

SEDUTA DI VENERDI' 4 FEBBRAIO 1977

PRESIDENZA DEL PRESIDENTE DEL COMITATO BONIFAZI

Segue:

INDAGINE CONOSCITIVA DELLA
XI COMMISSIONE PERMANENTE

(Agricoltura e foreste)

VII LEGISLATURA

N. 6 — COSTI DI PRODUZIONE,
TRASFORMAZIONE E DISTRIBUZIONE
DEI PRODOTTI AGRICOLI

La seduta comincia alle 11,15.

PRESIDENTE. L'incontro di questa mattina ha il compito preliminare, ma non per questo meno importante, di chiarire quale può essere il contributo che l'Istituto per il commercio con l'estero può dare in merito a questa indagine.

Avele già avuto il programma di massima e quindi siete già a conoscenza degli obiettivi generali che ci poniamo con questa indagine e dei punti in cui essa si articolerà. Fra questi ci sono i fattori che agiscono sull'efficienza e sulla dinamica delle importazioni ed esportazioni dei prodotti agricoli, argomento questo che in modo particolare attiene all'attività del vostro istituto.

Come è noto le questioni relative alle importazioni ed esportazioni non troveranno nello studio di base preparato dagli istituti una trattazione specifica o per lo meno sufficiente. Quindi riteniamo che il contributo dell'ICE possa essere determinante per conoscere i fattori che agiscono sull'efficienza e sulla dinamica delle importazioni ed esportazioni.

Fin d'ora sarebbe opportuno discutere sugli elementi dei quali l'Istituto dispone per poter pervenire non tanto ad una conoscenza statistica quanto alla effettiva realizzazione degli obiettivi che ci siamo posti: in particolare per quanto riguarda le strutture dell'Istituto stesso in Italia e all'estero, le possibilità di favorire il nostro commercio internazionale e per quanto attiene all'organizzazione e alle capacità delle aziende che esportano prodotti agricoli nonché alle norme legislative e amministrative attualmente in vigore per aiutare questo particolare settore.

Questo lavoro dovrebbe essere svolto con la maggiore particolarità possibile, per settori merceologici; in tal modo si potrebbero capire le effettive difficoltà e le strozzature del nostro commercio con l'estero.

Nella pratica dobbiamo anche riferirci a quelle vicende che, pur avendo carattere congiunturale, si riallacciano a situazioni di difficoltà esistenti soprattutto per le piccole e medie imprese per quanto riguarda le esportazioni verso l'estero.

Vi è, ad esempio, quella tassa - credo del 404 per cento - sulle esportazioni di vino verso gli Stati Uniti. In merito ci hanno interpellato i rappresentanti di cantine sociali e di cooperative agricole poiché, contestualmente all'imbarco della merce, deve essere versata questa imposta, che è veramente notevole.

Sarebbe auspicabile che i rappresentanti dell'Istituto ci informassero di cosa avviene nella realtà e ci facessero alcune proposte per aiutare le imprese esportatrici a migliorare le loro tecniche, a risolvere i problemi degli *standards* produttivi, della qualità, dei marchi di fabbrica.

Bisognerebbe anche riuscire a capire cosa accade nel campo dei trasporti verso l'estero e nell'attività di dogana, attività che qualche volta rappresenta un intralcio e qualche altra una facilitazione.

Desidereremmo anche sapere se ritenete che l'attuale sistema creditizio è sufficiente e quali sono i settori che può avvantaggiare.

Ci sono poi le questioni che riguardano le importazioni, in particolare il settore lattiero-caseario e della carne. In merito sarebbe opportuno conoscere l'albo degli importatori e le rispettive capacità di importazione; non so se ciò rientra nelle possibilità dell'ICE, ma sapere cosa è successo negli ultimi tre anni, quali sono state le importazioni, quali sono le capacità di refrigerazione e così via, sarebbe estremamente importante.

Credo di aver individuato alcuni dei punti sui quali, da parte vostra, sarà possibile un contributo, anche se ciò dovesse comportare del tempo o degli studi particolari. Anzi, saremmo lieti se anche per questo ci poteste dire quali credete siano gli impegni che potete assumere e quali i tempi per assolverli.

D'altra parte mi sembra utile sottolineare che un Istituto come il vostro non ha bisogno di essere sollecitato alla collaborazione. Desidero infine ringraziarvi per la vostra presenza e per la successiva collaborazione che intenderete offrirci.

ORLANDO, Relatore. Io voglio aggiungere un solo punto, per sottolineare l'impostazione analitica che mi pare abbia chia-

ramente indicato l'onorevole Bonifazi. Sappiamo che il commercio con l'estero dei prodotti agricoli ha avuto un momento di sviluppo rilevante fino ai primi anni dopo il 1960; poi ha avuto un momento di forte sviluppo per il settore del vino negli ultimi anni dello stesso decennio, che però ha visto anche un periodo di stasi nel campo dei prodotti ortofrutticoli che si è accentuato a partire dal 1970. Basti accennare all'aumento delle esportazioni di questi prodotti in termini reali, rispetto all'aumento delle esportazioni di tutti gli altri settori dell'economia italiana, per dimostrare che c'è un momento di crisi che dura da qualche anno.

Il commercio con l'estero dei prodotti ortofrutticoli è chiaramente sotto accusa da molte parti. Si ritiene, infatti, che non è logico che sul mercato di Francoforte l'insalata olandese elimini quella pugliese, come accade e come è accaduto due anni fa. Se accade questo, vuol dire che i metodi di sperimentazione, di promozione, di captazione degli olandesi sono moderni, mentre i metodi con cui agiscono i nostri esportatori sono frammentari, non coordinati, incapaci di cogliere certi segnali e indicazioni che il mercato dà.

È un piccolo problema, ma ha un suo significato forse se collegato con il fatto che l'ICE aveva ai suoi tempi delle sezioni agrarie all'estero molto attive, mentre oggi le ha unificate in un'unica sezione che di fatto svolge soprattutto attività di promozione industriale, piuttosto che promozione agricola.

