

III.

SEDUTA POMERIDIANA DI GIOVEDI' 1° LUGLIO 1971

PRESIDENZA DEL PRESIDENTE **SERVADEI**

PAGINA BIANCA

La seduta comincia alle 16,45.

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca: « Indagine conoscitiva sul settore degli elettrodomestici ». Abbiamo oggi il terzo incontro con l'audizione della società Indesit, rappresentata qui dal suo amministratore delegato, dottor Armando Campioni. Prima di iniziare l'audizione, mi corre l'obbligo di fare una breve dichiarazione.

È giunta notizia a questa presidenza che la direzione generale del gruppo Zanussi-Zoppas, attraverso un comunicato alle maestranze in data 31 maggio 1971 ha dato notizia dell'incontro avvenuto il 25 maggio 1971 in questa sede fra la nostra Commissione e una delegazione di industriali del settore degli elettrodomestici - fra i quali i massimi dirigenti della Zanussi - nel quadro dell'indagine conoscitiva da noi a suo tempo deliberata e per la quale ci accingiamo in questa stessa seduta al terzo incontro. Di tale comunicato e della sintesi degli argomenti esposti dalla delegazione degli industriali, credo che per parte nostra non ci sia che da rallegrarci, come di qualsiasi altra oggettiva iniziativa assunta dal sindacato e dagli altri organismi ascoltati. Si tratta di un contributo alla migliore conoscenza del problema, al suo approfondimento, in un processo dialettico che la nostra Commissione non può non essere lieta, in considerazione anche della più volte lamentata pochezza delle informazioni date all'esterno sull'attività del Parlamento, di avere concorso con la sua iniziativa a sviluppare.

Laddove però questa Presidenza e l'intera Commissione non possono essere d'accordo, è nella parte del citato comunicato nel quale si tende ad accreditare una coincidenza delle nostre vedute con quelle espresse dalla Zanussi e dalle altre aziende ascoltate. Allo inizio della seduta del 26 maggio 1971 spiegai con sufficiente chiarezza quali erano le tappe e le finalità dell'indagine che si apriva e dissi espressamente che la Commissione, se riteneva necessario discutere in maniera approfondita con tutti i protagonisti del settore - industriali, sindacati e organi pubblici - ed ascoltarne le ragioni, non intendeva identificarsi con alcuno degli interessi in causa,

bensì mirare a valutazione di carattere generale consona alle superiori funzioni del parlamento, da esprimere poi autonomamente alla fine dell'indagine. Sono concetti che ribadisco in questa sede, respingendo ogni tentativo di strumentalizzazione e rivendicando ai nostri lavori ed alla nostra iniziativa la più assoluta autonomia, in conformità alle nostre funzioni costituzionali e regolamentari delle quali ci riteniamo gelosi tutori. Ripeto: il nostro parere, puntuale e documentato, verrà alla fine degli incontri in corso, sulla base certa delle cose sentite e verificate, ma in esecuzione delle nostre esclusive valutazioni. Ogni atteggiamento esterno contrastante con ciò è quindi solo da considerarsi una inutile scorrettezza.

Fatta questa precisazione, desidero riassumere al dottor Campioni i termini della nostra indagine. Era giunta notizia alla nostra Commissione che il settore degli elettrodomestici si trovava, a parte le questioni di carattere sindacale, in una situazione particolare. Già si ponevano da più parti interrogativi se si trattasse di crisi congiunturale, di crisi strutturale, di difficoltà di carattere commerciale esterne; il tutto in rapporto al fatto che questo settore della nostra industria è stato negli anni passati un settore trainante, uno dei settori che hanno dato maggior lustro alla nostra economia industriale.

La Commissione pertanto ha ritenuto opportuno approfondire il fenomeno attraverso delle audizioni. Siamo alla terza. La prima si è effettuata con gli industriali; la seconda si è verificata il giorno dopo con i rappresentanti dei sindacati. Avevamo in programma di concludere questa audizione con un incontro con il Ministro dell'industria e con il Ministro del bilancio e della programmazione. Senonché, negli incontri con gli industriali e con i sindacati, si è parlato di una iniziativa di notevole interesse che la sua società starebbe assumendo sul piano nazionale, cioè la realizzazione di una serie di stabilimenti nell'Italia meridionale, i quali produrrebbero i tradizionali elettrodomestici e che darebbero lavoro ad alcune migliaia di lavoratori. Allo scopo di meglio penetrare la realtà di questo settore, abbiamo ritenuto di dover recepire an-

che le valutazioni della società Indesit sui fenomeni ai quali ho fatto riferimento e in rapporto alla grossa iniziativa di cui sopra e ai grossi investimenti che essa comporta. È infatti sembrato strano che si pensasse di realizzare interventi di così consistente mole dando al contempo al settore una valutazione di crisi; è probabile quindi che si consideri questa crisi come fatto congiunturale, e non strutturale. Questi i motivi per cui abbiamo considerato estremamente utile ascoltare lei come responsabile della Indesit.

Fatte queste precisazioni, dottor Campioni, le do la parola.

CAMPIONI, *Amministratore delegato della società Indesit*. La situazione, come vedremo, non riguarda a mio avviso una crisi di settore. Di crisi ho sentito parlare per la prima volta nel febbraio di quest'anno, quando sono stato convocato al CIPE per illustrare i progetti di cui sappiamo. Successivamente ho sentito parlare di crisi quando l'ANIE mi telefonò in proposito per avere un nostro parere. La nostra opinione, tuttavia, è che una crisi del settore non esiste; non sappiamo esattamente nemmeno cosa voglia dire: noi registriamo vendite sia in campo interno che internazionale. Ogni anno l'ANIE elabora statistiche circa la quantità di produzione di ogni fabbrica: dell'intera produzione italiana noi rappresentiamo circa il venti per cento. Di questo venti per cento noi esportiamo circa due terzi, mentre un terzo viene assorbito dal mercato interno. Quali sono le prospettive per le nostre vendite negli anni a venire? Noi facciamo sempre in questa stagione delle contrattazioni sia sul mercato estero che su quello nazionale per avere un'idea delle vendite nelle stagioni successive e la raccolta di questi dati ci dice quali sono realmente le prospettive per il commercio.

