

SEDUTA

DI MERCOLEDÌ 31 OTTOBRE 1962

INTERROGATORIO

DEL DOTT. ALBERTO PIRELLI

PAGINA BIANCA

PRESIDENZA DEL PRESIDENTE DOSI

La seduta comincia alle 16,30.

PRESIDENTE — Onorevoli colleghi, la seduta odierna è dedicata all'audizione del dottor Pirelli.

Il dottor Pirelli è il Presidente della società Pirelli.

Dottor Pirelli, la Commissione la ringrazia per la sua collaborazione.

Dò ora lettura dello schema generale delle domande.

1. — Potrebbe dirci quale è la sua visione attuale dell'economia nazionale e quali previsioni fa per il prossimo avvenire ?
2. — Su quali manifestazioni dirette o indirette delle limitazioni alla concorrenza fermerebbe maggiormente la sua attenzione e quali secondo lei sono le cause di maggior rilievo che ostacolano la concorrenza ? Fenomeni di concentrazione industriale, accordi settoriali, politiche aziendali, ecc. ?
3. — Le aziende che lei dirige in Italia ed all'estero producono una vastissima gamma di prodotti che vanno dai pneumatici, ai cavi, agli accessori, ai tessuti impermeabilizzati, ecc. Per quali merci esiste sul mercato una concorrenza tale da poter ritenere che la formazione dei prezzi sia soltanto o prevalentemente determinata dal giuoco del mercato ?
4. — Sussistono nel settore della gomma ostacoli legali o di fatto alla concorrenza ? L'esistenza di alcuni acquirenti in posizione di predominio sul mercato (fabbriche di automobili per i pneumatici ed accessori, industrie elettriche e telefoniche per i cavi, ecc.) determina una distorsione del mercato, provocando una discriminazione nei prezzi ?
5. — Esistono accordi particolari fra i produttori di generi in gomma ?
6. — Esistono accordi in campo internazionale fra le imprese che producono pneumatici, cavi, ecc. ?
7. — Nell'anteguerra esisteva un accordo internazionale fra i paesi produttori di gomma naturale (costituito nel 1934); esistono tuttora accordi del genere ?
8. — Esistono accordi particolari fra i produttori di gomma sintetica ?

Dott. Pirelli, ella può ora rispondere alle domande dello schema generale che le è stato comunicato, eventualmente svolgendo le altre considerazioni che riterrà opportune.

PIRELLI — Sul primo quesito rivoltomi, quello con il quale si chiedono le mie impressioni sull'attuale stato dell'economia italiana e sul probabile suo sviluppo, rispondo con molta esitazione perché la lunga esperienza di lavoro e di studio mi ha provato come e quante volte la realtà si presenti diversa dalle previsioni.

Non che io sia pessimista come quel tale che diceva che l'esperienza è la definizione che gli uomini danno ai propri errori, ma nella fase attuale, in molti paesi, pur verificandosi ancora un aumento globale della produzione, il tasso di incremento, come tutti sappiamo, va decrescendo. Questo fenomeno, quasi generale, è stato di recente sottolineato dal Presidente del Fondo Monetario e da altre personalità. Lo nota anche la mia industria che, avendo una grande varietà di produzioni complementari, in confronto di altre ha, per così dire, il polso dell'andamento dell'economia in molti rami. Quello che è sempre difficile conoscere, più che la cifra del fatturato, è quella relativa al carico di ordini che rappresenta il lavoro da svolgere almeno a breve termine. Credo tuttavia che da noi si possa ancora guardare all'avvenire con ottimismo, purché i molti fattori da cui dipende la produttività non diano luogo a squilibri eccessivi. Mi riferisco tra l'altro al regime fiscale, al costo del denaro, al costo del lavoro ed alla disponibilità di capitali. Non sempre si tiene conto del fatto che l'aumento della produttività comporta spesso un aumento più che proporzionale del tasso degli investimenti e, specie nei paesi che difettano di materie prime, richiede un aumento delle importazioni, e quindi, in corrispettivo, un aumento delle esportazioni.

In una recente pubblicazione del Consiglio economico nazionale inglese per lo sviluppo si dà per probabile l'aumento annuo della produzione, nel quinquennio 1962-66, del 4 per cento; ma per ottenere tale tasso di sviluppo si parla anche di un tasso di investimenti del 6,2 per cento e di maggiori esportazioni per il 5,7 per cento.

Quanto alla remunerazione del lavoro, non c'è economista, credo, che non ammetta che deve esser proporzionale alla produttività, cosa che, in media, si è verificata anche in Italia nel passato. All'aumento della produttività concorrono naturalmente altri fattori e specialmente il progresso tecnologico applicato sia agli impianti, sia ai processi di fabbricazione. Credo che, considerati gli aumenti dei costi del lavoro che, in molti casi, hanno raggiunto e superato nel giro di pochi mesi il 20 per cento, occorrerà un lungo periodo per poter ritrovare un equilibrio nel costo dei prodotti, in quanto effettivamente esiste il pericolo che si ripresenti la minaccia della nota spirale.

Non che oggi, data la collaborazione tra le banche di emissione, che hanno già posto un argine efficace alla minaccia del deprezzamento della sterlina e del dollaro, mancheremmo di appoggi per una eventuale crisi della lira; ma sul mercato interno potremmo avere un riflesso nocivo sui costi, il che a sua volta porterebbe a maggiori difficoltà per le esportazioni. Occorrerà quindi un'opera di strategia economica, finanziaria e sociale per mantenere il necessario equilibrio.

Naturalmente lo sviluppo economico del paese deve procedere con un parallelo miglioramento del benessere generale.

Quanto all'aumento della popolazione, il fatto che da noi vada riducendosi allo 0,7 per cento annuo, permette di pensare che non si creerà un problema di eccesso di pressione demografica, mentre lo sviluppo industriale permetterà l'impiego di ancora larghe risorse di braccia nel Mezzogiorno e l'eventuale rientro di una parte degli emigrati. Per cui si può pensare che, almeno fra qualche anno, il problema della sufficienza di manodopera non porterà a difficoltà se non in qualche particolare settore o regione. A questo punto sento il dovere di rilevare l'importanza che ha, non soltanto ai fini dello sviluppo economico, il problema della istruzione a tutti i livelli ed a quello professionale in particolare, tenuto conto che l'attuale, rapida evoluzione del progresso tecnico comporta la necessità di una sempre maggiore specializzazione e, per quanto possibile, di un continuo aggiornamento.

Per concludere sul primo quesito vorrei porre l'accento sull'elemento che condiziona in parte l'ottimismo per il futuro che ho già manifestato. Mi riferisco alla necessità che l'attività economica possa svolgersi in quel clima di fiducia che incoraggi gli investimenti e, più in generale, un sereno, laborioso operare.

PRESIDENTE — Passiamo al secondo quesito, che testualmente dice: « Su quali manifestazioni dirette o indirette delle limitazioni alla concorrenza fermerebbe maggiormente la sua attenzione e quali, secondo lei, sono le cause di maggior rilievo che ostacolano la concorrenza? Fenomeni di concentrazione industriale, accordi settoriali, politiche aziendali, ecc. ? ».

PIRELLI — Sul secondo quesito mi sia permesso di dire che considero estremamente utile l'inchiesta di questa Commissione perché, da una parte, richiamerà il problema all'attenzione dei singoli interessati e dell'opinione pubblica anche quale monito contro gli abusi, e, dall'altra, servirà, confido, a ridimensionare il problema stesso, di cui è stata esagerata la portata in Italia, ma al quale le nuove condizioni, che vanno creandosi attraverso il M.E.C. ed anche in forza della generale riduzione delle dogane, hanno tolto importanza e peso.

Onde appare sempre più che l'azione dei governi possa limitarsi a colpire gli eventuali abusi, anziché basarsi su una presunzione aprioristica di potenziale illiceità.

Dichiaro subito che questa affermazione non è un'autodifesa per la mia industria, la quale, come potrò dire più avanti, non ha nulla da nascondere e nulla da giustificare in proposito. Esistono d'altronde numerosi casi in cui accordi vengono ammessi, anzi voluti, dai governi (citerò le linee di navigazione aeree, le conferenze marittime, gli accordi bancari, gli accordi delle compagnie di assicurazione, gli accordi per certe materie prime, quale ad esempio lo stagno, ecc.) ed in molti settori la concorrenza viene fatta più sulla qualità che sui prezzi.

Ho appena bisogno di accennare al diffondersi delle cosiddette « norme » che, per citare un solo caso, ha portato da molti decenni in Inghilterra le compagnie di assicurazione contro gli incendi ad esigere negli impianti il rispetto delle norme di qualità (per esempio, nei cavi e conduttori elettrici) per poter concedere determinati tassi di assicurazione. La relatività con cui va considerato

il quesito è dimostrata dal diverso concetto con cui i vari governi interpretano determinate forme di accordi o anche semplicemente di contatti tra concorrenti; così in certi paesi è ammessa, in altri non lo è, la così detta *price leadership*, cioè il sistema dei prezzi guida. Sono i prezzi dell'azienda più importante di un determinato settore che costituiscono la guida per le altre aziende, le quali non hanno però nessun obbligo o nessuna sanzione, sono libere cioè di applicare degli sconti. La commissione governativa inglese di controllo sui cartelli, nel rapporto ufficiale a proposito della *Dunlop*, afferma anzi che la sua funzione di guida crea sul mercato interno un livello di prezzi che permette di fare all'esportazione dei prezzi concorrenziali.

Altro sistema ammesso in molti casi è il così detto *open price system*, collegato o meno con quanto sopra e che si potrebbe tradurre in « sistema di prezzi noti o aperti ». Tutti i fabbricanti di un determinato settore segnalano ad un segretario i propri prezzi, non già prima di presentare offerte, ma in seguito, così da costituire una norma per la condotta successiva. Inoltre tale segretario comunica regolarmente ai membri interessati la cifra complessiva delle vendite del settore, ma non quelle dei singoli produttori, così che ogni fabbricante può rendersi conto, conoscendo la propria cifra e quella del totale, se sta perdendo o guadagnando terreno sul mercato.

Si tende in sostanza ad una specie di auto-regolazione su certi mercati, che vuol evitare un eccesso di concorrenza pur lasciando liberi i singoli. In una indiscriminata guerra di prezzi, infatti, bisogna pensare che i primi a subire le conseguenze sono sia le piccole imprese, per evidenti ragioni, sia i consumatori ai quali finiscono in molti casi col venire offerte merci a minore livello qualitativo.

Accenno a questi esempi per confermare quanto siano diverse le legislazioni e le consuetudini sull'argomento.

In questo stesso quesito si accenna alla questione della concentrazione industriale, considerando la possibilità di come certe posizioni dominanti possano rappresentare intralci alla concorrenza. Mi pare che nessuno possa negare la tendenza in tutti i paesi alle concentrazioni industriali, tendenza che è stata appoggiata da molte legislazioni straniere. In Italia fu presentato dal Governo un disegno di legge per non ostacolare fiscalmente le fusioni, ma non mi sembra che esso sia stato finora approvato dal Parlamento.

Su questo punto vorrei esprimere molto schiettamente alcuni concetti. Anzitutto la liberalizzazione dei contingenti e delle dogane (intendo non solo l'annullamento dei dazi all'interno del M. E. C., ma anche la generale tendenza ad un abbassamento delle protezioni doganali), porta le nostre industrie in diretta concorrenza con le maggiori industrie mondiali del rispettivo settore, dando una nuova misura anche ai maggiori gruppi italiani se raffrontati su un piano internazionale.

Forse, anticipando quanto mi viene chiesto nel seguito del questionario, potrei citare il fatto che, se anche il gruppo che rappresento provvede in media alla metà circa del fabbisogno italiano (come del resto si verifica in Francia, in Germania ed in Inghilterra per la *Michelin*, la *Continental* e la *Dunlop*) esso rappresenta tuttavia ben poco rispetto ad alcune singole con-

correnti estere che arrivano nei rispettivi settori fino a 6-7 volte la nostra produzione. Una società americana vende ogni anno per milleduecentocinquanta miliardi di lire.

Il nostro gruppo rappresenta il 7-8 per cento della produzione del M. E. C., percentuale che rimarrebbe identica anche con l'adesione al M. E. C. della Gran Bretagna per l'esistenza di fabbriche Pirelli in quel paese. Esistono, a parte la maggiore abilità tecnica, commerciale ed organizzativa di taluni gruppi rispetto ad altri, industrie in cui un minimo economico di produzione è necessario: per poter adottare certi sistemi tecnologici di produzione, per poter ripartire sopra un fatturato più vasto le spese generali fisse, per poter pagare i laboratori di ricerche e per poter sviluppare le esportazioni.

Nessuna impresa di piccole dimensioni in questi settori può concedersi queste spese e queste possibilità.

A proposito dei laboratori di ricerche e di esperimenti mi sia consentito un ricordo personale. Quando, giovinetto di 22 anni, ebbi la fortuna di visitare, guidato dallo stesso Edison, i suoi laboratori di studi, il grande inventore mi disse tra l'altro che le invenzioni dipendono per un quarto dall'ispirazione e per tre quarti dalla traspirazione. Ho ricordato questo episodio per sottolineare l'impegno di tempo e di spesa ed il paziente lavoro che spesso richiede una ricerca applicata. La mia società, spendendo più di 5 miliardi all'anno per i laboratori di ricerche e di esperimenti, fa uno sforzo che è superiore a quello di tutte le sue maggiori concorrenti. Essa ha potuto aprire fabbriche in molti paesi esteri, che pure non raggiungono altissime cifre di vendita, perché dalla centrale italiana parte la consulenza tecnica necessaria e le spese relative vengono ripartite su 10 paesi esteri, oltre che sul mercato nazionale. Inoltre i nostri dirigenti e tecnici destinati all'estero rappresentano certamente un contributo all'affermazione del prestigio nazionale (oltre 60 funzionari fanno più di 100 viaggi all'anno all'estero per consulenza tecnica).

A questo punto mi pare che meritino di essere segnalate alcune differenze di costo tra grandi imprese e piccole imprese.

Ho già accennato alle spese che i grandi organismi sostengono per il progresso tecnologico, i cui risultati, d'altronde, vengono, sia pure con un certo ritardo, ad essere sfruttati anche dai minori concorrenti, quando pure non avvenga il passaggio di personale tecnico specializzato proveniente dalle grandi imprese.

