

**SEDUTA DI MARTEDI' 16 MAGGIO 1978**

**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 16.

**PRESIDENTE.** L'ordine del giorno reca l'audizione dei rappresentanti della FIAT-trattori, Carlo Robba, direttore del servizio pianificazione e marketing, signor Valdo Chiapponi, direttore del servizio vendite, dottor Alessandro Venturoli, vice direttore della direzione di Roma, dottor Marco Massai, funzionario della direzione relazioni esterne; della Massey-Ferguson-Landini, Dottor Enzo De Benedetti, direttore della direzione agricoltura, avvocato Anthony Elisio, direttore dell'ufficio legale; e della Laverda, cavaliere del lavoro Pietro Laverda, presidente, dottor Carlo Ambrogi, direttore dell'UNACOMA (Unione nazionale costruttori macchine agricole).

Procediamo ora all'audizione dei rappresentanti della FIAT-trattori che desidero innanzi tutto ringraziare per aver aderito al nostro invito. Le audizioni, che purtroppo hanno una durata limitata data la vastità del tema, si svolgono nel seguente modo: dopo una breve illustrazione da parte nostra degli obiettivi dell'indagine, che ormai sta volgendo al termine, un rappresentante della società esporrà, sulla base del questionario da noi predisposto, i temi non tanto della propria impresa quanto quelli più generali che attengono ai costi di produzione e poi i membri del Comitato rivolgeranno alcune domande.

L'indagine si propone l'obiettivo di esaminare i costi di produzione, trasformazione e commercializzazione dei prodotti agricoli soprattutto in relazione ai problemi strutturali e congiunturali del settore e si sviluppa sulla base di tre studi in corso di attuazione da parte dell'ISTAT, dell'INEA e dell'IRVAM. Abbia-

mo già ascoltato una serie di enti operanti nei vari settori, e precisamente regioni ed enti di sviluppo, in ordine ai costi di produzione, industrie di trasformazione dei prodotti agricoli ed organizzazioni che operano nel campo della commercializzazione. Oggi completiamo questo quadro esaminando le questioni riguardanti il costo dei mezzi tecnici, in particolare delle macchine agricole.

A conclusione dell'indagine il Comitato stenderà una relazione che sottoporrà poi all'approvazione della Commissione agricoltura e che avrà l'obiettivo di fornire maggiori elementi di conoscenza su questo settore e di avanzare proposte dirette a facilitare i lavori delle organizzazioni economiche, sociali e produttive e anche la stessa attività del Parlamento in tal campo.

Nel caso specifico di questa audizione siamo interessati a conoscere i costi dei mezzi tecnici nelle varie componenti ed i problemi di commercializzazione, con particolare riferimento agli accordi di commercializzazione che esistono fra la FIAT e le organizzazioni di distribuzione dei mezzi tecnici. Da questo punto di vista desidereremmo avere qualche elemento non solo sui costi di produzione veri e propri dei mezzi industriali, ma anche su quelli di distribuzione e di commercializzazione sulla base delle intese che avete raggiunto e dei vostri metodi diretti di distribuzione e di commercializzazione.

Devo precisare che quella che stiamo svolgendo è un'indagine e non un'inchiesta, per cui confidiamo molto nello spirito di collaborazione dei nostri interlocutori, che in passato è stato veramente notevole e siamo certi che anche in questa occasione potremo acquisire validi ele-

menti di conoscenza. Rilevo infine che, avendo voi risposto al questionario che vi abbiamo inviato, le nostre domande saranno più puntuali e precise. Siamo ora lieti di ascoltare la vostra esposizione.

VENTUROLI, *Vice direttore della direzione di Roma della FIAT-trattori*. Sarebbe dovuto intervenire a questa riunione il dottor Scalzotto, ma ragioni di lavoro all'estero glielo hanno impedito. Partecipano a questa riunione, per le materie di loro competenza, il rag. Carlo Robba, direttore del servizio pianificazione e marketing; il sig. Valdo Chiapponi, direttore del servizio vendite; il dottor Marco Massai, funzionario della direzione relazioni esterne e io che sono un vice direttore della direzione di Roma.

ROBBA, *Direttore del servizio pianificazione e marketing della FIAT-trattori*. Confermando che abbiamo già risposto, crediamo nella maniera più esauriente, fin dal mese di dicembre alle domande del questionario, vorrei solo dare ora qualche precisazione, proprio in riferimento a quanto detto dal presidente. Nella nostra società il costo è frutto di vari elementi che vorrei sottolineare perché hanno una notevole importanza. È frutto innanzi tutto di una tecnologia che noi riteniamo valida perché non è solo il risultato delle attività di una azienda, ma riceve dal gruppo della FIAT tutto quell'insieme di informazioni, di *know how*, di esperienze che consentono di ottenere i risultati più positivi.

Un altro elemento che deve essere tenuto presente nel costo è la posizione della società per quanto riguarda la produzione. Nel questionario abbiamo precisato come il 65-70 per cento della nostra produzione sia destinato ai mercati esteri. Esportiamo trattori in tutto il mondo ed è evidente che i nostri prodotti hanno costi e prezzi a livello internazionale.

Alla fine del questionario abbiamo dato un esempio di ripartizione del costo del prodotto, per quanto riguarda i nostri stabilimenti di Cento e di Modena. Vorrei a questo proposito precisare che, men-

tre nel documento abbiamo indicato il valore di 76 per cento per parti e componenti, e di 6 per cento per la manodopera, in realtà queste parti che acquistiamo contengono anch'esse molta manodopera perché si tratta di manufatti (motori, impianti elettrici, batterie), una parte dei quali è prodotta negli stabilimenti della società FIAT e gode quindi di quell'effetto scala delle altre produzioni. All'incirca un terzo di questo 76 per cento è prodotto negli stabilimenti FIAT e di questo quasi un quarto è costituito da manodopera.

PRESIDENTE. Cosa può dirci per quanto riguarda i costi di commercializzazione e distribuzione?

ROBBA, *Direttore del servizio pianificazione e marketing della FIAT-trattori*. Credo che su tale argomento potrà essere più preciso il sig. Chiapponi.

CHIAPPONI, *Direttore del servizio vendite della FIAT-trattori*. Vorrei fare una premessa per dire come la nostra società si è sviluppata e ha potuto raggiungere determinati livelli competitivi anche a livello internazionale.

Nell'immediato dopoguerra la meccanizzazione in Italia era rappresentata, per il 50 per cento, da materiale proveniente dall'estero. Questo perché in quel momento la meccanizzazione era tutta in mano a grandi case internazionali che avevano anche in Italia un considerevole peso. Quando ci siamo posti il problema di entrare in modo più decisivo in questo importante settore di cui intuivamo lo sviluppo, ci siamo proposti dei traguardi molto ambiziosi perché ci rendevamo conto che senza raggiungere grossi livelli produttivi e una grande efficienza, non saremmo potuti diventare competitivi. Per raggiungere questi livelli, e rovesciare quindi la posizione italiana della meccanizzazione agricola, abbiamo allora ritenuto che sarebbe stato indispensabile un tipo di supporto di servizi con i quali, in un arco di tempo abbastanza breve, avremmo potuto raggiungere i risultati che ci prefig-

gevamo. Fin dall'inizio ci siamo preoccupati del tipo di distribuzione e del tipo di servizio. Il trattore, proprio perché viene usato in campagna, richiede tutta una serie di servizi che vanno dal servizio assistenza tecnica, ai ricambi, al ritiro dell'usato. In quel momento noi abbiamo ritenuto di individuare nella organizzazione dei consorzi agrari, che era già presente sul mercato, un canale che ci avrebbe consentito, in un arco abbastanza breve di tempo, insieme al nostro sforzo di realizzazione di trattori idonei alle esigenze italiane, quei risultati di servizio che in effetti abbiamo raggiunto.

Attualmente l'Italia importa trattori solo per il 15 per cento. E noi riteniamo di essere stati l'elemento traente, perché non va dimenticato che nel dopo guerra molte industrie di Stato, tipo l'OTO, l'Ansaldo, la Breda, la Motomeccanica, avevano avvertito l'opportunità di convertire la loro produzione al settore della meccanizzazione agricola; col tempo hanno poi scelto altre strade; ma la FIAT è stata costante e traente e oggi abbiamo il risultato che l'85 per cento della produzione è fornita dall'industria italiana.

Noi abbiamo cercato di sviluppare una gamma molto articolata che oggi è la più completa che esiste sul mercato europeo, tagliata in modo particolare per le esigenze del mercato italiano, molto differenziato per tutte le ragioni che conosciamo, dalle diverse situazioni che ci sono in Italia, dai diversi tipi di colture. Questo tipo di prodotto che abbiamo realizzato su basi industriali che sono andate via via crescendo per aumentare in produzione ed in efficienza, sommati al fattore distributivo e ai servizi hanno consentito di offrire al mercato trattori che noi riteniamo di buona qualità e a prezzi leggermente inferiori a quelli della concorrenza: questo significa che lo sforzo congiunto dello sviluppo di un prodotto particolarmente adatto alla varietà delle esigenze del mercato italiano e di tutta una serie di servizi, ha consentito di ottenere un risultato che noi riteniamo valido per l'agricoltore. La somma di questi fattori ha dato un risultato positivo.

Se andiamo al di fuori dell'Italia noi vediamo che, normalmente gli agricoltori pagano il trattore ad un prezzo superiore a quello italiano - non parlo della FIAT, ma in genere -; questo vale per il mercato a causa delle determinazioni dei prezzi che si è stabilita in Italia. Che il prodotto sia valido lo dimostra anche il fatto che il 70 per cento viene esportato il che vuol dire che questo prodotto, fatto per l'agricoltura italiana, ci ha consentito, andando all'estero, di trovare quasi sempre un tipo di agricoltura che, in qualche modo, avesse una certa rispondenza con la nostra. Oggi le nostre esportazioni riescono a compensare tutto quello che noi spendiamo per l'importazione di macchine agricole in senso totale e mettono in attivo la bilancia dei pagamenti sotto questo aspetto. Questo per dire come noi riteniamo di aver raggiunto un grosso risultato convalidato dal riconoscimento che all'estero è dato a questo lavoro italiano che da noi si è potuto sviluppare grazie alla meccanizzazione realizzata in questo dopoguerra e che ha consentito di sopperire alla deficienza di manodopera a causa dell'esodo che si è verificato; fra l'altro, a questo riguardo, mi sembra interessante segnalare un aspetto piuttosto importante: osservando un arco di dieci anni - 1966, 1975 - fatto cento la disponibilità di manodopera in agricoltura, nel 1975 si è passati ad una percentuale del 64,3 per cento il che vuol dire che abbiamo avuto un calo della manodopera di circa il 35 per cento; il prodotto lordo vendibile, a valore costante, è passato da 100 a 119,2: se guardiamo il prodotto lordo vendibile per addetto, come abbastanza spesso si fa nell'industria, vediamo che da 100 è passato a 184,6; il parco dei trattori di cui parliamo è passato da 100 a 177. In che modo lo sforzo dei nostri agricoltori avrebbe potuto, col ridursi così forte della manodopera, far sì che il prodotto lordo vendibile aumentasse, se non andando verso un binomio di tipo diverso e, cioè, non più riferito al numero di braccia-terra, perché oggi la capacità di lavoro e di resa si misura non più facendo riferimento ad

esso, ma al binomio che è dato da terra-uomo più il mezzo tecnico: se la somma di questi due valori porta ad una produzione più elevata, ciò vuol dire che l'operazione è riuscita. In sostanza, la meccanizzazione che si è sviluppata in Italia può non essere stata ottimale, ma il suo contributo è molto evidente.