Per l'estero la situazione è molto grave, perché dopo aver seminato con tanta fatica ci troviamo ora impossibilitati a soddisfare le richieste. Non riusciamo cioè a crescere con la produzione tanto da far fronte alle possibilità di quei mercati che abbiamo tanto curato e sui quali naturalmente facciamo affidamento per i prossimi dieci-venti anni. Oggi noi non abbiamo queste possibilità perché il CIPE ci ha messo in difficoltà, facendoci perdere un intero anno. La questione si è infatti trascinata tanto a lungo che ad un certo momento noi ci siamo indotti a ritirare il nostro progetto che prevedeva originariamente, cioè fin dal 1960, la costruzione di un secondo nucleo sperimentale nella provincia di Cuneo e

di un secondo stabilimento, sempre in Piemonte. Quando nel 1968 l'onorevole Pieraccini, allora Ministro della programmazione, ci chiamò per informarci che era stato concordato di sviluppare una parte della nostra produzione nel sud, noi avemmo qualche timore: mettere su uno stabilimento a centinaia di chilometri dagli altri, è infatti molto pericoloso. Tuttavia nel 1969 abbiamo presentato il progetto secondo le indicazioni del CIPE, facendo disgraziatamente conto di avere una risposta nella primavera del 1970. Purtroppo le cose sono andate per le lunghe e, come ho detto, abbiamo perso un anno. Poi nel mese di febbraio abbiamo ritirato il progetto, dicendo che saremmo ritornati a Cuneo. Ma i deputati della zona di Caserta si sono interessati della cosa giudicando indispensabile fare lo stabilimento al sud nel quadro del rilancio dell'industrializzazione del Mezzogiorno. Questo ritardo ha ingenerato una situazione veramente disastrosa: ho tutta una documentazione dei nostri rapporti col CIPE: le numerose lettere che abbiamo scritto per un intero anno per sollecitare una decisione. Successivamente, il Presidente del Consiglio onorevole Colombo mi ha fatto chiamare a Torino dal prefetto il quale mi ha raccomandato caldamente, prima di prendere una decisione, di venire a Roma. Sono venuto a Roma ed il Presidente del Consiglio mi ha di nuovo illustrato la posizione del CIPE. Allora noi abbiamo presentato un progetto infrastrutturale che richiede notevoli mezzi finanziari: infatti abbiamo soltanto venti miliardi disponibili. Il problema è ovviamente quello del costo, a proposito del quale abbiamo un esempio chiaro: per la realizzazione dei progetti di due stabilimenti, per il solo cemento armato, la stessa ditta di Milano richiede per costruire al sud il dieci per cento in più di quanto non chiedesse per costruire gli stessi stabilimenti al nord.

Il secondo termine fissato scade il primo di settembre prossimo. Noi abbiamo chiesto la possibilità di accertare il primo di settembre che le cinque infrastrutture di base riguardanti il Consorzio siano avviate. Se il primo settembre noi constateremo che queste opere sono iniziate, andremo avanti col progetto di Caserta, altrimenti procederemo a realizzare gli stessi identici progetti in provincia di Cuneo. Preciso che, purtroppo, i contratti sono molteplici. L'impresa ha avuto i macchinari, portati sul posto per i primi assaggi dei terreni, rovesciati e danneggiati; le gomme delle macchine rotte. Noi abbiamo ricevuto due lettere minatorie anonime di guardarci bene dall'entrare nella zona. Ci so-

no delle categorie che sono ovviamente danneggiate da questa iniziativa e coloni e proprietari agricoli fanno resistenza.

Per l'esportazione noi siamo in gravissime difficoltà perché non riusciamo a far fronte alle necessità. Ci sono anche difficoltà di altro genere. Anche noi abbiamo avuto tre mesi di scioperi e di lotte sindacali ed abbiamo dovuto dire ai sindacati che noi sappiamo che la nostra industria può andare avanti sui mercati europei: il consumatore però vuole prodotti buoni e a buon mercato; se andiamo oltre certi limiti nelle questioni salariali, perdiamo il mercato; quindi facciamo resistenza non solo per assicurare il lavoro agli operai occupati, ma anche per assicurarlo a quelli che verranno dopo, perché sono previste 10.000 persone in totale in Piemonte ed altre 8.000-10.000 nel sud per il 1980. Non è che noi possiamo vendere di più all'estero aumentando i prezzi, perché anzi bisogna diminuire i prezzi per tenere le posizioni, per essere all'avanguardia e produrre sempre meglio. Naturalmente, abbiamo accettato tutte le rivendicazioni relative all'ambiente di lavoro, alla rappresentanza sindacale eccetera.

Secondo i dati dell'ANIE, per tutte le aziende italiane, il primo trimestre del 1971 rispetto al primo trimestre del 1970 registra una esportazione di questi prodotti del 20 per cento circa superiore in numero di pezzi e del 30 per cento in lire. Nel primo semestre 1970 si era esportato per 1.500.000 pezzi, nel secondo semestre per 1.750.000.

Vediamo la situazione interna. Le contrattazioni che facciamo si stanno completando in questi mesi e noi per le consegne al commercio a partire dal settembre 1971 fino al luglio 1972, abbiamo già la copertura completa, con un numero di pezzi eguale a quello dell'anno precedente. Quindi sicuramente abbiamo una situazione migliore. Tutti piangono, è vero. Noi comunque su 3.000-4.000 punti di vendita ne abbiamo contrattati forse i due terzi e con questi abbiamo già raggiunto il totale di quantità di vendite dell'anno precedente. Quindi siamo in difficoltà nel senso che dovremo limitare i nostri rivenditori nella quantità. Si può dire che non passa settimana che io non presieda una riunione di due o tre dirigenti di vendita dell'Inghilterra, dell'Olanda, dell'Italia e ho dovuto intervenire molto seriamente per limitare l'accanimento che questa gente aveva nel ripartirsi la torta.

PRESIDENTE. Lei ha riferito sulla composizione della sua produzione aziendale. La Indesit fa una certa propaganda ad alcuni

prodotti che sono più a buon mercato di altri in quanto ha una produzione differenziata. Quello che è forse utile approfondire, è se questa vivacità della domanda riguarda solo la sua produzione o la produzione di tutto il settore degli elettrodomestici.

CAMPIONI. Per quanto riguarda la esportazione la risposta è che ci sono anche gli altri. Sul mercato interno noi non sappiamo se la condizione che abbiamo noi è uguale a quella degli altri. Credo però che qui sia il caso di dire la verità: non si tratta di una crisi di settore, ma di crisi aziendale, e questo l'ho già detto anche in sede di CIPE. Ci sono alcune aziende in crisi, però la crisi non investe l'Indesit. E questo perché la nostra azienda si è trattenuta dal fare certe operazioni che altri fanno ed hanno fatto. Il primo sbaglio compiuto da costoro è di avere lavorazioni sotto vari nomi. C'è poi il problema dei terzisti che sono sempre un intermediario in più. Noi abbiamo sempre rifuggito da questo errore limitando magari la nostra produzione a 50-200 mila pezzi, ma facendo in modo di essere sempre garantiti sulle vendite. Il secondo errore che non abbiamo fatto è stato quello di comprare aziende concorrenti. Qui è la trappola: quando si compra un'azienda concorrente bisogna controllare attentamente tutto. Si pensa infatti che siccome ci sono dei buoni macchinari e dei buoni impianti, basterà cambiare l'amministratore delegato e tutto andrà di nuovo bene. Così facendo si fa un errore fondamentale: l'amministratore di prima che ha gestito male l'azienda in parola, non solo l'ha gestita male dal punto di vista finanziario, ma l'ha gestita male anche per quanto riguarda gli impianti e le installazioni: ha sbagliato tutto. L'azienda in parola non ha potuto sostenere la concorrenza e la competizione ed è sull'orlo del dissesto economico. Si pensa che cambiando la direzione tutto questo sarà risolto; ma il difetto di un'azienda nella quale è stato sbagliato tutto, dalla installazione al macchinario, è di essere sbagliata nell'impostazione. Noi siamo abbastanza forti abbiamo, un fatturato di 12-15 miliardi, e due-tre mila operai nella zona del Piemonte. Ci offrono continuamente di acquistare altre aziende: ma noi ce ne guardiamo bene. L'azienda impostata male non potrà più risollevarsi.