Ma l'imputato è soprattutto il commercio con l'estero, i commercianti che non si sono adeguati alla modernità delle richieste del mercato. Non c'è dubbio che questo è un punto che vorrei chiarire e approfondire fino in fondo. L'invito pressante che facciamo all'ICE è di cogliere l'occasione di questa indagine, che durerà un anno e che vuole avere il massimo impegno per la conoscenza dei guai strutturali che possono essersi verificati nel commercio dei prodotti agricoli. È un'occasione abbastanza importante per compiere uno sforzo veramente rilevante e per capire fino in fondo le modifiche di sostanza che occorre attuare per rimuovere queste grosse cause.

Si parla di progetti di irrigazione del Mezzogiorno, ma è opportuno produrre ancora grosse quantità di prodotti ortofrutticoli che non riescono ad essere collocati sul mercato internazionale per queste strozza-

ture a valle, oltre che a monte? È per un problema così grosso, che si vuole la massima collaborazione dell'ICE, come principale osservatore di questi fenomeni sul mercato interno e internazionale.

PASCHETTI, *Rappresentante dell'ICE*. Vorrei premettere che siamo a vostra completa disposizione. Mi sembra che sia un nostro dovere mettere la nostra organizzazione a vostra disposizione e, direi, che siamo felici di farlo, perché il tema ci tocca molto da vicino. Ho avuto soltanto ieri il vostro programma di massima in questa indagine e ho segnato in rosso il punto sul quale ci saremmo intrattenuti questa mattina.

Non vi nascondo che molto è stato già detto, forse moltissimo. Io recentemente ho svolto un lavoro proprio sull'organizzazione del commercio con l'estero in materia agricolo-alimentare per il senatore Medici e ho trattato tre settori, che sono quelli portanti delle nostre esportazioni, in particolare gli ortofrutticoli. Sono uno specialista in questo campo, che da oltre venti anni studio in campo comunitario. È una materia sulla quale ritengo di essere ferrato. Ho trattato anche altri aspetti, come quello delle conserve alimentari e del vino. Un buon settanta per cento del lavoro è appannaggio di questi tre settori, che sono quelli più meridionali di tutta la nostra produzione. Sono i settori sui quali siamo più in grado di spingere, anche per effetto di quei programmi di irrigazione ai quali si è accennato. Ho svolto un'analisi approfondita dei tre settori (scambi, strutture concorrenziali, promozionali e via dicendo) e sono arrivato a delle conclusioni.

Il taglio del lavoro evidentemente non coincide in pieno con il vostro. Ho scritto celermente qualcuna delle vostre indicazioni ed in effetti qualcosa dovrebbe essere approfondito. Il mio lavoro infatti si inseriva in un contesto di problemi del Mezzogiorno; riguardava l'organizzazione del commercio estero in generale, con un particolare riferimento al Mezzogiorno, per vedere cosa si può fare per queste zone. È un lavoro, però, che può servire moltissimo.

ORLANDO, *Relatore*. È un contributo per il lavoro sul Mezzogiorno computo per il senatore Medici?

PASCHETTI, *Rappresentante dell'ICE*. È esatto. Si è trattato di venti o trenta re-

lazioni. Io ho curato la parte del commercio estero. Tutte le discrasie, le difficoltà, le strozzature e le lacune alle quali l'onorevole Orlando ha accennato sono da approfondire e mi auguro che si possa poi, una volta delineata una linea di intervento, fare effettivamente qualcosa.

È da venti anni che sono nel settore e da venti anni sento parlare di politica ortofrutticola. Mi sembra che fino a questo momento di politica ortofrutticola non si è fatto niente. Si è andati avanti così, si è cercato di contemperare le varie esigenze, senza intervenire a fondo dove era necessario farlo. Le difficoltà del commercio estero sono dovute anche alla concorrenza. Nel valutare le nostre difficoltà attuali, bisogna considerare che il contesto internazionale non è più quello di trenta anni fa. Diversi anni fa c'era uno squilibrio a favore della domanda, in quanto c'era una domanda superiore all'offerta. Successivamente sono venuti avanti gli altri paesi produttori più evoluti da un punto di vista organizzativo (Olanda, Francia e Stati Uniti) per i quali non si possono invocare condizioni di economicità, come invece nel caso dei paesi del Magreb, della Grecia e della Spagna che ci sopravanzano perché hanno dei costi di lavorazione più bassi; l'Olanda, la Francia o gli Stati Uniti sono paesi evoluti: per essi è questione di tecnologia.

In effetti sono diverse le componenti per cui si vende poco, male o non molto. Qualità, prezzi, organizzazione, *promotion*: i punti sono tutti interdipendenti. Non si può dare soltanto la colpa al prezzo. Un prezzo non caro non può essere sfruttato se non c'è un'organizzazione adeguata. A volte non si ha la qualità. Molte volte i fattori coincidono.

La problematica da affrontare è molto vasta ed i punti da approfondire vanno individuati - a mio modo di vedere - con maggiore precisione, tenendo conto, in particolare, dei settori effettivamente portanti dell'*export* e dell'*import*.

PRESIDENTE. Lei quali suggerisce?

PASCETTI, *Rappresentante dell'ICE*. Si potrebbero prendere in considerazione, oltre ai settori da me già indicati e propri della produzione del Mezzogiorno, i fiori ed il riso. La coltivazione dei fiori è legata, inoltre, all'irrigazione.

Sinteticamente, potremmo dire che i settori da esaminare sono quattro: prodotti ortofrutticoli freschi, conserve vegetali, vino e fiori. Credo sia inutile parlare del tabacco, dato che non lo esportiamo.

ORLANDO, *Relatore*. Ho sentito parlare di una notevole possibilità di esportazione di tabacco nella Germania. Si tratta di una notizia attendibile o no?

PASCETTI, *Rappresentante dell'ICE*. Penso che sia più opportuno limitare la nostra analisi alle poste più significative già indicate: copriamo così il 75, 80 per cento delle nostre esportazioni. Comunque, se la Commissione ritiene opportuno approfondire altri argomenti, noi non abbiamo nulla in contrario. È soltanto per motivi di sintesi che mi sono permesso di suggerire dei temi specifici. Ad esempio, penso che, per quel che riguarda l'importazione, il problema chiave sia quello delle carni, con gli altri connessi delle strutture importative e delle capacità di immagazzinamento.

