorre o per pigrizia o perché non lo conosce.

Tuttavia, in questo anno, le persone che si sono rivolte all'ICE costituiscono un numero infinitamente più grande di quello degli anni precedenti.

Noi desidereremmo che un numero sempre maggiore di persone si rivolgesse a noi per assistenza, per esporci i loro problemi e per chiedere informazioni.

Ho notato infatti che coloro che vengono con assiduità - per essere consigliati - all'Isti-

tuto per il commercio con l'estero hanno ottenuto spesso risultati positivi.

PRESIDENTE. Penso sia utile continuare ogni anno in questo sforzo e desidero precisare che la nostra Commissione sarà a disposizione dell'Istituto.

Se è possibile vorrei avere qualche elemento concreto sui proventi che può avere l'ICE dai prodotti ortofrutticoli e dai servizi facoltativi che svolge per le ditte.

DALL'OGGIO, Presidente dell'ICE. Con la creazione dei nuovi uffici ortofrutticoli all'estero e all'interno noi spendiamo già 300 milioni in più di quanto ricaviamo dai diritti di esportazione.

CASTAGNO. Esiste qualche imposizione verso le ditte che richiedono consultazioni o altri interventi all'ICE?

DALL'OGGIO, Presidente dell'ICE. Solo per il servizio di controllo qualitativo alla esportazione dei prodotti ortofrutticoli.

PRESIDENTE. Un operatore che desideri un particolare servizio dall'ICE come per esempio uno studio su un determinato mercato viene soddisfatto gratuitamente?

DALL'OGGIO, Presidente dell'ICE. Sì. Sono contrario ai servizi a pagamento: esistono già difficoltà per il ricorso all'ICE con il servizio gratuito; figuriamoci se dovessimo far pagare le nostre prestazioni!

PRESIDENTE. Per quanto riguarda invece le organizzazioni periferiche avverto la necessità di un ufficio regionale, magari composto da una sola persona di valore che lavori per la valorizzazione e per la scoperta dei prodotti regionali che possono favorire l'esportazione. Infatti ogni giorno vengono scoperti prodotti non solo dell'artigianato ma anche alimentari che prima erano sconosciuti. Ripeto che un ufficio regionale potrebbe svolgere un'opera preziosa e si potrebbe realizzare con un onere modesto mettendosi d'accordo con la Camera di commercio e studiando una forma di collaborazione con l'ENAPI.

DALL'OGGIO, Presidente dell'ICE. È questo un problema di importanza fondamentale

che desideriamo affrontare appena possibile. Pur riconoscendo la grande utilità di uffici regionali, penso però che nelle condizioni attuali sia difficile attuare degli uffici del genere.

PRESIDENTE. Se in ogni regione ci fosse un elemento appassionato ed esperto, capace di aiutare gli operatori nella scoperta di prodotti da valorizzare all'estero, sarebbe possibile in ogni regione assolvere anche compiti di consulenza, di assistenza e di consiglio.

DALL'OGGIO, Presidente dell'ICE. Immagini, signor Presidente, che pozzo di sapienza dovrebbe essere questa persona. Attualmente gli uffici dell'ICE per il controllo ortofrutticolo sono 24. Ma oltre ai servizi agricoli, gli uffici regionali dovrebbero occuparsi di altri servizi tecnici come quelli dei trasporti, della dogana, delle fiere e mostre, ecc.

Uno dei problemi più importanti relativi all'Istituto è quello del coordinamento dei vari servizi. Abbiamo cercato di creare una organizzazione del genere a Milano e desideriamo crearne un'altra nell'Italia meridionale. Ma anche a Milano occorrerebbe una maggiore disponibilità di personale specializzato. Quindi, pur riconoscendo che la questione sollevata è della massima importanza, attualmente devo dire che sussistono molte difficoltà. Il nostro organismo è di natura soprattutto tecnica, e deve divenire sempre più tecnico, perché senza questa caratteristica sarebbe più o meno inutile.

Per finire desidero ringraziare gli onorevoli parlamentari per l'attenzione che hanno prestato ai problemi che appassionano tutti noi dell'ICE, ed assicurarli che, per tutte le informazioni o documentazioni che dovessero interessarli, l'Istituto è a loro disposizione.

PRESIDENTE. Ringrazio il presidente Dall'Oglio ed il direttore generale Groia per la preziosa collaborazione che ci hanno prestato e, nel mentre desidero loro rivolgere un cordiale saluto, sono lieto che abbiano potuto constatare quanto questi problemi siano sentiti e quanto sia stimata, dai membri della Commissione, l'attività dell'ICE.

La seduta termina alle 12,50.