

2

SEDUTA DI MERCOLEDÌ 6 MARZO 1985

PRESIDENZA DEL PRESIDENTE SEVERINO CITARISTI

PAGINA BIANCA

La seduta comincia alle 11,30.

**Audizione del dottor Celso Battiston,
presidente della Federexport.**

PRESIDENTE. Ringrazio il dottor Battiston, presidente della Federexport, ed il dottor Scialpi, segretario della Federexport, per aver aderito al nostro invito.

Non mi dilungo ad illustrare i motivi di questa audizione, in quanto sono già noti alla Commissione; mi limito semplicemente a ricordare che la nostra Commissione intende valutare, approfittando anche dell'esperienza di coloro che da anni si dedicano allo studio di questi problemi, i motivi per cui le nostre esportazioni hanno subito una flessione nello scorso anno. Sappiamo che si tratta di cause di ordine diverso, ma vorremmo comunque conoscere l'opinione della Federexport in materia.

Desideriamo, inoltre, conoscere le eventuali proposte da tradurre in leggi per porre rimedio a questa situazione.

CELSO BATTISTON, Presidente della Federexport. Signor presidente, onorevoli componenti di questa Commissione, ringrazio prima di tutto per l'attenzione che avete voluto dedicare all'organizzazione che qui rappresento. Siamo venuti qui a fare un discorso sullo stato delle nostre esportazioni. Parlare del fenomeno di esportazione nei confronti dell'economia nazionale significa parlare di un terzo dell'organizzazione industriale del nostro paese, significa parlare di un terzo del nostro artigianato venduto all'estero, significa dire procurarsi i mezzi di pagamento, perché la nostra nazione, che è prettamente trasformatrice, lavora in funzione del fatto che può acquisire all'estero le materie prime e le fonti energeti-

che per trasformarle. Si tratta di un discorso assai importante che tocca nel vivo l'avvenire economico della nostra nazione, con tutto quello che ciò implica sul piano sociale.

Ho portato con me un documento nel quale si legge come, ad un certo punto, nel 1984 le nostre esportazioni siano aumentate del 16,7 per cento, mentre le importazioni sono diventate del 21,5 per cento. Si potrebbe dire che ad un certo momento la ripresa doveva provocare un aumento delle scorte operative presso le nostre industrie, per cui un numero maggiore di importazioni poteva essere previsto.

Vi è un altro fatto che potrebbe a mio avviso giustificare (sono un inguaribile ottimista, secondo i miei collaboratori) questo rallentamento delle nostre esportazioni nel 1984: avevamo corso più degli altri nel 1983 e probabilmente ci siamo fermati per « riprendere fiato ».

Qui io rappresento i consorzi all'esportazione, i quali sono un strumento operativo per le piccole imprese, quelle che anche per modestia di fatturato e di organizzazione propria non possono darsi un proprio ufficio esportazioni che è un fatto di alta qualificazione e, pertanto, anche di alto costo.

Il problema è stato risolto una ventina di anni fa quando è nato il primo consorzio mettendo le scarse risorse dei piccoli esportatori per creare un ufficio esportazioni in comune. Tali uffici si chiamano « consorzi all'esportazione », essi hanno una vita ventennale ed hanno una diffusione che è diventata molto importante. Il nostro sistema si vanta di influire sul 10 per cento delle esportazioni italiane, il che non è poco.

In totale i consorzi sono circa 200; di questi 140 sono organizzati nella nostra

Federexport che rappresentano 6.000 imprese con un totale di 300 mila dipendenti. Queste cifre dimostrano l'importanza sociale della nostra organizzazione.