Altri settori di grande importanza sono quello degli olii vegetali, con particolare riferimento all'olio di semi, e quello dei cereali di trasformazione, nonché l'attività lattiero-casearia.

ORLANDO, *Relatore*. Per quel che riguarda gli olii vegetali bisogna dire che è necessario affrontare subito il problema della resistenza alla coltivazione dei semi che si verifica per sostenere l'industria di trasformazione: ad esempio la produzione dell'olio di girasole potrebbe risolvere alcuni problemi dell'irrigazione.

PASCETTI, *Rappresentante dell'ICE*. Anch'io credo che sia necessario affrontare questi problemi.

MENEGHETTI. Gli stessi problemi si presentano anche per la coltivazione del mais.

ORLANDO, *Relatore*. Un altro argomento molto interessante è quello dell'esportazione dei formaggi; principalmente, però, si tratta di un problema interno la cui soluzione dipende da un'adeguata politica di standardizzazione e di promozione. In Italia, infatti, vi sono centinaia di formaggi

tipici che non sono stati adeguatamente commercializzati, tranne il gorgonzola.

ROSSI, *Rappresentante dell'ICE*. Bisogna venire incontro alle esigenze del mercato di confezionamento.

PASCETTI, *Rappresentante dell'ICE*. Mi pare che da questa prima parte del dibattito sia emersa la necessità di valutare attentamente la struttura dei vari settori per la parte esportativa che presenta gravi carenze. Il programma recentemente approvato e di prossima attuazione prevede lo stanziamento di 900 miliardi per la soluzione di questi problemi che incidono in modo notevole sulla qualità dei prodotti, dato che strutture di commercializzazione evolute significano *standards* di qualità migliori.

Un altro fondamentale argomento da approfondire e da studiare è quello dello stato di efficienza delle nostre aziende esportatrici. Su questo argomento disponiamo già di un'ampia documentazione.

ORLANDO, *Relatore*. Avete già condotto un'analisi sui costi di queste aziende?

PASCETTI, *Rappresentante dell'ICE*. Disponiamo di analisi sulla tipologia delle aziende esportatrici e sulla loro dimensione.

Nel corso degli studi condotti abbiamo avuto modo di renderci conto del fatto che le nostre strutture esportative sono superate dai tempi. Per fare degli esempi, nel settore ortofrutticolo operano 23 mila aziende esportatrici, nel settore dei derivati ortofrutticoli circa settecento; nel settore dei vini mille. Al contrario la domanda estera si va sempre più centralizzando e si va affermando il grande dettaglio e la grande distribuzione. Il volume di acquisti ammonta a milioni di quintali e non può certamente farvi fronte il piccolo produttore.

I paesi più evoluti hanno tutti modificato la propria struttura esportativa: per i paesi a commercio di Stato non vi è alcun problema, ma anche altri stati hanno risolto questo problema, come Israele ed il Sud Africa; anche il Marocco ha un ufficio centralizzato per l'esportazione agricola ed altri paesi ancora, come la Francia, l'Olanda e gli Stati Uniti, hanno adottato strutture cooperativistiche.

Tutto il male, comunque, non risiede nell'arretratezza delle strutture esportative italiane rispetto a quelle dei concorrenti.

Il problema di fondo è quello della mentalità che guida, ad esempio, le campagne promozionali, nonché il problema dei prezzi. Ciò non toglie che - come abbiamo potuto constatare studiando questi argomenti - i paesi concorrenti ci hanno superato presentandosi sul mercato con schemi più coordinati dei nostri che ci presentiamo, invece, con un fronte molto frazionato.

ORLANDO, *Relatore*. Concordo con lei circa le forme di accentramento o comunque di governo unificato dei prodotti ortofrutticoli; sostanzialmente una forma di *marketing board* sul tipo di quelle che hanno funzionato negli Stati Uniti, in Sudafrica, in Canada e in Australia, che ci permettono di capire in che misura strutture di governo accentrato di questo genere possano influire anche sugli alti costi che oggi si sono determinati.

Sostenere, infatti, che oggi sono necessarie grosse aziende è piuttosto facile (a questo tipo di strutture si arriverà tra 50 anni), le piccole e medie aziende sono invece la realtà e su di esse va programmata una struttura unificante.

MENEGHETTI. Vorrei solo chiedere ai rappresentanti dell'ICE qual è la loro opinione sull'eventuale creazione in questo settore di un consorzio di cooperative di terzo grado con l'intervento delle partecipazioni statali per l'esportazione di questi prodotti.

PASCETTI, *Rappresentante dell'ICE*. Occorre tener presente che il commercio dei prodotti ortofrutticoli è solo per il 20 per cento in mano ad associazioni e quindi l'ipotesi che lei fa può valere solo per questa percentuale. C'è però il problema di coordinare anche le aziende commerciali per rendere eventualmente la produzione più evoluta e più organizzata.

In linea generale, condivido la sua idea pur rilevando che, in mancanza di una base produttiva organizzata, le scelte in campo commerciale sono in mano a commercianti che hanno dimensioni produttive del tutto ridicole (di due o tre vagoni l'anno o nel settore vinicolo di un centinaio di ettolitri). Queste sono aziende che avrebbero tutto l'interesse a consorziarsi sia in consorzi di produttori sia in consorzi di commercianti.

MENEGHETTI. Io tengo conto dell'esistenza di queste ditte molto modeste, ma

ho l'impressione che i produttori oggi, a differenza di qualche anno fa, sono molto più sensibili alla creazione di organismi di questo tipo perché si è diffusa la consapevolezza che in poco tempo si potrebbe cambiare l'attuale situazione in questo campo.

PASCHETTI, Rappresentante dell'ICE. Io vedrei anche come possibile soluzione la creazione di cooperative miste che potrebbero dare un sostanziale impulso al commercio con l'estero.

ESPOSTO. Su queste particolarità - credo - avremo tempo di ritornare in una serie di consultazioni quando i materiali e i documenti richiesti saranno forniti e potranno essere esaminati.