Devo aggiungere, ancora, che noi abbiamo potuto stabilire accordi di collaborazione industriale con paesi stranieri concedendo licenze di costruzione dei nostri trattori; ciò è avvenuto, ad esempio, con la Jugoslavia, la Romania e con la Turchia; inoltre, abbiamo in corso molte altre iniziative in ambito mondiale in quanto questo prodotto è estremamente considerato; purtroppo, molti paesi oggi emergenti tendono sempre di più a chiedere più che prodotti finiti, l'apporto di tecnologie da utilizzare localmente e ciò è molto comprensibile, ma rappresenta un freno a quello che potrebbe essere lo sviluppo futuro di un nostro tipo di industria di trasformazione.

PRESIDENTE. La ringrazio e prego lei e gli altri rappresentanti qui intervenuti di voler rispondere alle domande che gli onorevoli commissari intenderanno porvi.

SPONZIELLO. Chi fissa il prezzo al cliente: la FIAT o quel canale e supporto di cui vi servite?

CHIAPPONI, *Direttore del servizio vendite della FIAT-trattori*. La FIAT-trattori.

SPONZIELLO. Che incidenza ha il costo di quel supporto?

CHIAPPONI, *Direttore del servizio vendite della FIAT-trattori*. Se mi consente, su questo aspetto devo dare una risposta articolata. Ho detto all'inizio del mio intervento che secondo noi l'agricoltore ha bisogno non solo di un trattore, ma anche di un servizio. Pertanto, il modo di distribuzione può essere estremamente diversificato: vi può essere un tipo di vendita che premia il prezzo mirando al risultato immediato, mentre un

altro, guardando più lontano, tende a premiare soprattutto un rapporto di lunga durata con l'utente. Allora bisogna domandarsi cosa significa questo servizio o questo canale di distribuzione. Significa programmare, acquistare, avere macchine in stock con conseguente onere finanziario, promuovere la pubblicità e la presenza delle macchine nelle fiere e nei mercati, dare finanziamenti, là dove non ci siano in misura sufficiente, e cioè dilazioni di pagamento. A questo proposito vale la pena spendere una parola sull'incidenza troppo debole del fondo di dotazione: le valutazioni variano un po', ma si parla di un'incidenza del 6-7 per cento sul fabbisogno. Essendo così limitato il finanziamento agevolato da parte dello Stato, è evidente che debba nascere un finanziamento da parte del canale di distribuzione. Significa ritirare un trattore usato che a sua volta va ricondizionato e ricollocato. Significa fare l'assistenza: siamo stati i primi a portare la garanzia sui trattori ad un anno comprendendo sia il materiale che la manodopera, perché ci si era resi conto che sei mesi di garanzia, come la legge prevede per quasi tutti i mezzi, avevano senso se il trattore aveva un impegno stagionale particolarmente intenso; infatti, poteva capitare che un agricoltore comprasse un trattore e lo impegnasse sei mesi dopo l'acquisto, quando la garanzia era scaduta. Significa riparazione e manodopera: molto spesso i trattori si fermano (essendo fatti dall'uomo portano le stigmate della fallibilità), per cui bisogna avere un magazzino di ricambi a supporto. Tutto questo (non mi sembra di aver dimenticato nulla) significa distribuire. Però, i trattori e le macchine agricole più in generale, non sono tutti uguali e quindi sul mercato non esiste un solo margine di distribuzione, ma vi è un'articolazione: infatti, una cosa è distribuire una motozappa che vale 200-300 mila lire, un'altra è vendere o distribuire un trattore o una mietitrebbia che può avere un valore fino a 20-30 milioni e che viene impiegato in un'azienda legata ad un ciclo produttivo, per cui se il mezzo si ferma, i danni sono maggiori.

Esiste il problema del ritiro (vi sono macchine piccole, di prima meccanizzazione) e del ricollocamento delle macchine usate. Quindi sul mercato esiste un ventaglio di margini di distribuzione che mediamente (ritengo che sia importante considerare il mercato delle macchine agricole nel suo insieme) va da un minimo del 22-23 per cento ad un massimo del 30 per cento per certi tipi di macchine estremamente impegnative ed anche molto costose che richiedono servizi del tutto particolari. Questo vale per il nostro paese. Posso aggiungere, in modo che si possa avere un termine di confronto, che normalmente all'estero i margini di distribuzione sono superiori a quelli del nostro paese. Questo è uno dei fattori per cui all'estero i prezzi dei trattori sono leggermente superiori.

PRESIDENTE. Desidero rivolgere alcune domande in modo sintetico pregandovi di essere altrettanto sintetici nelle risposte perché dobbiamo fare altre audizioni. Mi sembra che vi sia una certa discordanza fra il questionario che avete riempito e la questione da lei illustrata sulla gamma diversificata di trattori, nel senso che le tecniche moderne (del resto anche voi ne parlate nel documento) inducono a considerare il trattore come una centrale di potenza, cioè idoneo a più tipi di lavorazione. Queste due questioni non sempre si possono conciliare e da alcuni elementi statistici appare evidente che la gamma diversificata, anche se molto utile per determinati tipi di coltura e di terreno, spinge ad un acquisto forzoso degli strumenti meccanici. Vi domando: come si può conciliare la tendenza ad usare trattori come centrali di potenza, e quindi utilizzabili per più attività e per un lungo periodo di tempo, con la questione della gamma diversificata? D'altra parte, si tratta di due problemi che attengono direttamente ai costi.

La seconda domanda si riferisce ad un tema trattato dal ragionier Robba, e cioè ai costi di carattere internazionale. A questo riguardo desidererei avere una spiegazione: capisco che la politica di un gran-

de gruppo industriale non può non tener conto dell'esportazione, e quindi dei livelli internazionali dei costi, ma cosa significa questo nel rapporto tra costo internazionale e costo reale del prodotto che è messo in vendita?

Un'altra precisazione. Quando ha parlato dei rapporti con la Federconsorzi come canale di distribuzione, lei ha usato il termine « acquistare ». Vorrei sapere con più precisione cosa significa questo termine, se cioè la Federconsorzi è acquirente dei trattori.

CHIAPPONI, *Direttore del servizio vendite della FIAT-trattori*. I consorzi agrari sono la nostra rete di distribuzione, programmano sulla base delle situazioni e previsioni che possono fare e distribuiscono in proprio i trattori.

PRESIDENTE. Che percentuale distribuisce la Federconsorzi? Ha l'esclusiva? E voi fate anche attività di commercializzazione attraverso altri canali o in proprio?

CHIAPPONI, *Direttore del servizio vendite della FIAT-trattori*. Noi no. Ci avvaliamo dei consorzi agrari che distribuiscono, per quanto riguarda i trattori, oltre la marca FIAT, anche la Steyr austriaca. Per rispondere alla sua domanda, noi ci avvaliamo di questi canali in quanto riteniamo che un eventuale altro inserimento sul mercato costituirebbe un doppio, e comporterebbe due costi di distribuzione che alla fine non farebbero che gravare sul costo finale, sul prezzo all'agricoltore. Ai fini della competitività riteniamo più vantaggioso poter disporre di un canale che garantisca questi servizi, in modo da renderli più economici possibile.

PRESIDENTE. Non ritiene che una condizione di distribuzione di tipo monopolistico, di cartello, possa costituire invece un elemento di aumento dei prezzi?

CHIAPPONI, *Direttore del servizio vendite della FIAT-trattori*. Sono convinto

profondamente del contrario. Ciò non è frutto di una mia personale convinzione, ma della nostra esperienza, dato che distribuiamo trattori non solo in Italia ma in tutto il mondo. Nelle aree in cui distribuiamo due o tremila trattori, abbiamo bisogno degli stessi servizi che, riportati ad un volume minore, elevano la incidenza del costo di distribuzione. Faccio una ipotesi, anche per rispondere ad una sua domanda circa l'opportunità di avere non una gamma articolata di macchine, ma un trattore universale che sia in grado di fare molti lavori: se per ipotesi riuscissimo ad avere delle aziende ben dimensionate, occorrerebbe probabilmente un solo tipo di trattore; cioè per fare un trattore universale bisognerebbe avere una azienda di tipo universale; se però consideriamo che l'ampiezza media delle aziende, nell'arco di 10 anni, partendo da 6 ettari ha raggiunto i sette ettari, abbiamo un'idea delle difficoltà che vi sono per realizzare questo tipo di ipotesi. Ma si sta procedendo su questa strada, ci si orienta verso trattori di tipo più universale che servano per aziende che lavorano in associazione o per conto terzi, di circa 70-80 cavalli di potenza e che possano svolgere lavori di fondo: lavorazione del terreno, trasporto, semina, fienagione e così via. Sotto questo aspetto concordo senz'altro sul fatto che man mano che l'agricoltura andrà indirizzandosi verso orientamenti più precisi e omogenei, sarà possibile anche guidare la meccanizzazione. Direi anzi che se riuscissimo a fare tante aziende di una certa dimensione ottimale, probabilmente avremo bisogno di un solo trattore che risponderebbe a tutte le esigenze. Purtroppo siamo molto lontani da questo obiettivo che è però quello cui l'agricoltura deve mirare.

BARDELLI. Sono d'accordo sul fatto che una proliferazione di canali finisce per essere antieconomica. Ma la domanda che le vorrei rivolgere è la seguente: la FIAT ha una convenzione in esclusiva per la vendita dei suoi prodotti con la Federazione agrari? E questa convenzione in esclusiva può impedire, in ipotesi, ad una

altra organizzazione di tipo cooperativo che operasse in agricoltura, di offrire i propri servizi alla FIAT alle stesse condizioni della Federconsorzi, qualora ne avesse l'opportunità?

CHIAPPONI, *Direttore del servizio vendite della FIAT-trattori*. Si tratta di un problema di efficienza. Certo è che « la esclusiva » esclude la possibilità di un secondo canale.

ESPOSTO. È esclusiva o no?