Un'altra notevole differenza si trova molto spesso nel costo del lavoro. Penso che non tutti i membri di questa Commissione sappiano che gli operai dello stabilimento principale della Pirelli costano alla ditta un po' più di 900 lire all'ora, come certamente non è il caso per molte delle medie e piccole aziende.

Si tratta di un gravame fortissimo sui costi, se si tiene conto che il lavoro della Pirelli rappresenta ora in media circa il 30 per cento del costo totale. Lo scorso anno è stato del 28 circa, ma quest'anno è in aumento.

Nel settore cavi ben poche aziende del mondo hanno i mezzi per fare quelle ricerche e quei miglioramenti tecnologici che sono necessari per soddisfare il consumo. Soltanto una decina di società nel mondo, al massimo, possono affrontare

la produzione dei cavi delle più alte tensioni. Mi sia consentito affermare che neppure la metà di queste 10 fabbriche è arrivata a produrre cavi per un voltaggio fino a 400 mila volts come può produrre la Pirelli, la quale è nota in tutto il mondo tecnico e delle società elettriche per aver introdotto nuovi tipi di cavi, posati per la prima volta a New York e a Chicago, e per i quali hanno chiesto licenze un gran numero di fabbriche estere; ma tutto questo costa.

Nel campo dei pneumatici di automobili, credo di poter affermare che esistono al mondo soltanto una dozzina di fabbriche che hanno tecniche proprie ed in Europa solamente quattro o cinque, mentre le piccole e medie industrie tendono a farsi assorbire oppure stipulano accordi per acquistare la tecnica delle maggiori mediante pagamento. È appena necessario segnalare quanto sia cresciuto il numero delle imprese che si occupano sia di cavi che di prodotti di gomma in Italia. Recentemente ne è sorta anche una con partecipazione statale. Merita di essere segnalato anche lo stabilirsi nella zona del M.E.C. di molte fabbriche, filiali di colossi americani, che danno alle loro filiali il vantaggio della loro esperienza nonché quello dell'appoggio finanziario. Tutto questo indubbiamente accentuerà la concorrenza nei rispettivi mercati.

Aggiungerò a questo proposito che, nei riguardi di certi settori, gli Stati Uniti concedono garanzie non solo sui crediti ma anche sugli investimenti alle iniziative di industrie americane. Tali garanzie pongono questi imprenditori in una posizione di vantaggio rispetto ad altri concorrenti.

PRESIDENTE — Passiamo al terzo quesito che è il seguente: « Le aziende che lei dirige in Italia ed all'estero producono una vastissima gamma di prodotti che vanno dai pneumatici, ai cavi, agli accessori, ai tessuti impermeabilizzati, ecc. Per quali merci esiste sul mercato una concorrenza tale da poter ritenere che la formazione dei prezzi sia soltanto o prevalentemente determinata dal giuoco del mercato ? ».

PIRELLI — Ho preparato alcune note sui quesiti numero 3, 5 e 6 perché mi sembra che essi riguardino materie collegate.

PRESIDENTE — Indubbiamente ha fatto bene.

PIRELLI — Si può dire che non esistono più accordi, né interni né internazionali, per nessuno dei settori di produzione Pirelli. Per di più la costituzione del M. E. C. ha spinto ad una concorrenza anticipata sia noi che le industrie estere anche in mercati in cui prima non si poteva entrare. È questione di prepararsi il terreno per il domani. Così, mentre nella maggior parte dei casi si è trattato di una lotta di prezzi per poter superare barriere doganali ed altri ostacoli esistenti, in alcuni altri si è arrivato ad accordi con fabbricanti stabiliti in quei mercati per ottenere la fornitura di quantitativi sia pure modesti, per esempio di pneumatici, allo scopo di introdurre la marca, in attesa della completa abolizione delle dogane.

In alcuni di tali casi si è cercato di stabilire forniture reciproche che dessero una equivalenza di vantaggi. Questi accordi, che hanno naturalmente anche carattere tecnico, dovrebbero cessare non appena le barriere doganali verranno a cadere.

Non ho difficoltà ad accennare che la Pirelli ha in atto una collaborazione con la *Dunlop* francese. Si tratta in sostanza di reciproche lavorazioni per conto, con cessione del prodotto sulla base del prezzo del mercato diminuito di uno sconto, che possa consentire un margine commerciale. Tale contratto è integrato da un accordo di licenza sul pneumatico cinturato Pirelli, per il quale sono state concesse licenze anche ad altri fabbricanti in Europa e in America. Il contratto con la *Dunlop* contiene ancora alcuni accordi tecnici più specifici e qualche limitazione commerciale e per tale ragione è stato notificato alla Commissione del M. E. C.

Gli accordi, sia nazionali che internazionali, che in passato, e per molti anni, hanno regolato il mercato di alcuni tipi di cavi, salvo quanto dirò più innanzi, sono stati fatti decadere al loro termine dalla Pirelli o denunciati. Ciò è accaduto nel 1959 e nel 1960 e, l'ultimo accordo, durato fino all'inizio del 1962 e che regolava il mercato dei fili smaltati, è stato lasciato cadere al suo naturale termine nell'aprile scorso.

Le ragioni che hanno consigliato alla Pirelli di sciogliere questi suoi impegni sono state la sempre maggiore concorrenza di nuove fabbriche nazionali e la maggiore concorrenza estera, in particolare, da parte dei paesi del M. E. C.

Come ho avuto occasione di accennare in precedenza una certa autoregolazione dovrebbe essere favorita dalla conoscenza del volume del mercato, conoscenza alla quale provvede l'A. N. I. E. (Associazione Nazionale Industrie Elettrotecniche) con statistiche che danno a tutti gli associati, i quali rappresentano la grande maggioranza delle fabbriche italiane, il totale del consumo del mercato ricavato attraverso i riassunti del fatturato. Ciascuna fabbrica può conoscere così la propria posizione relativa sul mercato ma non le quote di ciascuno dei suoi concorrenti.

Un secondo mezzo è costituito dall'A. F. I. C. E. (Associazione Fabbricanti Italiani Cavi Elettrici), associazione che, da un lato, cura i rapporti di carattere tecnico attraverso un elenco dei vari tipi di cavi e cerca di evitare che la concorrenza si svolga attraverso un peggioramento della qualità (ciò avviene mediante l'emissione di norme tecniche e dimensionali da parte dell'Istituto del marchio di qualità); dall'altro, attraverso un ufficio centrale, mette a disposizione di tutti gli associati le rilevazioni dei prezzi che sono stati praticati.

Sono rimaste in vita, e sono ancora funzionanti, nel settore dei cavi due società che operano in particolari campi ossia la S. I. R. T. I., società fondata nel 1921 da due delle organizzazioni più importanti nel mondo nel campo dei prodotti per telefonia a lunga distanza, e dalle tre principali fabbriche italiane di cavi, ossia la Pirelli, la I. N. C. E. T. e la C. E. A. T. La S. I. R. T. I., la cui attività è ben nota, ha lo scopo di provvedere alla progettazione ed alla realizzazione degli impianti per telefonia a lunga distanza che richiedono una tecnica particolarmente difficile ed uno studio coordinato (apparecchiature, mezzi di trasmissione, cavi, linee e ponti radio). Dopo l'ultima guerra mondiale la partecipazione tedesca nella Società è stata assunta dalla S. T. E. T., società del gruppo I. R. I.

Esiste anche la Cablexport, costituita nel 1958, per curare l'esportazione sui mercati mondiali dei cavi Pirelli, I. N. C. E. T. e C. E. A. T. e ridurre le spese

molto elevate che sono richieste dalle vendite all'estero. La società opera in tutti i mercati mondiali, ma per i paesi del M. E. C. le fabbriche socie possono esportare liberamente.

Esiste da tempo un accordo internazionale per il pavimento di linoleum al quale partecipano tutti i maggiori produttori ed anche la Linoleum italiana. Il testo dell'accordo è stato notificato a Bruxelles e se verranno fatte delle osservazioni sarà senz'altro modificato.

Esiste poi una società posseduta per metà da una società americana e per metà dalla Pirelli per la produzione di fili di gomma, o resine sintetiche, rivestiti di filati in fibra tessile e manufatti elastici. La licenza, che era accompagnata da una limitazione territoriale, è stata modificata per togliere tale limitazione, su espresso parere della Commissione degli Stati Uniti. Io mi sono opposto per la verità a riconoscere che la Commissione degli Stati Uniti avesse il diritto di imporre una modifica dell'accordo che, secondo le leggi italiane, era perfettamente lecito. Però poi volontariamente ho aderito a cambiare i termini dell'accordo e a ricondurlo pienamente nell'ambito della legge.

PRESIDENTE — Mi pare, dottor Pirelli, che abbia già risposto ai quesiti 3, 5 e 6.

Il quarto quesito è il seguente: « Sussistono nel settore della gomma ostacoli legali o di fatto alla concorrenza? L'esistenza di alcuni acquirenti in posizione di predominio sul mercato (fabbriche di automobili per i pneumatici ed accessori, industrie elettriche o telefoniche per i cavi, ecc.) determina una distorsione del mercato, provocando una discriminazione nei prezzi? ».

PIRELLI — Non esistono nel settore della gomma ostacoli legali, o di fatto, alla libera concorrenza. Quanto alle differenziazioni dei prezzi, posso dire che esistono nei riguardi di speciali clientele. Ad esempio, per i pneumatici e gli accessori di gomma per autoveicoli si quotano prezzi particolari alle fabbriche e ciò perché diverse sono le caratteristiche di fornitura.

Tutte queste forniture avvengono sulla base di grandi quantitativi distribuiti su pochi tipi, ciò che consente notevole risparmio di costi e minori spese commerciali e di pubblicità. Tutto ciò peraltro non provoca distorsioni nel mercato finale che riguarda altre clientele, anche perché le fabbriche sono, per contratto, prive di diritto di rivendere.

Così per i cavi le grosse industrie elettriche sono clientele esigenti che strappano condizioni speciali. Lo stesso dicasi dei cavi telefonici destinati sia alle aziende di Stato che alle società del gruppo S. T. E. T. (non parlo di cavetti per le installazioni in quanto i produttori sono molte dozzine e potrei dire un centinaio).

Naturalmente i ricavi dalle esportazioni sono più bassi di quelli nazionali, tenuto conto di tutti gli oneri di trasporto e di dogana e dell'intensissima concorrenza vigente in alcuni casi. È pur vero d'altronde che, soprattutto per il meccanismo della temporanea importazione, anche i costi relativi sono diversi per l'interno e per l'esportazione. Vorrei poi ricordare che per vaste zone del nostro paese le forniture per nuovi impianti mancano completamente di protezione doganale, per cui si deve affrontare in pieno la concorrenza internazionale.

In conclusione posso dire alla Commissione che, attraverso 90 anni di attività industriale (parimenti se si prendono in considerazione gli ultimi 20 o 10 anni), la quota di utile industriale, che ha contribuito al dividendo, ha rappresentato per la nostra società circa il 3 per cento del fatturato. È bensì vero che negli anni buoni si sono potute fare delle riserve, ma il primo economista della storia, Giuseppe l'Egizio, ci ha insegnato che ci sono anni buoni ed anni grami.

Ad ogni modo, dall'esame dei bilanci dei concorrenti americani e di quelli europei, che ne danno notizia, risulta che l'utile medio dell'industria della gomma è stato circa il 5 per cento del fatturato, di cui circa il 3 per cento è andato agli azionisti, mentre il restante due per cento è stato reinvestito nell'azienda rendendola più forte e quindi più concorrenziale.

PRESIDENTE — Passiamo alla settima domanda. Essa dice: « Nell'anteguerra esisteva un accordo internazionale tra i paesi produttori di gomma naturale (costituito nel 1934); esistono tuttora accordi del genere? ».

PIRELLI — Questa domanda si riferisce, se non erro, alla materia prima, cioè alla gomma greggia.

C'è stato un accordo internazionale, chiamato accordo Stevenson, per limitare la produzione e quindi sostenere i prezzi. La cosa ebbe durata relativa anche perché all'accordo non partecipava l'Olanda con le sue piantagioni in Indonesia. Infatti crebbe subito la quota della produzione indonesiana e l'accordo Stevenson non ebbe seguito. Successivamente non è mai esistito alcun accordo anche per l'influenza che ha avuto sul mercato la gomma sintetica, la quale ha avuto funzione stabilizzatrice sui prezzi della gomma naturale.

Il prezzo è determinato sul mercato di Londra e da qualche tempo è relativamente stabile.

La gomma è tra le materie prime che hanno dato luogo alla creazione di comitati internazionali di nomina governativa e dei relativi segretariati. Ho avuto l'onore di essere a capo della delegazione italiana per parecchi anni e di partecipare alle discussioni tra paesi produttori e consumatori sulle possibilità di regolamentare i prezzi e le produzioni a vantaggio dei paesi sottosviluppati a economia monoculturale. Purtroppo ho constatato l'esistenza di difficoltà quasi insormontabili per la soluzione del problema.

I prezzi della gomma sintetica furono stabiliti dal Governo americano in occasione della cessione di tutti gli impianti di guerra dell'industria privata; poi vennero ridotti ed oggi ancora vige, almeno ufficialmente, un prezzo unico sul mercato americano, il che non ha molto valore pratico poiché tutti i maggiori fabbricanti di prodotti di gomma sono autoproduttori di gomma sintetica. Uno solo di essi produce più gomma sintetica per il proprio fabbisogno di tutto il consumo italiano e francese. Negli altri paesi esistono differenze non notevoli nei prezzi di vendita.

Mi pare così di aver risposto anche all'ottavo quesito che è collegato a questo.

PRESIDENTE — D'accordo, dottor Pirelli, mi pare che lei abbia in parte risposto anche all'ottavo quesito.

Gli onorevoli colleghi hanno ora facoltà di formulare domande integrative che sottoporro al dottor Pirelli.

ORLANDI — Il dottor Pirelli ha risposto esaurientemente ai vari quesiti che gli sono stati prospettati. Egli ha concentrato la sua attenzione su talune esigenze ed aspetti del problema, in particolare la concentrazione e la concorrenza qualitativa.

Per quanto concerne la concorrenza nella vendita dei prodotti egli ha fatto presente che non esistono limiti ad essa.

Vorrei a questo proposito porre al dottor Pirelli alcune domande.