Un particolare quesito che in questa sede vorrei porre è questo: abbiamo detto anche qui più volte che questo fenomeno dell'importazione di prodotti alimentari ed in particolare della carne ha avuto molte ripercussioni negative. Fin dal 1962, infatti, cioè 15 anni fa, la bilancia agricola commerciale aveva un *deficit* di 200 miliardi. Nell'attuale grave crisi economica, che investe particolarmente il settore zootecnico, i maggiori danni sono subiti dalle esportazioni, nell'ambito del mercato comune, dei prodotti agricoli dell'Italia meridionale, anche a causa della unanime adesione ai regolamenti comunitari, che sono diretti soprattutto alla difesa dei prodotti dell'Europa continentale. Vorrei domandarvi se in questo quadro l'Istituto per il commercio con l'estero ha promosso studi particolari, proposte, iniziative e indicato possibili soluzioni a livello nazionale ed europeo, oltreché internazionale, allo scopo di indicare al Ministero dell'agricoltura, o ad altri istituti statali competenti, proposte e misure tali da correggere questa distorsione della nostra bilancia commerciale. E se questo è stato fatto, vi sono documentazioni adeguate di questa vostra attività?

PASCHETTI, Rappresentante dell'ICE. Come istituto, questo problema lo abbiamo sempre trattato in commissioni, comitati e convegni e abbiamo scritto fiumi di carta; sono vent'anni che sono all'istituto e da vent'anni questo problema è sempre stato dibattuto nelle sedi opportune. Di proposte ne sono state fatte moltissime, e molte sono rimaste sulla carta.

ESPOSTO. Esistono documenti riassuntivi di carattere ufficiale?

PASCHETTI, Rappresentante dell'ICE. Sì, si possono trovare, perché ne abbiamo fatti in più occasioni; forse non esiste un documento riepilogativo in cui tutto il problema sia trattato a fondo, però, per i gruppi di prodotti più tipici della nostra produzione, ne abbiamo fatti continuamente, anche perché abbiamo commissioni che lavorano con l'apporto dei dicasteri competenti (Ministero dell'agricoltura, del commercio estero, dell'industria e delle finanze) e delle stesse categorie. Molte volte urtiamo contro gli stessi ambienti professionali, nei cui confronti cerchiamo di portare avanti un discorso. Vi sono, infatti, incrostazioni e determinate fasce di interessi che praticamente tendono a mantenere le cose nella loro struttura preesistente, cercando di tamponare i fatti nuovi che possono dare fastidio. Le proposte molto coraggiose e all'avanguardia sono sempre proposte che danno fastidio. Quando non c'è il supporto delle categorie, c'è solo una strada per portare avanti un certo discorso: imporlo con una legge del Parlamento.

ESPOSTO. Questa è una delle strade. L'importazione della carne, prima dello scombussolamento del mercato mondiale per l'approvvigionamento dei prodotti energetici, era già un elemento di permanente squilibrio della nostra bilancia agricola-alimentare e dell'economia nazionale. L'Istituto del commercio estero sa come noi che l'importazione della carne è in mano ad un ristretto gruppo di persone. Esistono documenti da cui risulta che l'ICE ha adempiuto al suo compito istituzionale di formulare proposte concrete per determinare situazioni nuove agli effetti della nostra economia e di corretti rapporti internazionali?

PASCHETTI, Rappresentante dell'ICE. Credo che il problema della carne travalichi la competenza dell'istituto, perché è un problema che deriva da nostre carenze produttive. Non vedo che cosa l'istituto potesse fare. Quando mi riferivo a studi, a lavori, a proposte, mi riferivo più ai settori in uscita, di esportazione. Sul piano dell'importazione siamo stati un po' tutti presi alla sprovvista da questo problema.

ESPOSTO. È una « sprovvista » pluriennale! Comunque volevo sapere se esistono documenti ufficiali dell'istituto in cui, esaminato un determinato settore del commercio sia nell'esportazione sia nell'importazione, siano state formulate proposte.

PASCHETTI, Rappresentante dell'ICE. Credo di sì, perché il presidente Graziosi ha trattato in convegni e in riunioni questo problema.

ORLANDO, Relatore. Esiste un piano curato dall'ICE per i prodotti ortofrutticoli. È uno studio fatto da vario tempo, da cui risulta che tutta la capacità di frigoriferi in materia di carne e di altri prodotti importati è concentrata non dico in una sola regione italiana, ma in un'area ben limitata. Questo è un fattore di fortissimo squilibrio all'interno del paese ed è causa di speculazioni. Vorrei sapere se esiste un analogo studio sul modo in cui potrebbe essere modificata la costruzione degli impianti o la politica degli impianti in materia di carne o di altri prodotti importati da conservare.

PASCHETTI, Rappresentante dell'ICE. Uno studio specifico non esiste. I nostri compiti sono inerenti anche all'importazione, ma abbiamo da curare esportazioni per 30 mila miliardi, che quest'anno saranno di 36 mila miliardi. I settori sono moltissimi, quindi vi è una dispersione di forze, per cui probabilmente vi sono settori d'importazione che sono curati meno rispetto a quelli dell'esportazione.

Vorremmo chiedere qualche indicazione, perché ritengo che dovremmo elaborare un documento. Un punto riguarda le attuali strutture, l'efficienza delle nostre aziende esportatrici, le tipologie aziendali, le dimensioni delle aziende. Si accennava poi all'analisi di qualche azienda tipo, all'analisi dei costi di gestione delle aziende di importazione.

ORLANDO, Relatore. Non è facile documentarsi in questa materia. È facile sapere quali sono i costi di produzione in agricoltura, mentre è molto più difficile per quanto riguarda i servizi distributivi. Forse voi ci potete aiutare.

PASCHETTI, Rappresentante dell'ICE. Qual è il vostro obiettivo?

ORLANDO, Relatore. Non si può analizzare bene l'efficienza soltanto con i dati statistici complessivi, quando si arriva a conclusioni che possono essere giuste fino ad un certo punto. Ad esempio, il fatto che siano numerose le aziende che operano non è da considerare un cattivo elemento, di deficienza nelle strutture, perché se vi è il *marketing board* o una struttura unificata il discorso cambia. È fondamentale avere una puntualizzazione sul tipo di aziende che operano nel settore dell'esportazione e dell'importazione, sulle aziende che hanno un fatturato di cinque o sei milioni e su quelle più grandi. Sarebbe interessante sapere quali sono i costi di gestione per i prodotti che esportiamo; questo sarebbe un elemento importante di valutazione e di giudizio, perché tutto si traduce in termini di costi del servizio reso.