ALESI. Ma potrebbe dipendere dal mercato il cattivo andamento di questa azienda.

CAMPIONI. Il problema è se i prezzi sono concorrenziali sul piano interno ed interna-

zionale. In Italia il settore degli elettrodomestici comincia a far paura ai paesi del Mercato comune, ed anche all'Inghilterra. Quando le aziende che vanno male non riescono a cavarsela e devono cominciare a produrre a prezzi bassi, non possono poi sopravvivere. O se sopravvivono le conseguenze della conduzione cattiva le pagheranno tutti, noi, gli operai, i clienti: è un male per l'intera economia nazionale. Queste sono cose che le diciamo da anni. L'altra settimana a Torino abbiamo fatto una riunione per chiedere l'assunzione di 200 operai, ma poi ci abbiamo rinunciato. Ci sono aziende che vanno avanti con l'amministrazione controllata, come il Cottonificio Val di Susa, ma che noi non ci sogneremmo di comprare. Per gestire bene un'azienda bisogna gestirla in rapporto al progresso patrimoniale dei suoi investimenti. Il progresso deve essere stabile ed i salari devono assicurare il pieno impiego di questi investimenti. Se ad esempio mi dicono che la Romania vuole acquistare 50 mila pezzi, non aumento immediatamente la produzione, perché devo vedere questa commessa anche in rapporto agli anni successivi. Non si può far marciare in pieno uno stabilimento per fare 50 mila pezzi, senza avere la garanzia che la stessa commessa ci sarà anche negli anni successivi. E dopo i primi esperimenti fatti con i paesi orientali abbiamo capito che questo mercato non è stabile e non può assicurarci la regolarità e continuità delle commesse. Altro esempio: noi ci guardiamo bene dall'andare ad esportare nell'America del Nord un determinato nostro prodotto, magari nella misura del cinquanta per cento, come è accaduto. E se gli Stati Uniti ad un certo momento chiudono le frontiere, come facciamo noi? Non basta creare degli stabilimenti; bisogna creare anche dei consumatori dei prodotti, perché se non si hanno consumatori stabili non si può mantenere questa produzione.

Ci sono aziende, in modo particolare la Zanussi, che volenti o nolenti hanno dovuto fagocitare altre aziende. Non so come riusciranno a cavarsela: delle pere marce in un cesto di pere buone guastano anche le buone; non viceversa. Capisco che ci sono problemi sociali ai quali bisogna trovare soluzione, ma la soluzione non è quella di mandare all'aria un'azienda bene organizzata.

PRESIDENTE. In riferimento a questa sua ultima affermazione, si è fatto osservare che questo assorbimento di aziende non ha risposto soltanto a criteri di salvataggio per fini sociali, ma ha risposto ad esigenze di dimen-

sioni produttive; e questo, sotto un punto di vista economico generale, può essere un discorso valido. Oggi tutti i settori postulano delle dimensioni superiori a quelle che esistevano fino a qualche tempo fa poiché l'accentramento di determinati servizi, la possibilità di poter contare su di una vendita, su di un approvvigionamento, su di un credito d'una certa ampiezza danno modo di produrre unitariamente a costi più bassi.

La ringrazio vivamente della sua relazione e do la parola agli onorevoli colleghi che ritengono di porre delle domande.

ALESI. Io pensavo che la vostra dislocazione nel Mezzogiorno fosse soprattutto determinata da ragioni di carattere sociale e mi domandavo come un'industria privata potesse tanto sacrificarsi per l'occupazione. Invece, con la visione di mercato che lei oggi ci ha fornito, questa mia domanda ha avuto una risposta diversa.

Una forte perplessità mi ha provocato quel suo concetto che l'accentramento di aziende si può fare solo se si riesca a realizzare il monopolio; e mi sembra un po' forte anche l'affermazione che una concentrazione di aziende deve per forza comportare delle pere marce insieme alle pere buone. Anche se una azienda del gruppo è un po' malata, il costo unitario inferiore potrebbe portarla forse ad un risanamento, diminuendo le spese generali.

Infine, come fate a predisporre questo programma di sviluppo a così lunga scadenza, voi che non accettate l'ordine di 50.000 pezzi per un anno dalla Romania per timore dell'instabilità del mercato? Come vedete la situazione a 5-10 anni data, in ordine alla possibilità di ammortizzare gli investimenti? Non pensate che 50.000 pezzi alla Romania quest'anno e 50.000 pezzi in Polonia l'anno successivo costituirebbero forse un incentivo più stabile all'investimento?

CAMPIONI. Io ho adoperato delle parole forse un po' esagerate solo per rendervi con più vivezza la situazione. Quando c'è una forte concorrenza, è evidente che quanto minore è il numero delle aziende che operano sul mercato tanto meno questa concorrenza si acuisce; di qui il vantaggio di acquisire altre aziende. Però, quando queste aziende che si incorporano sono in stato di dissesto e perdono miliardi all'anno, è chiaro che se non si riporta la produzione alla competitività si andrà in fallimento anche con l'azienda sana. Bisogna recuperare sull'azienda sana quello che si perde inizialmente con l'azienda malata

acquistata. Anche per le aziende riunite in gruppo occorre stare molto attenti. Le aziende che non sono riuscite a mantenere la competitività perché avevano impianti sproporzionati alla produzione e irrazionali, sono destinate a rimanere così. La Zoppas prima del disastro ha costruito un nuovo stabilimento di grandi dimensioni impiantando chilometri di nastri trasportatori del costo di circa un miliardo. Un trasportatore di tale dimensione è già un indice negativo per l'organizzazione della produzione e soprattutto per la produttività, perché trasportare la merce da un reparto all'altro significa che i reparti non erano originariamente ben disposti: quando i reparti sono vicini tra loro e disposti razionalmente non c'è nessun bisogno di avere nastri trasportatori di tali dimensioni.