È esatto, o è nostra impressione, che nella vendita dei pneumatici vengono praticati dalle tre grandi case produttrici prezzi sulla base di listini concordati e con un allineamento simultaneo in ogni caso di aumento o di diminuzione? È esatto, poi — è questa una seconda domanda integratrice della prima — che, per quanto riguarda le forniture alle aziende pubbliche e alle amministrazioni statali (aziende tramviarie, Ministero della difesa, ecc.), enti per i quali le norme sulla contabilità dello Stato prescrivono sistemi di gara pubblica e, ovviamente, segreta, le offerte praticate dalle tre grandi ditte italiane sono sempre coincidenti, tanto che in base alla constatata coincidenza, le amministrazioni interessate sono costrette a procedere all'aggiudicazione — così come prescritto dalle norme sulla contabilità di Stato — mediante sorteggio?

Il dottor Pirelli ci ha parlato, soprattutto per quanto concerne i cavi, di una concorrenza sul piano qualitativo, ma non mi pare che una concorrenza esclusivamente qualitativa valga a determinare una effettiva condizione di concorrenzialità.

PRESIDENTE — Ella, dottor Pirelli, ha ascoltato le domande formulate dall'onorevole Orlandi. Ha facoltà di rispondere.

PIRELLI — Se una società decide di elevare o abbassare il prezzo, le altre evidentemente la seguono. Si tratta comunque sempre di due nemici...

PRESIDENTE — D'accordo, dottor Pirelli, si tratta di due nemici che si allineano senza bisogno di un'intesa. Cioè si allineano spontaneamente.

PIRELLI — Sì, nemici che si allineano, ma, nel caso in cui il concorrente decidesse di non seguire chi ha deciso di aumentare o diminuire il prezzo, questo evidentemente ritornerebbe alla situazione preesistente.

MERENDA — In caso di aumento del prezzo tutto questo si spiega. Ma in caso di diminuzione?

PIRELLI — In regime concorrenziale, onorevole Merenda, non esiste il pericolo che non si verifichi lo stesso.

ORLANDI — Desidererei che il dottor Pirelli desse una risposta alla mia seconda domanda.

Alla prima domanda egli ha obiettato facendo rilevare che esiste un allineamento spontaneo e non simultaneo, anche se non abbiamo prove effettive di avvenuti allineamenti di prezzi che non siano stati simultanei. Nel caso di presentazione di offerte, in occasione di gare bandite, ad esempio, dal Ministero della difesa o da altri enti che sono notevoli consumatori di pneumatici, esiste o non esiste — è questa la seconda domanda — una precisa coincidenza delle offerte? Se tale coincidenza sussiste, occorrerà, ovviamente, scartare l'ipotesi di un allineamento spontaneo ma non simultaneo. C'è da aggiungere inoltre che, sulla

base della constatata coincidenza, anzi, identità, le aggiudicazioni — è questo quanto mi risulta — vengono effettuate ricorrendo al sistema del sorteggio previsto dalle norme sulla contabilità di Stato.

PIRELLI — Bisogna tener conto che le ditte che lo possono fare si avvalgono delle percentuali che loro spettano quando hanno stabilimenti nel Mezzogiorno.

PRESIDENTE — Esatto, per la legge del quinto.

PIRELLI — Per il resto esiste, soprattutto da parte delle autorità che devono passare le ordinazioni, una sufficiente conoscenza dei prezzi internazionali. Noi fabbricanti abbiamo una indicazione dall'ultima asta fatta.

In alcuni casi, non in Italia, ma ad esempio in Inghilterra (parlo spesso dell'Inghilterra perché in quella nazione noi abbiamo importanti stabilimenti) è avvenuto che l'Amministrazione delle poste e dei telegrafi ha chiamato i fabbricanti ed ha detto loro: voi siete oggi 12 o 13 fabbricanti; se voi stessi faceste chiudere tre o quattro fabbriche e riduceste il prezzo del 5 per cento, sono disposta a darvi il 90 per cento del mio fabbisogno per un numero *X* di anni, in modo che sia assicurato un lavoro continuativo ma a prezzo ridotto attraverso tale continuità.

Un altro esempio di trattativa privata da parte di enti pubblici per l'acquisto di cavi speciali è il seguente; proprio di questi giorni in Inghilterra la nostra società ha avuto un'ordinazione per oltre 5 milioni di sterline. Si tratta forse del più grosso ordine di cavi ad altissima tensione. In Inghilterra, oltre alla Pirelli, soltanto tre fabbriche possono produrre cavi ad altissimo voltaggio. La mia società quindi è molto fiera di aver avuto la preferenza per un ordine di tale importanza. Ciò è avvenuto senza che ci fosse alcun accordo tra fabbricanti — ve lo posso garantire — ma solo sulla base della conoscenza dei prezzi fatti in precedenza anche per pubbliche amministrazioni inglesi e soprattutto in forza dell'apprezzamento della nostra tecnica.

PRESIDENTE — Mi pare che il dottor Pirelli non abbia risposto in maniera precisa alla domanda dell'onorevole Orlandi.

L'onorevole Orlandi ha domandato se si verifica il fatto che, quando le amministrazioni statali, in particolare il Ministero della difesa, indicano delle aste, i concorrenti non partecipano con prezzi differenziati (dalla qual cosa ci sarebbe da trarre conferma della esistenza di un rapporto concorrenziale), ma si presentano accettando il sorteggio. Il che fa pensare che vi sia stata un'intesa preventiva fra di loro.

Questa è la domanda posta dall'onorevole Orlandi. Su questa domanda, dottor Pirelli, può dirci qualcosa di preciso?

PIRELLI — In questo momento non sono in grado di rispondere con la dovuta precisione, ma risponderò per iscritto se così si desidera.

PRESIDENTE — Le faremo allora pervenire a questo proposito una domanda scritta, alla quale ella vorrà cortesemente rispondere (1).

LOMBARDI RICCARDO — Dice il dottor Pirelli che, pur non essendovi un giuoco di mercato sia per i pneumatici, sia per i cavi in generale, attraverso i

(1) v. in Appendice, pag. 243, nota n. 1.

prezzi che man mano si modificano in seguito alla pressione esercitata dai concorrenti, tuttavia l'allineamento in pratica avviene più attraverso l'informazione — se ho ben capito — delle possibilità del concorrente che non attraverso il gioco effettivo del mercato.

Quindi mi sembra di vedere che l'inspiegabilmente facile allineamento di tutti i prezzi, indipendentemente dalla qualità, sul mercato, potrebbe essere perfettamente spiegato in quanto non possono esistere, a parità di qualità, due prezzi sul mercato stesso. È evidente che deve esistere un solo prezzo. Quindi capisco che la Pirelli offra, ad esempio, a cento e che la C. E. A. T. offra a novanta. A questo punto la Pirelli ribassa a 95 cercando di saggiare le possibilità del concorrente. E questo sarebbe il gioco normale.

Invece accade, in base alla prima domanda dell'onorevole Orlandi, che troviamo sempre allineati i prezzi sul mercato senza che sia visibile questo giuoco. Infatti non è mai capitato a nessuno di noi, acquistando un pneumatico, di sapere che quel giorno o quel mese ci sarebbe stata la possibilità di acquistare, per esempio, il *Michelin* ad un prezzo minore, a parità si intende di tipo.

Se ne deve concludere che l'allineamento dei prezzi avviene attraverso il meccanismo dell'informazione. Non attraverso il meccanismo dell'intesa — dice il dottor Pirelli — ma, attraverso il meccanismo dell'informazione. Cioè ogni impresa saggia le possibilità dell'altra e, decisa a non fare una concorrenza distruttiva, cerca di stabilire i prezzi in modo che essi possano corrispondere al massimo quantitativo di disponibilità per la vendita.

Senonché — io osservo — è proprio questa la non concorrenza. Proprio qui, indipendentemente dallo stabilire se una concorrenza distruttiva sia un bene o un male per la collettività (questo è un problema che per ora non dobbiamo esaminare), il fenomeno esiste, esiste una specie di *gentlemen's agreement* tra i diversi produttori per non farsi una concorrenza se non al di sotto di un certo limite.

Certo lei, dottor Pirelli, non mi dirà che se volesse battere il mercato dei suoi concorrenti probabilmente non lo potrebbe fare. Dovrebbe però affrontare una lotta che reputa, a suo giudizio, piuttosto distruttiva e non benefica.

Quindi mi pare di poter concludere, se ho capito bene, che proprio in questo caso c'è un elemento di non concorrenza. In sostanza si tratta, a mio giudizio, di quella che gli economisti definiscono « concorrenza monopolistica ».

Un fenomeno analogo accade per ciò che riguarda quel tipo particolare di concorrenza che si estrinseca attraverso gli appalti, specialmente nei confronti di grandi enti pubblici, di cui ha parlato nella sua seconda domanda l'onorevole Orlandi. Se effettivamente le tre o quattro ditte di maggiore importanza presentano prezzi eguali e poi rinunciano alla facoltà che esse avrebbero, in caso di parità di prezzi, di ribassare i prezzi e preferiscono invece ricorrere al sorteggio, c'è da pensare che ci sia un accordo tacito od espresso per dividersi la fornitura o per alternarsi nelle forniture consimili. E quindi anche in questo caso il fenomeno che il dottor Pirelli ha ammesso come reale, denuncia una mancanza di giuoco normale della concorrenza.

E allora vediamo se non si possa stabilire se questa limitazione obiettiva, non penalizzabile, alla libertà di concorrenza, non si manifesti nelle sue conseguenze sui bilanci aziendali.

Perciò le vorrei rivolgere la seguente domanda: a suo giudizio, nel caso dell'industria della gomma, il ricorso all'autofinanziamento, manifestazione che rivela l'esistenza o meno della reale concorrenza, ai fini dei nuovi investimenti e persino ai fini delle grandi riparazioni e della grande manutenzione, che molte volte celano un vero e proprio modo di investimento, quale proporzione assume? Cioè, nella media del quinquennio come reputa che l'industria della gomma, e in particolare la sua, abbia provveduto ai bisogni di capitali sia per nuovi impianti, sia per ciò che riguarda non dico l'ammortamento ordinario, ma la manutenzione straordinaria?

Ella mi potrebbe rispondere: i bilanci Pirelli sono noti, basta leggerli. Però, mi permetta di obiettare che, per universale ammissione, il giuoco che si fa tra ammortamento, grande manutenzione e altre voci (cose ammesse persino dal fisco) ben raramente risulta con esattezza nei bilanci e la lettura di essi di solito, da questo punto di vista, è scarsamente persuasiva.

Ci sono per la verità altri tipi di bilancio in altre nazioni dove effettivamente è possibile vedere una parte almeno di questi fenomeni e seguirli. Ma con il sistema invalso da noi — e ancora una volta desidero ribadire che qui non faccio una questione di moralismo — ella riconoscerà che la mia domanda è legittima. È difficile cioè che attraverso la lettura di un bilancio, sia pure di un bilancio della società Pirelli, io possa rilevare quale consistenza abbia l'autofinanziamento.

Ora, se la concorrenza non esiste nelle forme e nei limiti di cui si è parlato prima, la conseguenza è una grande rilevanza dell'autofinanziamento e soprattutto delle voci relative alla grande manutenzione e agli ammortamenti.

PRESIDENTE — Qui più che un quesito vero e proprio, c'è stata una esposizione di idee. Il dottor Pirelli dovrebbe cogliere dall'esposizione dell'onorevole Lombardi la parte che si concreta in una domanda.

PIRELLI — Mi pare che il primo quesito riguardi il fatto che i listini dei prezzi dei pneumatici delle varie case sono uguali. È un fatto nazionale e di altri paesi. In ogni paese, quando una ditta, di solito tra le maggiori, stabilisce i prezzi, gli altri, se si sentono di poterla seguire, lo fanno.

L'esistenza di un identico listino non comporta necessariamente che identici siano sempre gli sconti, né che siano identiche le condizioni commerciali: e cioè forme di pagamento (pagamento ad un mese o a due mesi, ecc.) ed altro.

D'altronde in Italia sono sorti moltissimi concorrenti, alcuni si sono ingranditi. Noi rappresentavamo una volta il cento per cento del mercato, perché eravamo l'unica fabbrica esistente in Italia. Ma, a poco a poco, altri ci hanno portato via una parte del mercato. Per cui, ripeto, oggi rappresentiamo circa il 50 per cento della produzione, mentre una ditta sorta dopo l'ultima guerra è arrivata oggi a più del 20 per cento del mercato pneumatici. La lotta è molto vivace soprattutto per quanto riguarda la fornitura di primo equipaggiamento. E l'industriale che mi ha preceduto su questa sedia sa bene come stanno le cose poiché egli è il più importante dei compratori.

L'onorevole Lombardi ha poi parlato dell'autofinanziamento: lo fanno tutti, lo facciamo anche noi in limiti certo non criticabili, perché non ci sono molti margini. Ecco delle cifre: abbiamo avuto un incremento in beni patrimoniali dal 1947 al 1961 di 80 miliardi di lire. Tutto questo è stato pubblicato: abbiamo fatto investimenti ed incrementi in beni patrimoniali per 80 miliardi in detto periodo. Gli ammortamenti sono stati nello stesso periodo di 49 miliardi e mezzo; in qualche anno abbiamo potuto fare ammortamenti anticipati come, ad esempio, l'anno scorso che è stato un anno buono; in qualche anno non abbiamo potuto farlo. Speriamo bene quest'anno.

PRESIDENTE — Di non fare ammortamenti o di farli in misura minore?

PIRELLI — Non so, vedremo. In generale l'industria nel mondo fa maggiore produzione e minori utili.

LOMBARDI RICCARDO — Ella dice che dal 1947 al 1961 la sua azienda ha fatto 80 miliardi circa di investimenti e 49 miliardi (facciamo 50) di ammortamenti. Quando lei dice 80 miliardi di investimenti, comprende in questi investimenti anche il ricorso ai fondi di ammortamento oppure intende che in questi anni, oltre agli 80 miliardi di investimenti, ha accumulato, a fondo riserve ammortamenti, ancora 50 miliardi?

PIRELLI — Ogni anno abbiamo fatto gli ammortamenti concessi dal fisco la cui somma in questi anni è stata di 49 miliardi. Debbo dire che il progresso tecnologico è tale che ogni anno abbiamo scartato un certo numero di macchine non completamente ammortizzate: in certi anni, per circa un miliardo. Il che ci conviene in quanto la macchina nuova ha una maggiore produttività.