PRESIDENTE. Ringrazio gli intervenuti per il contributo offerto. Cercando di riassumere le esigenze emerse dai vari interventi, mi sembra che sarebbe utile avere una relazione che precisasse i seguenti punti: 1) strutture della esportazione e della importazione nella situazione attuale (difficoltà, strozzature, credito, ecc.); 2) in questo ambito si colloca la richiesta specifica avanzata dall'onorevole Orlando per l'isolamento, in questo quadro generale, di quel tipo di aziende che hanno una loro particolarità specifica non solo per la tipologia di prodotti ma anche per le dimensioni, la capacità e la loro struttura; 3) alcuni dati relativi alle quantità e ai valori delle merci importate ed esportate per i principali settori. A volte infatti le statistiche disponibili non sono molto dettagliate. Sarebbero quindi utili questi dati di quantità e valore delle merci relativamente alle principali ditte esportatrici ed importatrici.

PASCHETTI, Rappresentante dell'ICE. Per quanto riguarda l'esportazione vi è un apposito registro delle ditte esportatrici; non esiste nulla di simile, invece, per l'importazione. Comunque possiamo provare ad approfondire questo aspetto.

PRESIDENTE. 4) Una comparazione tra le strutture di esportazione di alcuni paesi europei e quelle del nostro paese, sempre in riferimento ai settori fondamentali; 5) infine un appunto con le vostre proposte re-

lativamente all'aggiornamento delle norme di comportamento per l'esportazione.

ORLANDO, *Relatore*. Magari anche qui con un esame comparato.

PASCHETTI, *Rappresentante dell'ICE*. Cosa intendente per norme di comportamento?

PRESIDENTE. Cosa proponete nei vari settori dell'esportazione (imposte, tipi di controllo, sui marchi, sulla qualità, confezionamento, norme valutarie, trasporti ecc.) per renderli più moderni? Uno dei compiti della nostra Commissione è proprio quello di presentare successivamente delle proposte concrete al Parlamento.

PASCHETTI, *Rappresentante dell'ICE*. Vi è anche una componente comunitaria di cui occorre parlare perché è condizionante in tutti i settori.

PRESIDENTE. Certamente. Cosa potete dirci a proposito di quella imposta per gli Stati Uniti, cui accennavo prima?

PASCHETTI, *Rappresentante dell'ICE*. Deve trattarsi dell'imposta compensativa monetaria. Quanto tempo abbiamo per fornire gli elementi che ci sono stati richiesti? Penso che potremmo fornirli in un paio di mesi.

ORLANDO, *Relatore*. Penso che potreste mandarci subito ciò che avete pronto e più in là gli altri elementi, anche in più volte.

PRESIDENTE. Ringrazio nuovamente il dottor Paschetti per gli elementi forniti. L'audizione può considerarsi terminata.

Passiamo all'audizione del direttore generale dell'AIMA, che ringrazio per aver cortesemente accolto l'invito della Commissione. Quanto egli ci dirà risulterà certamente assai utile al fine di conseguire il richiesto approfondimento dei problemi oggetto della nostra indagine.

VENERI, *Direttore generale dell'AIMA*. Sono a disposizione della Commissione per ogni possibile illustrazione o chiarimento circa l'attività svolta dall'AIMA ed i problemi ad essa legati.

PRESIDENTE. Come risulta dall'elenco degli enti e degli organismi invitati, il nostro intento è quello di discutere in modo informale e proficuo non solo con quegli organismi che intervengono direttamente nel campo della determinazione dei costi e che si occupano di studiare ed analizzare l'andamento di tali costi, ma anche con quegli istituti che espletano un'attività strettamente connessa con la formazione dei costi.

L'AIMA appartiene a quest'ultima categoria di organismi e noi siamo convinti che il professor Veneri potrà fornirci importanti notizie ed utili elementi di riflessione circa i sistemi di funzionamento della distribuzione dei prodotti, elementi che ci saranno utili per individuare con maggiore esattezza i costi reali di gestione e comprendere quali siano le strozzature che ostacolano il funzionamento dei meccanismi esistenti nel settore.

ORLANDO, *Relatore*. Appare evidente dal programma di lavoro come la nostra analisi attenga più agli aspetti strutturali che a quelli congiunturali del problema sul tappeto. Siamo partiti dalla constatazione che esistono settori a monte ed a valle di quello agricolo che, data l'intrinseca debolezza di quest'ultimo, giocano un ruolo decisivo rispetto alla formazione del reddito e dei costi di produzione in agricoltura. Conseguentemente, riteniamo che proprio all'interno di questi settori, che sono a monte ed a valle di quello agricolo, risieda la chiave della soluzione di molti problemi che riguardano l'agricoltura.

Non è immaginabile, a nostro giudizio, un'analisi del problema relativo ai costi di produzione e trasformazione dei prodotti agricoli che prescindendo da un puntuale approfondimento della situazione esistente in quei settori ove si verificano eventi e vengono svolte attività destinati ad incidere profondamente rispetto ad importanti aspetti del problema in esame. Alla luce di questa impostazione dell'indagine, pertanto, è per noi di estremo interesse poter conoscere approfonditamente gli aspetti ed i problemi che riguardano l'attività dell'AIMA (attività da annoverarsi tra quelle svolte a valle del settore agricolo), che è di fondamentale importanza rispetto alla manovra del mercato ed ai meccanismi di distribuzione dei prodotti.

Desideriamo quindi, professor Veneri, che ella ci illustri con precisione i problemi che si presentano dal momento in cui

l'AIMA assume certe decisioni, in rapporto alle quali ha luogo una serie di interventi, fino al momento in cui si realizza il riformamento del mercato.

Desideriamo capire come si formano le decisioni dell'AIMA, quali sono i problemi da superare, quali le strozzature esistenti, attraverso quali strumenti l'AIMA può operare e attraverso quali altri strumenti sarebbe opportuno che operasse.