Uno dei problemi che sentiamo di più in questo momento è rappresentato dal rinnovo della legge n. 240. Con l'esercizio finanziario in corso tale legge termina i suoi effetti a favore dei consorzi all'esportazione, effetti molto importanti per lo sviluppo e per l'attività dei consorzi stessi. Proprio per questo motivo tale contributo deve essere rinnovato. Sappiamo che presso la Commissione industria del Senato c'è qualche proposta in merito, ma per poter effettuare in tempo i programmi per il 1986 abbiamo bisogno di sapere se per tale potremo disporre degli aiuti che da dieci anni lo Stato riserva ai consorzi da noi organizzati.

Un altro problema è rappresentato dalla riforma dell'Istituto nazionale del commercio con l'estero. Nel documento che lascerò a disposizione della Commissione viene dettagliatamente indicato quanto noi desideriamo in sede di riforma dell'istituto.

Vorrei solamente puntualizzare un concetto: in base all'esperienza vissuta in varie parti del mondo, è difficile far capire ai nostri clienti stranieri il motivo per cui l'Italia propaga prodotti *made in Lombardia* o *made in Campania* fra loro alternativi. Il discorso promozionale deve essere fatto a carattere nazionale; le regioni possono intervenire per aiutare i propri operatori, ma la politica di commercio con l'estero deve essere unitaria. La Germania è conosciuta per il *made in Germany*, il Giappone per il *made in Japan*, e così via.

Le regioni possono intervenire ad aiutare i loro operatori, affinché possano partecipare più e meglio, però secondo me la *promotion* deve essere un fatto nazionale, coordinato dal centro; si deve fare all'estero un unico discorso, altrimenti rischiamo di non essere capiti.

Nella riforma dell'ICE c'è un altro discorso che ci preoccupa ed è quello dei servizi a pagamento; fare dei paragoni su ciò che hanno i nostri concorrenti esteri

di assistenza, da parte dei loro governi e dei loro stati, è un discorso che lascia il tempo che trova. Ognuno di noi gioca le carte che ha. Noi abbiamo, nell'Istituto per il commercio con l'estero, quella presenza tecnica ed operativa sui mercati che ci consente di superare molti ostacoli; non so quanto possa essere opportuno rendere questo servizio da offrire a pagamento alle imprese. Direi che alle imprese si dovranno dare a pagamento servizi particolari e specifici, richiesti dalle stesse, ma non i servizi di tipo generale. L'assistenza all'operatore, in funzione del fatto che è al servizio dell'economia italiana in giro per il mondo, deve essere un'assistenza che gli deriva dalla condizione di cittadino italiano che ha pagato le tasse. Vediamo di non trasformare l'ICE in un'agenzia che fornisce di servizi più o meno specializzati, perché in quel caso toglieremmo ai nostri operatori quell'assistenza che altri hanno e che trovano non in un istituto specializzato, ma addirittura nelle rappresentanze diplomatiche della nazione all'estero.

Questi sono gli argomenti principali. Abbiamo poi delle grosse preoccupazioni per quanto riguarda il funzionamento dell'assicurazione e del finanziamento crediti all'esportazione. Quando uno di noi si trova a ventimila chilometri da casa sua per trattare un affare, ha bisogno di avere delle certezze; noi, prima di poter dire al nostro acquirente straniero che l'affare è concludibile, dobbiamo aspettare alcune decisioni che non sono nostre, ma sono del Mediocredito, della SACE e di altri organismi.

Occorrerebbe fare in modo che, pur nel rispetto delle norme - che devono essere chiare e precise - uno sappia che, se ha rispettato tali norme, ha diritto ad avere quella facilitazione, in questo modo non ci sarebbero più problemi. Ho rispettato le norme, mi sono messo nelle condizioni di avere diritto alla facilitazione e alla assicurazione della SACE, proseguo nella mia strada con tutta tranquillità, sicuro che non mi succederà niente. Questo, per i nostri operatori, purtroppo non è e molte volte impedisce la conclusione

di un affare, perché negli affari bisogna essere tempestivi. Non si può dire: « aspetta un momento, che adesso ci ripenso o vado a verificare ». Più sicurezza c'è tra chi vende nei confronti di chi compra, più è facile concludere l'affare, perché si instaura un rapporto umano molto diverso da quello che si instaura procedendo con dubbi e lentezza nella trattativa.