LOMBARDI RICCARDO — Questa è la ragione per cui è difficile far corrispondere la valutazione del fenomeno a questi dati. Lei dice di aver fatto 80 miliardi di investimenti in questi anni. Comunque, i 49 miliardi lei non li ha spesi.

PIRELLI — Sì.

LOMBARDI RICCARDO — L'investimento non dovrebbe riguardare il puro rinnovo delle macchine ma anche la costruzione di nuovi impianti.

PIRELLI — Nuovi impianti o ammodernamento di quelli già esistenti.

LOMBARDI RICCARDO — La confusione che attraverso i bilanci necessariamente deriva, fa difficilmente capire quanta parte dell'ammortamento, anziché corrispondere al deterioramento normale, alla senescenza e all'obsolescenza dei macchinari, non sia invece profitto accantonato e capitalizzato. In questo profitto accantonato si può vedere se la concorrenza c'è stata o meno.

PIRELLI — Una delle cifre a cui guardo quando esamino un bilancio concorrente sia italiano che estero, è il valore degli impianti al netto degli ammortamenti rispetto alla cifra di vendita.

Il nostro rapporto è di circa 1 a 5 e corrisponde a quello di molti fra i maggiori concorrenti. Questo è un altro elemento di cui deve tener conto un industriale quando pensa alla sua posizione concorrenziale.

LOMBARDI RICCARDO — Questo potrebbe voler dire semplicemente che i diversi concorrenti si sono allineati su quote di profitto abbastanza eguali.

PIRELLI — No, perché, per finanziare gli investimenti, oltre agli ammortamenti, vi sono possibilità diverse e disponibilità di tesoreria di altra natura.

Posso dire che nel periodo considerato abbiamo fatto aumenti di capitale a pagamento per 8.800 milioni; abbiamo richiesto sovrapprezzi per azioni emesse per oltre 5 miliardi; emessi prestiti obbligazionari per 9.820 milioni; la tesoreria è stata alimentata da una ventina di miliardi per maggiori debiti, inclusi importanti versamenti dei dipendenti correntisti (cosa di cui mi compiaccio); infine i fondi per stanziamenti per anzianità e previdenza personale hanno pure dato notevoli disponibilità.

Tutto ciò, naturalmente, è servito non solo a svolgere il programma di impianti sopra indicato, ma anche a fare fronte ad altre ragioni di spesa, come acquisto di partecipazioni, aumento degli *stocks* e aumento del capitale circolante necessario per il maggior giro d'affari.

NATOLI — Mi vorrei ricollegare a questa domanda e riferirmi anche, per essere più precisi, ad uno studio che la nostra Commissione ha già acquisito sul settore della gomma.

Dalla lettura di questo studio si desumono alcuni dati di grande interesse che vorrei sottoporre al dottor Pirelli. Per esempio, i dati relativi allo sviluppo, a partire dal 1950, del potenziale economico e finanziario della società madre del gruppo Pirelli. Nel 1950 il capitale della società madre ammontava a 12 miliardi; al 31 dicembre 1961 risultava pari a 30 miliardi e mi pare che il 6 aprile di quest'anno vi sia stata un'altra assemblea straordinaria nel corso della quale è stato deliberato un altro aumento di capitale fino a 68 miliardi.

Si tratta quindi di un ritmo di sviluppo del potenziale economico e finanziario dell'azienda veramente notevole. Fra l'altro, un altro dato interessante, che viene qui rilevato, è che, costantemente in questi anni, la società madre del gruppo Pirelli ha provveduto a questi aumenti del capitale ricorrendo assai largamente alla distribuzione di azioni gratuite, ovvero all'aumento del valore nominale delle azioni stesse per un importo che è valutato superiore al 50 per cento dell'aumento complessivo di capitale intervenuto fino al 31 dicembre 1961.

Ora, tanto più grande appare la dimensione del potenziale economico e finanziario se si tien conto del notevole livello degli ammortamenti, cui accennava poco fa il collega Lombardi, e delle riserve. Se ben ricordo, nell'ultimo bilancio della Pirelli, per quanto riguarda le diverse voci di riserva, si giunge ad una cifra che è circa equivalente all'ammontare complessivo del capitale sociale.

Quindi, il problema che sorge — lo ha già posto il collega Lombardi — è quello di vedere se l'esame di tale fenomeno, cioè di uno sviluppo del potenziale economico e finanziario di questa portata, non faccia ritenere che l'impresa madre operi in una condizione particolare nei confronti del mercato e se essa non abbia acquisito, in questi anni, la possibilità di realizzare delle vere e proprie rendite. Del resto, questa ipotesi è prospettata proprio dallo studio preparato per la nostra Commissione dove si parla appunto di un potere di mercato che sarebbe in possesso della società Pirelli, che è l'azienda praticamente dominante nel settore della produzione della gomma e articoli vari.

Le mie domande sono: qual è la sua opinione sul giudizio che viene dato in questo studio? Ed è in grado di dirci quale sia, in questo momento, il margine,

(in particolare per i pneumatici ma anche per alcuni settori di articoli vari, cavi, ecc.), esistente oggi fra i costi di produzione e i prezzi di vendita?

Poco fa il dottor Pirelli affermava che il costo del lavoro, nel quadro del costo totale, raggiungerebbe il livello del 30 per cento. Noi abbiamo, nello studio cui ho accennato, delle tabelle che sono state fornite dalla stessa società Pirelli in cui, per quanto riguarda il settore dei cavi, il costo del lavoro non supera mai il dieci per cento del costo totale, mentre per quanto riguarda il costo dei pneumatici per autocarri, il costo del lavoro è sempre inferiore al 20 per cento del costo totale.

Per trovare dunque una spiegazione allo straordinario sviluppo del potenziale economico-finanziario della Pirelli negli ultimi 12 anni, non si deve forse considerare il margine notevole esistente tra i prezzi e il costo totale? Qual è, insomma, l'effettiva incidenza del costo del lavoro sul costo totale, e come si salda la differenza esistente tra le cifre fornite dal dottor Pirelli e le cifre contenute nello studio in possesso della Commissione, cifre che derivano dalla stessa società Pirelli?

PRESIDENTE — Ella, dottor Pirelli, ha ascoltato le domande formulate dall'onorevole Natoli. Ha facoltà di rispondere.

PIRELLI — Comincerò da quest'ultima domanda che mi sembra più facile da precisare. Il costo del lavoro nello scorso anno è stato pari al 28 per cento del ricavo lordo; quest'anno prevedo sarà del 30 per cento circa.

PRESIDENTE — Costo complessivo del gruppo Pirelli?

PIRELLI — Della Pirelli società per azioni, senza le consociate italiane.

PRESIDENTE — Cioè di tutto il complesso della produzione della società Pirelli. La Pirelli fa diverse cose, non soltanto i cavi e i pneumatici... L'incidenza del costo del lavoro nel costo industriale è dunque del 30 per cento..

LOMBARDI RICCARDO — Se è veramente del 30 per cento sul costo totale, sul valore aggiunto dovrebbe essere il 58 per cento almeno.

PIRELLI — Non c'è nulla di riservato. In un diagramma, pubblicato nella relazione al bilancio, figura: il 25 per cento al lavoro (invece del 28, mi scuso per il piccolo errore); 56 per cento materie prime; 4,5 per cento ammortamenti; 4 per cento utili (sulle vendite lorde ma compresi i dividendi incassati sulle partecipazioni); 3 per cento imposte e tasse; 3 per cento provvigioni, commissioni, trasporti e altre spese di vendita; 2,2 per cento spese generali; 1,7 per cento oneri finanziari e perdite varie. Questo è il bilancio dell'anno scorso (1).

Capisco che l'impressione possa essere di una grande disponibilità di mezzi. Ma tra queste ci sono le rivalutazioni che non sono altro che una diversa espressione monetaria degli impianti esistenti ed altre fonti alle quali ho già accennato.

Secondo, ci sono delle grosse somme dovute a questo fatto eccezionale: abbiamo fatto, con voto della nostra assemblea, uno scambio di azioni con la Siemens tedesca e con la *Tréfleries et Laminoirs du Havre*, operazione questa che è combinata con uno scambio di informazioni tecniche nel campo dei cavi ad alta tensione. Lo scambio avvenne sulla base dei valori di borsa delle azioni

(1) v. in Appendice, pag. 243, nota n. 2.

scambiate. Noi abbiamo aumentato il nostro capitale e abbiamo portato a riserva tutto il plusvalore delle azioni emesse.

Quest'anno abbiamo effettuato un fortissimo aumento di capitale di cui 8 miliardi nominali sono andati al gruppo estero con un forte sovrapprezzo perché il gruppo internazionale ha domandato di avere le azioni al prezzo di borsa, ma per contro ha dato a noi una partecipazione che è del 30 o 40 per cento in tutte le aziende estere Pirelli affinché la collaborazione che noi diamo all'estero di carattere tecnico fosse anche confortata da una partecipazione di capitali.

PRESIDENTE — Questo attiene ad una delle domande dell'onorevole Natoli. L'altra domanda mi pare relativa all'enorme aumento che avrebbe avuto il capitale della società Pirelli conseguente all'emissione di azioni gratuite e all'aumento di valori nominali.

PIRELLI — Evidentemente le azioni gratuite provengono dalle varie riserve che sono state costituite con rivalutazione, sovrapprezzo azioni, ecc.

NATOLI — Questo è un fatto oggettivo. Ma volevo sapere se questa situazione non fosse in relazione ad una posizione dominante dell'impresa, la quale riesce ad acquisire vere e proprie rendite sul mercato, cosa che del resto appare chiara nello studio che è stato fatto per la nostra Commissione.

PIRELLI — Ho già detto che l'aumento di capitali noi abbiamo l'abitudine di farlo al nominale e non con premi. Però in un caso in cui si prevedeva di non dare l'opzione agli azionisti, per fare invece luogo ad uno scambio contro apporto di altre azioni, abbiamo provveduto ad una emissione con un grosso premio. Gli azionisti hanno però sottoscritto non lasciandoci la disponibilità di quel capitale che è destinato ad uno scambio di azioni. Abbiamo aumentato parecchio, e ciò è perché le imprese si sviluppano ma non con gli utili bensì con i nuovi capitali.

BIAGGI — Vorrei per prima cosa sapere se la produzione di gomma dello stabilimento di Ravenna ha significato qualche cosa nel quadro del mercato della gomma italiana e soprattutto se ha determinato una riduzione nei prezzi del prodotto.

PRESIDENTE — Ella, dottor Pirelli, ha ascoltato la domanda formulata dall'onorevole Biaggi. Ha facoltà di rispondere.

PIRELLI — Né vantaggi, né svantaggi. Perché debbo dire che il compianto Mattei mi ha parlato prima di iniziare lo stabilimento e mi ha assicurato che i prezzi sarebbero stati quelli internazionali. C'è qualche offerta in Francia a prezzi minori ma si può dire che i prezzi sono internazionali.

ADAMOLI — Su questo tema vorrei sapere dal dottor Pirelli se vi sono accordi di prezzi con l'azienda dell'E. N. I. di Ravenna, oltre alla garanzia cui si è già riferito. Sarebbe interessante sapere questo, dato che secondo lei uno dei motivi per cui è ben accetta dall'industria l'introduzione delle materie sintetiche è la maggiore stabilità del prezzo della materia prima. Sarebbe insomma interessante conoscere se vi sono accordi e che differenza c'è tra i prezzi del prodotto sintetico e quelli del prodotto naturale. Nel suo gruppo che rapporto esiste tra l'una e l'altra materia prima?

PRESIDENTE — Ella, dottor Pirelli, ha ascoltato la domanda formulata dall'onorevole Adamoli. Ha facoltà di rispondere.

PIRELLI — È difficile. A noi è stata fatta solamente la promessa del mantenimento dei prezzi internazionali.

ADAMOLI — Accordo di prezzi, insomma.

PIRELLI — Nessun accordo di prezzi, nel modo più assoluto; si tratta di prezzi *standard*. La gomma naturale, il cui prezzo era arrivato fino a 40 denari, oggi costa 23 denari alla libbra. È scesa appunto a questo livello a causa della concorrenza della gomma sintetica. Però è ancora necessario, per molti prodotti, usare gomma naturale. In America, dove la percentuale dei pneumatici giganti è minore della percentuale italiana, la quantità di gomma sintetica è maggiore che non qui perché la gomma sintetica si presta meno per questi tipi. E così in Europa in generale. In Europa siamo sul 35 o 40 per cento di gomma sintetica; in America sono arrivati al 60-70 per cento. Speriamo però con l'esperienza tecnica di poter gradualmente aumentare. D'altronde non si sa se le piantagioni di gomma naturale non potranno produrre a costi minori degli attuali.

BIAGGI — È stato ripetutamente detto che quando una azienda modifica i prezzi nel settore, ne deriva come conseguenza che anche le altre società si adeguano ai nuovi livelli. Questo normalmente viene determinato in relazione alle variazioni dei costi internazionali della materia prima e del salario oppure qualche volta è determinato da altri fattori. Variazioni sono state fatte anche in previsione dell'andamento dei mercati? Soprattutto negli ultimi anni, nei casi di aumento dei prezzi, è stato possibile accertare se queste variazioni sono state effettuate a seguito di previsioni sull'andamento del mercato?

PRESIDENTE — Ella, dottor Pirelli, ha ascoltato la domanda formulata dall'onorevole Biaggi. Ha facoltà di rispondere.

PIRELLI — Premesso che qualunque siano le previsioni che noi facciamo non speculiamo sulle materie prime, debbo dire che proprio per questo non abbiamo mai preso « scoppole », nè vogliamo prenderne in futuro. Comunque ci regoliamo su quella che è la copertura normale secondo i programmi di produzione e gli acquisti che vengono suddivisi nel tempo. L'iniziativa della riduzione del prezzo dei prodotti è stata nostra; non sempre, ma generalmente nostra.

BUSERTO — La prego, signor Presidente, di rivolgere al dottor Pirelli tre domande che esporrò in modo specifico, seguendo il metodo da lei adottato anche per le domande rivolte dall'onorevole Biaggi. Credo sia il criterio migliore per mettere in condizione il dottor Pirelli di seguire l'andamento delle domande stesse.