PRESIDENTE. Desidero pregarla, professor Veneri, di considerare quella di oggi una prima presa di contatto con la Commissione. Non le chiediamo pertanto né una lunga illustrazione, né di presentare oggi alcuna documentazione; desideriamo invece individuare quali forme di collaborazione e quale apporto l'AIMA può fornire al raggiungimento degli scopi della nostra indagine.

Desidero inoltre richiamare la sua attenzione sul fatto che la Commissione ritiene particolarmente importante poter conoscere dettagliatamente ciò che attiene al rapporto tra politica di manovra del mercato ed attrezzature di cui l'AIMA o altri dispongano.

VENERI, Direttore generale dell'AIMA. Ritengo sia innanzitutto necessario ricordare a noi stessi che cosa sia l'AIMA e quali funzioni le siano attribuite dalla legge.

All'AIMA competono due tipi di funzioni: da una parte l'applicazione delle norme comunitarie e degli interventi di carattere comunitario, e dall'altra lo svolgimento dei compiti affidatili dalla nostra legge. Questa prima indicazione già ci consente di individuare le attribuzioni ed i limiti propri dell'attività dell'AIMA ed in quale posizione l'ente si collochi rispetto a quei processi che hanno luogo a monte ed a valle del settore agricolo ricordati dall'onorevole Orlando.

Direi che questo è lo scopo per cui al Senato sono in esame alcuni provvedimenti, al fine di dare all'AIMA una dimensione diversa, in senso operativo più che strutturale, perché il problema delle strutture viene dopo. Ciò che si intende raggiungere è un metodo di regolazione, un raccordo tra quello che avviene a monte - per riferirli a quanto detto dall'onorevole Orlando - e ciò che avviene a valle.

Si deve pertanto fare in modo che i processi e le attività abbiano uno svolgimento che, mentre garantisca il produttore

per quanto attiene alla redditività e all'acquisizione di valore aggiunto, non si ripercuota a valle con effetti distorti.

Forse si tratta di un progetto un poco ambizioso, ma lo stesso Governo e alcuni gruppi parlamentari hanno ritenuto di formulare queste proposte al fine di mettere l'AIMA in condizione di agire per soddisfare queste esigenze.

Attualmente l'AIMA svolge compiti limitati, che non corrispondono nella sostanza a quelli che dovrebbero essere, per singoli settori e per singoli periodi.

ORLANDO, Relatore. In questo quadro si colloca la risposta alla domanda posta dall'onorevole Bonifazi.

Anche se le funzioni oggi sono soltanto esecutive di norme o decisioni comunitarie, resta il fatto che, per l'effettiva ed efficiente realizzazione di questi atti, esiste un problema di relazione tra la decisione demandata all'AIMA e le strutture con cui operare.

È un punto molto importante e lo sarà ancora di più nel quadro della ristrutturazione dell'AIMA, poiché incide sull'efficacia o meno delle decisioni prese. Desidererei pertanto avere in merito la massima documentazione possibile.

Vorrei sapere cioè quali sono le strutture; quali le carenze di tali strutture dal punto di vista territoriale e per quanto riguarda le capacità; quali sono le carenze delle relazioni che sussistono (dato che queste strutture non sono dell'AIMA) tra i proprietari delle strutture e l'AIMA.

Le risposte su questi punti, anche se si riferiscono ad una funzione ridotta, potranno essere di valido aiuto per una valutazione globale.

VENERI, Direttore generale dell'AIMA. Bisogna fare molte distinzioni, perché non c'è una linea comune di operatività. Le strutture di cui si avvale l'AIMA sono moltissime, perché arriviamo anche al singolo operatore con cui sottoscriviamo un contratto, come nel caso dell'immagazzinamento del vino da pasto; in questo caso viene fatto solo un accertamento di conservazione in determinati luoghi, dopo di che l'operatore riceve il previsto aiuto.

Può esserci anche il caso completamente diverso, in cui l'AIMA compie una operazione di trasferimento nel nostro paese di

3 milioni di quintali di grano tramite la Comunità; in questo caso abbiamo bisogno di un interlocutore che abbia quelle strutture fisiche e quegli impianti che possano garantire la conservazione di questi grossi quantitativi di prodotto.

Si tratta di due casi estremi, in mezzo ai quali stanno una serie di interlocutori dei quali si serve l'AIMA.

Attualmente l'AIMA, per quanto riguarda l'applicazione dei regolamenti comunitari, agisce sperando gare pubbliche; non c'è altra possibilità. Si tratta di un metodo che abbiamo cercato di correggere per poter stabilire i tempi di raccordo tra la ricezione o la conservazione del prodotto e l'immissione al consumo, nel senso di armonizzare il processo di disponibilità del prodotto e di regolare il mercato. Da sempre ci muoviamo sul piano della pubblicità nella ricerca dell'interlocutore.

È tuttavia evidente che, nella partecipazione a queste gare, quelle strutture che hanno una attrezzatura e una organizzazione a livelli molto elevati, si pongono in una posizione che, se non si può dire monopolistica, certamente è di fatto una posizione di preferenza dovuta ad un fatto oggettivo.

È recente il caso in cui, per una operazione concernente latte seremato in polvere per mangimi, per la prima volta, anziché passare attraverso i canali privati, abbiamo agito con i movimenti cooperativi; essi infatti hanno delle grosse difficoltà, però hanno dimostrato un grande interesse e quindi una grande disponibilità ad inserirsi in questa attività, magari a costo di sacrifici di ordine organizzativo.

Sarò lieto di fornirvi l'elenco di tutti gli enti e istituzioni che storicamente sono venuti a trovarsi nella condizione di fare queste operazioni di stoccaggio e conservazione per conto dell'AIMA. L'AIMA è un organismo finanziario, il quale opera attraverso convenzioni e raramente attraverso trattativa privata.

PRESIDENTE. In proprio non svolge alcuna attività?

VENERI, *Direttore generale dell'AIMA*. No, direttamente non svolge alcuna attività. Facciamo queste operazioni per il trasporto e la conservazione, con enti, istituzioni e anche con le stesse regioni. Il caso tipico è quello del pagamento del premio di na-

scita dei vitelli. Abbiamo una convenzione con le regioni, che operano per conto dell'AIMA. Tale sistema passa sempre attraverso la formula della convenzione.

PRESIDENTE. Quando lei parla di gare, intende riferirsi solo alle gare di assegnazione dei prodotti alle varie strutture o anche alle gare di vendita dirette?