Il secondo problema: le giacenze di magazzino e gli scarti. Quando gli impianti sono perfetti non c'è bisogno del magazzino tra un reparto e l'altro, perché i due impianti, quello a monte e quello a valle, funzionano perfettamente: anche questo è una dimostrazione che i nastri trasportatori sono un fatto negativo per gli stabilimenti. C'è poi da considerare quanto è determinato anche dall'evoluzione sociale. Infatti quaranta anni fa si recuperavano, anche nell'industria dell'automobile per fare un esempio, la maggior parte degli scarti ed allora i trasportatori servivano. Ma oggi la situazione sociale non lo consente più, i sindacati non ne vogliono sapere. Quando c'è qualcuno che gira la manovella, il delegato di linea va subito a guardare: e non fa andare i pezzi più in fretta. I recuperi prima si facevano appunto accelerando il ritmo; oggi, lo ripeto, la situazione sociale non consente queste cose ed allora bisogna organizzare lo stabilimento in maniera diversa. I rapporti sociali camminano con i tempi e quindi i grandi stabilimenti che hanno sbagliato le installazioni, come è appunto il caso di quelli con chilometri di trasportatori, sono un danno per l'intera produzione poiché comportano enormi costi da ammortizzare. In questi casi non c'è che una soluzione: gettare via tutto, evitare di insistere su di un tipo di produzione tanto costosa. Produzione costosa: che cosa significa? Significa sostanzialmente rialzo del prezzo di vendita e costi che non si riesce ad ammortizzare.

Veniamo alla terza domanda: come facciamo per elaborare il nostro programma di mercato? Facciamo così. Anzitutto andiamo ad osservare gli altri paesi e vediamo quanti lavapiatti, quante cucine, ecc. assorbe, ad esempio, il mercato degli Stati Uniti e quante

si spera di venderne in Italia in Francia, in Danimarca, in Grecia, ecc. nel giro di dieci-venti anni; su questa previsione statistica fondiamo il piano della nostra produzione. Non costruiamo però degli stabilimenti colossali per raggiungere questa produzione, ma ci regoliamo di anno in anno man mano che raggiungiamo gli obiettivi. Noi abbiamo trenta miliardi di impianti, fatti per certi gruppi di aziende, e il 70 per cento di questi impianti è già stato ammortizzato: resta quindi da ammortizzare soltanto il trenta per cento. Cerchiamo di fare naturalmente della produzione a buon mercato, ovviamente di buona qualità: insomma di seminare bene. Una volta che abbiamo prodotto a buon mercato in base alle nostre installazioni funzionanti ed organizzate, non ci conviene certamente spendere altri miliardi per produrre alte quantità. Prima pensiamo ai costi e poi alla quantità, e quindi a nuovi costi ed a nuove quantità. Questo è l'unico modo sano di produrre, e vale anche per gli altri settori.

CHINELLO. Questo è un discorso completamente diverso da quello fatto dall'associazione che rappresenta gli industriali del settore, è esattamente un punto d'arrivo diverso. So bene che i rappresentanti della Zanussi hanno strumentalizzato al massimo la crisi del settore, per dimostrare l'impossibilità di fare ogni tipo di concessione. Infatti quel tipo di analisi ci ha lasciato molto dubbiosi. Però ho l'impressione che alla rovescia, qualcosa di analogo sta per avvenire anche oggi. Innanzi tutto sentiamo che non solo non esiste una crisi di settore, ma anzi che c'è una domanda che non si riesce a soddisfare. I sindacati però riconoscono l'esistenza di una certa difficoltà congiunturale, di un certo livello di stagnazione ed anzi riconoscono addirittura l'esistenza dei problemi strutturali per quanto riguarda lo sviluppo di questo settore. Infatti essi propugnano la linea della ricerca e della programmazione di una diversificazione di produzione industriale molto più vasta, tale da garantire l'occupazione. Il fatto che il CIPE abbia rimandato di un anno nel darvi una risposta positiva fa pensare a perplessità motivate da questi stessi problemi. Ci sono poi dati di organismi ufficiali, per esempio della Banca d'Italia e dell'Istituto Doxa, sulla saturazione del mercato interno ed estero, dai quali si può ricavare che certamente il mercato non è saturo, che esistono possibilità produttive, ma che tuttavia non mi pare consentano delle previsioni così rosee come quelle che lei ci ha prospettato. Occorre dunque che lei ci for-

nisca un'analisi, o dei dati o una formulazione di tesi che sia più approfondita. Io ho capito una cosa dalla precedente riunione: che la Zanussi vi è fieramente ostile. Non vorrei capire altrettanto oggi pomeriggio.

In questi ultimi tempi, nelle aziende più grandi, abbiamo assistito ad una compenetrazione del capitale di vari paesi europei ed anche americano. Quindi, se è vero quel tipo di analisi che lei faceva sulle crisi aziendali, può essere anche vero che queste aziende abbiano trovato o sperino di trovare in un rapporto più stretto col capitale straniero la possibilità di vincere la dura lotta con l'Indesil.

Per la questione dell'investimento nel sud, siamo d'accordo con la posizione dei sindacati che sostengono la necessità dell'industrializzazione del Mezzogiorno. Però rilevo dalle cose che lei ha detto che in fondo il CIPE ha una sua grossa responsabilità. A Porto Marghera abbiamo avuto un grande insediamento pagato a spese pubbliche e vedo che un'operazione simile si sta ora facendo nella zona di Caserta. Quindi esprimo una riserva. Il ragioniere Mazza ci ha detto che questo insediamento nel sud comporta degli investimenti per circa la metà di quelli attuali del gruppo Zanussi, cioè un'immissione nel mercato di cinquanta per cento in più dell'attuale produzione, il che manderebbe tutti in crisi. Vorrei sapere se è vero che siete così « matti » per fare la guerra mortale alla Zanussi. Oppure le cose non stanno così?

Inoltre, vorrei sapere se il tipo di ristrutturazione che avete messo in atto concerne prevalentemente l'organizzazione del lavoro oppure anche l'aspetto tecnico-produttivo. E a questo proposito vorrei conoscere la percentuale che il vostro gruppo dedica alla ricerca.

Ultima domanda. Tutte le altre industrie del settore ci hanno parlato con le mani nei capelli di questa famosissima conflittualità permanente, portandola come causa principale per un verso della crisi, per un altro verso delle gravi situazioni delle singole aziende. Noi respingiamo questa posizione. Allorché si migliora in qualche modo e si umanizza il lavoro, opera sempre una spinta allo sviluppo. Quindi non è vera la tesi sostenuta dagli industriali della conflittualità permanente come danno generalizzato e generalizzabile. Io penso che nella conflittualità di fabbrica vi è, oltre al dato sociale, anche un dato di sviluppo produttivo, di qualificazione, di trasformazione tecnologica.

PRESIDENTE. Il gruppo di domande ora poste mi sembra vada veramente al cuore

del problema. C'è qualcuno che vuole porre ancora delle domande in questo ambito problematico?

DE POLI. Una brevissima: il terzo mondo e l'EFTA. Circa i consumi durevoli o no e la necessità o meno di diversificare la produzione mi inserisco in quelle già fatte dall'onorevole Chinello.