È noto che negli ultimi tempi vi è stata una tendenza alla flessione nei prezzi dei pneumatici. Noi vorremmo sapere quali sono i margini esistenti tra i prezzi di listino e i costi di produzione e in modo particolare quali criteri il C. I. P. ha fissato per la determinazione dei prezzi dei pneumatici.

PRESIDENTE — Ella, dottor Pirelli, ha ascoltato la domanda formulata dall'onorevole Busetto. Ha facoltà di rispondere.

PIRELLI — Il C. I. P. non ha attualmente competenza per i pneumatici. Ha avuto competenza per il prezzo dei pneumatici giganti nel passato ed ha fatto il controllo dei costi in modo assai preciso. Vi sono altri casi in cui le amministrazioni interessate fanno controlli dettagliatissimi dei prezzi. La differenza cui lei si riferisce è variabilissima a seconda degli sconti, che dipendono dalla importanza del cliente.

LOMBARDI RICCARDO — Sono cose che sanno tutti.

PIRELLI — Non voglio tediare la Commissione con dettagli. In certi paesi, come in Francia, la differenza tra il prezzo ai produttori di automobili e al pubblico per i ricambi non è altissima.

Da noi, come in altri paesi, ad esempio l'Inghilterra soprattutto, la differenza è notevole. Ora questa differenza va perdendo d'importanza perché la durata dei pneumatici tende a corrispondere alla vita dell'automobile togliendo valore a quel tanto di penetrazione della marca che si faceva una volta quando c'erano anche sei treni di gomme che dovevano intervenire dopo il primo.

BUSETTO — La seconda domanda si riferisce ad una questione di cui la Commissione si è già occupata. Mi pare che lei abbia, se non esplicitamente, comunque implicitamente, detto che sino alla fine del 1961 è esistito di fatto un cartello per quanto attiene gli accordi tra i produttori di cavi. È noto che la società madre Pirelli è uscita da questo cartello solo nel 1961.

PIRELLI — Anche prima.

BUSETTO — Dallo studio di cui parlava prima il collega Natoli e che è pervenuto alla Commissione, abbiamo potuto farci un'idea riguardante il margine di utili che questo cartello avrebbe garantito alle imprese partecipanti durante la sua esistenza.

Potrebbe dirci qualche cosa in merito? Effettivamente il cartello ha garantito un determinato margine di utile e a quale livello? Noi sappiamo che si parla del 17 per cento. Si aggiunge poi che è stata costituita una società, l'A. F. I. C. E.

La Pirelli fa parte di questa società? Quale politica di mercato intende attuare questa società in sostituzione della politica del cartello?

PRESIDENTE — Ella, dottor Pirelli, ha ascoltato la domanda formulata dall'onorevole Busetto. Ha facoltà di rispondere.

PIRELLI — Non sono in grado di dirlo per ogni categoria di prodotti, anche solamente del settore cavi, che va dai conduttori in plastica, in cui si arriva fino alla concorrenza artigianale, ai cavi ad altissima tensione che costano moltissimo per le ricerche e le esperienze che comportano. Se ci favorisse con una visita si renderebbe conto di cosa vuol dire. Non so che cosa possa significare il 17 per cento.

PRESIDENTE — L'onorevole Busetto potrebbe fare eventualmente un quesito scritto.

BUSETTO — A me basta che mi contesti questo dato percentuale del 17 per cento.

PRESIDENTE — Mi pare che non abbia contestato: ha detto che non sa a che cosa si riferisca. Se crede potremmo fare un quesito scritto(1).

BUSETTO. — No. Vorrei piuttosto sapere qualche cosa rispetto alla attività che si propone di svolgere questa associazione.

PIRELLI — Noi non abbiamo misteri...

Che io sappia, in base anche alle note in mio possesso, l'A. F. I. C. E. è intervenuta con tante funzioni che non erano dei cartelli preesistenti, stabilendo quote di lavoro e prezzi, salvo la concorrenza di chi non apparteneva al

(1) v. Appendice, pag. 244, nota n. 3.

cartello. L'A. F. I. C. E., per chi non lo sapesse, ha una funzione statistica perché deve dare il quantitativo totale delle produzioni di tutta l'industria ma non i quantitativi dei singoli partecipanti. In modo che, ad esempio, noi si sappia se manteniamo o no il nostro posto di mercato.

BUSETTO — Sarebbe una specie di pubblicità permanente dei prezzi.

PIRELLI — Sì.

BUSETTO — Il dottor Pirelli, riguardo alla situazione economica del paese, ha manifestato una certa preoccupazione per il presente concludendo, però, ottimisticamente per l'avvenire. Ha, inoltre, affermato che occorre usare una prudente tattica sul piano economico, finanziario e sociale.

Nel quadro di questo giudizio, con una diversa politica di programmazione e un diverso impiego delle risorse, il gruppo Pirelli che cosa sarebbe disposto a fare? Mi spiego meglio. È chiaro che l'attività, per esempio, del gruppo Pirelli è collegata strettamente all'industria automobilistica. Se vi fossero indirizzi diversi circa l'utilizzazione delle risorse nazionali e la loro distribuzione, che comportassero scelte tali da incidere sullo stesso sviluppo dell'industria automobilistica, nell'ambito del settore dei manufatti di gomma, compresi articoli vari, il gruppo Pirelli potrebbe prevedere una possibilità di spostamento degli investimenti anche d'impiego dall'interno stesso del settore, dai pneumatici ad una più vasta gamma di articoli per il consumo di massa?

PRESIDENTE — Ella, dottor Pirelli, ha ascoltato la domanda formulata dall'onorevole Busetto. Ha facoltà di rispondere.

PIRELLI — Eh, no, il macchinario non è lo stesso. Se non proprio in una prima fase della lavorazione, in cui vi sono delle macchine eguali, appena si passa alla fase ulteriore della manifattura le macchine sono diverse, così l'esperienza degli operai, ecc. Quanto alla programmazione, tutto dipende dal grado e dalle sue finalità. Sono un amico e ammiratore dell'onorevole La Malfa da tanti anni ma bisogna vedere cosa intende programmare.

LOMBARDI RICCARDO — L'onorevole La Malfa può suggerire i criteri della programmazione, poi è il Parlamento che dovrà disporre.

ADAMOLI — Il problema del primo equipaggiamento, importante in base a questa coincidenza di durata delle gomme con quella delle automobili, in Italia come è stato regolato? Ossia, le grandi aziende produttrici di pneumatici in che rapporto sono, fra di loro, e con le grandi industrie dell'automobile? Ci sono rapporti permanenti o si sono divisi in qualche modo il mercato?

PRESIDENTE — Ella, dottor Pirelli, ha ascoltato la domanda formulata dall'onorevole Adamoli. Ha facoltà di rispondere.

PIRELLI — Ho citato prima i costruttori di automobili come degli abili compratori. Ora posso dire che la concorrenza tra i fabbricanti di pneumatici è diventata accanitissima. Ciascuno vorrebbe una quota maggiore e inoltre assicurarsi un contratto non annuale ma di due o tre anni, il che obbliga a scendere negli sconti.

PRESIDENTE — Non vi sono altri deputati che chiedono di sottoporre domande al dottor Pirelli.

Ringrazio di nuovo, a nome della Commissione, il dottor Alberto Pirelli.

APPENDICE
ALL'INTERROGATORIO DEL DOTT. ALBERTO PIRELLI

PAGINA BIANCA

1) Onde dimensionare l'argomento è necessario premettere che le forniture di pneumatici ai ministeri hanno rappresentato in media nell'ultimo triennio l'1,3 per cento del totale complessivo delle nostre vendite di pneumatici.

In queste modeste forniture sono comprese le speciali assegnazioni ricevute in base alla così detta legge del quinto a favore del Mezzogiorno derivantici dall'esistenza dello stabilimento di Tivoli.

Da molti anni il Ministero della difesa indice gare per la fornitura di pneumatici seguendo il principio di ripartire in lotti i suoi fabbisogni, e ciò probabilmente sia per ragioni tecniche (forniture di tipo speciale prodotte da una sola ditta) sia per tener conto della localizzazione delle fabbriche in relazione alle disposizioni di legge in favore del Mezzogiorno, nonché per ragioni strategiche.

Le aggiudicazioni sono effettuate sulla base degli sconti offerti dalle tre ditte nazionali e sempre che questi siano maggiori od uguali al minimo fissato dallo Stato e registrato su una scheda segreta.

È accaduto sovente che gli sconti offerti non raggiungessero i minimi previsti dalla scheda segreta e che quindi non si potessero effettuare le aggiudicazioni in sede di gara.

L'Amministrazione dello Stato ha convocato allora separatamente le tre ditte nazionali e naturalmente gli sconti offerti in sede di gara e quello segreto fissato dallo Stato hanno rappresentato i limiti entro i quali era possibile un incontro fra domanda e offerta.

Il Ministero ha quindi proceduto all'assegnazione dei lotti alle singole case per trattativa privata, tenendo ovviamente conto delle norme in favore degli stabilimenti situati nel Mezzogiorno e alla potenzialità delle varie case costruttrici.

L'indubbia conoscenza dei prezzi N. A. T. O. ha sempre rappresentato per lo Stato un valido riferimento, al quale si aggiungeva, fino allo scorso anno, quello costituito dai livelli dei prezzi dei pneumatici giganti, che costituiscono gran parte delle forniture, stabiliti dal C. I. P. e che hanno continuato a servire da guida.

2) Dal conto profitti e perdite Pirelli dell'esercizio 1961 risulta che il lavoro (salari, stipendi, oneri e provvidenze varie) incide per il 25 per cento sul totale dei costi sostenuti. Ciò sembrerebbe contrastare con la percentuale del 10 per cento relativa all'incidenza del costo del lavoro per una serie di tipi di cavi. Il contrasto deriva dalla non omogeneità dei dati confrontati: il costo lavoro relativo ai cavi fa riferimento soltanto alla manodopera diretta e indiretta impiegata nella produzione, mentre nel dato generale si comprendono anche gli stipendi e i salari relativi alle « spese generali » (fra cui laboratori di ricerca, manutenzioni, servizi amministrativi e di fabbrica, ecc.) e alla organizzazione commerciale.

Le percentuali di incidenza del costo del lavoro variano sensibilmente da prodotto a prodotto a seconda del grado di meccanizzazione delle varie produzioni. Nel settore cavi tale incidenza è mediamente inferiore in quanto soprattutto gli « articoli vari » di gomma hanno un più elevato contenuto di manodopera. In ogni caso gli spostamenti dalla media generale della società non sono di rilevante entità.

3) È estremamente difficile valutare, nel settore cavi, la percentuale di utili che si è avuta nel passato e quella attuale: ciò per moltissime ragioni, prima fra tutte l'andamento dei prezzi delle materie prime che ha profondamente influito sui margini.

Escludo comunque il 17 per cento come utile netto, cioè dopo aver calcolato gli ammortamenti e gli oneri fiscali.

Nel corso degli ultimi anni, inoltre, si è avuta una flessione degli utili a seguito dell'aumento dei livelli salariali, della maggiore concorrenza e dei più alti ammortamenti imposti dal progresso tecnologico.

I prezzi ed i profitti dei cavi isolati sono nel complesso decisamente più bassi di quelli che esistevano prima della guerra e nei primi anni del dopoguerra. Questa tendenza al ribasso è tuttora in atto e prevedibilmente continuerà.

Questa discesa si spiega con l'accresciuta situazione concorrenziale.

Questa situazione più concorrenziale deriva: *a)* dal sorgere di molte nuove piccole e medie industrie, facilitate dalle nuove tecnologie, ecc.; *b)* dalla grande riduzione doganale e quindi dall'accresciuta pressione dei paesi esportatori esteri, soprattutto della Germania. La graduale formazione del M. E. C. ha provocato un notevole aumento delle importazioni; ma l'effetto sui prezzi è proporzionalmente maggiore di tale aumento in quanto nuovi livelli di prezzi vengono ad accentuare la situazione concorrenziale.

SEDUTA

DI MERCOLEDÌ 31 OTTOBRE 1962

(seguito)

INTERROGATORIO

DEL SIG. SERGIO CASALTOLI

PAGINA BIANCA

PRESIDENZA DEL PRESIDENTE DOSI

PRESIDENTE — Onorevoli colleghi, la seduta prosegue con l'audizione del signor Sergio Casaltoli.

Il signor Casaltoli è il Presidente della Confederazione generale italiana del commercio e del turismo.

Signor Casaltoli, la Commissione la ringrazia per la sua collaborazione.

Do ora lettura dello schema generale delle domande.

1. — Quali sono secondo lei, in questo momento, i problemi che interessano maggiormente la categoria dei commercianti?
2. — Negli ultimi anni, per effetto dello sviluppo economico che si è verificato nel paese, le aziende commerciali sono aumentate numericamente, con vendite in media costanti, oppure lo sviluppo economico ha prodotto un aumento del numero delle aziende ed anche del livello medio delle vendite?
3. — In una congiuntura nettamente favorevole, ma nel corso della quale si è anche avuta una certa lievitazione dei prezzi, la concorrenza nel settore del commercio è stata ostacolata o favorita?
4. — Quali sono, secondo lei, i settori del commercio nei quali il giuoco della concorrenza trova maggiori ostacoli?
5. — Vi sono cause particolari di struttura o legali che rendono inoperante la concorrenza in alcuni settori del commercio all'ingrosso?
6. — Lei è a conoscenza di accordi particolari fra produttori e venditori intesi a limitare la concorrenza? Se sì, può precisare le modalità di tali accordi e gli effetti che essi hanno sul mercato?

Signor Casaltoli, ella può ora rispondere alle domande dello schema generale che le è stato comunicato, eventualmente svolgendo le altre considerazioni che riterrà opportune.

CASALTOLI — Sono lieto che oggi la Commissione interroghi sull'argomento della libera concorrenza un rappresentante del commercio. Se non

ha alcuna obiezione, signor Presidente, gradirei poter rispondere domanda per domanda. Ritengo, infatti, che le risposte in questo modo potranno essere più semplici e anche di più facile comprensione.

PRESIDENTE — D'accordo. La prima domanda che le viene posta è la seguente: « Quali sono secondo lei, in questo momento, i problemi che interessano maggiormente la categoria dei commercianti? ».

CASALTOLI — A questa domanda dovrei rispondere elencando i maggiori problemi che interessano la categoria commerciale in questo momento, indipendentemente dalle altre considerazioni che avremmo da fare.