CHIAPPONI, *Direttore del servizio vendite della FIAT-trattori*. Distribuiamo unicamente attraverso i consorzi agrari. Ma siamo profondamente convinti che una attività duratura in questo campo debba poggiare su una organizzazione che garantisca determinati volumi e strutture per supportare la vita del trattore e quindi la continuità del rapporto con l'utente nel tempo.

A quanto mi risulta, non vi sono, a livello nazionale, strutture alternative per i servizi cui ho fatto riferimento.

La FIAT ha sempre cercato di porsi al passo con i tempi e noi abbiamo avuto anche altre esperienze; non siamo sempre stati con i consorzi agrari: abbiamo lavorato attraverso le nostre filiali ed i nostri concessionari, abbiamo lavorato con privati ed alla fine abbiamo scelto quello che era il canale che a livello nazionale poteva offrirci questo supporto che riteniamo indispensabile perché non c'è nessuna fabbrica in grado di garantire un lavoro continuativo in agricoltura se non può disporre di esso.

Al momento, dunque, non esistono strutture di distribuzione che si pongano come alternativa e la loro concretizzazione è un discorso che spetta all'avvenire.

SALVATORE. Consorzi agrari o federconsorzi?

CHIAPPONI, *Direttore del servizio vendite della FIAT-trattori*. Io parlo di consorzi agrari perché sono essi che nel-



le campagne curano il lavoro delle nostre macchine, ma sarebbe più corretto parlare di organizzazione federconsortile; tuttavia, il nostro canale di distribuzione è rappresentato dai consorzi agrari, da circa 2.000 meccanici, da 750 automezzi assistenziali, da 500 punti assistenziali e da 127 magazzini ricambi distribuiti su tutto il territorio nazionale.

**PRESIDENTE.** Questo fa capo ai singoli consorzi agrari provinciali?

**CHIAPPONI, Direttore del servizio vendite della FIAT-trattori.** Esatto. Tuttavia, io mi riferisco ai consorzi che sono collegati con la federazione.

**ESPOSTO.** La FIAT stabilisce le condizioni con la Federazione italiana dei consorzi agrari?

**CHIAPPONI, Direttore del servizio vendite della FIAT-trattori.** Questa espressione è un po' impropria: la cura è affidata ai consorzi agrari perché, evidentemente, nessuno si muove da Roma per andare ad interessarsi dei trattori in Sicilia o in Emilia, ad esempio. I consorzi agrari, per ottenere determinate forniture, sono federati ed hanno opportuni strumenti.

**PRESIDENTE.** Ma la convenzione è unica nazionale?

**CHIAPPONI, Direttore del servizio vendite della FIAT-trattori.** Sì, è unica.

**ESPOSTO.** Ad esempio, se in provincia di Trento non c'è il consorzio agrario, ma ci sono trattori FIAT, se ne occupa la federazione dei consorzi agrari?

**CHIAPPONI, Direttore del servizio vendite della FIAT-trattori.** Lì c'è il consorzio agrario di Bolzano che attraverso una propria organizzazione cura la distribuzione anche in provincia di Trento.

**ESPOSTO.** Quindi, non c'è direttamente la FIAT, ma la Federconsorzi.

Una delle questioni da chiarire, ai fini dell'indagine che compiamo, è che cosa esattamente significhi per il produttore agricolo, dal punto di vista economico, la convenzione unica della FIAT con la Federconsorzi; si può indicare la percentuale che pesa su questa condizione distributiva, sul costo generale, su quello che viene pagato su un trattore? È un dato importante perché la FIAT, come risulta dai dati pubblicati, possiede quote di mercato alte, ma non altissime con una percentuale del 37,6 per cento, mentre, per le altre macchine italiane la percentuale è del 45,8 per cento: immagino che in questa seconda cifra vi sia una presenza indiretta della FIAT dal punto di vista dei titoli, nei trattori, nelle macchine applicate ai trattori. Noi vorremmo capire il ruolo che svolge la FIAT agli effetti della determinazione del prezzo del trattore all'utilizzazione di questo prodotto FIAT, che ha un costo in ragione del tipo di commercializzazione del prodotto e cioè, della esclusività data alla Federconsorzi per la sua distribuzione.

**CHIAPPONI, Direttore del servizio vendite della FIAT-trattori.** Io ho indicato quelli che sul mercato sono i margini correnti per attuare una distribuzione con servizi seri e puntuali.

Noi possiamo dire che ci collochiamo ai livelli più bassi esistenti sul mercato.

**ESPOSTO.** Questa, però, non è una percentuale, può essere valutazione tra il mercato interno e internazionale. In termini percentuali la cifra è del 22, del 25 o del 30 per cento?

**CHIAPPONI, Direttore del servizio vendite della FIAT-trattori.** Ho parlato di media italiana ed ho affermato che la nostra si colloca sicuramente sulle quote più basse. Questo fatto unito al nostro fatto produttivo, che riteniamo di tutto rilievo, per la nostra capacità produttiva e per la tecnologia messa insieme dalla FIAT, consente di presentare i nostri trattori ad un livello di prezzo al di sotto di quello della concorrenza.

SPONZIELLO. Vuol dire che c'è un'ulteriore incidenza del costo di commercializzazione?

CHIAPPONI, *Direttore del servizio vendite della FIAT-trattori*. Ho detto che la somma del nostro fatto produttivo e distributivo è tale da consentire di offrire al mercato, e quindi all'agricoltura, dei trasporti che, paragonati ad altre macchine di uguale capacità e con caratteristiche abbastanza simili, si colloca ad un prezzo più competitivo.

PRESIDENTE. Abbiamo posto questa domanda, sulla base di quanto diceva prima l'onorevole Bardelli ed ora l'onorevole Esposito, anche alla Federazione dei consorzi agrari. Non si tratta qui di stabilire un criterio fiscale per calcolare tale costo di distribuzione, ma questo costo è reale, esiste. La FIAT-trattori ha detto sostanzialmente che i costi di distribuzione nella convenzione con la Federazione dei consorzi agrari, per il tramite dei consorzi agrari provinciali, è il più basso su scala nazionale. Per essere precisi, si è sempre affermato sulla stampa italiana che questo costo di distribuzione, comprensivo del costo dei servizi e dell'assistenza...

CHIAPPONI, *Direttore del servizio vendite della FIAT-trattori*. No, allora non mi sono spiegato bene.

PETRELLA. In percentuale, qual è la incidenza, ad esempio, su un trattore con garanzia o senza?

CHIAPPONI, *Direttore del servizio vendite della FIAT-trattori*. No, non lo vendiamo senza garanzia, perché sarebbe una truffa.

PRESIDENTE. Questa domanda l'abbiamo posta perché ritenevamo che non dovesse essere un segreto, almeno per il Parlamento, il testo della convenzione. La Federazione dei consorzi agrari ci ha risposto sostanzialmente eludendo la domanda ed il testo non ci è pervenuto. Potremmo ora aggirare la domanda, senza creare ulteriori problemi, chiedendo a voi

– e lo chiederemo probabilmente di nuovo alla Federazione dei consorzi agrari – elementi di comparazione dei costi di distribuzione (elementi che la FIAT è sicuramente in grado di fornire) in modo da valutarli, se non con esattezza matematica, almeno con sufficiente approssimazione.

CHIAPPONI, *Direttore del servizio vendite della FIAT-trattori*. Con esattezza matematica è difficile, perché esistono dei fattori mutevoli.

PRESIDENTE. D'accordo; ma si è scritto che questa voce sia rappresentata dal 12 per cento del costo del mezzo tecnico a favore della Federconsorzi e dal 15 per cento a favore dei consorzi agrari. Non è possibile essere più precisi su queste cifre? Fermo restando il giudizio sulla vendita di questo canale di distribuzione e sul suo costo rispetto ad altre reti di distribuzioni, non è possibile arrivare ad una cifra più esatta?

CHIAPPONI, *Direttore del servizio vendite della FIAT-trattori*. Se fosse vero quello che si è affermato sulla stampa e che lei ha ricordato, i nostri trattori costerebbero più e quindi sarebbero meno competitivi rispetto alla concorrenza.

SPONZIELLO. Dove sta allora l'errore?

CHIAPPONI, *Direttore del servizio vendite della FIAT-trattori*. Evidentemente nella somma. Il 15 più il 12 per cento dà il 27 per cento, ed io le ho detto che siamo sui livelli più bassi.

Se la Commissione desiderasse fare una analisi di quelli che sono i prezzi dei mezzi meccanici e i vari elementi del costo dei prodotti agricoli che poi è l'oggetto dell'indagine che sta sviluppando, noi siamo disponibili. Dare però dei dati di comparazione con altre case è una cosa che sinceramente non gradiremmo fare. Se a titolo personale qualche membro della Commissione desiderasse esaminare qualche analisi di confronto, come tutte le case fanno, saremmo lieti di poterlo aiutare.

PRESIDENTE. Le preciso che il nostro metodo, come abbiamo sempre chiarito, è che pubblici sono i verbali della audizione e la documentazione che ci viene offerta come pubblica. Vi è, però, una parte di documentazione che è accessibile ai fini interni della Commissione ma non è pubblica. Quindi, non dovrebbero sorgere difficoltà.

CHIAPPONI, *Direttore del servizio vendite della FIAT-trattori*. Su questo siamo disponibili.

ESPOSTO. Fino al 1976 la previsione per gli investimenti è stata di 17 miliardi; ora nell'appunto che è stato fornito da voi alla Commissione al paragrafo 3 del capitolo B si parla invece, quale proiezione per il periodo 1978-82, di una spesa media per investimenti prevista in 13-15 miliardi. Desidero sapere se questa è una misura derivante da difficoltà di mercato oppure da una diversa distribuzione dei criteri di investimenti della FIAT. Recentemente il presidente Agnelli ha parlato di mille miliardi di investimenti per l'Italia, pari all'80 per cento del totale degli investimenti della FIAT. Mentre in generale, però, mille miliardi costituiscono un aumento degli investimenti FIAT per il 1978, nel caso del settore agricolo invece, secondo quanto avete scritto, vi sarebbe una riduzione rispetto al 1976. Desidero sapere se questa riduzione deriva da un eccesso di fatturato, da una insufficienza degli impianti o ancora da altre cause.

ROBBA, *Direttore del servizio pianificazione e marketing della FIAT-trattori*. Le cifre che abbiamo esposto riguardano esclusivamente la nostra società, per cui è evidente che a monte esistono altri investimenti del gruppo FIAT, ad esempio nel settore qualificante dei motori che ci vengono a noi offerti direttamente dalle altre società del gruppo.