VENERI, *Direttore generale dell'AIMA*. Mi riferisco alle gare di vendita del prodotto.

PRESIDENTE. Le gare sono di due tipi? Ci sono anche per l'assegnazione, a determinate strutture, dello stoccaggio e della conservazione?

ORLANDO, *Relatore*. Fanno le gare per qualsiasi operazione di utilizzazione.

VENERI, *Direttore generale dell'AIMA*. Per quanto riguarda l'olio, forse quest'anno non tratteremo neanche un litro di questo prodotto. Negli anni passati c'erano delle trattative. Per l'olio diventa condizionante la presenza di certe strutture. Ci si è accorti che in Italia ci sono quattro organizzazioni capaci di poter conservare l'olio: la Federconsorzi, un consorzio di cooperative della Sardegna, un altro che opera principalmente in Toscana e un altro ancora nelle Puglie-Lucania.

Noi diamo pubblicità alle nostre aste.

ORLANDO, *Relatore*. Non avete un elenco di tutte le strutture utilizzabili: si fanno vive solo con la pubblicazione dell'asta?

VENERI. È esatto.

ORLANDO, *Relatore*. In questo modo avete formato un inventario di queste strutture.

PRESIDENTE. In questi vari tipi di attività emergono due strumenti: da una parte la convenzione, dall'altra la gara per arrivare alla convenzione, sia per scegliere la struttura di conservazione, sia per la vendita dei prodotti. Come si può arrivare a capire in qual modo questo sistema incide positivamente o negativamente sui prezzi? Le faccio una domanda molto pertinente, per indicare dove vogliamo arrivare quando facciamo queste indagini: tutto quello

che è accaduto con il grana che cosa può significare ai fini della nostra indagine ?

ORLANDO, *Relatore*. Questo caso è rilevante, perché c'è una strozzatura dietro.

PRESIDENTE. Vogliamo capire cosa succederà per l'olio il prossimo anno. Non facciamo un'indagine sull'AIMA, però attraverso questa azienda, che è uno strumento pubblico, vogliamo capire cosa sta succedendo anche nel rapporto fra costi dei prodotti e prezzi finali. È vero che queste lievitazioni dei prezzi sono congiunturali, però portano conseguenze tali che a volte vanno al di là della stessa struttura, perché mettono in forse tutta la nostra condizione economica.

VENERI, *Direttore generale dell'AIMA*. Se mi consente, è il difetto della gara. Forse dico cose già note. Per il grana è stata effettuata, come usualmente avviene, una gara pubblica comunitaria (deve essere una gara comunitaria), alla quale hanno partecipato alcune ditte. Sono risultate aggiudicate le famose 93 ditte, che hanno effettuato alcune concentrazioni. I quantitativi disponibili sono stati assegnati. È successo che le ditte non hanno immesso nuovamente sul mercato i quantitativi di grana. Il fatto speculativo forse è dovuto a vicende che erano anche a monte, in relazione al fatto produttivo. Mi riferisco alla diminuzione della produzione e al fatto che il grana non ha produzioni alternative. Non è un formaggio qualsiasi o un prodotto che ha succedanei o cose di questo genere. Si è tentato di fare delle correzioni proprio perché ci siamo resi conto, dall'esempio del grana, che la gara pubblica porta a questi inconvenienti, in quanto lascia libero il mondo economico esterno e qualsiasi imprenditore di poter manovrare. Anche il costo del denaro ha la sua incidenza. Il piccolo imprenditore non ha la capacità finanziaria per poter partecipare e competere con coloro che hanno la possibilità di avere il denaro o di affrontare un costo del denaro del 21 o del 23 per cento. Il difetto della gara è questo. Quando si è cercato di modificare il sistema a Bruxelles - sono gare pubbliche comunitarie - si sono trovate delle grossissime difficoltà per il principio e la filosofia della libera circolazione delle merci e quindi dell'apertura a chiunque.

ORLANDO, *Relatore*. Con le quaranta tonnellate di grana forse il discorso può essere modificato.

VENERI, *Direttore generale dell'AIMA*. È stato rigettato il principio del prezzo prefissato.

ORLANDO, *Relatore*. La gara in sé e per sé può non essere un ostacolo, che invece può essere costituito da ciò che sta dietro la gara, dal fatto cioè che nessuno impone un prezzo prefissato a determinati prodotti.

PRESIDENTE. È Bruxelles che non ci accetta il prezzo prefissato.

VENERI, *Direttore generale dell'AIMA*. La gara e il prezzo prefissato sono due cose che vanno d'accordo. Nulla impedirebbe di fare un bando di gara ponendo una condizione: a questo punto ci si deve domandare se avremmo partecipanti alla gara.

PRESIDENTE. Per il grana e per la carne avrei dei dubbi, su questo. Comunque, vorrei evitare di porre l'accento sullo strumento e di non dare un giudizio sulla sostanza che c'è attorno. In realtà quando discutiamo di queste questioni, anche se hanno rilievo spesso soltanto congiunturale, poi si discute sulla politica della Comunità economica europea.

ESPOSTO. Io sarò meno diplomatico dei colleghi. Io vorrei sostenere con il dottor Veneri la tesi che, stante la circostanza secondo cui l'AIMA in questo momento non può soddisfare le esigenze che si pongono al mercato dei prodotti agricoli (ci sono delle proposte di legge in proposito), stante il fatto che secondo il ministro dell'agricoltura il progetto dell'AIMA e il collegamento di questa con il riconoscimento della funzione dei produttori è parte importante del piano agricolo-alimentare (cioè di quello che per lo meno il ministro Marcora chiama piano agricolo-alimentare, ma non tutti sono d'accordo a definirlo in questo modo), stante dunque la necessità, che si trova di fronte alla responsabilità del Parlamento, di affidare ad un organismo così delicato e importante, funzioni decisive per l'approvvigionamento alimentare del paese e per garantire anche attività che portino direttamente o indirettamente alla salvaguardia

dei redditi dei coltivatori - oggetto essenziale dell'indagine - e dell'interesse dei consumatori, mi interesserebbe sapere quali sono in concreto le difficoltà che sono state incontrate nell'odierno rapporto, sufficientemente rispondente alle necessità dell'AIMA, con la Federconsorzi.