Innanzitutto per noi oggi è essenziale il riconoscimento e la concretizzazione della legge sull'avviamento commerciale e ciò per tutti i riflessi positivi che il provvedimento stesso può determinare nel settore della distribuzione. Occorre dare tranquillità sotto certi aspetti al lavoro prodotto dal commerciante perché la tranquillità derivante da un contenimento delle spese è in rapporto diretto con la produttività del commercio.

Come altra provvidenza, cui non si può rinunciare, noi vediamo la continuazione della concessione del credito a medio termine. Come loro sanno, il credito a medio termine è stato finora assai limitato perché si è trattato di 300 milioni rispetto ai 12-15 miliardi di investimenti. Voglio sperare che, dopo le dichiarazioni del Ministro dell'industria e commercio, la quota di credito possa essere elevata. Si parla di volerla portare a un paio di miliardi. Se così fosse la disponibilità per il commerciante sarebbe maggiore.

Un altro provvedimento essenziale che il commercio desidera vedere realizzato è quello relativo alla estensione del credito all'acquisto dell'immobile.

A questo punto dovrei accennare anche a qualche altro provvedimento che il settore del commercio egualmente si aspetta. Anche questo si ricollega sempre allo stesso fine e cioè che, avendo maggiore tranquillità, il commerciante può porre maggiore impegno nel contenimento dei prezzi e nel miglioramento dei servizi. Mi riferisco in questo caso alla estensione anche al settore commerciale di quelle provvidenze che ormai sono in atto per altri settori di lavoratori autonomi (cassa pensione, mutualità, invalidità e vecchiaia). Tutto ciò anche perché noi oggi ci troviamo a non poter fare scattare il dispositivo della legge sulla mutua che prevede, nel caso di attività miste, il principio della prevalenza nell'attività che si esplica. Noi non possiamo fare appello a questo principio in quanto, non godendo la categoria delle disposizioni sulla pensione e sull'invalidità, si verificano casi in cui i commercianti si iscrivono alle mutue dei coltivatori diretti e degli artigiani. Ciò determina anche una confusione nel campo sindacale per cui non si sa più a quale associazione appartenere. D'altra parte non si può pensare di far uscire i commercianti da quelle mutue cui sono iscritti fino a che non saremo riusciti ad ottenere anche per loro la soluzione del problema dell'invalidità e vecchiaia.

Questi, *grosso modo*, sono i problemi che maggiormente interessano il settore del commercio.

Se mi fosse consentito di fare una dissertazione (nella memoria che ho preparato ne è fatto soltanto qualche cenno, pur essendo il problema assai inte-

ressante) la farei in riferimento al problema fiscale. Parlo in questo momento di sistema.

Onorevole Presidente, ella personalmente ha un'ampia competenza di diversi settori. Nel settore delle imposte indirette il commerciante non è che si opponga o tenti di non volerle pagare, ma chiede che si trovi un migliore sistema di applicazione. In fondo il commerciante una buona parte dell'operazione fiscale la compie per conto dell'amministrazione finanziaria e perciò vuole che si adotti un sistema, non tanto sostanziale quanto formale, più idoneo. Il tempo ha dimostrato ormai che si tratta di una esigenza inderogabile. Mi propongo perciò di trovare qualche amico parlamentare disposto a presentare in proposito una proposta di legge.

PRESIDENTE — Signor Casaltoli, non credo che potrà trovare un parlamentare disposto a presentare una proposta di legge per conto...

CASALTOLI — Onorevole Presidente, forse mi sono espresso male perché effettivamente non intendevo dire questo. Si tratta di trovare una formula idonea.

Bisogna cominciare a pensare — e mi pare che una proposta lodevole esista in questo senso — alla condensazione delle aliquote dell'imposizione indiretta in quei settori dove essa non è in atto. Se arriveremo alla condensazione delle aliquote, sarà possibile realizzare quelle forme di acquisti collettivi, quelle forme di cooperativismo anche fra i nostri stessi associati, che finora non si sono potute realizzare. Tutto questo è necessario perché attualmente in diverse regioni si verificano degli inconvenienti, che sono motivo di preoccupazione e di allarme, e cioè la finanza contesta irregolarità, sulle quali l'opinione evidentemente è molto soggettiva. Aggiungo che il sistema della condensazione è oggi una esigenza molto sentita perché, ove fosse adottato, porrebbe sul medesimo piano il venditore più importante e quello meno importante secondo un criterio perequativo. Attualmente si verifica che chi compra direttamente alla produzione paga una sola volta, mentre chi è costretto a servirsi di diversi passaggi è soggetto ad una tassazione per lo meno doppia. Si tratterebbe di compiere una perequazione nel campo operativo commerciale.

Quando fu istituita l'imposizione a cascata, le cascate esistevano effettivamente, mentre oggi, onorevole Presidente, per lo meno il 50-60 per cento di esse è stato eliminato. Attualmente una massa di beni valutata al 50 per cento va con un solo passaggio dalla produzione all'ultimo punto di vendita. Se le cascate sono quindi ridotte del 50 per cento, mi pare che sia non solo un atto di giustizia perequativa per il settore commerciale, ma anche interesse dello Stato modificare nel senso da me esposto il sistema delle imposte indirette.

Ripeto che la condensazione delle aliquote sarebbe il miglior sistema per facilitare quelle forme di acquisti collettivi cui ho fatto cenno.

Chiedo scusa se ho fatto una parentesi che d'altronde l'argomento pienamente giustifica.

PRESIDENTE — Effettivamente questo suo inciso rientra nei termini del quesito, signor Casaltoli.

CASALTOLI — Questo è un aspetto interessante non soltanto agli effetti della concorrenza leale ma anche di quella sleale, la quale si determina fra gli

operatori di uno stesso ramo per il fatto che chi può comprare direttamente paga sul medesimo prodotto la metà dell'imposizione fiscale che è costretto a pagare chi, essendo piccolo, si serve di diversi passaggi.

Questi sono i principali problemi a carattere generale che interessano la categoria.

Ringrazio la sensibilità della Commissione per avermi ascoltato. Mi auguro che la Commissione stessa voglia considerarsi al di là dei suoi compiti specifici; ritengo, infatti, che le conclusioni a cui essa perverrà avranno un peso determinante anche agli effetti della formazione dell'opinione della Commissione finanze e tesoro.

PRESIDENTE — La seconda domanda è la seguente: « Negli ultimi anni, per effetto dello sviluppo economico che si è verificato nel paese, le aziende commerciali sono aumentate numericamente, con vendite in media costanti, oppure lo sviluppo economico ha prodotto un aumento del numero delle aziende ed anche del livello medio delle vendite? ».

CASALTOLI — Qui, se ho ben capito, mi si chiede se l'azienda è progredita; se, in conseguenza del progresso dell'azienda, si è determinato un aumento delle vendite connesso con l'incremento generale dei consumi.

A questo proposito vorrei dire che l'incremento delle vendite non è stato adeguato a quello dei punti di vendita. In altri termini, mentre le aziende sono aumentate dal 1951 al 1961 da 650 mila unità a 815.926, ossia circa del 22 per cento, e gli addetti alle aziende nel medesimo periodo sono passati da 1.171.470 a 1.518.000, ossia sono aumentati di circa il 29 per cento, il volume delle vendite non ha avuto il medesimo incremento. Voglio dire che l'aumento del numero delle aziende e dei dipendenti ha ridotto di molto l'incremento del volume di vendite che avrebbero dovuto avere le aziende commerciali. Mentre l'aumento dei consumi privati in questo stesso periodo è del 60 per cento, quello delle vendite per azienda teoricamente è del 31 per cento. Quindi, ripeto, non c'è stata rispondenza tra l'aumento del numero delle aziende e dei dipendenti e quello dei consumi.

PRESIDENTE — A suo avviso, signor Casaltoli, questa affermazione può essere fatta se si prende come riferimento un periodo più breve, ad esempio l'ultimo biennio?

CASALTOLI — Per l'ultimo biennio non ho i dati. Ritengo però che il problema della dilatazione delle aziende commerciali possa essere risolto attraverso una via indiretta, che è poi la più diretta, attraverso cioè l'aumento della richiesta di manodopera per l'industria, la riduzione della pressione agricola e la diminuzione della disoccupazione, che ci auguriamo vada sempre più restringendosi. Questi sono i fattori positivi che dovrebbero eliminare d'ora in avanti quella causa di inflazione verificatasi finora nel nostro settore.

ADAMOLI — Nell'esposizione del signor Casaltoli qualcosa non mi è chiara. Capisco perfettamente che l'aumento dei consumi è stato superiore a quello degli esercizi. Ma, se il consumo totale è aumentato del 60 per cento e le vendite del 31 per cento, come è stato possibile soddisfare i consumi totali?

CASALTOLI — Evidentemente non mi sono spiegato bene, onorevole Adamoli.

PRESIDENTE — Onorevole Adamoli, mi pare che l'osservazione del signor Casaltoli sia la seguente. C'è stata, sì, una espansione nelle vendite conseguente alla espansione dei consumi per l'aumento ed il miglioramento del benessere, ma a questa espansione è contrapposto un aumento di esercizi commerciali e di addetti al commercio superiore alla espansione delle vendite. Motivo per il quale l'espansione delle vendite non si è risolta in un beneficio per il commercio in quanto è aumentato il numero dei commercianti.

Questa affermazione, che si riferisce ad un decennio, è esattamente contraddetta da una dichiarazione del Ministro dell'industria e del commercio, onorevole Colombo, fatta in occasione del suo ultimo discorso. Ecco perché ho chiesto al signor Casaltoli se riteneva di affermare la stessa cosa riportando il discorso non al decennio, ma al biennio.

CASALTOLI — In questo momento non sono in grado di affermare la stessa cosa per quanto riguarda il biennio. Non conosco il discorso dell'onorevole Colombo, ma penso che abbia fatto quell'affermazione sulla base di dati di fatto. Sarei però molto dubbioso ad ammettere quello che ha dichiarato l'onorevole Ministro. Tutto ciò non toglie però che d'ora in avanti si potrà avere una spinta, e quindi una deflazione nel nostro settore, per cui si verranno ad avvicinare i consumi alla dilatazione avvenuta nelle aziende. Voglio dire che, se l'esodo dall'agricoltura non ci sarà più, se i disoccupati non ci saranno più, se l'industria assorbirà di più, se la manodopera qualificata sarà più ricercata, ritengo che la situazione potrà avviarsi alla normalizzazione. In altri termini, quanto ha dichiarato l'onorevole Colombo potrà valere da ora in avanti, non per il biennio, in quanto è certo che la pressione inflazionistica nel nostro settore l'abbiamo sentita fino a poco tempo fa.

PRESIDENTE — Adesso è chiaro il pensiero, onorevole Adamoli?

ADAMOLI — Ora è tutto chiaro.

MERENDA — Mentre il signor Casaltoli faceva la sua esposizione ho raccolto alcuni dati rilevando che l'aumento dei consumi privati è stato del 60 per cento, mentre l'aumento delle vendite è stato del 31 per cento.

CASALTOLI — Tutto è stato chiarito a questo proposito, onorevole Merenda. L'aumento dei consumi sarebbe andato a vantaggio dei commercianti qualora il loro numero fosse rimasto statico.

Si può concludere perciò che il maggior numero delle vendite è stato assorbito in gran parte dall'aumento delle unità commerciali.

PRESIDENTE — La domanda successiva è la seguente: « In una congiuntura nettamente favorevole, ma nel corso della quale si è anche avuta una certa lievitazione dei prezzi, la concorrenza nel settore del commercio è stata ostacolata o favorita? ».

CASALTOLI — A questo proposito devo dire che nell'ambiente commerciale la concorrenza è rimasta viva, anzi direi vivissima, nonostante la lievitazione dei prezzi. La lievitazione dei prezzi c'è stata, ma ad essa non è corrisposta una

identica richiesta delle merci da parte dell'acquirente diretto. Voglio dire che la lievitazione dei prezzi non ha provocato una richiesta maggiore. D'altra parte, quando aumenta la richiesta, la concorrenza è inferiore ossia la concorrenza è più spinta quando si ha più difficoltà a vendere. Io faccio un discorso forse troppo pratico, ma mi sembra quello più rispondente.

Ritengo che la lievitazione dei prezzi e tutte le cause che possono aver contribuito a determinarla non abbiano per niente agito nel senso di far diminuire la concorrenza nel settore commerciale. Anzi devo dire che il commercio è andato avanti con i medesimi canali, con la medesima necessità di vendita, come se la lievitazione dei prezzi non ci fosse. Il nostro settore non ha cioè avuto una richiesta maggiore in conseguenza della lievitazione dei prezzi in quanto la spinta di concorrenza, la necessità di vendita è rimasta identica. È chiaro tutto questo?

ADAMOLI — È chiaro, ma preoccupante nello stesso tempo.

PRESIDENTE — Onorevole Adamoli, l'interpretazione del signor Casaltoli è un'interpretazione opposta rispetto ad altre che noi abbiamo avuto modo di sentire in questa stessa sede, secondo cui l'aumento delle vendite avrebbe determinato maggiori profitti da parte dei commercianti. Arrivando ad ottenere maggiori profitti, si giunge evidentemente ad una attenuazione della intensità della concorrenza.

Il signor Casaltoli afferma, invece, che le maggiori vendite complessive non si sono risolte singolarmente in maggiori vendite per il singolo esercizio e l'aumento dei prezzi non si è risolto in una ragione di freno della concorrenza, la quale è rimasta quella che in sostanza era.

CASALTOLI — Potrei aggiungere che, nell'attività commerciale, non si è verificato — a quanto mi risulta — nessun acquisto oltre il normale fabbisogno. L'ambiente commerciale compra indipendentemente dalla lievitazione dei prezzi ed è indubbio che il commerciante, sotto la spinta inflazionistica, non ha ritenuto opportuno comperare quelle merci che normalmente si comprano e si mettono da parte.

PRESIDENTE — Questo vuol dire che non c'è l'inflazione.

CASALTOLI — Il commerciante ha acquistato il suo fabbisogno come negli anni precedenti ed ha rivenduto la merce con la medesima sua passione concorrenziale necessaria per poterla ricollocare. Anzi vorrei dire che in qualche caso è stato più spinto di prima in quanto si è verificato un aumento della produzione, quindi una maggiore disponibilità ed una maggiore esigenza di concorrenza.

PRESIDENTE — Signor Casaltoli, ha risposto così al terzo quesito.