Vi è poi il discorso della riforma valutaria; si tratta di un discorso importante, perché la legge valutaria italiana deriva da una concezione... Essendo un esportatore, rappresentante di esportatori, vorrei dire che qualche volta fa anche male pensare che ci sia qualcuno nel nostro paese che, prima di operatori economici, ci considera possibili esportatori di valuta; fidiamoci, ad un certo momento, di questa nostra gente! Anche qui vale lo stesso discorso: norme chiare e precise, una volta osservate le quali uno deve essere tranquillo che ha la sua strada aperta.

Nessuno vuole una *deregulation* generale e l'anarchia, tutti vogliamo però delle norme precise, che comportino degli automatismi. Detto « in soldoni », avere una possibilità operativa di questo genere significa ridare almeno un 3-4 per cento di competitività in più alla nostra economia sui mercati internazionali. Questo mi pare un fatto molto importante; non sono grandi cose, ma contano di più sulla volontà politica che sulla disponibilità di mezzi.

Sono a disposizione della Commissione per completare e chiarire meglio questi miei pensieri; alle domande che vorrete porci, risponderà chi di noi è più ferrato nelle varie questioni. Ringrazio la Commissione per avermi dato la possibilità di parlare di questi problemi a cuore aperto.

PRESIDENTE. La ringrazio, presidente, per la concretezza con cui ha posto i problemi.

Passiamo ora alle domande.

MICHELE GRADUATA. Non entro nel merito delle questioni, anche perché sulla riforma dell'ICE è stato già presentato un

disegno di legge, su cui avremo occasione di misurarci. Mi limito soltanto ad anticipare che, personalmente, ho delle idee profondamente diverse da quelle del relatore per quanto riguarda il servizio a pagamento; non voglio entrare, però, nel merito della problematica.

Le domande che voglio porre sono le seguenti. L'aumento del dollaro: è stato calcolato che un punto di aumento del dollaro significa un indebitamento del nostro paese nei confronti degli altri intorno ai 700 miliardi. Come pensano gli esportatori italiani di far fronte a questo problema? Vi è un dibattito intorno ad una moneta diversa, ci sono delle difficoltà e delle questioni. Vorremmo sapere l'opinione di coloro che operano quotidianamente con l'estero e che si trovano a fronteggiare problemi di questa natura.

La seconda domanda riguarda il consorzio all'esportazione, abbiamo sentito le cifre ed i dati. Tuttavia, in base ai dati che conosciamo, i consorzi operano essenzialmente al Nord e concentrati in alcune zone del Nord, mentre hanno difficoltà ad espletare la loro attività nel Mezzogiorno d'Italia. Sappiamo quali sono le difficoltà, tuttavia, vorremmo conoscere quali sono le iniziative in corso, se ve ne sono, per superare queste difficoltà e per coinvolgere il Sud in una azione di promozione degli scambi commerciali.

In terzo luogo, vi trovate, più di altri, all'estero ad affrontare i problemi del *made in Italy*; secondo quanto conosciamo, siamo in presenza di un complesso di organismi che operano all'estero per quanto riguarda gli scambi commerciali. Sul piano istituzionale abbiamo il ministro del commercio con l'estero, il ministro degli esteri, il ministro della difesa e le ambasciate: quali sono le difficoltà operative che incontrate nel mettere insieme le forze e le energie degli italiani che operano all'estero e che si interessano ai problemi del commercio con l'estero?

Una quarta domanda concerne il CIPES, qualche anno fa, con la riforma, si pensò di organizzare attorno ad un comitato interministeriale la politica del commercio con l'estero. Vorrei conoscere il

vostro giudizio in merito, considerato che il CIPES si riunisce un paio di volte all'anno in media e non affronta problemi di carattere generale, ma si limita soltanto ad affrontare questioni particolari, senza affrontare i nodi della politica del commercio con l'estero.