MASCHIELLA. Una prima domanda: l'incidenza del costo della manodopera sul costo generale. Una seconda: la composizione del capitale azionario del gruppo che lei, dottor Campioni, rappresenta. Vorrei inoltre sapere se il suo giudizio è strettamente aziendale o se ritiene che possa coinvolgere l'intero settore. Ci sono tuttavia alcuni dati incontrovertibili come quello relativo alla esportazione e quello relativo alla saturazione del mercato interno fornito dalla Banca d'Italia e dallo istituto Doxa. Ci sono anche all'interno del settore alcuni problemi di ristrutturazione che fanno parlare taluni di crisi del settore, altri di nodo congiunturale. A mio avviso vi sono tutte e due le cose: questa è la caratteristica dell'economia nella quale viviamo, in quanto la crisi strutturale del settore attinge ad un livello di produzione e produttività che alcune aziende non riescono a superare, mentre al tempo stesso possono esserci altre aziende che affrontano la congiuntura in modo agevolato. Il quadro presenta diverse articolazioni.

CAMPIONI. Confesso che sono imbarazzato rispetto alla diversità delle valutazioni che sono state date. Si pone un problema: quello della rappresentatività generale dell'associazione industriale del settore, la cui voce occorrerà che sia univoca. Volevo sottolineare questo aspetto per una verifica di tutto il discorso che è stato impostato: se cioè siamo in presenza d'una crisi di mercato o meno, se le prospettive sono buone o meno. Nella sostanza, il gruppo Zanussi dice: noi abbiamo giacenze di frigoriferi. Questo fenomeno a che cosa è riconducibile? Perché non si vende? Stando addirittura ricercando dei magazzini per mettere le giacenze di frigoriferi, e la Rex ed altre industrie sono d'accordo con questa valutazione: siamo alla saturazione del mercato perché si tratta di beni di consumo durevoli non ostentativi e quindi il fenomeno di saturazione sarà progressivo e la sostituzione non ci potrà far smaltire la produzione. Le famiglie europee hanno il frigorifero per l'84 per cento: la lavabiancheria per il 66 per cento; le cucine per l'83 per cento; la lavastoviglie per il 4 per

cento. Potremo arrivare ad un massimo del 90 per cento per i frigoriferi, e poi del 70 per cento per la lavabiancheria, dell'85 per cento per le cucine e del 10 per cento per le lavastoviglie nei prossimi anni. Dobbiamo pensare quindi a fare altre produzioni, perché la saturazione è abbastanza completa. Ora, ci sono gli organi statali che fanno queste rilevazioni e ciascuno tiene conto di questi e di altri dati. Se si vuole veramente programmare bisogna considerare bene queste cose e giudicare in conseguenza la situazione.

Quanto alle altre domande, comincerei da quella che riguarda la composizione del capitale. Il gruppo del quale faccio parte e che amministro insieme a molti altri azionisti, è nato dieci anni fa. Io prima avevo lavorato nel campo dell'automobile e con diverse aziende. Quando abbiamo cominciato, avevamo un capitale molto modesto ed abbiamo avuto crediti da banche presso le quali eravamo clienti da da molti anni. Eravamo in quattro alla fondazione: due sono poi morti; io ero il più giovane. Avevamo un certo credito da parte di tutti in fatto di serietà e di capacità di organizzazione industriale. È ovvio che dopo i primi due o tre anni il capitale originario si è mostrato insufficiente; ci siamo quindi rivolti alle banche per trovare dei gruppi finanziari esteri, specie svizzeri, che potessero aiutarci. L'unica condizione - ed è importante rilevarla - che abbiamo posto è stata che tale partecipazione non fosse di aziende concorrenti straniere; cioè capitale straniero sì, ma non di industrie straniere che potessero acquistare un qualsiasi controllo.

MASCHIELLA. C'è una partecipazione di capitale FIAT?

CAMPIONI. Senz'altro no, anche se noi abbiamo rapporti molto stretti con la FIAT.

MASCHIELLA. C'è l'IFI?

CAMPIONI. Nemmeno. Certamente i giri finanziari sono molto tortuosi, ma, secondo le mie conoscenze, lo posso escludere.

L'incidenza della mano d'opera sul costo è molto variabile perché dipende dal livello tecnologico della produzione interna. Oggi credo che ci aggiriamo su un venti per cento circa di incidenza del costo del lavoro, compresi tutti i costi indiretti per contributi, stipendi, salari, ecc.

Mi sia consentito adesso ritornare alle domande iniziali. Vorrei precisare che le situazioni di possibilità di lavoro, quindi di oc-

cupazione, di vendita, di nuove installazioni per l'estero e per l'Italia che io ho esposto sono quelle della nostra azienda. Io non posso dire come vanno le cose nelle altre aziende; ho cercato di essere obiettivo esponendo quale è la situazione nostra. Attenendomi a quello che mi dicono i miei ispettori di vendita, debbo ripetere che noi andiamo assai bene mentre i concorrenti pare che vadano abbastanza male. Io non so se lo dicono per difendere il loro lavoro; comunque ho sempre affermato che il primo venditore è quello che lavora in fabbrica, perché se si danno prodotti buoni e a buon mercato, il prodotto è già venduto; se date prodotto cattivo e a prezzo alto, nessun venditore, bravo che sia, potrà venderlo. Non vorrei aver dato una impressione di eccessivo ottimismo e di tutto roseo. Io sono venuto solo a giustificare il nostro programma. Anche la nostra azienda avrebbe tutto l'interesse a piangere, magari con la speranza che l'IVA possa essere più bassa. Io non dico che per le altre aziende le cose vadano bene. D'altra parte, le statistiche si possono interpretare in molti modi. Quindi la mia esposizione è puramente aziendale e non di settore.

Giacenze di magazzini e saturazione del mercato. Succede che quando ci sono tante aziende in un determinato settore, partono tutte come dei razzi; ciascuna cerca di accaparrarsi la massima parte del mercato. Non tutti però tengono presente che alla fine di un rettilineo o c'è un muro o c'è una curva e che, quindi, bisogna controllarsi. Cosa è successo? Le aziende che sono state poi assorbite dal gruppo Zanussi avevano tutte prodotto in modo superiore rispetto alla domanda del mercato. Zanussi - ed esprimo qui una opinione personale - ha assorbito queste aziende sullo slancio, facendo la somma della loro quantità di produzione; ma non si può fare così: non si può fare la somma. Bisognava guardare la produzione di queste aziende rispetto alla fascia del mercato. Inoltre, riunire nell'unica organizzazione commerciale della Zanussi cinque nomi diversi non poteva consentire di fare un totale. Questo mi sembra intuitivo: si trattava di aziende commerciali indipendenti l'una dall'altra, l'una che controllava l'altra, l'una che cercava di limitare l'altra. Fra di loro c'era un criterio di competitività. Ed ecco il risultato: una sovrapproduzione rispetto alle effettive possibilità di quell'azienda. Allora la Zanussi ha tentato di spingere le vendite sul mercato commerciale concedendo lunghe dilazioni nei pagamenti. Diceva a tutti: comprate e

poi pagherete a lungo termine; vi faremo le massime facilitazioni nei pagamenti. Questo serve a riempire i negozi ed i magazzini e poi a far precipitare le vendite. Ho l'impressione che queste sono alcune delle ragioni che hanno provocato tutta questa complessa crisi. Sono naturalmente delle mie opinioni personali. Per quanto riguarda la saturazione del mercato: noi siamo del parere che se le aziende controllano la loro produzione in funzione del consumo relativamente sicuro e stabile, la curva della produzione e delle vendite sale e si raddrizza mano a mano fino a diventare stabile e a tener dietro puntualmente ad un consumo stabile che sostituisce quello di prima.