Il quarto dice testualmente: « Quali sono, secondo lei, i settori del commercio nei quali il gioco della concorrenza trova maggiori ostacoli? ».

CASALTOLI — A questo proposito si può fare riferimento ai generi di monopolio, che sono sottoposti a disciplina di prezzo. Non mi risulta che ci siano altri settori in cui la concorrenza trova ostacoli in dipendenza della struttura commerciale.

PRESIDENTE — Mi pare che a proposito del quarto quesito ella confermi nettamente l'affermazione fatta in precedenza.

Passiamo alla quinta domanda: « Vi sono cause particolari di struttura o legali che rendono inoperante la concorrenza in alcuni settori del commercio all'ingrosso ? ».

CASALTOLI — Non esistono cause legali che rendono inoperante la concorrenza nel settore all'ingrosso, anche perché per alcuni settori del commercio non c'è bisogno di alcuna licenza (per esempio nel settore della carne, degli ortofruticoli, del pesce).

PRESIDENTE — Passiamo al sesto quesito: « Lei è a conoscenza di accordi particolari fra produttori e venditori intesi a limitare la concorrenza ? Se sì, può precisare le modalità di tali accordi e gli effetti che essi hanno sul mercato ? ».

CASALTOLI — Nel campo degli accordi particolari tra produttori e venditori c'è solo da ricordare qualche contratto di esclusiva, il quale, a mio avviso, non contrasta con una concorrenza sana e giusta. La scelta di un negozio esclusivista mi pare che faccia parte di quella libertà di iniziativa che deve avere il produttore come il commerciante.

PRESIDENTE — Signor Casaltoli, faccia riferimento ad un settore specifico. In quale settore si verifica, ad esempio, frequentemente il caso dell'accordo tra il produttore ed il commerciante che assicura a quest'ultimo la vendita riservata di un certo prodotto ?

CASALTOLI — Se si vuole parlare di qualche accordo molto più vasto, il discorso cambia. Tutti sanno che esistono organismi molto grandi che hanno accordi molto stretti con organismi altrettanto grandi, sicché il commercio è tagliato completamente fuori. Per fare un esempio: l'accordo tra la Fiat e la Federconsorzi per quanto riguarda il settore dei trattori.

BUSETTO — Su questo argomento, signor Casaltoli, le rivolgerò alcune domande specifiche.

CASALTOLI — A volte ho sentito osservazioni su questo argomento, ma non mi risulta che industrie nostre, come ad esempio quella tessile, si trovino in queste condizioni. Se esiste un produttore tessile che abbia una serie di clienti su una determinata piazza mentre qualche altro ne ha uno solo, ciò è perfettamente lecito perché nessuno può proibire ad un produttore di avere una clientela più o meno numerosa a seconda della sua discrezione.

Nel campo dei prodotti che vengono dall'estero ce n'è uno, mi pare il nitrato, che arriva dal Cile con una importazione fatta quasi in esclusiva. Ciononostante anche in questo caso l'esclusiva ha un valore relativo perché potrebbe benissimo esistere un altro fabbricante altrettanto importante (si tratta di un problema e di un fenomeno che il M.E.C. dovrebbe eliminare) che potrebbe mettersi in concorrenza con il primo scegliendo un'altra organizzazione. Per questo motivo penso che nel campo del commercio sia ben difficile stabilire un freno alla concorrenza, a meno che non si tratti di qualcosa di eccezionale, che gli onorevoli membri di questa Commissione sono in grado di giudicare meglio di me.

PRESIDENTE — Resta sempre la domanda iniziale, signor Casaltoli. Mi pare che tutta l'esposizione che lei ha fatto tenda a dimostrare che nel campo del commercio non vi sono posizioni monopolistiche, o di freno o di impedimento

nel gioco della concorrenza; affermazione che mi pare corrisponda ad una realtà unanimemente accettata.

Resta però l'altra parte, sulla quale noi terremmo ad essere da lei informati (se diffusamente, meglio ancora), che si concreta in questa domanda: lei ritiene che il commercio in alcuni settori sia vittima di posizioni monopolistiche nel campo industriale? Lei può darci un panorama del commercio nei suoi rapporti con l'industria, nel senso di affermare o negare l'esistenza di una posizione di subordinazione del commercio nei riguardi dell'industria, a causa di posizioni dominanti o di intese nel campo industriale?

Noi l'abbiamo interrogata soprattutto perché volevamo sentire da lei un giudizio sulla posizione del commercio nei riguardi dell'industria.

CASALTOLI — A questo proposito vorrei collegarmi ad un altro discorso fatto precedentemente. Vorrei dire che nell'industria il più delle volte c'è la tendenza a scavalcare completamente il commercio. Questo, sotto un certo profilo, viene a danneggiare tutto il settore commerciale e pone i commercianti spesso in una situazione di disagio. In coscienza non so quali siano i settori, tranne quello cui ho fatto cenno poc'anzi, dove possono esistere intese per vietare la concorrenza nel settore del commercio. Lo sconto sui prezzi per me è pienamente giustificato: se un commerciante compera un milione di pezzi di un determinato articolo, come è possibile immaginare che egli non pretenda di risparmiare qualcosa sul prezzo rispetto a quello che ne compera 10 mila pezzi? Voglio dire che ciò può essere un affare commerciale, ma non mi sembra che possa essere considerato un freno alla concorrenza. Altre imposizioni, altre strutture dell'industria che dovrebbero proibire la concorrenza nel campo commerciale onestamente devo dire che non mi pare di vederne, nonostante che su alcuni problemi esistano dissaccordi con gli industriali. Non ne vedo nemmeno in relazione a quella domanda rivoltami sui prezzi imposti. Il prezzo imposto, infatti, non è una eliminazione della concorrenza; vediamo con evidenza tante volte che il prezzo imposto è giustificato proprio per tutelare un prodotto che ha già una garanzia. Non si potrà mai pensare, infatti, di imporre un prezzo ad un prodotto che non vale niente.

Col prezzo imposto si evita che, come avviene qualche volta, purtroppo, si lanci sul mercato un prodotto di qualità scadente svendendo un prodotto analogo di buona qualità. Quindi spesso il prezzo imposto significa una garanzia logica non soltanto per l'industria ma anche per il commerciante onesto che rivende il prodotto. Esso non è una limitazione della concorrenza, ma un giusto equilibrio per operare correttamente. Non sarebbe giusto vendere le sigarette nazionali sotto prezzo per poter vendere qualche altro pacchetto di contrabbando, in cui non si sa cosa c'è dentro.

PRESIDENTE — La ringrazio, signor Casaltoli, della sua esposizione. Gli onorevoli colleghi hanno ora facoltà di formulare domande integrative che sottoporro al signor Casaltoli.

CARCATERRA — Vorrei rivolgere al signor Casaltoli alcune domande.

La prima è la seguente: conosce il signor Casaltoli alcune situazioni, se non monopolistiche, certamente di dominio, nella distribuzione? Ossia, vi sono

forme moderne di distribuzione a carattere capitalistico, di forti concentrazioni di capitale. Per esempio, i grandi magazzini, che in Italia non si sono sviluppati ancora come negli altri paesi. Risulta forse al signor Casaltoli che in Svizzera la forma di concentrazione capitalistica abbia assunto proporzioni tali da presentare carattere di dominio se non di monopolio? Risulta al signor Casaltoli che la « Migros » in Svizzera sia stata oggetto di fortissimi attacchi, perfino dal Parlamento della Confederazione, per la sua posizione di dominio? È noto che essa possiede un giornale che ha forse la maggiore tiratura fra tutti i giornali svizzeri.

Questa è la prima domanda, alla quale desidererei ricevere una risposta. Quella che farò in seguito potrà sembrare in contraddizione con questa, però nella mia mente esse si coordinano verso uno scopo unico.

PRESIDENTE — Ella, signor Casaltoli, ha ascoltato la domanda formulata dall'onorevole Carcaterra. Ha facoltà di rispondere.

CASALTOLI — In Svizzera potranno certamente esistere queste posizioni dominanti. In Italia, con questa domanda, mi si porta su un terreno veramente di attualità e che è motivo di angoscia per il settore del commercio. Tutti sanno infatti la triste situazione in cui il settore è venuto a trovarsi a seguito della inflazione delle licenze. A tutto questo si aggiungono oggi anche le nuove forme di distribuzione (supermercati ed altri grandi complessi). Ritengo però che queste nuove forme di distribuzione non si possano nemmeno vietare perché non si può dire di no al progresso. Si può cercare di contenerle; e cercare di contenerle credo che equivalga anche ad escludere la possibilità di qualche pericolo cui vanno incontro alcuni paesi europei. Pur non potendo dire di no a queste nuove forme, sulle quali del resto l'ultimo giudizio spetta al consumatore, è necessario non espandere oltre i termini giusti queste nuove forme perché la situazione è ormai satura oltre ogni limite. Se questa tendenza andasse avanti indiscriminatamente, la conseguenza sarebbe che noi ci avvieremmo verso quelle forme monopolistiche già esistenti in altri paesi.

Proprio per questi motivi noi abbiamo chiesto di dare i mezzi sufficienti ai commercianti per ammodernarsi, per unirsi tra loro e per creare nuove forme distributive, sempre in libera concorrenza.

A titolo di esempio posso dire che recentemente ad Ivrea è stata messa in atto una nuova forma. Le piccole e grosse aziende commerciali si sono trovate d'accordo nel vendere la maggioranza dei loro prodotti di largo consumo a prezzi controllati da loro. Il grossista limita all'estremo il suo margine di utile, il dettagliante lo stesso. È stata creata anche una commissione di controllo tra gli interessati, e sono stati stabiliti e fissati dei prezzi tali che nessun supermercato potrebbe sopravvivere in quella zona.

Perché hanno fatto questo? Evidentemente perché hanno iniziativa. È necessario cercare di aiutare tutti coloro che dimostrano di avere iniziativa con tutte quelle provvidenze cui ho fatto cenno in precedenza (credito, sistema fiscale, ecc.), le quali, mentre da un lato favorirebbero la concorrenza portando il commerciante ad una evoluzione sempre maggiore, nello stesso tempo con-

terrebbero quelle forme che, dilatandosi eccessivamente, verrebbero un bel giorno a chiudere il cerchio.

Dobbiamo essere cauti nell'ampliare queste nuove forme perché, il giorno in cui esse dovessero essere molte, si potrebbe andare incontro ad un pericolo di monopolio che si sarebbe già verificato quando lo si avvertisse.

CARCATERRA — Dalla risposta che ha dato il signor Casaltoli risulta chiaro che la seconda mia domanda non è in contraddizione con la prima.

Quali forme, quali strumenti ritiene, il signor Casaltoli, idonei ed in un certo modo sufficienti a frenare la posizione di dominio che può assumere la concentrazione di capitale già indicata prima? In particolare desidererei sapere se ella ritiene che uno dei modi per frenare e limitare la possibile situazione di dominio delle forme capitalistiche di distribuzione non possa essere invece l'associazione tra i commercianti, cui ella ha già accennato.

Ma allora la mia domanda diventa più specifica.

Crede il signor Casaltoli che in Italia ci si stia avviando verso queste forme associate di distribuzione?

Come ritiene che si possano favorire queste forme di associazione nella distribuzione?

Ritiene che la legislazione attuale non sia addirittura in contrasto con un ordinamento che favorisca la forma associativa? Per esempio, secondo la legislazione fiscale, il gruppo ed i singoli associati vengono colpiti dall'I. G. E. come se si trattasse di un passaggio di proprietà.

PRESIDENTE — Ella, signor Casaltoli, ha ascoltato le domande formulate dall'onorevole Carcaterra. Ha facoltà di rispondere.

CASALTOLI — Forse l'onorevole Carcaterra non era presente quando mi sono espresso su questo argomento. Vorrei dire che una delle forme che noi desideriamo estendere e che cerchiamo di propagandare tra i nostri associati, sia pure con garbo e persuasione, è proprio questa.

Tutti dobbiamo riconoscere che, quando una persona ha creato un'azienda individuale, non può fare altro che difenderla e non potrei fare il commerciante se non difendessi la libera iniziativa che trae origine dal vivaio delle più modeste forze commerciali.

Quando andiamo a parlare a un individuo, quindi, che si è visto tramandare l'azienda da padre in figlio, una azienda tradizionale nella sua struttura familiare dove ha messo tutto, intelligenza, previdenza, persino buon costume, per condurlo verso forme associative, non è certamente cosa da farsi alla svelta dicendo: commercianti associatevi! Però riteniamo che questa sia la strada giusta da percorrere purché ci siano le condizioni capaci di aiutarci a farla percorrere.

Quali dovrebbero essere queste condizioni? 1°) che il fisco non soltanto non gravi maggiormente, ma che esso, proprio attraverso la tassazione indiretta, non giunga a vietare queste forme associative con una duplice imposizione che annulla il vantaggio che vogliamo conseguire. Senza questo non è possibile pensare alle forme associative perché non faremmo altro che aumentare il numero delle cascate fiscali; 2°) occorre che venga dato un certo credito.

Onorevoli deputati, vi sono grato del vostro invito perché ciò dimostra che sentite il significato del commercio e la funzione importante da esso svolta nella economia del paese. Ma questa funzione il commercio ce l'ha veramente oppure no? Il commercio interessa o non interessa? Io ritengo di sì, perché oggi è più difficile vendere che produrre. Io parteggio, si capisce, per gli investimenti, per la produttività, per il progresso sociale. Tanto maggiore è il progresso sociale e tanto più noi ne godiamo. Ma dobbiamo anche essere sinceri. Se il commercio deve andare su una certa strada è possibile che con soli 300 milioni all'anno si pensi di risolvere il problema del credito al commercio? Vorrebbe dire che il commercio non ha bisogno di nulla. Ma in questo caso nessuno dica che il commercio non va. Perciò mi sembra che sia da rivedere il problema del credito al commercio.

CARCATERRA — La mia ultima domanda è assolutamente pertinente al tema, cioè sulle forme monopolistiche, oligopolistiche, di dominio nel settore del commercio.

In realtà, lo ha detto il signor Casaltoli, è risultato dalla nostra esperienza che forme monopolistiche nella distribuzione non esistono in Italia e nemmeno forme tipicamente di dominio. Peraltro, secondo me, forme omeo-oligopolistiche esistono. Può essere che il signor Casaltoli affermi il contrario, ma dove esistono delle strozzature, determinate in parte dalle disposizioni di legge, in parte da accordi, è nel passaggio tra la produzione e il dettaglio. Mi riferisco cioè, ai mercati generali. È lì che è stata rilevata questa forma di oligopolio, sia pure in forma microscopica.