Per quanto riguarda, comunque, le nostre cifre occorre notare che nel 1975 abbiamo fatto un salto di qualità per raggiungere una capacità produttiva più alta di quella precedente, con l'acquisizione di

uno stabilimento a Cento, che prima apparteneva ad un'altra società del gruppo. Ecco quindi che in quel periodo abbiamo dovuto incrementare le spese di investimento per riconvertire alla produzione trattoristica quello stabilimento che prima era destinato al settore dei ricambi automobilistici; è perciò spiegato l'andamento degli investimenti al quale ella ha fatto riferimento. Comunque voglio ricordare che a monte dei nostri investimenti abbiamo tutti gli altri che vengono effettuati direttamente dalla FIAT nel settore delle ricerche, nel settore della componentistica, degli impianti elettrici, dei motori e della siderurgia. Pertanto i nostri investimenti devono essere accomunati, per una valutazione complessiva, con quelli delle altre società del gruppo.

CHIAPPONI, *Direttore del servizio vendite della FIAT-trattori*. Desidero aggiungere che la capacità produttiva dello stabilimento di Modena, dove noi producevamo trattori a ruote e trattori a cingoli, era di 300 pezzi al giorno. Si tratta, comunque, di dati riferentesi al potenziale produttivo. Con l'acquisizione dello stabilimento di Cento le nostre capacità produttive potenziali sono aumentate di 50 trattori al giorno che vengono costruiti in quello stabilimento, mentre Modena ha conservato la sua precedente capacità produttiva. Si tratta, ripeto, di una capacità produttiva non ancora completamente utilizzata.

ESPOSTO. La diminuzione degli investimenti, quindi, è solo apparente, dal momento che negli anni passati vi è stato un aumento degli investimenti dovuto all'acquisto di uno stabilimento. Non esistono dunque problemi di diminuzione causati da un minore impegno, da una minore tenuta del mercato nazionale ed internazionale e non esistono quindi problemi per l'occupazione?

ROBBA, *Direttore del servizio pianificazione e marketing della FIAT-trattori*. No, tanto è vero che l'occupazione è passata da 3400 unità a 5500 nell'arco di quattro anni.

ESPOSTO. Lei ha fatto riferimento nel corso della sua esposizione all'inconsistenza dell'attuale fondo di dotazione ?

CHIAPPONI, *Direttore del servizio vendite della FIAT-trattori*. No, ho più precisamente detto che ha una incidenza molto limitata, perché esso ha un ammontare di centotrenta miliardi che deve essere paragonato agli investimenti agricoli nel campo meccanico che raggiungono un totale di 1300-1500 miliardi. È evidente che il fondo di dotazione ha una incidenza modesta, anche se è importante là dove può arrivare. È ovvio, però, che coloro che non possono utilizzare il fondo, debbono ricorrere ai finanziamenti normali.

ESPOSTO. Di fronte alle attuali condizioni di difficoltà appare chiaro per molti che gli investimenti pubblici nel settore dell'agricoltura debbano ancora aumentare. A questa condizione se ne aggiunge però un'altra rappresentata dalla inconsistente capacità contrattuale dei produttori per influire sul prezzo dei trattori. Vorrei sapere come la FIAT consideri questi due elementi agli effetti della determinazione di un prezzo dei trattori che corrisponda alle condizioni del mercato ma che si leghi anche ai criteri della programmazione mediante una determinata contrattazione dei prezzi dei trattori medesimi.

CHIAPPONI, *Direttore del servizio vendite della FIAT-trattori*. Una ipotesi di questo tipo è indubbiamente allettante, però, purtroppo, bisognerebbe contrattare anche con altre forze che contribuiscono a determinare i costi di produzione. Mi spiego meglio, ci sono alcune variabili, quali ad esempio il petrolio...

ESPOSTO. Può anche dire la manodopera.

CHIAPPONI, *Direttore del servizio vendite della FIAT-trattori*. No, mi riferisco proprio al petrolio ed in questo momento in modo particolare all'acciaio. L'importanza delle materie prime in un paese come il nostro ed in una industria di tra-

sformazione come la nostra è fondamentale. Sarebbe molto interessante se potessimo contrattare il prezzo finito con gli utilizzatori, a seconda delle loro capacità di pagare; dico questo anche perché l'agricoltura è un settore ad economia, rispetto ad altri, abbastanza povera, quindi sotto questo aspetto il problema della contrattazione del prezzo andrebbe considerato in modo del tutto particolare, ma io lo posso contrattare nella misura in cui posso contrattare a monte altri elementi che influiscono sui costi. Se si riuscisse a contrattare a livello CEE l'acciaio, si potrebbero ottenere dei risultati soddisfacenti a vantaggio del settore dell'agricoltura e del settore della cantieristica che, ad esempio ha un tipo di economia diversa ed è in grado di pagare somme differenti. In un cantiere infatti una macchina industriale il cui ciclo produttivo sia di 29 secondi anziché di 35 secondi riuscirebbe ad influire sul complesso della redditività del cantiere stesso in misura notevole; tutto questo invece in agricoltura non è possibile, perché, anche se noi mettessimo un *laser* nel ciclo produttivo, la produttività del campo non migliorerebbe di fatto.

PRESIDENTE. A questo punto dobbiamo necessariamente concludere l'audizione. Ringraziandovi, pertanto, per la vostra partecipazione, vi invitiamo ad una rapida revisione del verbale che vi verrà inviato e, se il comitato lo riterrà opportuno, procederemo ad un esame più dettagliato delle vostre informazioni attraverso un successivo incontro.

Procediamo ora all'audizione dei rappresentanti della Massey Ferguson-Landini dottor Enzo De Benedetti, direttore centrale della divisione agricola della Massey Ferguson italiana e del dottor Anthony Victor Elisio, direttore dell'ufficio legale della Massey Ferguson.

Il relatore onorevole Orlando illustrerà le caratteristiche principali della nostra indagine e il tema della nostra audizione.

ORLANDO, *Relatore*. Questa indagine sui costi di distribuzione, trasformazione e produzione dei prodotti agricoli vuole ten-

dere - come probabilmente loro sanno già - a fare il punto su una materia in cui l'informazione è molto frammentaria e poco conosciuta, soprattutto a livello del pubblico. Vuole, in altri termini, dare materia al Parlamento per un intervento in questi settori: non che questo intervento manchi, ma esso deve essere reso più organico.

Questa indagine si interessa di tutto l'arco dei costi di produzione e quindi dei costi di produzione dei prodotti che vengono forniti all'agricoltore, delle materie prime e dei mezzi tecnici che gli vengono messi a disposizione, dal momento in cui escono dalla casa produttrice fino al momento in cui arrivano all'utilizzazione.

È certamente, se vogliamo, un piano ambizioso, ma ha soprattutto di non ambizioso il voler fare il punto in questo settore così carente di informazioni.

Detto questo in linea generale, voglio ricordare che il Comitato indagine ha già proceduto ad una serie di udienze conoscitive, che hanno permesso l'assunzione di informazioni da parte di tutto l'arco di imprese che sono interessate a questo tipo di problema.

È proprio da questo punto di vista quindi che interpelliamo la Massey-Ferguson, per conoscere da vicino un campo di attività che interessa direttamente il costo di produzione dell'agricoltore.

La vostra società che produce macchine agricole è una divisione della Massey Ferguson internazionale o è una società italiana?

DE BENEDETTI, *Direttore centrale della direzione agricola della Massey-Ferguson-Landini*. È una società per azioni italiana le cui azioni sono totalmente della Massey Ferguson.

ORLANDO, *Relatore*. Vorremmo conoscere soprattutto il vostro campo di attività, se esso è variato nel tempo, quali sono i problemi di fondo che interessano la materia della nostra indagine, che ha

soprattutto il fine di rilevare in che misura i costi di produzione vengano influenzati dal costo delle macchine e dal loro prezzo per i produttori agricoli.

Avete riempito il questionario che vi abbiamo inviato?

DE BENEDETTI, *Direttore centrale della direzione agricola della Massey-Ferguson-Landini*. Non abbiamo potuto riempire il questionario e di ciò ci rammarichiamo. Ciò è dovuto al fatto che il questionario e la convocazione ci sono arrivati soltanto venerdì scorso; posso assicurare, comunque, che il questionario lo riempiamo al più presto. Ho fatto preparare alcuni dati di fondo che riguardano la nostra attività, anche se l'ottica principale in cui voi volete esaminare il settore forse non è pienamente centrata nei dati che vi possiamo fornire in questa sede. Mi sembra infatti che la vostra ottica sia quella di vedere quali siano i fattori che influenzano il costo finale del prodotto che fabbrichiamo. Qui c'è un estratto del nostro bilancio, un estratto contenente dati relativi alle produzioni del mercato e alla nostra in particolare; ci sono inoltre alcuni dati che segnano un profilo delle dimensioni dell'attività manifatturiera della nostra azienda.

PRESIDENTE. Ci sono cioè i dati generali dell'attività della Massey Ferguson.

ORLANDO, *Relatore*. Saremmo grati se lei ci facesse pervenire il questionario, il quale si aggiungerà ad altri, in modo che la Commissione potrà avere un panorama generale della situazione nel settore.

DE BENEDETTI, *Direttore centrale della direzione agricola della Massey-Ferguson-Landini*. Senz'altro, entro qualche giorno farò compilare tale questionario. Per il momento posso dire che ho compreso l'ottica con la quale voi vedete le cose, pertanto sarà più facile interpretare il tipo di questionario.

ORLANDO, *Relatore*. Debbo purtroppo riconoscere che i questionari hanno il difetto di essere standardizzati per settore.

DE BENEDETTI, *Direttore centrale della direzione agricola della Massey-Ferguson-Landini*. Le nostre risposte daranno una specie di quadro generale dell'attività dell'azienda e risponderanno adeguatamente alle domande formulate nel questionario.

In generale per quello che riguarda l'attività della nostra azienda, dal punto di vista manifatturiero, essa è concentrata sulla produzione di trattori agricoli, inoltre vengono commercializzate altre macchine agricole che vengono fabbricate da altre aziende del gruppo. In questo campo la previsione per i prossimi anni è di ragionata prudenza...

ORLANDO, *Relatore*. Le macchine che commerciate hanno il vostro marchio?

DE BENEDETTI, *Direttore centrale della direzione agricola della Massey-Ferguson-Landini*. La nostra è un'azienda manifatturiera che impiega 3.500 persone. La gamma dei prodotti che riguardano il settore agricolo rappresenta circa il 65 per cento dell'attività globale. Vengono prodotte trattatrici agricole con due marchi: Landini (relativo all'attività manifatturiera) e il marchio Massey-Ferguson. Noi fabbrichiamo circa 16.000 macchine di cui 11.000 con il marchio Landini e 5.000 con il marchio Massey-Ferguson. Di queste 16.000 macchine, 9.000 sono destinate al mercato nazionale, le altre all'esportazione.