UGO MARTINAT. Ho sentito che nella sua relazione il presidente della Federexport dottor Battiston, affermava che se vi fossero determinate certezze il volume delle esportazioni potrebbe essere aumentato di un 3-4 per cento. A tale riguardo, desidererei ulteriormente chiarimenti e dati.

FRANCESCO NUCARA. Ho letto attentamente alcune relazioni della Federexport e ho potuto notare che in esse vi è una attenzione particolare ai problemi relativi ai consorzi situati nel Mezzogiorno. Al riguardo, avevo anche presentato un'interrogazione diretta al ministro del commercio con l'estero, per conoscere le motivazioni che stanno alla base della carenza di questi consorzi nel Mezzogiorno d'Italia. Con tale interrogazione avevo anche chiesto al ministro quali iniziative intendesse adottare perché questi consorzi potessero avere una base più ampia nel Sud.

Il ministro ha risposto che l'unica cosa che avrebbe potuto fare il suo dicastero era quella di prevedere corsi professionali per la formazione di dirigenti che potessero aiutare le imprese a costituire questi consorzi.

Desidererei avere una valutazione da parte della Federexport in merito a queste iniziative del ministro. In altre parole, desidererei conoscere il parere circa quale giovamento si potrà avere dalla formazione di nuovi dirigenti che, dopo aver compiuto un corso di formazione, saranno in grado di formare nuovi consorzi.

Desidererei, inoltre, conoscere quali siano le vere motivazioni che stanno dietro l'affermazione del ministro per il quale esiste uno scarso principio di cooperazione nel Mezzogiorno, affermazione, a

mio giudizio, in parte vera, ma in parte anche strumentale.

Ricordo che in una relazione presentata dalla Federexport era contenuta una affermazione in base alla quale la struttura del Mezzogiorno rappresentava il 20 per cento del totale, a fronte di un volume di esportazioni pari soltanto al 7 per cento del globale e che nel 1983 si era registrato un aumento globale delle esportazioni in Italia intorno al 18 per cento, mentre nel Meridione tale valore era dell'1 per cento. Dunque, queste cifre pongono problemi politici abbastanza seri. Pertanto, gradiremmo conoscere gli elementi tecnici che stanno dietro questa vicenda e questi dati.

Infine, sarebbe utile conoscere una valutazione da parte della Federexport sull'attività dell'ICE all'estero, questo perché la mia valutazione sull'attività di questo organismo è molto negativa.

VITO NAPOLI. Desidero porre al dottor Battiston alcune domande. La prima di esse attiene alla tipologia delle esportazioni. Lei nel corso della sua relazione ha affermato che le esportazioni sono diminuite mentre le importazioni sono aumentate, fornendo una valutazione ottimistica di questo dato, che però non è sufficiente a fornirci un quadro completo della situazione. Infatti, esaminando i vari comparti delle esportazioni ed importazioni è possibile rendersi conto di un fatto che non è nuovo e che sta diventando sempre più rilevante, e cioè che le esportazioni finiscono con l'essere di natura tradizionale mentre le importazioni, oltre ad essere di settori tradizionali, stanno diventando anche importazioni di settori innovati. In altre parole, a fronte di una importazione di 5-6 mila miliardi per il settore della chimica fine e secondaria (considerato che la Montedison, la SNIA ed altre imprese non producono più questo tipo di prodotto), abbiamo questo problema e non esportiamo più negli stessi settori. Questa differenza tra *import* ed *export* non rischia di aumentare se il paese non si trasforma in un paese di esportazioni di qualità piuttosto che di quan-

tità? Con ciò, non intendo dire che non debbano più essere curati settori quali quelli dell'abbigliamento e della moda.