L'altro punto: ci si domanda, come mai abbiamo deciso di impiantare questi stabilimenti al sud, quali sono i costi e i programmi con i quali abbiamo pensato di realizzarli. Noi siamo partiti nel 1960 con un determinato programma. Abbiamo esaminato cosa poteva assorbire l'industria degli elettrodomestici in campo europeo. Sempre facendo riferimento alle grandi aziende, abbiamo esaminato tutta la produzione nell'intero campo degli elettrodomestici e dei domestici in generale. Abbiamo anche fatto un programma, sia pure ipotetico, sempre controllandolo di anno in anno, tenendo sotto controllo gli investimenti e le proporzioni accettabili di questi investimenti. Abbiamo fatto gli opportuni calcoli per riunire un gruppo di stabilimenti che in modo organico avessero un ciclo integrale, costituissero un nucleo integrato. Un solo stabilimento non sarebbe bastato perché si sarebbe provocata una eccessiva concentrazione. Ed allora abbiamo previsto due gruppi di stabilimenti: l'uno per la provincia di Torino e l'altro in Piemonte. Questo nel 1960, ed in via puramente teorica. Quando siamo arrivati al 1966-67 con la scadenza del primo decennio, abbiamo rilevato che il gruppo dei primi stabilimenti stava esaurendosi: ed abbiamo delle cifre precise in proposito. Siamo partiti da una cifra base: nessun uomo ha capacità di analisi e mente così eccezionale da poter governare uno stabilimento che produca più di un prodotto. Quindi lo stabilimento non deve essere troppo grande da fare più di un prodotto. E questo vale per il direttore tecnico, il servizio tecnico, i dirigenti contabili, i capi officina che possono tutti funzionare con grande elasticità ed un'alta produttività. Come punto di arrivo gli stabilimenti possono essere di trenta mila metri quadrati e di 1500 persone. Queste unità, queste singole unità, possono essere integrate

al gruppo come dei moduli uno a fianco dell'altro. Tutto questo può funzionare in modo economico, e quindi con un'alta produttività, con un servizio organizzato di spedizioni, contabilità, personale, manodopera, mantenendo una grande elasticità ed una grande rapidità oltre ad una grande capacità di raggiungimento del mercato. Gli stabilimenti non sono fatti per i geni. Bisogna costruire stabilimenti adatti per il cervello delle persone e non bisogna superare quindi certi limiti. Uno stabilimento deve fare inoltre un solo prodotto: solo frigoriferi, solo lavatrici e così via. Ciascuno in questo caso fa il suo mestiere, in maniera specializzata, e raggiunge altissimi gradi di produttività ma non sa assolutamente che cosa fanno gli altri perché altrimenti la sua produttività precipita. Il limite è quindi di 1500 unità, con una produzione di tremila pezzi al giorno: tutto questo impedisce il ricorso ad aiuti esterni, come i cervelli elettronici, che sono sempre un guaio. Bisogna impedire il troppo grande che è il pericolo dell'industria del duemila: bisogna impedire che l'industria diventi un dinosauro. Noi siamo del parere che se l'azienda è troppo grande, anche se ha un grande mercato ed una grande vastità di produzione, non riesce a mantenere la produttività. Per gli stabilimenti colossali occorrono i cervelli elettronici perché quelli umani non sono più sufficienti ed allora non c'è niente da fare: la produttività decresce. E siccome il futuro è solo di chi realizzerà un'alta produttività, allora il punto base è quello di puntare decisamente su di una dimensione che la realizzi al massimo. Stabilimento che un modulo doveva avere questa determinata dimensione, si è, a mano a mano, aggiunto un altro modulo. Pensate che nel mese di giugno si tagliava il grano su un certo terreno di 10.000 metri quadrati: nel mese di dicembre si spedivano i primi frigoriferi in Sud Africa. In sei mesi si era realizzato il secondo modulo. (Oggi sei mesi non bastano neanche per avere i permessi di fabbricazione). Arrivati al 1968, i primi stabilimenti, i più vecchi, erano arrivati alla saturazione. Oggi essi producono 3.200 frigoriferi al giorno e i sindacati protestano perché sfruttiamo gli impianti al cento per cento. Così è sorta la necessità di cominciare a fabbricare il secondo gruppo di stabilimenti.

È a questo punto che è venuta fuori la questione del sud, per la quale un potente fattore di convincimento è stata la questione della mano d'opera. Noi siamo arrivati al punto di andare a fare a gara con la Fiat

a chi pagava più alto il personale. Siccome è chiaro che i tessili non possono competere con noi, ma noi non possiamo mai pagare tanto quanto l'industria automobilistica, allora abbiamo dovuto scegliere il sud. Il Mezzogiorno consuma mezzo milione di frigoriferi, mezzo milione di cucine, mezzo milione di lavatrici tutti gli anni e in pratica non produce quasi nulla: è come un paese che importi soltanto; quindi c'è stata anche una ragione di buon senso. L'operazione è stata studiata così a fondo che quando siamo andati a fare un po' i conti, ci siamo accorti che una lavatrice che dovesse andare nella Rhur o a Londra, verrebbe a costare per venire da Napoli a Modane la bellezza di 1.000-1.200 lire al pezzo in più, cioè il 2 e mezzo per cento in più, il che, su milioni di pezzi, è una percentuale colossale. Non abbiamo scelto il Mezzogiorno illudendoci che lo Stato potesse tenerci le grucce sotto le spalle, perché le agevolazioni durano dieci anni mentre le aziende nascono per vivere molto, molto di più. Non si possono costruire aziende che vivano sul contributo statale.

Per quanto riguarda la questione trasporti, pagare in più 1.200 lire per un frigorifero che di regola viene venduto a 20-25.000 lire è qualcosa di colossale. Ebbene, eravamo sul punto di fermarci. Per fortuna le ferrovie dello Stato ci hanno aiutato: è stato studiato un treno speciale, il quale avrà vagoni della lunghezza di trenta metri ciascuno e potrà caricare ottomila pezzi per volta che potranno arrivare fino a Modane o Pinerolo con un costo complessivo che non supera le duecento lire al pezzo. Se non si fosse trovata questa soluzione, sarebbe stato assolutamente impossibile realizzare nel sud una industria di elettrodomestici.

L'aiuto statale serve solo per il decollo: poi, una volta partiti, bisogna che l'azienda sia in grado di sopperire da sola con i propri mezzi.

Credo di aver risposto a tutti i quesiti concernenti le ragioni per le quali la Indesit ha previsto questa installazione nel sud. Quanto alla questione di che cosa si intende fare dei vecchi stabilimenti, bisogna completare gli stabilimenti al nord in base al sistema dei moduli e contemporaneamente procedere alle installazioni al sud.