Uno dei nostri quattro stabilimenti è localizzato ad Aprilia dove vengono costruite macchine per movimento terra. Nel campo agricolo, oltre a quest'attività manifatturiera, abbiamo anche un'attività di commercializzazione di macchine trattatrici, di macchine da raccolta, di mietotrebiatrici. Vengono costruite circa 3.000 trattatrici Massey-Ferguson e 350 mietotrebiatrici.

ORLANDO, *Relatore*. Lei ha parlato di commercializzazione?

DE BENEDETTI, *Direttore centrale della direzione agricola della Massey-Ferguson-Landini*. Sì. Le nostre reti di vendita distribuiscono altre macchine che hanno il marchio Massey-Ferguson, esse sono macchine complementari ai nostri modelli. Tra l'altro le nostre esportazioni riguardano sia l'Italia che l'estero e avvengono tramite due reti distinte: concessionari della linea di macchine Landini e concessionari della linea di macchine Massey-Ferguson.

Nel nostro caso esiste una tecnologia di base diversa, in quanto le macchine che vengono prodotte negli stabilimenti italiani sono di progettazione (percentualmente rilevante) italiana; e per la loro costruzione vengono utilizzate certe risorse di fondo, di ricerca e di sviluppo adottate in altre sedi dove opera la Massey-Ferguson.

Per dare un ordine di grandezza delle dimensioni dell'azienda noi abbiamo fatto un piccolo estratto dei bilanci. Nel corso del 1975 il nostro bilancio è stato di circa 110 miliardi; nel 1976 è stato di circa 150 miliardi e nel 1977 di circa 200 miliardi. Questo giro globale di affari comprende anche le macchine movimento terra le quali, in verità, avevano una importanza superiore negli anni 1975-76; dopo di che si è avuto un declino in tale settore. Dalle cifre di questi bilanci notiamo che si tratta di un fatturato che ha un valore aggiunto abbastanza limitato. Abbiamo seguito la strada di una espansione delle nostre capacità manifatturiere a livello tecnologicamente elevato, lasciando la parte manifatturiera di minor contenuto tecnologico a dei fornitori esterni. Di conseguenza le attività indotte sono concentrate in gran parte sul mercato nazionale.

Gli acquisti di semi-lavorati creati da queste attività indotte attorno ai nostri centri di produzione rappresentano l'80 per cento del totale; su un fatturato di 150 miliardi, infatti, noi compriamo all'estero per 80-85 miliardi, mentre il resto del fatturato è acquistato in Italia. L'uni-

ca parte tecnologicamente evoluta che noi importiamo alla pari di altri costruttori, riguarda il motore Perkinson. Tale motore viene impiegato per macchine agricole da molte altre aziende e da costruttori di macchine da raccolta (ad esempio la Laverda). La società Perkinson fa parte del gruppo Massey-Ferguson e vende i suoi motori ad altre aziende, senza alcuna preclusione.

ORLANDO, *Relatore*. I vostri sono solo motori Perkinson ?

DE BENEDETTI, *Direttore centrale della direzione agricola della Massey-Ferguson-Landini*. Abbiamo qualche motore della *General Motors*, di potenza più elevata. Per quanto riguarda l'Italia il 100 per cento della produzione è di motori Perkinson.

PRESIDENTE. Quando parlate di macchine esportate o importate prodotte dalla Massey-Ferguson, vi riferite sempre a macchine prodotte dal vostro gruppo ?

DE BENEDETTI, *Direttore centrale della direzione agricola della Massey-Ferguson-Landini*. Nel 1976 le vendite sul mercato nazionale sono state circa di 10.000 macchine, tra quelle prodotte e quelle importate.

PRESIDENTE. Ci vuole dire qualche cosa in ordine alla rete di commercializzazione della Massey-Ferguson in Italia ?

DE BENEDETTI, *Direttore centrale della direzione agricola della Massey-Ferguson-Landini*. Direi che è estremamente semplice e lineare. Agiamo attraverso due reti di distribuzione, distinte a seconda del marchio: una rete di distribuzione Landini e una Massey-Ferguson, le quali sono condotte da direzioni commerciali, che fanno capo esclusivamente al vertice aziendale. Quindi, se vogliamo, sono in concorrenza tra loro, e spesso lo sono, nella stessa zona. Queste reti di distribu-

zione si basano su una rete di concessionari, che sono circa 120 per la rete Landini e circa 80-90 per la rete Massey-Ferguson, le cui vendite sono inferiori come numero. Si tratta di una rete di concessionari che acquista il prodotto e lo distribuisce; anche se non è esatto al 100 per cento, questo tipo di approccio è il più corretto, perché esiste storicamente l'esigenza di un certo numero di agenti che lavorano su commissione, cioè hanno il materiale in deposito, lo vendono e prendono da noi una commissione. Però direi che da quando è stata introdotta l'IVA questa forma di distribuzione è praticamente scomparsa, anche per i costi non visibili connessi con questo tipo di distribuzione. Quindi le concessionarie che acquistano e rivendono non agiscono a livello capillare, ma a livello di supporto dell'organizzazione di assistenza tecnica, che è parte integrante dell'attività dei nostri concessionari di vendita. Non esiste una concessionaria senza che vi sia la creazione di una officina di assistenza e di un certo livello di ricambi, adatti per sostenere la popolazione di trattori, non necessariamente dei trattori che vendiamo noi, ma in genere dei trattori con il nostro marchio nella nostra zona. In Italia il parco dei trattori Massey-Ferguson e Landini è il secondo parco in Italia dopo la FIAT, anche perché come marchio Landini siamo in Italia da 100 anni.

ORLANDO, *Relatore*. C'è anche la Federconsorzi tra i vostri concessionari ?

DE BENEDETTI, *Direttore centrale della direzione agricola della Massey-Ferguson-Landini*. Le macchine da raccolta sono distribuite interamente dalla rete dei consorzi agrari, attraverso una convenzione fatta con la Federazione dei consorzi agrari, che ormai è venticinquennale. Questo avviene solo per le macchine da raccolta, non per i trattori.

Tutte le nostre concessioni sono in esclusiva, cioè i nostri concessionari hanno tutti un'esclusiva di zona. La Federa-

zione dei consorzi agrari ha una concessione di vendita esclusiva che copre l'intero territorio nazionale.

ESPOSTO. Quale è l'incidenza del costo di distribuzione sul prezzo finale?

DE BENEDETTI, *Direttore centrale della direzione agricola della Massey-Ferguson-Landini*. L'incidenza varia a seconda se la distribuzione avviene attraverso la Federazione dei consorzi agrari o attraverso concessionari o attraverso agenti. Direi che come costo di distribuzione abbiamo una percentuale dell'ordine del 20-22 per cento. Parlo di costo lordo perché dal prezzo di listino al prezzo netto che paga il concessionario vi è un'oscillazione che dipende da una serie di premi e di incentivazioni, che dipendono non solo dalla vendita ma anche dal modo in cui il prodotto viene seguito. Gli sconti hanno questa scala mediamente: partono da un minimo del 15 per cento, caso per il quale non si applicano queste incentivazioni, e arrivano a un massimo del 25 per cento. Quindi per noi mediamente il costo è del 22 per cento circa.

Se parliamo di costi, occorre considerare tutti i costi dell'amministrazione e della distribuzione che gravano sull'azienda e rappresentano una parte delle spese di gestione; possono essere spese commerciali, tecniche, eccetera.

ESPOSTO. Si può avere una documentazione, per quanto possibile, circa questo rapporto tra la società produttrice e le imprese di commercializzazione e di distribuzione?

DE BENEDETTI, *Direttore centrale della direzione agricola della Massey-Ferguson-Landini*. Esistono dei contratti che in molti casi sono ancora in vigore con molte concessionarie, rappresentati da una lettera nella quale si dice che a quella determinata azienda è affidata la concessione esclusiva di vendita; a parte sono indicate delle condizioni, che di solito sono rivi-

ste annualmente. Si concorda il prezzo di listino, che segue una certa curva più o meno legata ai costi di produzione, in funzione della ricettività più o meno ampia del mercato. È una sinusoide, che tende ad allargarsi quando esiste una grossa richiesta del mercato e a restringersi quando la richiesta diminuisce. Su questa vengono basati gli sconti che vengono concessi, e si stabilisce per iscritto quali sono gli sconti sul listino. Il listino viene fatto da noi, e su questo viene dato uno sconto al concessionario. La stessa cosa avviene per la Federazione dei consorzi agrari.

PRESIDENTE. In che rapporto sono i prezzi di listino, compreso il margine che va a vantaggio dei distributori, con i prezzi internazionali?

I vostri prezzi sono formulati esclusivamente sulla base dei costi di produzione della società italiana, o hanno un riferimento con l'insieme dei prezzi e dei costi di tutte le società sul piano internazionale?

DE BENEDETTI, *Direttore centrale della direzione agricola della Massey-Ferguson-Landini*. Non hanno nessun riferimento con i prezzi a livello internazionale; è chiaro che decidiamo la fabbricazione e la commercializzazione di una trattoria sulla base di una certa redditività di questa operazione. Ovviamente se decidiamo di costruire un trattore di sessanta cavalli e vogliamo inserirci una trattoria con determinate caratteristiche, si deve fare una indagine per sapere quante macchine si possono vendere, a che prezzo è possibile vendere la macchina e altre analisi del genere.

È chiaro che il discorso viene fatto su una base di redditività delle fabbriche di una determinata trattoria. Evidentemente in un'azienda che produce una gamma di trattorie il discorso è inquinato da una enorme quantità di fattori. Infatti, pur volendo concentrarsi su un solo tipo di trattore è necessario avere una gamma di trattorie a disposizione; quindi, c'è tutto



un ventaglio di redditività che tra l'altro oscilla sensibilmente.

Un esempio storico della nostra azienda, ma anche di altre aziende che operano sul mercato nazionale, è quello che si riferisce alla costruzione di trattrici di una potenza limitata. Infatti, dopo aver costruito per parecchi anni questo tipo di macchine ed averle vendute ad un livello non redditizio, si è finito in parte con l'abbandonarle e in parte con l'importarle in Italia stipulando accordi con paesi dell'est, come la Romania e la Jugoslavia, proprio perché la difesa della presenza sul mercato di trattrici del genere non era più sostenibile in quanto i prezzi che si dovevano praticare non davano assolutamente più alcun profitto.

Infatti, la nostra azienda, come la FIAT ed altre, costruisce macchine che partono da una potenza di 50 cavalli, mentre fino a cinque-sei anni fa si costruivano trattori di 32-33 cavalli di potenza.

ORLANDO, *Relatore*. C'è una certa divisione di mercati che automaticamente si realizza attraverso le varie fabbriche.

DE BENEDETTI, *Direttore centrale della direzione agricola della Massey-Ferguson-Landini*. È chiaro.

ORLANDO, *Relatore*. Vorrei sapere se è possibile, sia pure con il grado di dettaglio e di riservatezza che ritenete opportuno, ottenere l'analisi dettagliata dei costi di produzione di alcuni dei vostri prodotti tipici.