Cioè è stato rilevato che nei mercati generali gli operatori, i commissionari e i concessionari, e qualche volta anche i grossisti, determinano delle strozzature. Sicché i produttori si trovano di fronte a delle domande concordate o comunque non usufruiscono di una libertà di concorrenza, mentre il dettagliante e il consumatore, da parte loro, si trovano nella stessa situazione.

Vorrei sapere, se lei crede di poter assentire con questa diagnosi e quali provvedimenti ritiene si debbano prendere per eliminare queste forme omeo-oligopolistiche.

PRESIDENTE — Ella, signor Casaltoli, ha ascoltato la domanda formulata dall'onorevole Carcaterra. Ha facoltà di rispondere.

CASALTOLI — Mi si domanda se determinate strozzature esistano nei mercati generali e se siano addebitabili al commercio. Ebbene, parliamo chiaramente. L'agricoltura dice che siamo noi commercianti a non far realizzare i prezzi equi. Da una parte non paghiamo molto i produttori agricoli e dall'altra facciamo pagare molto i consumatori.

Il discorso è veramente complesso e mi dispiace di dover entrare in argomento perché tengo a rispettare gli altri settori e non ritengo giusto parlare di un settore quando esso non è rappresentato.

Ho sempre auspicato per l'agricoltura qualsiasi provvidenza: è per me una esigenza nazionale che l'agricoltura sia non abbandonata ma sollevata a causa di certe situazioni che purtroppo non dipendono da cattiva volontà di nessuno ma dal fatto che la terra non si può automatizzare come tante altre cose. Quindi ben vengano tutte le provvidenze, purché si tratti veramente di provvidenze alla

agricoltura. In altri termini, se tra gli agricoltori si realizzassero forme associative, per la produzione e la vendita dei prodotti, nessuno avrebbe da ridire. Se però le forme commerciali di vendita sono fatte con il concorso dello Stato, allora anche i commercianti debbono avere la stessa possibilità di unirsi tra di loro, formare i medesimi consorzi con i medesimi aiuti dello Stato.

Per quanto riguarda poi le lagnanze sui prezzi che si ripetono a carattere stagionale, chi obbliga l'agricoltore a vendere il prodotto prima che sia maturato? Nessuno. Si potrà obiettare: il bisogno.

Il bisogno, va bene. Ma c'è il rischio di colui che compra. Ed è logico che se uno si espone ad un rischio, quando il produttore non voleva o non poteva rischiare, debba avere un corrispettivo di utile. Ma questo lo dico solo per inciso.

Caso tipico è quello che riguarda certi prodotti del sud, ad esempio gli agrumi, per cui ci si lamenta che il prodotto è stato pagato poco. Ma quel poco fu pagato quando di quel prodotto non si sapeva nemmeno se la stagione avrebbe consentito la fioritura o la maturazione.

CARCATERRA — Mi si consenta un'interruzione. Quello che dice il signor Casaltoli giustifica, sia dal punto di vista morale che giuridico, il grossista che compra la « spes » futura e quindi con proprio rischio, ma non giustifica, né dal punto di vista morale né dal punto di vista della giustizia distributiva, la situazione di disagio del produttore il quale è costretto a vendere il prodotto prima che sia maturato.

CASALTOLI — Noi della Confederazione del commercio siamo sempre favorevoli a qualsiasi liberalizzazione dei mercati generali. E siamo completamente su questa strada. Se i produttori hanno modo di organizzarsi e vendere meglio non siamo contrari, perché non abbiamo mai inteso difendere quegli « intralazzatori » che non sono veri commercianti. Si tratta di gente che si trova inserita nella nostra società e purtroppo non soltanto nel settore del commercio: e noi speriamo che il loro numero si riduca sempre più. Quindi non intendiamo difendere certe strozzature artificiali create disonestamente.

BUSETTO — Mi sembra che dal dibattito tra il signor Casaltoli e il collega Carcaterra sia emersa la questione dei supermercati e la tendenza allo sviluppo dei grandi magazzini generali, come avviene in altri paesi. Ella, ora, signor Casaltoli, come Presidente della Confcommercio e quindi come Presidente di una associazione che deve tutelare anche e particolarmente gli interessi dei piccoli e dei medi commercianti, di fronte a questo sviluppo quali conclusioni trae? Di fronte allo sviluppo del servizio distributivo, che per il suo carattere di massa può esser visto anche come servizio d'ordine sociale, i piccoli e i medi commercianti come pensano di organizzare la loro difesa, il loro lavoro e la loro attività? Quali sono le prospettive?

PRESIDENTE — Ella, signor Casaltoli, ha ascoltato le domande formulate dall'onorevole Busetto. Ha facoltà di rispondere.

CASALTOLI — Contenere i grandi magazzini. Questo è il primo nostro scopo.

BUSETTO — Ma non si può far questo.

CASALTOLI — Ci sono dei regolamenti, delle leggi; se si vuole si possono contenere. Le cifre di cui ho parlato prima sono indicative. Però non posso pensare a

contenere i grandi magazzini quando vengono avanti le cooperative. Perché magazzini di vendita o cooperative sono la stessa cosa per il piccolo commerciante.

La difesa dei piccoli commercianti — e sono lieto di rappresentare non solo i grandi magazzini ma anche i piccoli con la speranza che essi non restino eternamente piccoli — è costituita dalle provvidenze di carattere creditizio, fiscale e anche da una qualificazione dei nuovi commercianti sia dal punto di vista morale che professionale.

Oggi siamo in tempi di normalità, non c'è più l'urgenza umana e sociale di assorbire disoccupati e quindi si deve fare in modo che l'ammissione al commercio sia accompagnata da requisiti individuali morali, di istruzione, ecc., che ieri magari non erano stati richiesti. Quello che conta è che questi piccoli commercianti abbiano la possibilità di effettuare acquisti collettivi.

PRESIDENTE — Mi sembra che questa risposta abbia soddisfatto l'onorevole Busetto.

BUSETTO — Per la verità lo sono soltanto relativamente, signor Casaltoli. In una frase da lei usata — se la mia interpretazione è errata mi corregga — mi sembra abbia affrontato il problema dei *supermarkets* allo stesso modo con cui ha affrontato quello delle organizzazioni cooperative, ponendo queste sullo stesso piano dei primi, il che è profondamente sbagliato. Vorrei che lei chiarisse questo punto.

CASALTOLI — Non è che io abbia voluto fare la questione delle cooperative. Parlo con estrema sincerità.

Se dico che il supermercato incide enormemente sul settore commerciale non c'è nessuna mortificazione perché è un'attività individuale che non chiede niente a nessuno. Lo stesso, purtroppo non può dirsi delle cooperative. È chiaro che quando si tratta di una cooperativa per gli acquisti dei prodotti utili agli agricoltori, una cooperativa che serva allo sviluppo di produttori associati per il potenziamento delle loro attività, non c'è nulla da dire; ma quando la cooperativa si trasforma in una cooperativa di vendita al pubblico, che invece di vendere ai propri soci, vende a tutti, con l'aiuto dello Stato e con le facilitazioni a tutti note, allora io dico che questo danneggia il commercio. Ecco perché sarebbe auspicabile un maggiore equilibrio anche in questo settore perché, se nella grande città si ha un danno dai grandi magazzini, altrettanto può dirsi per le cooperative nelle campagne.

BUSETTO — Che cosa ha fatto la Confcommercio nei confronti della politica delle vendite attuata dalla Federconsorzi, in agricoltura soprattutto? Che cosa ha fatto la sua organizzazione nei confronti degli accordi che sono stati stabiliti a suo tempo e tutt'ora vigono, tra Federconsorzi e Fiat, per esempio per quanto riguarda la questione dei trattori? Che cosa ha fatto la Confcommercio nei confronti delle intese che sono intervenute tra Federconsorzi, Montecatini ed Edison per quanto riguarda il settore dei fertilizzanti?

CASALTOLI — Ci siamo attenuti a quello che ci hanno pregato di fare e cioè, seguire la nostra associazione di categoria, che è la Fertilmacchine, per trovare il modo di equilibrare alla meglio la questione.

Certo la questione dei trattori si deve considerare come una di quelle situazioni eccezionali che ci sono in casa nostra. Certo chi commercia in macchine agricole non trova molto piacevole la cosa. Noi di fronte a certi casi gravi abbiamo protestato e ci auguriamo che il commercio abbia il rispetto che merita perché ad un certo punto tutte le vendite, manovrate in un modo o in un altro, fanno diminuire la possibilità del commerciante vero e proprio che poi è chiamato a rispondere di quello di cui non dovrebbe.

GALLI — Ci sono due teorie in materia di licenze di esercizio di vendita: una è per la libertà assoluta, per la liberalizzazione senza alcuna bardatura vincolistica, purché ci siano i generici requisiti sanitari; un'altra invece afferma che, aumentando il numero degli esercizi e quindi aumentando anche i costi fissi in relazione a questa libertà assoluta, automaticamente i prezzi verrebbero ad aumentare e quindi auspica che vi sia un controllo ed una limitazione.

Quale delle due teorie ritiene sia preferibile?

PRESIDENTE — Ella, signor Casaltoli, ha ascoltato la domanda formulata dall'onorevole Galli. Ha facoltà di rispondere.

CASALTOLI — Come uomo dico che il commercio nasce, vive e prospera nella libertà. Come si può dire: non devi fare il commerciante? Però è certo che ormai l'inflazione è arrivata ad un punto tale che, se si desse la libertà a chiunque, si finirebbe per immettere davvero coloro che non hanno nessuna qualifica.

GALLI — Non è vero che la libertà trova un suo equilibrio e pone ai margini i meno capaci?

CASALTOLI — Non vorrei che la libertà ad un certo punto si trasformasse in licenza per cui si facesse una confusione di questo termine. Dico francamente che le leggi che attualmente ci sono fanno acqua da tutte le parti. Un grande magazzino, da una parte o dall'altra, la licenza di esercizio se la procura. E del resto come si potrebbe dire: blocchiamo le licenze? C'è tutto il problema, ad esempio, dei nuovi quartieri dove la funzione commerciale è strettamente legata allo sviluppo edilizio. Ma una regola ci vorrebbe; il commerciante sta in continuo contatto con il pubblico e quindi il problema dovrebbe essere visto non più come problema della licenza o no, ma come problema di garanzie morali, economiche, di provata istruzione professionale, ecc.

GALLI — I sofisticatori, da un punto di vista della vendita, sono forse più abili degli altri.

CASALTOLI — Quelli non sono commercianti. Perciò si dovrebbe auspicare non l'abbandono ma la riforma di una disciplina, fondata su un certo numero di garanzie morali e finanziarie che poi in fondo è nell'interesse di tutta la collettività.

ADAMOLI — Ella, signor Casaltoli, ha escluso che i commercianti facciano delle speculazioni inflazionistiche sulla attuale situazione monetaria. Come spiega allora, il fenomeno dell'aumento del costo della vita, e l'accentuato fenomeno dell'allargamento della forbice tra prezzi all'ingrosso e al dettaglio?

PRESIDENTE — Ella, signor Casaltoli, ha ascoltato la domanda formulata dall'onorevole Adamoli. Ha facoltà di rispondere.

CASALTOLI — Ho parlato prima della dilatazione in senso speculativo. Inflazione vuol dire speculazione. Cioè non si ha più fiducia nella moneta, si compra oro, si tesaurizza. Ora io dico che non esiste inflazione in questo senso, mentre si è verificata l'inflazione per la ricerca affannosa di comperare altri negozi. Ecco perché noi siamo favorevoli alla legge sull'avviamento commerciale che ponga una remora al moltiplicarsi incontrollato di questi negozi.

ADAMOLI — A cosa attribuisce lei l'attuale aumento del costo della vita?

CASALTOLI — Io vorrei affrontare questo argomento in un modo più adeguato di quello che ora mi è consentito. Ma mi auguro che i prezzi possano essere sempre più contenuti. Per quanto riguarda il settore commerciale, in base agli ultimi dati statistici, debbo dire che non si nota nessuna dilatazione né sfasature tra ingrosso e dettaglio. Tutt'altro. Il confronto degli indici tra i prezzi all'ingrosso e quelli al dettaglio non denuncia alcuna sfasatura.

PRESIDENTE — Ella cioè afferma che sarebbe cessato l'andamento a forbice. Cioè l'aumento dei prezzi sarebbe oggi superiore sulle merci all'ingrosso che non sulle merci a dettaglio.

CASALTOLI — Appunto. Oggi il dettaglio non aumenta più dell'aumento dell'ingrosso; anzi molte volte al di sotto dell'aumento dell'ingrosso.

PRESIDENTE — Questo si riferisce a tutte le merci o solo a talune?

CASALTOLI — Solo a talune, non posso generalizzare.

DAL FALCO — Desidero chiedere se risulta al Presidente della Confcommercio che nell'ambito dei supermercati possa esserci una concorrenza per quanto riguarda i prezzi di vendita di uno stesso prodotto. Cioè vorrei sapere se la catena distributiva dei supermercati in realtà opera in un certo momento di fronte al consumatore come una catena distributiva nel cui ambito, per un dato prodotto, non c'è concorrenza.

PRESIDENTE — Ella, signor Casaltoli, ha ascoltato la domanda formulata dall'onorevole Dal Falco. Ha facoltà di rispondere.

CASALTOLI — Per rispondere a questa domanda si dovrebbe prima precisare se si tratti di generi vari o di generi alimentari.

DAL FALCO — Prendiamo ad esempio « La Rinascente » e la « Standa ». Questi due grandi magazzini avranno certamente dei prodotti analoghi. Può accadere che tra questi prodotti analoghi si verifichi concorrenza?

CASALTOLI — Non lo so. Per quanto mi risulta no.

DAL FALCO — Quindi non ci sarebbe concorrenza fra i vari supermercati per cui essi tenderebbero ad una forma di monopolio distributivo.

PRESIDENTE — Non vi sono altri deputati che chiedono di sottoporre domande al signor Casaltoli.

Ringrazio di nuovo, a nome della Commissione, il signor Sergio Casaltoli.

La seduta termina alle 21,10.

PAGINA BIANCA