Inoltre, desidererei conoscere sempre da lei, in qualità di presidente della Federexport, in quali settori opera questa federazione. Più specificatamente, desidererei sapere quale « spinta » si può avere sul mercato di questa federazione e da parte dei piccoli operatori che, pur non avendo i mezzi per incidere sulle esportazioni, hanno, tuttavia, una capacità innovativa piuttosto forte.

Oltre alle questioni finora esaminate, c'è anche quella relativa alle assicurazioni. Le proteste che ascoltiamo un po' in tutta Italia sottolineano che le piccole e le medie aziende non sono così fortunate ad essere assicurate con la SACE piuttosto di quanto non lo siano le grandi aziende, anche se quest'ultime vengono assicurate pur vendendo all'estero manufatti non di grande qualità. Non ritiene, dottor Battiston, che le assicurazioni oggi debbano compiere anche una scelta di qualità, in considerazione dei motivi prima enunciati e con riferimenti ad una riduzione delle esportazioni per quanto riguarda prodotto di qualità?

Da ultimo, ho letto questa mattina sul giornale della Confcommercio un articolo che spiegava in dettaglio la riforma dell'ICE. In esso si dice: « Fatto importante è che l'ICE finalmente si interessa delle importazioni ». Ebbene, lei non ritiene che l'ICE ha già tanti compiti per cercare di interessarsi delle importazioni, seppure a livello di *trading*? Se essa – però – deve agire a livello di *trading*, allora vuol dire che ha un compito diverso.

Secondo lei, quale funzione debbono avere istituti pubblici meridionali quali, per esempio, la FIME-*trading*, che si interessano del commercio con l'estero, istituti che utilizzano le strutture soltanto per mettere insieme prodotti tradizionali da vendere all'estero, invece di interessarsi di prodotti innovati da recuperare nel Mezzogiorno?

LUCIO SCIALPI, Segretario della Federexport. Cercherò di non dare risposte sin-

gole, ma cercherò di fare un discorso articolato. Vorrei anche aggiungere qualcosa dal punto di vista generale alla esposizione del presidente, perché mi sembra utile sottolineare quali siano le più grandi situazioni di incertezza e di difficoltà che incontrano le piccole imprese italiane sui mercati stranieri. Qui si è parlato di vari problemi, ma in realtà il peso maggiore che si portano sulle spalle le industrie italiane è quello di una disparità per motivi tecnici rispetto ad altri paesi. Ancora più grave è il fatto che tale disparità concorrenziale non esiste soltanto nei confronti dei grossi paesi industriali tradizionali – gli Stati Uniti piuttosto che il Giappone, la Francia piuttosto che l'Inghilterra – ma questa posizione di inferiorità, che diventa sempre più grave, si pone anche nei confronti di paesi come la Spagna o, addirittura – è il caso ultimo – nei confronti di Cipro.

Il motivo è che tutti questi paesi hanno compreso che ormai la vendita di un prodotto non investe soltanto il bene in sé, ma tutta una serie di servizi connessi.

Questa mattina abbiamo ricevuto un *telex* assai significativo. Si è parlato di assicurazioni; il problema non è quello della politica della SACE, in generale si può parlare di politica della SACE e allora si può dire perché la SACE considera chiusi a rischio paesi che tutti gli altri considerano aperti. Bisogna anche individuare i motivi per cui la SACE considera aperti al rischio alcuni paesi in condizioni diverse, paesi in cui noi italiani potremmo esportare, ma non esportiamo. Nel caso di specie un'impresa ha concluso un importante accordo per forniture di impianti (*know how* e tecnologie). Questa impresa, che già intrattiene da anni rapporti con questo cliente, ha stabilito di accettare le condizioni che in questo momento vengono praticate in Iraq a tutti i clienti, nel senso che il governo iracheno paga a due anni.