Secondo il dottor Veneri, quali potrebbero essere le soluzioni pratiche per l'utilizzazione delle strutture della Federconsorzi, che sono state realizzate con l'intervento dell'AIMA?

VENERI, *Direttore generale dell'AIMA*. Non vi sono difficoltà nei rapporti con la Federconsorzi, dato che questi sono essenzialmente di carattere finanziario; cioè si tratta di rapporti finanziari tra l'AIMA e la Federconsorzi per le spese di gestione del servizio affidato a quest'ultima.

In sostanza è un normale rapporto contrattuale che si svolge a norma di un regolamento comunitario. Infatti i prezzi devono essere riconosciuti, per tutte le diverse operazioni, dalla Comunità economica europea.

Si fa riferimento ai prezzi riconosciuti dalla Comunità anche nei rapporti contrattuali con qualsiasi altro assuntore di servizi.

L'unico punto che non è regolamentato è quello del costo del finanziamento. Tanto per usare una frase semplice, direi che nel nostro paese quest'ultimo argomento ha un suo carattere peculiare, dato che si tratta di un elemento che, a dir poco, è diventato un particolare deterrente.

Questo aspetto, del resto, va valutato sulla base delle indicazioni dell'Associazione bancaria italiana alla quale l'AIMA ha chiesto delle precise indicazioni e si è associata al *prime rate* riconosciuto dal cartello bancario.

ORLANDO, *Relatore*. Si tratta del problema della dimensione dei costi di scala.

VENERI, *Direttore generale dell'AIMA*. L'onorevole Esposito ha chiesto, inoltre, il mio parere sul problema delle strutture.

Dico subito che la Federconsorzi si presenta alla contrattazione non come entità giuridica che ha a disposizione varie strutture da gestire, ma come momento di riassunzione della sua organizzazione consortile, per cui, in definitiva, le operazioni di stoccaggio si svolgono attraverso i consorzi

agrari, dei quali la Federconsorzi agisce in rappresentanza.

Tutti sapete, infatti, che la Federconsorzi è una struttura cooperativistica di secondo grado, i cui soci sono i consorzi agrari. La risposta alla domanda fattami, probabilmente, risiede in questa peculiare caratteristica della Federconsorzi stessa.

In questo momento l'AIMA sta cercando di chiudere i conti arretrati con la Federconsorzi, ed in generale tutti i conti che sono onerosi: confesso che chiudere i conti di una campagna di commercializzazione è un lavoro spaventoso sotto il profilo pratico che, anche se non costituisce un elemento determinante, ha sicuramente il suo peso.

ESPOSTO. Quello del grano ha avuto un enorme peso, tale da determinare la politica dei risconti della Banca d'Italia!

VENERI, *Direttore generale dell'AIMA*. In consiglio d'amministrazione sono stati portati alcuni rendiconti dei magazzini operanti in base alla legge n. 722 sui consorzi agrari e cioè i conti partitari dei vari consorzi. Si tratta di un lavoro compiuto dalla Federconsorzi come centro di riassunzione della contabilizzazione per conto dei suoi associati.

ORLANDO, *Relatore*. Questo lavoro non è meccanizzabile?

VENERI, *Direttore generale dell'AIMA*. In parte sì, ma le operazioni rimangono comunque complesse. Devo aggiungere che la valutazione sulla complessità non spetta a me, ma posso dire che vi sono cose come il trasferimento del grano che vanno manipolate, soprattutto quando le consultazioni vanno per le lunghe, e che se vengono inserite in una sistema di contabilizzazione elettronica conservano il loro carattere di complessità. Questo posso affermarlo senza tema di smentite.

PRESIDENTE. Desidererei fare un primo bilancio di questo dibattito per mettere a punto una sorta di elenco di richieste da fare all'AIMA, fermo restando che, successivamente, potremo ampliarle.

In primo luogo desidereremmo sapere se è possibile avere un inventario delle ditte principali per regioni e per capacità produttive, quanto meno con riferimento alle ultime annate.

In secondo luogo sarebbe importante prendere in esame le analisi fatte sulla gestione dei principali prodotti, analisi che tengano conto dell'intervento di acquisto della Federconsorzi e della collocazione dei prodotti, nonché dei prezzi di trasformazione industriale delle derrate e dello stoccaggio.

Mi rendo conto che si tratta di richieste molto generiche, ma vorremmo cercare di capire qual'è il meccanismo di formazione del costo di gestione per prodotto dal momento in cui l'AIMA lo assume al momento in cui lo cede.

ORLANDO, *Relatore*. In sostanza vorremmo la storia della gestione, nelle ultime due annate almeno, dei principali prodotti.

PRESIDENTE. Sarebbe molto interessante, inoltre, avere dei dati statistici - non una spiegazione del fenomeno che tutti conosciamo - delle ultime tre annate sui prodotti che vengono distrutti, possibilmente calcolati per regioni.

Si tratta di un argomento che dovremo approfondire e spiegare nella relazione conclusiva dell'indagine, per cui sarebbe utile venire in possesso della più ampia documentazione in merito.

Queste sono le principali richieste che la Commissione intende, per il momento, rivolgere all'AIMA; se quest'ultima intende allegare altri documenti ed altre analisi che ritiene siano di particolare interesse, la Commissione sarà ben lieta di prenderli in esame.

VENERI, *Direttore generale dell'AIMA*. Sono sicuro di poter fornire altri elementi. Io stesso, avendo la possibilità di riflettere sulle precise finalità che si propone la Commissione, potrò rendermi conto se effettivamente qualche altro documento possa essere utile ai vostri fini.

PRESIDENTE. Naturalmente, da parte nostra, non appena uscirà questo studio di base, lo porteremo a conoscenza dell'azienda e su di esso avverrà l'ulteriore fase di esame, che sarà più pertinente per le singole voci che ci interessano. Intanto, professore, la ringrazio di essere intervenuto.

VENERI, *Direttore generale dell'AIMA*. Ribadisco il mio impegno a farvi avere nell'arco di 15-20 giorni i documenti che mi avete richiesto, sperando che possano esservi utili.

La seduta termina alle 13,05.