DE BENEDETTI, *Direttore centrale della direzione agricola della Massey-Ferguson-Landini*. Non esiste alcun problema di riservatezza, ma solo un problema di lettura di questi dati. Infatti, il costo del prodotto è dato essenzialmente dal valore dei beni che acquistiamo più il valore aggiunto che noi apportiamo. Noi abbiamo quattro stabilimenti e parte di questi prodotti che costruiamo hanno un costo elevatissimo, ma siamo costretti a produrli ugualmente per mantenere certi livelli di

occupazione, ad esempio, in un'azienda del gruppo, la quale sarebbe ferma; intendo riferirmi in modo particolare al settore delle macchine movimento terra. Per cui, ad un certo momento, un costo uguale a cento diventa, senza che esistano motivi validi, centotrentacinque, perché in una azienda c'è necessità di mantenere un determinato numero di ore e quindi si produce in modo antieconomico.

Comunque non credo che ci siano problemi nel fornire i dati richiesti.

ORLANDO, *Relatore*. Molte imprese hanno concesso questa possibilità di analisi sempre con la riservatezza, del resto giustissima, che l'azienda ritiene di dover attuare. Comunque, questa riservatezza si può superare abbondando nell'analisi.

DE BENEDETTI, *Direttore centrale della direzione agricola della Massey-Ferguson-Landini*. Forse la cosa più semplice sarebbe quella di prendere un paio di trattrici e fare l'analisi di un paio di prodotti.

ORLANDO, *Relatore*. Voi siete certamente alle prese con una serie di problemi dal punto di vista della linea di produzione e con problemi di struttura; potrebbe metterci al corrente di questi problemi che sono fondamentali per la vostra azienda e che rappresentano dei nodi da superare?

DE BENEDETTI, *Direttore centrale della direzione agricola della Massey-Ferguson-Landini*. Uno dei problemi di fondo, più che centrato sul settore manifatturiero-distributivo, è quello di cercare di capire in che ruolo dobbiamo operare. Infatti, da una parte dobbiamo finanziare l'acquisto dei materiali per la costruzione delle macchine e dall'altra ci troviamo di fronte il cliente, il quale, a volte, ha bisogno che qualcuno lo finanzi. Quindi, siamo tutto il giorno alla ricerca di un equilibrio difficile; cioè, se fare gli investimenti oppure se finanziare la produzione della nostra azienda.

La risposta che abbiamo cercato di dare e che in realtà trova un riscontro abbastanza valido in alcuni mercati di esportazione, è quella che vede il concessionario acquistare il nostro prodotto e quindi diventare egli stesso finanziatore sia per le giacenze che deve avere per una pronta disponibilità del prodotto e sia perché di solito il cliente dà indietro una macchina usata, che ha un certo valore, quale forma di anticipo del pagamento.

Ora, questo drenaggio di risorse finanziarie per alimentare il passaggio che esiste dalla nostra azienda all'utilizzatore finale, è forse il problema principale al quale dobbiamo dare una risposta. Infatti, i nostri concessionari si trovano di fronte a dei parchi di macchine usate difficilmente accettabili e si trovano di fronte a degli utilizzatori finali, i quali quasi sempre non possono far fronte alla necessaria liquidità per acquistare il mezzo. Quindi cosa succederà? Si tenderanno ad allungare i termini di pagamento al concessionario, a finanziargli le giacenze e molto spesso, nel momento in cui c'è una stretta creditizia, a fare noi da banca all'utilizzatore finale e scontare noi questi impegni di pagamento. Ecco dov'è il grosso problema. Se si dà un'occhiata ai nostri bilanci, si nota che una grandissima parte delle nostre risorse, che potrebbe essere indirizzata verso gli investimenti produttivi, è indirizzata invece verso i finanziamenti. Questo è il problema cruciale. Bisogna anche considerare che per tre anni si sono avuti degli incassi notevoli da parte dei contadini, i quali per motivi psicologici, ed anche per garantirsi dall'inflazione, hanno comprato trattori: 66.000 trattori in un anno, il che è assurdo.

BAMBI. Lei ha detto che la distribuzione passa attraverso due linee, e cioè attraverso l'organizzazione federconsortile ed il concessionario. Ora, che differenza trovate in termini di costi, servizi, assistenza tecnica, recupero dell'usato, efficienza? Ciò anche in relazione a quanto lei ha detto poc'anzi circa la copertura fi-

nanziaria ai vostri concessionari, copertura che nella convenzione Federconsorzi è diversificata rispetto al concessionario. Queste due alternative di distribuzione quali vantaggi comportano per le aziende produttrici e, in ultima analisi, anche per lo utilizzatore?

DE BENEDETTI, *Direttore centrale della direzione agricola della Massey-Ferguson-Landini*. Per quanto riguarda il costo della distribuzione o per lo meno il livello degli sconti, le due distribuzioni si equivalgono dal punto di vista economico. Dal punto di vista finanziario la capacità dell'organizzazione federconsortile di finanziare la parte di commercializzazione del prodotto è ovviamente superiore a quella della distribuzione attraverso una rete di concessionari. Questo perché si tratta molte volte di aziende familiari che hanno alti e bassi e che, in ogni caso, sul mercato nazionale risentono in modo enorme della politica del credito che viene concesso in termini restrittivi ad un'azienda che non riesce in solido a dare delle garanzie reali sul credito che chiede.

BAMBI. Il costo di questa politica da chi è sopportato? Dalla convenzione Federconsorzi, dall'azienda produttrice oppure viene scaricato sull'utente?

DE BENEDETTI, *Direttore centrale della direzione agricola della Massey-Ferguson-Landini*. Viene assorbito dalla federazione dei consorzi agrari, come noi assorbiamo il costo degli interessi del finanziamento che facciamo ai nostri concessionari.

ORLANDO, *Relatore*. Lei ha detto che dal punto di vista economico il costo di distribuzione è uguale.

DE BENEDETTI, *Direttore centrale della direzione agricola della Massey-Ferguson-Landini*. Se il prezzo di listino è cento il netto che paga la federazione dei consorzi agrari è ottanta, come ottanta è quello che paga il concessionario (può pagare 79 o 81)...

ORLANDO, *Relatore*. I costi sono uguali.

DE BENEDETTI, *Direttore centrale della direzione agricola della Massey-Ferguson-Landini*. Però mentre a livello del concessionario molto spesso vi è un impegno finanziario...

BAMBI. I costi vanno esaminati laddove si verificano.

DE BENEDETTI, *Direttore centrale della direzione agricola della Massey-Ferguson-Landini*. Questo è il problema fondamentale. Se l'azienda finanzia un concessionario, o la rete di concessionari, a sessanta giorni, ne consegue che si ha un'esposizione di un determinato numero di miliardi. Ora, sia nel caso in cui dal punto di vista economico si riesca a trattare la corresponsione degli interessi bancari per questo capitale dato in prestito, ed allora ci si riporta nelle stesse condizioni economiche di una distribuzione attraverso la Federazione che non chiede questo finanziamento, sia nel caso peggiore in cui non si riesca neanche a pareggiare economicamente la situazione, vi sono questi valori impegnati fuori, con lo scopo di mantenere un prodotto che sta lì per essere venduto, mentre questa liquidità potrebbe essere usata per investimenti o per altri scopi aziendali quali il miglioramento del reparto di ricerca e sviluppo o della rete assistenziale. Non ci sono dubbi su questo.

ORLANDO, *Relatore*. I parchi di macchine usate generalmente dove vanno a finire?

DE BENEDETTI, *Direttore centrale della direzione agricola della Massey-Ferguson-Landini*. C'è stato un periodo in cui vi erano navi di queste macchine usate (si erano formate cooperative di nostri distributori, come la SAME consorzi) destinate alla Turchia. C'è stato il periodo in cui andavano a finire in altri vari paesi. Si sono viste decine di vecchi trattori Lan-

dini perfino in Ungheria. Purtroppo questi flussi sono molto rallentati o seguono delle leggi difficilmente controllabili. Il parco di macchine usate in questo momento rappresenta un grosso volume finanziario che inevitabilmente si trasformerà in costo, perché non sarà redistribuito interamente ma solo in parte, e quindi rappresenterà una mancanza di utile a livello del concessionario, il quale ribalterà questo suo problema o sulle organizzazioni che lo devono finanziare o sul fabbricante. Direi che il livello di usato è alto in modo allarmante. Una cosa che ci fa pensare che ci sarà un assorbimento capillare è questo ritorno alla terra come secondo lavoro. In questo momento, infatti, una grossa parte di questi trattori usati (piccoli trattori o macchine piccole) viene acquistata dall'operaio che, tornato a casa dal lavoro, ha ricominciato a farsi l'orto e ad arare la terra che aveva lasciato incolta per molto tempo. È un inizio di seconda meccanizzazione agricola che si crea parallelamente all'altra. È un'impressione personale e poco controllabile, ma ha effettivamente un certo peso.

PRESIDENTE. Che incidenza può avere, sia sull'accumulo dell'usato sia sui costi, una eccessiva diversificazione di potenza e qualità delle trattatrici rispetto al concetto della centrale di potenza?

ELISIO, *Direttore dell'ufficio legale della Massey Ferguson-Landini*. Senza dubbio la sofisticazione delle macchine non è motivata da una esigenza funzionale, ma molto spesso, esclusivamente, dalla emulazione di ciò che viene fatto in ambienti più ricchi o in quello che ha l'agricoltore vicino. Noi abbiamo senz'altro, ed è identificato ed identificabile, uno spreco sia dal punto di vista della potenza che da quello della sofisticazione della macchina sul mercato nazionale; abbiamo, in molte zone, un rapporto di potenza installato per ettari coltivati che ci mette nelle statistiche, senza dubbio, al primo posto nel mondo: siamo i più meccanizzati ed i più

bravi di tutti, ma, senza dubbio, è questo un fenomeno deteriore. Direi che quello che incide di più è la sofisticazione del trattore a livello di trattori con piattaforme e cabina che vuole creare per il mercato italiano quel tipo di conforto che esiste in paesi più evoluti e più ricchi del nostro; siamo obbligati a fare trattori di questo tipo, anche se hanno esattamente la stessa resa di altri e sono, forse, più scomodi e costano di più, ma ciò viene fatto, ripeto, per questo deteriore senso di emulazione; tuttavia, l'unica giustificazione può essere data dal fatto che, ad un certo livello, determinati tipi di macchina, anche per un certo tipo di legislazione per i mercati di esportazione, deve essere fatta in un determinato modo e, a questo punto, se si fanno per il mercato estero si possono fare anche per quello nazionale, ma questo fenomeno è stato portato all'estremo limite.