La SACE ha accettato il pagamento a due anni, ma a condizione che il pagamento avvenga in quattro rate semestrali. Questo significa, per una clausola inserita

in tutti i contratti sottoscritti da chiunque in Iraq, che tale accordo non potrà diventare operativo, che tale affare non diventerà operativo, anzi, tale affare passerà ad una impresa cipriota che è in grado di offrire due anni di pagamento.

Che cosa si rimprovera, in generale, alla SACE, piuttosto che all'ICE, al Mediocredito piuttosto che ad altre strutture? Il fatto di non sapersi adeguare tempestivamente alle più favorevoli condizioni che altri paesi praticano sulle stesse aree.

Fatta questa prima considerazione di carattere generale e passando ad alcune domande che ci sono state poste, vorrei esprimere la mia opinione in merito alla situazione che si è creata in seguito all'ascesa del dollaro. È evidente che le piccole imprese italiane cercano, per quanto possibile, di vendere nella valuta a loro più favorevole; purtroppo la valuta di negoziazione non dipende sempre da chi vende, ma molto spesso da chi compra.

A nostro avviso una soluzione può essere soltanto quella di cercare una differenziazione nel rischio, nel senso di puntare in misura molti più massiccia di quanto si sia fatto finora, ma tutto questo non dipende soltanto dal Governo italiano, deve dipendere da tutti i governi dei paesi comunitari su una moneta alternativa di riserva a livello comunitario, come l'ECU.

Se ad un certo punto potremo negoziare gli accordi di approvvigionamento di petrolio e di gas in una moneta comunitaria, è chiaro che determinate pressioni sulla nostra economia da parte del dollaro, almeno in questo momento, verrebbero a subire notevoli attenuazioni.

Sotto il profilo generale si è parlato dei consorzi. A tale proposito vorrei dire che essi seguono quasi specularmente la situazione delle piccole imprese nel territorio nazionale. I consorzi sono distribuiti in maniera abbastanza articolata nell'Italia centro-settentrionale, mentre sono carenti in quella meridionale. Sono carenti perché è carente la stessa struttura industriale, non c'è bisogno che lo ripeta qui. Soprattutto notiamo, ormai da dieci anni,

attraverso una serie di iniziative sulle quali dirò qualche parola tra poco, la difficoltà nel sud più che a raccogliere le imprese in un consorzio, perché esistono iniziative portate avanti da associazioni industriali, camere di commercio, eccetera ad organizzare la produzione vendibile.

In questo momento, ad esempio, vi sono due iniziative, una in Calabria ed una in Basilicata, per le quali svolgeremo indagini sulla capacità esportativa dal punto di vista della produzione di quelle zone. È inutile, infatti, creare strutture, se poi i soci di tali strutture sono commercianti che necessariamente hanno una capacità di vendita molto limitata sui mercati esteri.

Attualmente in questo senso stiamo lavorando con le associazioni industriali, con le camere di commercio, con le regioni, con alcune grandi banche, come l'ISVEIMER, sempre al fine di quantificare la produzione vendibile all'estero. Chiaramente, il Sud potrà avere come « prima sponda » paesi che abbiano non altissimi livelli di industrializzazione, anche se, ad esempio, in questa specie di inventario produttivo che, sia pure localmente, stiamo facendo, si stanno scoprendo aree di produzione tecnologica di grande potenzialità, come ad esempio Enna in Sicilia.

Al di là dell'azione che riusciremo a portare avanti come consorzio, dal punto di vista della conoscenza del sistema industriale italiano questo lavoro sarà estremamente importante.

Per quanto riguarda il Sud, l'onorevole Napoli ha posto una domanda circa il futuro di strutture tipo FIME-trading. Secondo una distinzione non accademica, ma molto efficace, le piccole industrie si dividono in due categorie: quelle che vanno sul mercato e quelle subfornitrici.