Infine c'è il problema della conflittualità permanente. Sono abituato da un quarto di secolo a discutere con i sindacalisti. Adesso non lo faccio più: insegno agli altri a farlo. Noi abbiamo un colloquio continuo, e lo raccomandiamo sempre a tutti, dal più alto al

più basso. Al personale bisogna sempre spiegare preventivamente le difficoltà e i problemi dell'azienda ed i modi con cui essa è costretta a procedere. Quando gli operai chiedono cento lire in più bisogna spiegare che in questo caso bisogna produrre di più e vendere di più, e vendere a prezzi buoni, perché questo consente di aumentare i salari...

CHINELLO. Ed anche i profitti.

CAMPIONI. Lei mi insegna che la concorrenza riduce i profitti. Concludendo sulla questione della conflittualità: in famiglia non si può litigare con la moglie dalla mattina alla sera; altrimenti non si va avanti. Il problema tuttavia è anche del grado di levatura di chi sta dall'altra parte del tavolo. Da questo discendono anche le grandi difficoltà che incontriamo: c'è della gente che comprende, che giudica e capisce le cose; vi sono altre persone che non hanno questa capacità. Con questi problemi noi ci scontriamo tutti i giorni, e la levatura dei sindacalisti, specialmente quelli di fabbrica, non è molto alta. Essi hanno difficoltà a capire la complessità della gestione di una azienda e non hanno la maturità sufficiente per esprimere giudizi validi. Noi comunque vogliamo avere sempre il colloquio con il nostro personale e con i sindacalisti perché è meglio per tutti.

Sul terzo mondo e l'EFTA: noi cerchiamo da tanti anni di vendere più che possiamo. Cerchiamo di trovare dei mercati stabili e sicuri. Faccio un esempio: il sud Africa. Bisogna procedere con gradualità, perché sono paesi dove vi sono sbalzi di vendite colossali da un anno all'altro. Il sud Africa importa prodotti magari per un miliardo in un anno e poi l'anno dopo l'offerta cala moltissimo: è un mercato molto difficile. C'è poi la difficoltà di poter seguire e sostituire un mercato con un altro. La Polonia è, ad esempio, un mercato dove abbiamo esportato migliaia di pezzi ed abbiamo poi tentato in tutti i modi di organizzare *in loco* un servizio di assistenza. Ci continuano ancora oggi ad arrivare lettere di persone che hanno pezzi rotti nei loro elettrodomestici e che non riescono ad accomodarli. Abbiamo invece buone probabilità di sviluppo nel campo dei paesi dell'EFTA. Lavoriamo qui abbastanza bene.

SCIANATICO. Con piacere abbiamo seguito lo sviluppo della produzione italiana degli elettrodomestici, all'avanguardia in Eu-

ropa. Quindi quando abbiamo sentito parlare della critica situazione del settore ci siamo molto preoccupati. Soprattutto mi è rimasto impresso sentire dire in una precedente audizione che praticamente oggi la situazione è che rispetto ad un 80 per cento di possibilità di assorbimento del mercato interno ed estero, c'è una produzione del 120 per cento. Abbiamo cioè una superproduzione. Credo che questo dato sia vero e che le perplessità del CIPE circa l'impianto Indesit nel Mezzogiorno siano dovute forse proprio a questo dato. Quindi la mia domanda è: la produzione del nuovo stabilimento non andrà forse a sostituire, piuttosto che ad aggiungersi, quella che è la produzione attuale, provocando la crisi di molte aziende? Non pensa lei che in questa situazione sia necessario studiare altre soluzioni piuttosto che mettere alle corde quelle industrie che, sviluppatesi a Pordenone e altrove, sono state quelle che hanno risolto la situazione di una zona depressa?

BORRA. Non mi sono stupito della relazione ottimistica del dottor Campioni. Io sono di Pinerolo e quindi ho seguito lo sviluppo di questi stabilimenti che nascevano rapidamente nei campi di grano. Ho seguito anche la vertenza sindacale, che è stata certamente dura e che non ha conseguito quei risultati brillanti che i sindacati speravano. Mi pare che la maestranza sia abbastanza operosa. Comunque, lei ha accennato al fatto di duecento operai che non si trovavano. Si trattava di specializzati oppure di operai normali?

CAMPIONI. Personale comune, manovalanza.

BORRA. La sua azienda ha anche un problema di addestramento, di allevamento del personale?

CAMPIONI. No. Scegliamo noi la gente che dimostra buona volontà e mano a mano facciamo dei capi. Anzi, prima di andare a prendere del personale altrove, anche i capi preferiamo sempre tirarli fuori dall'ambiente di lavoro in cui sono e li aiutiamo con scuole di specializzazione.

FREGONESE. Vorrei ricordare che non è stata data risposta alla domanda sulla spesa per la ricerca.

DE POLI. Non ritiene che sarebbe doveroso mettervi d'accordo nell'ambito della ANIE circa la politica di settore?

CAMPIONI. Vorrei prima tornare un momento sulla questione delle infrastrutture del sud. Le infrastrutture che fa la Cassa per il Mezzogiorno sono per il Consorzio industriale; quelle nell'area dell'Indesit ce le facciamo da noi. Vi è infatti un Consorzio industriale di 650 ettari di cui noi occupiamo 110 ettari. Quanto alla differenza tra l'80 per cento di vendita e il 110 per cento di capacità di produzione, posso dire solo questo: o si accetta il principio della competizione, oppure si procede ad un sistema generale di organizzazione. Mi ricordo che quando il federale fascista di Torino mi mandava a chiamare e mi diceva di non costruire troppe fabbriche io ero costretto a rispondergli che non facevo politica e che quindi accettavo di non costruire. Ma adesso che cosa avviene? Bisogna avere un alto livello di produttività per espandersi, e quando si trovano forti concorrenti occorre avere la capacità di fermarsi. Farò un esempio: la Zoppas è una delle aziende che ci erano state offerte. Quando un'azienda deve cambiare amministrazione va a cercare la sostituzione nel suo campo: la Lancia va alla FIAT, e così via. Però il guaio era sorto prima. Quando si mette su uno stabilimento con una determinata impostazione e con la quale ritengo di poter avere il massimo della produttività, il massimo della quantità del prodotto con il minimo costo, lo stabilimento rifiorisce; ma quanto all'interno di uno stabilimento esistono chilometri di rotaie inutilizzabili, impianti sbagliati, errori di gestione, esso resterà sempre un problema economico ed allora è meglio metterci una bomba sotto e costruire uno stabilimento nuovo. Rimane sempre il problema generale degli stabilimenti che non sono razionali nella costruzione. Bisogna avere il coraggio di disfarsene.

C'è poi la faccenda delle vertenze sindacali. Come si è comportata la nostra azienda? In maniera coerente.