PRESIDENTE. Noi ci permettiamo di avanzare ulteriori richieste: innanzitutto, entro un tempo ragionevolmente breve desidereremmo il questionario; vorremmo poi i listini e, per le due tratrici, l'analisi dei costi di produzione; ancora, una analisi del sistema dei costi di distribuzione con le diversificazioni di cui lei ha parlato in modo da rilevare quelle differenze sottolineate dall'onorevole Bambi e che ci metterebbero in grado di meglio comprendere cosa avviene nel campo della distribuzione.

BAMBI. Desidereremmo che sia ben indicato quello che è l'apporto finanziario nelle convenzioni; un secondo problema sul quale sarebbero opportune alcune delucidazioni è quello dell'usato e, in modo particolare, desidereremmo sapere in che modo e quale tipo di incidenza esso ha anche in relazione ai costi della distribuzione: c'è un recupero o una rimessa? C'è un ulteriore aggravamento di costo, per cui i costi sono aumentati per effetto della parte usata che dovrà in qualche modo essere assorbita, oppure il mercato dell'usato comporta un abbassamento dei costi?

ELISIO, *Direttore dell'ufficio legale della Massey Ferguson*. Questo campo è uno di quelli in cui l'imprenditore prende atto del fenomeno e può esprimere un giudizio anche se ciò è piuttosto difficile. In genere il concessionario sa benissimo che per vendere deve prendere indietro una macchina usata e sa anche che non è l'unico a vendere questo tipo di macchina, quindi tende a farlo al prezzo di listino più elevato possibile anche se, lo si può senz'altro affermare, in questo settore il campo si è abbastanza moralizzato ed il listino rispecchia un prezzo effettivo. Questo è il meccanismo il cui calmere è esclusivamente nel fatto che ci sono almeno una decina di soggetti che si rivolgono allo stesso agricoltore e, conseguentemente, non è strano vedere macchine vecchie che sono valutate ad un prezzo impossibile. Sarei contento se riuscissi a valutare in termini globali questo fenomeno; indubbiamente, a mio giudizio, esiste questo rapporto abnorme nella valutazione della macchina, ma se viviamo in un paese in cui essa ha il suo valore di mercato, potrei affermare che se parlassimo di un 10 per cento di meno ci staremmo dentro benissimo.

PRESIDENTE. Le sue osservazioni sono di estremo interesse: la ringraziamo e attendiamo le ulteriori informazioni richieste. Proseguiamo ora con l'audizione dei rappresentanti della Laverda. Desidero ringraziare innanzitutto gli intervenuti per aver accolto il nostro invito. Il Comitato si prefigge lo scopo di raccogliere un'ampia documentazione sui costi di produzione, trasformazione e commercializzazione dei prodotti agricoli e dei mezzi tecnici necessari alla agricoltura. Sulla base di questa documentazione e sulla scorta di studi preparatori compiuti da istituti nazionali, quali l'ISTAT, l'INEA e l'IRVAM, è nostra intenzione offrire alle forze politiche e sociali un'ampia relazione che dia complessivamente conto non solo degli elementi di conoscenza ma anche dei suggerimenti di intervento legislativo, amministrativo, eccetera.

Se siamo d'accordo, potremmo iniziare con una introduzione che dia conto delle caratteristiche dell'azienda, della sua attività produttiva, dei prodotti e soprattutto dei costi di produzione, le loro componenti e la rete di distribuzione.

LAVERDA, *Presidente della Laverda*. La nostra ditta è attualmente una società per azioni. Prima era una società in accomandita semplice e prima ancora, all'epoca di mio nonno, una società individuale. La ditta ha iniziato il suo lavoro nel 1873 ed ha sempre prodotto macchine agricole, tranne un breve intervallo di quattro anni durante la prima guerra mondiale, quando essendo stata requisita, ha prodotto solo materiale bellico per modo di dire, in quanto si trattava di racchette da sci e proiettili.

Iniziammo con la produzione di piccole macchine, quelle che definiamo per l'interno della fattoria. Questa produzione è durata fino al 1935, quando siamo entrati noi giovani ed abbiamo deciso di cambiare, in quanto questo tipo di produzione si era esteso in altre parti d'Italia ed appariva difficile sopportare i costi di trasporto e di distribuzione. In pratica, eravamo stati soppiantati da altre aziende sorte specialmente nel mezzogiorno e nel centro d'Italia.

Siamo così passati alla produzione di macchine da raccolto a trazione animale ed abbiamo fatto tutta la trafila tipica di questa produzione per arrivare alle mietitrebbie, cioè all'apice delle macchine più sofisticate. A questo punto, non abbiamo più nulla davanti, ma rimane il problema di mantenere il mercato, migliorare la qualità e cercare di conquistare i mercati esteri.

Attualmente produciamo mietitrebbie ed altre macchine motorizzate sempre per la raccolta di foraggio. La macchina base rimane la mietitrebbia, per la cui produzione dobbiamo però esportare il 60 per cento. L'evoluzione del mercato fa preve-

dere la necessità di un incremento delle esportazioni, in quanto il mercato italiano così come è, aperto a tutta la concorrenza estera, non consente una espansione delle vendite. Mediamente sul nostro mercato si vendono circa 2000 macchine. Difficilmente siamo arrivati a 2400, spesso a 1800 ed un solo anno a quasi 3000. Il mercato si mantiene costante anche perché è migliorata la qualità e la capacità delle macchine. Dieci anni fa si producevano macchine con motori di 60 cavalli al massimo, mentre oggi si arriva a motori di 130 ed anche 180 cavalli, con un rendimento molto differente.

È vero che queste macchine fanno molto più lavoro di quelle di una volta, ma a questo punto si inseriscono altri fattori. Mentre prima la mietitura poteva durare anche un mese, adesso, specialmente in alcune zone del nord dove si fa il secondo raccolto, questa operazione deve essere eseguita nel più breve tempo possibile. Di qui la richiesta di macchine più potenti in certe zone.

Per poter mantenere la nostra produzione sul mercato abbiamo poi sviluppato in questi ultimi anni le mietitrebbiatrici, mietitrici auto livellanti che consentono di lavorare con pendenze sino al 40 per cento. Si tratta di macchine che mantengono l'apparecchio di trebbiatura sempre orizzontale rispetto al terreno e che hanno consentito la coltivazione del grano in zone dove altrimenti questa produzione, che poi è l'unica possibile, sarebbe stata abbandonata. Di qui un vantaggio per l'agricoltura e per gli utilizzatori di queste macchine che fino a dieci anni fa provenivano soltanto dagli Stati Uniti ed a prezzi molto elevati.

Noi riusciamo a vendere queste macchine a prezzi del 20-30 per cento inferiori a quelli dei prodotti americani che presentano le stesse caratteristiche.

Passando al punto 2 del vostro formulario, dove chiedete in quale modo noi reperiamo le materie prime necessarie, debbo rispondere che esse per il 20 per cento provengono dai paesi della CEE,

mentre per il restante 80 per cento sono di provenienza nazionale. Per noi è sempre stato un punto d'onore cercare di servirsi delle aziende nazionali, ma naturalmente vi sono prodotti che non esistono sul mercato italiano, quali ad esempio le spranghe di ferro per le mietitrebbiatrici che dobbiamo importare dalla Germania o dall'Inghilterra.

Al punto 4 si parla degli elementi del costo. Noi abbiamo presentato le nostre percentuali in cui si rileva che le materie prime e i semilavorati coprono circa il 60 per cento del costo.

Per quanto riguarda il sistema di vendita, devo dichiarare che noi la effettuiamo principalmente, nella misura del 95 per cento, tramite concessionari. Il restante 5 per cento lo vendiamo direttamente ad aziende agricole ed a consorzi.

La percentuale di vendita dei pezzi di ricambio - che per noi è molto importante - ha toccato nel 1975 il 10 per cento del fatturato, nel 1976 l'11 per cento, nel 1977 il 12 per cento. Le variazioni che si sono ottenute dipendono anche da commesse estere dove talvolta è richiesta una forte quota di pezzi di ricambio che in qualche caso tocca addirittura il 20 per cento del valore delle macchine.

Per quanto riguarda l'assistenza tecnica noi ci serviamo dei nostri concessionari...

ORLANDO, *Relatore*. Si tratta di una assistenza sulla macchina o anche alla vendita?

LAVERDA, *Presidente della Laverda*. E' un'assistenza sulla macchina. Curiamo in modo particolare i nostri rapporti con i clienti esteri, ma comunque forniamo sempre un tipo di assistenza particolarmente accurata, perché le nostre macchine devono essere completamente efficienti nel breve periodo di tempo, quello della raccolta, in cui devono essere utilizzate. L'assistenza tecnica riguarda il funzionamento della macchina, nonché la sostituzione dei pezzi di ricambio.

Per quanto riguarda il *leasing*, devo dichiarare che non effettuiamo alcuna vendita tramite questa forma commerciale-finanziaria.

PRESIDENTE. È molto differenziata la vostra produzione?

LAVERDA, *Presidente della Laverda*. Devo purtroppo dire che non è molto differenziata. Avendo fatto, come dicevo, tutta la « scalata » nel settore delle macchine agricole, con la eccezione dei trattori, siamo arrivati all'apice e non abbiamo grandi possibilità di differenziazione, dal momento che produciamo tutte macchine per la raccolta dei prodotti agricoli. Attualmente abbiamo in fase di studio una vendemmiatrice. Il nostro programma, comunque, è sempre quello di inserirsi maggiormente nel mercato delle macchine da raccolta.

ORLANDO, *Relatore*. Non prevedete cavabietole?

LAVERDA, *Presidente della Laverda*. Se lei venisse a Breganze, si renderebbe conto del motivo per il quale abbiamo cominciato a produrre mietitrebbiatrici; così, nello stesso modo, si renderebbe conto, per quel che riguarda le cavabietole, che i produttori di barbabetole sono tutti concentrati nell'Emilia e, quindi, non nella nostra zona. E' quindi semplicemente un problema di localizzazione.

Per quel che riguarda le previsioni per il quinquennio 1978-1982, abbiamo fatto uno studio di mercato in campo mondiale, prevedendo un aumento della nostra produzione che pensiamo di poter portare nel 1982 a 3.500 mietitrebbiatrici contro le 2.400 attuali; le autofalciatrici saliranno a 150, le trinciatrici a 150, mentre il totale delle altre macchine sarà di 100.

Questo programma ci obbligherà ad aumentare le nostre esportazioni, che dovranno salire dal 60 al 70 per cento del nostro fatturato. Pensiamo, infatti, che il mercato italiano non possa assorbire tutta la no-

stra produzione, anche perché esistono delle importazioni che non è possibile fermare.