Riteniamo che in un futuro, che vorremmo non troppo lontano, le piccole industrie dovrebbero essere tutte in grado di andare autonomamente sul mercato. I consorzi *export*, in effetti, e questa è la grande differenza rispetto alle *tradings* giapponesi, sono strutture che aiutano i consorzi e le loro produzioni ad intro-

dursi nei mercati, spingendo l'azienda nella sua identità, cioè spingendo il marchio, il prodotto. Nel momento in cui un consorzio porta un'azienda sul mercato straniero afferma quell'azienda e quel prodotto, non afferma un prodotto qualsiasi. Strutture tipo *FIME-trading* svolgono una politica completamente diversa, cioè tendono ad imporre non un marchio, non un'azienda, ma il marchio generale *FIME-trading* e un prodotto che oggi può essere un'azienda, ma domani di un'altra. Questo è un tipo di lavoro che noi riteniamo non qualificante, soprattutto in aree dove l'attenzione verso i problemi del Mezzogiorno deve essere particolarmente spinta.

Vorrei, con l'occasione, fare ancora una considerazione a proposito di un'osservazione dell'onorevole Napoli. Non è che io sia molto favorevole, ma non è questa una mia posizione personale; ormai quasi tutti gli economisti sono d'accordo su questa impostazione. Credo sia difficile parlare e fare una distinzione molto netta tra i settori maturi e settori non tradizionali; cosa c'è di più innovativo del settore della moda? Nel campo delle calzature, ad esempio, ogni due anni si cambia; anche nel campo di certi mobili ogni due anni vengono ridisegnate tutte le collezioni. Bisogna tener conto di cicli di gusto, di cicli di moda, che sono molto più brevi di quanto potevano essere anche soltanto pochi anni addietro.

Per quanto riguarda in particolare la presenza della Federexport, tutti gli anni effettuiamo una ricerca che viene distribuita, tra l'altro, ai membri di tutte le Commissioni parlamentari. A pagina 19 della ricerca relativa all'attività svolta dai consorzi nel 1983 (si tratta degli ultimi dati elaborati nel 1984) praticamente abbiamo suddivisione delle aziende e dei consorzi per settori di attività: di 14 settori dell'ICE, 5.494 aziende che dal 31 dicembre 1983 facevano parte del sistema Federexport, circa il 20 per cento erano presenti nel settore della meccanica, macchine ed attrezzature, poco meno del 10 per cento nell'industria siderurgica, me-

tallurgica e meccanica, il 10 per cento nel settore dell'elettronica, il 5 per cento nel settore chimico, il 120 per cento nel settore dei tessuti e dell'abbigliamento, il 10 per cento pelli, calzature ed accessori, il 20 per cento legno e mobili; il resto comprende tra gli altri la carta ed i prodotti alimentari. Nel settore dei prodotti alimentari, in particolare nell'agro-alimentare, vi erano 311 aziende su un totale di 5.494. Comunque, vi è una presenza diversificata di tutti i settori, così come vi è - salvo il caso del Mezzogiorno - una presenza diversificata su tutto il territorio nazionale, perché abbiamo delle grosse concentrazioni in Lombardia, in Emilia, nel Veneto, nelle Marche ed in Toscana.

In tutte le zone di nuova industrializzazione in cui vi sia una imprenditorialità più fertile più innovativa, nasce subito il consorzio, come occasione di maggiori esportazioni.

Per quanto riguarda il CIPES, certamente esso rappresenta un grosso problema, perché evidentemente i ritardi nelle riunioni di questo comitato interministeriale costituiscono una remora a quell'azione più incisiva nel commercio internazionale, che dovrebbe costituire il supporto di base per l'attività degli imprenditori.