Per quanto riguarda la concorrenza: c'è la Francia oggi che può fare paura; e poi c'è anche la Spagna. A questo punto abbiamo guardato i salari ed abbiamo constatato che oggi la categoria del personale che lavora negli elettrodomestici ha alti salari che rappresentano un costo di miliardi. Discutiamo di tutto, abbiamo detto ai sindacati, ma con i salari, basta. Abbiamo resistito: si lavora in fondo anche per avere un'attività creativa e non bisogna esagerare. Inoltre dobbiamo programmare la produzione per tutti i mesi rimanenti fino alla fine dell'anno. Ho fatto programmare a metà la produzione e ho detto

poi ai sindacati: vediamo di metterci d'accordo. Loro hanno resistito ma noi non abbiamo ceduto.

Per quanto riguarda gli stabilimenti al sud, ci viene detto: voi avete il dodici per cento di agevolazioni in conto capitale; una metà delle spese sono finanziate con il tasso agevolato. Queste spese ammontano a 56 miliardi, sette miliardi l'anno per otto anni. La metà di sette miliardi è di tre miliardi e mezzo: cifra non colossale. Abbiamo bisogno di questo tasso agevolato perché nei primi dieci anni di vita e di gestione degli stabilimenti avremo sicuramente dei costi maggiorati per le installazioni che non avremmo avuto, per esempio, in provincia di Cuneo. Quello che conta sono le condizioni ambientali: bisogna creare tutto, e tutto questo costa. Dobbiamo insegnare a tutti il mestiere, trovare i fornitori ed insegnare loro a fare il loro mestiere. Noi infatti abbiamo rilevato che al sud si va incontro ad eventualità particolari. Il lavoro è considerato come un qualcosa che quando arriva bisogna guadagnarci al disopra almeno del doppio, perché si lavora solo per un certo tempo ed occorre sfruttare l'occasione. Allora, qualunque oggetto, qualunque prestazione, qualunque servizio raddoppia di prezzo. Quindi c'è tutta un'opera di educazione da fare.

Abbiamo poi l'ordinazione dei venti vagoni speciali che riforniranno questi stabilimenti del sud così come se i fornitori del nord fossero sulla porta di casa, cioè nel giro di ventiquattro ore. Bisognerà poi cominciare a mostrare ai produttori locali come si lavora al nord. L'imprenditore locale deve imparare a fare le stesse cose, altrimenti saremo costretti a rifornirci sempre al nord. Sarà un lavoro al minimo di dieci anni quello di allevare la necessaria rosa dei produttori locali dei pezzi semilavorati. C'è un'altra mentalità al sud, è una esperienza diversa.

CHINELLO. Senza gli operai del sud la Fiat non sarebbe diventata quella che è diventata.

CAMPIONI. Io non offendo nessuno. Ho solo rilevato la necessità di insegnare certe cose. Tutto quello che ho detto, l'ho detto con spirito di collaborazione.

Ricerca scientifica. Ogni nostro stabilimento è organizzato in maniera da avere una direzione di progettazione, una direzione di produzione ed una direzione di servizi tecnici. La direzione di progettazione ha alle

sue dipendenze dei lavoratori che non fanno altro che, tutti i giorni, studiare i materiali, guardare cosa fanno gli altri, comprare prodotti altrui per esaminarli; studiare relazioni tecniche provenienti da altri paesi per cercare di migliorare continuamente il prodotto e di produrre sempre meglio e sempre più a buon mercato. La spesa sarà all'incirca, su tutte le spese del personale, di un 5-10 per cento.

Sull'ANIE, ci è stato chiesto perché non cerchiamo di sviluppare una unità di direttive. Bisogna pensare che tutte le associazioni sono pur sempre associazioni tra concorrenti e quindi spesso si va in associazione per dire tutto quello che non si ha intenzione di fare. Io non partecipo alle riunioni dell'ANIE proprio per questo.

PRESIDENTE. Vorrei ancora porre due domande. Innanzi tutto, quali sono i risultati del bilancio 1970 dell'Indesit; poi qualcosa sulla eccedenza di produzione. In Italia, sulla base di dati ricevuti in precedenza, abbiamo una certa saturazione di mercato. Lei ci ha parlato della curva che per un certo momento è crescente, poi si stabilizza in un andamento lineare; ma si è riusciti a stabilire tempi precisi di ricambio del vecchio? In quale rapporto si effettua questo ricambio? E questo interesserebbe sapere anche in rapporto ad altre aziende. Lei dice che lo stabilimento di 1.500 persone è ottimale nel settore. Noi ci siamo sentiti dire invece che il complesso grosso è migliore, è in grado di fornire un prodotto moderno elaborato a condizioni migliori. Tuttavia non desidero entrare nel merito di queste cose. Le due domande riguardano: i tempi del ricambio del prodotto in Italia e all'estero e i risultati del bilancio.

CAMPIONI. Per quanto riguarda il bilancio 1970 le lascio una pubblicazione con tutti i dati e le considerazioni del caso. Le voglio dire però che noi siamo sempre in grandi difficoltà a spiegare il fatturato. L'elettrodomestico è un prodotto che ha una miriade di prezzi, di sconti sottobanco, ed il materiale non fatturato rappresenta il dieci per cento dell'intero giro d'affari; per cui anche con il fisco non riusciamo a metterci d'accordo. Comunque, per quanto ci riguarda, l'ordine di grandezza è di 70 miliardi di fatturato. Quello che conta in un bilancio di questo tipo è la quantità dell'ammortamento per cui il patrimonio è di circa il settanta per

cento. Un dato interessante concerne poi la liquidità, perché noi abbiamo la tendenza a vendere tutto a buoni prezzi ma con pagamento immediato. La questione della rotazione. Noi consideriamo che i prodotti elettrodomestici hanno una vita di dieci anni. Sono dati che camminano in funzione non soltanto del consumo di un bene, ma anche della necessità. Le sostituzioni nei paesi più grandi avvengono ma col il tempo. E non sono qualche cosa di stabile. Le valutazioni si fanno sui paesi più grossi, sulla quantità di produzione di quei paesi e sono quindi valutazioni di fenomeni generali sempre molto difficili da spiegare. Ma, grosso modo, possiamo dire che il frigorifero viene cambiato ogni dieci anni; la lavatrice ogni cinque-sei; la cucina ogni otto-dieci anni. Le lavapiatti non lo possiamo dire ancora: probabilmente avrà una durata di cinque sei

anni. È evidente che oggi gli elettrodomestici non durano più venti anni come una volta. La tendenza è di fare delle cose buone, ma che durino dei tempi relativamente brevi.

PRESIDENTE. Mi sembra che gli elementi portati alla nostra attenzione siano meritevoli di ampia considerazione ed allarghino il campo nel quale abbiamo operato fino a questo momento. Ci sono state fornite valutazioni più globali e complessive del fenomeno che stiamo esaminando. Di questo ringrazio vivamente - insieme alla Commissione - il dottor Campioni che così premurosamente si è messo a nostra disposizione. Riteniamo di fare un lavoro utile per la collettività nazionale e per chi si interessa a questi problemi e li vive.

La seduta termina alle 19,30.