ORLANDO, *Relatore*. Nelle vostre previsioni mantenete dunque sostanzialmente la stessa linea di produzione. Non pensate ad una differenziazione? Inoltre penso che una delle caratteristiche delle aziende agricole italiane sia di non avere una eccessiva disponibilità di macchine per la raccolta, poiché spesso l'automazione si ferma ai trattori. Mi sembra, perciò, che anche nel nostro paese vi sia un'ampia possibilità di mercato per la vostra azienda.

LAVERDA, *Presidente della Laverda*. Guardando i dati in effetti dovrebbe esistere una quota di mercato interessante anche per noi.

ORLANDO, *Relatore*. Penso che debba essere così, perché altrimenti anche lo stesso trattore verrebbe ad essere utilizzato in maniera non conveniente.

LAVERDA, *Presidente della Laverda*. Il fatto di pensare prevalentemente alle esportazioni deriva dal nostro desiderio di cercare una sicurezza di mercato; ciò non toglie, tuttavia, che dobbiamo intensificare la nostra presenza anche sul mercato nazionale. Se guardiamo i dati dei paesi vicini vediamo che si ha un trattore ogni 10 ettari ed una mietitrebbiatrice ogni 313 ettari.

Per quello che riguarda i nostri investimenti, infine, essi sono da noi previsti nella misura di 15 miliardi.

ESPOSTO. Scusi, quale è l'entità dei vostri investimenti?

LAVERDA, *Presidente della Laverda*. Gli investimenti ammontano a 15 miliardi nel quinquennio 1978-1982, ma un'azienda che ha una certa età, come la nostra, si trova nella situazione di avere fabbricati molto obsoleti, per non dire vecchi, quindi, anche se non dovessimo aumenta-

re la produzione, dovremmo comunque investire per cambiare gli ambienti.

PRESIDENTE. Vorrei rivolgerle una domanda sulla distribuzione, problema che ci ha molto impegnato con le precedenti aziende. Quanto calcolate che sia il costo, o meglio la differenza tra prezzo della macchina e il costo ai concessionari?

LAVERDA, *Presidente della Laverda*. È molto difficile fare delle stime precise di queste variabili; noi calcoliamo, da quello che sappiamo, che varia circa dal 20 al 30 per cento, ma i costi di distribuzione talvolta sono anche superiori.

PRESIDENTE. In base a che cosa si stabilisce questo costo?

LAVERDA, *Presidente della Laverda*. In base alla percentuale sulle vendite sicuramente; solo che, dato il tipo di macchine che noi produciamo, che sono macchine di raccolta o comunque macchine « stagionali », che si vendono cioè in un periodo dell'anno mentre la nostra vendita si fa al concessionario durante tutto l'anno, c'è da osservare che sulla percentuale il margine che spetta al distributore va in gran parte in oneri finanziari, propaganda, assistenza e altri oneri che noi non sosteniamo in quanto produttori e che scarichiamo totalmente sul concessionario.

PRESIDENTE. E una analisi di questi costi da parte vostra non è possibile?

LAVERDA, *Presidente della Laverda*. Noi non abbiamo elementi al riguardo proprio perché non abbiamo mai seguito direttamente questo problema.

PRESIDENTE. Ma quando dite che oscillano tra il 20 e il 30 per cento come calcolate questa differenza?

LAVERDA, *Presidente della Laverda*. Diciamo che oscilla tra il 20 e il 30 per

cento in senso generale, perché per una azienda che fa vendite dirette al distributore locale forse è sufficiente il 20 per cento, per un'azienda invece che fa vendite dirette in tutto il mondo tramite un organismo che deve sopportare tutti i relativi oneri finanziari la percentuale cambia ed è più alta anche in base alla caratteristica del prodotto che si vende solo in un dato periodo dell'anno. Noi vendiamo tutto ai consorzi agrari, che acquistano a novembre una macchina che è destinata ad essere rivenduta a giugno dell'anno successivo, quindi con un onere finanziario molto forte.

PRESIDENTE. Le vostre vendite vengono effettuate attraverso un organismo unico ?

LAVERDA, *Presidente della Laverda*. Solo tramite consorzi e lo facciamo da molti anni: quest'anno celebriamo il 75° anno di collaborazione con i consorzi agrari, la collaborazione è iniziata 10 anni prima che fosse costituita la Federconsorzi.

ESPOSTO. Non può essere fornita questa convenzione ?

LAVERDA, *Presidente della Laverda*. Noi non l'abbiamo, ce l'ha la Federconsorzi.

PRESIDENTE. Vorrei fare un'altra domanda. Rispetto ai vostri programmi, lei ha parlato soprattutto di investimenti che devono riguardare il consolidamento delle strutture dell'impresa, ma quanta parte di questi investimenti possono riguardare la diversificazione dei prodotti e nuove tecnologie ?

LAVERDA, *Presidente della Laverda*. Si può considerare che le nuove tecnologie in complesso possono rappresentare il 30 per cento degli investimenti, inoltre ci sono gli investimenti che facciamo per lo studio di nuove macchine e per il cambiamento dei modelli, perché anche in questo settore c'è una moda alla quale

non bisogna essere indifferenti altrimenti vi è il rischio di fermarsi.

PRESIDENTE. Questa moda lei pensa che incida fortemente sui costi, anche non essendo essenziale ai fini della capacità produttiva ?

LAVERDA, *Presidente della Laverda*. Di solito non è che pesa molto sul costo del prodotto perché avanzando nel disegno della macchina, pur migliorando la macchina in sé, si cerca di farla costare meno alla produzione.

PRESIDENTE. Vorrei fare una domanda su un punto di cui ci siamo occupati poco in questa udienza. Le importazioni di altre imprese nel settore produttivo della vostra società che cosa rappresentano sul mercato italiano ?

LAVERDA, *Presidente della Laverda*. Praticamente, per quello che riguarda per esempio le mietitrebbie, che è uno dei prodotti più importanti della nostra società, le macchine estere rappresentano il 45 per cento; si deve però considerare che noi abbiamo cominciato a produrre mietitrebbie soltanto nel 1955. Voglio sottolineare comunque che noi abbiamo una bilancia attiva nel settore perché le macchine che entrano nel nostro paese sono meno di quelle che esportiamo.

PRESIDENTE. Che la nostra bilancia sia in attivo è un dato molto importante, ma volevo chiederle che cosa, sul piano della concorrenza di qualità, rappresentano le macchine italiane rispetto a quelle estere.

LAVERDA, *Presidente della Laverda*. Attualmente le macchine italiane sono alla pari della migliore produzione estera. Che poi talvolta il nome estero abbia un certo fascino su qualche agricoltore italiano è normale: avviene anche per le automobili e per altre macchine, ma sul piano della qualità riteniamo di essere alla pari delle macchine estere e anche all'este-



ro le nostre macchine sono considerate di buona qualità.

**PRESIDENTE.** Sul piano dell'occupazione quali sono le previsioni che fa la vostra azienda?

**LAVERDA, Presidente della Laverda.** Al momento attuale siamo a 1.250 dipendenti e contiamo di arrivare a 1.700 alla fine del quinquennio cui le nostre previsioni si riferiscono.

**PRESIDENTE.** Ci sono altre domande da parte di qualche collega?

**ESPOSTO.** Sono insoddisfatto della risposta che mi è stata data in relazione alla convenzione con la Federconsorzi.

**LAVERDA, Presidente della Laverda.** Basta interpellare la Federconsorzi per averla, è comunque un fatto marginale, è solo un impegno commerciale.

Il nostro rapporto è di esclusiva con la Federconsorzi.

Però posso dire che da quando l'industria italiana ha cominciato a produrre macchine agricole ha sempre condizionato i prezzi delle macchine stesse. Noi abbiamo fatto dei prezzi inferiori a quelli praticati dalla concorrenza estera. Questo è avvenuto soprattutto per le macchine falciatrici anche in momenti di crisi, come, ad esempio, durante l'ultima guerra quando abbiamo continuato a produrre macchine agricole.

**ORLANDO, Relatore.** Esiste un motivo particolare perché le macchine da raccolta siano in esclusiva con la Federconsorzi?

**LAVERDA, Presidente della Laverda.** Queste macchine non sono in esclusiva, per il semplice fatto che la Federconsorzi non ha niente in esclusiva. È da molti anni che abbiamo fatto una esperienza all'estero e sulla base di questa riteniamo impossibile vendere un prodotto che risponda a determinate qualità ed ad una determinata immagine commerciale tramite diverse organizzazioni di vendita. In

un paese non si può vendere tramite più organizzazioni.

**ORLANDO, Relatore.** Ma perché per i trattori non è la stessa cosa?

**LAVERDA, Presidente della Laverda.** Noi abbiamo scelto come distributrice la Federconsorzi, altrimenti avremmo dovuto possedere un nostro servizio distributivo ed una nostra società. Faccio notare che la Federconsorzi vende anche altre macchine, corrispondenti alle nostre di altre ditte, e così pure trattori.

**ORLANDO, Relatore.** Vi sono dei casi in cui la vendita è fatta tramite la Federconsorzi e tramite concessionari privati?

**LAVERDA, Presidente della Laverda.** Dipende da una nostra scelta. Non possediamo una nostra organizzazione commerciale.

**PRESIDENTE.** Il rappresentante della associazione ritiene di avere una documentazione utile ai fini della nostra indagine?

**AMBROGI, Direttore dell'UNACOMA.** Noi possediamo soltanto dati statistici in quanto la nostra associazione non opera nella fase della commercializzazione delle macchine. Il nostro supporto si limita al livello di ricerca di mercato ed al suo potenziamento. A tale proposito stiamo collaborando con il Ministero del bilancio e della programmazione, nonché con il Ministero dell'agricoltura circa i piani agricolo-alimentari.

**LAVERDA, Presidente della Laverda.** Debbo dire che attualmente l'industria italiana del settore ha una bilancia commerciale che ha fatto registrare 600 miliardi di attivo; in altre parole esportiamo più di quanto importiamo.

**ESPOSTO.** Qual è la percentuale della vostra esportazione in questo ambito di attività?

**LAVERDA.** *Presidente della Laverda.*  
Noi esportiamo per circa 25-28 miliardi; comunque sono i trattori che nella esportazione italiana fanno la parte del leone. Sino a qualche anno fa si riteneva che fosse il trattore la base della meccanizzazione, infatti esso rappresentava circa il 60-65 per cento delle macchine agricole acquistate per il settore dell'agricoltura. Attualmente tale rapporto è sceso a livelli intorno al 50 per cento.

**ESPOSTO.** Si è quindi avuto un aumento della meccanizzazione minore?

**LAVERDA,** *Presidente della Laverda.*  
Sì, ma comunque sono i trattori che hanno una parte preponderante in questo settore.

**PRESIDENTE.** Ringraziamo il signor Laverda per il suo intervento.

Il seguito delle audizioni è rinviato ad altra seduta. Se non vi sono obiezioni, rimane così stabilito.

*(Così rimane stabilito).*

**La seduta termina alle 19.**