Come risolvere questo problema? Nel documento messo a disposizione della Commissione, la Federexport ritiene che il CIPES dovrebbe essere dotato di una struttura autonoma, in parte formato da personale proprio ed in parte da personale tecnico distaccato dalle varie amministrazioni, in grado di avere soprattutto una sua capacità elaborativa e propositiva, altrimenti si rischia di restare nella situazione attuale, in cui le varie competenze finiscono per bloccare una competenza di carattere generale. Con questo rispondo anche alla domanda formulata circa l'intreccio di competenze all'estero da parte delle varie amministrazioni: la difesa piuttosto che il commercio con l'estero, gli esteri o addirittura, in qualche caso, l'industria, tenendo conto delle camere di commercio italiane all'estero.

A mio avviso, dal punto di vista operativo, tutte le volte che siamo andati all'estero ci siamo resi conto che, effettivamente, vi è una situazione abbastanza anomala. Questa situazione, però, risente di un' impostazione di carattere generale, che è la seguente: mentre negli altri paesi industriali, che hanno proprie strutture di rappresentanza all'estero è presente in ogni momento il principio della diplomazia commerciale, da parte delle industrie italiane questo è trascurato. Si pensa ai grossi accordi, si pensa alle grosse intese e non si pensa, invece, che i fiumi sono formati anche da ruscelli e da rivoli che, messi insieme, costituiscono una forza.

Devo dire che questa ottica, a livello di piccole imprese, spesso al di là della buona volontà dei singoli, alcuni accordi finiscono per essere delle occasioni perdute, o comunque rischiano di tradursi in occasioni perdute. Mi riferisco a due grossi accordi che sono stati, per esempio, al centro dell'attenzione negli ultimi tempi, quali l'accordo con la Russia e l'accordo con l'Algeria; in entrambi i casi, si era fatto un gran parlare su grosse possibilità che si sarebbero aperte per le piccole industrie italiane, per realizzare la capacità espansiva e la potenzialità che esse sono in grado di esplicitare.

Ebbene, nei fatti, questo non si è verificato e non si è verificato, devo dire, non per una mancata attenzione da parte italiana (c'è stata tutta una serie di iniziative, di missioni, di aperture di uffici e di strutture, e così via), ma proprio per una mancata volontà politica della controparte. Si arriva al caso dell'Algeria, macroscopico; abbiamo segnalato questo fatto al ministro Capria e sappiamo che il ministro se ne sta occupando. Però la realtà, ad oggi, è ancora quella che vi sto esprimendo e si arriva al fatto che le piccole industrie, che da sole difficilmente potrebbero arrivare sul mercato algerino e che per arrivare hanno bisogno dello strumento consorzio, si trovano nella situazione seguente: il consorzio viene considerato strumento di intermediazione, impropriamente, ed a questo fine non ha la capacità giuridica di agire sul territo-

rio algerino. Quindi, le piccole industrie, che dovrebbero commerciare con la Repubblica democratica popolare algerina, non hanno la possibilità di commerciare con questo paese attraverso il consorzio, perché il consorzio per quel paese è fuori legge.

Nell'ambito di un discorso di dare ed avere, credo che siano questi piccoli problemi di natura tecnica che si traducono, poi, in grossi ostacoli per l'operatività delle piccole imprese.

Ultimo discorso per quanto riguarda l'ICE. Credo che, come tutte le strutture, l'ICE non vada considerata asetticamente ed in maniera astratta, ma come una struttura composta di uomini; in alcuni posti l'ICE funziona benissimo, in altri funziona meno bene. Ci sono delle remore e delle difficoltà nei funzionamenti, posti anche da accordi sindacali assunti all'interno dell'Istituto, per cui, ad esempio, il personale, ogni cinque anni, deve ruotare. Tutto questo impedisce quella specializzazione nell'area che, invece, è uno dei punti di forza dei nostri concorrenti stranieri.

Avevamo dei grandissimi esperti di grossi mercati che sono stati destinati, dopo un certo numero di anni, ad altri mercati e che hanno dovuto, ad un certo momento, ricominciare tutto dall'inizio; in questo modo, le nostre imprese hanno perso dei punti di riferimento importanti.

Quanto alla riforma dell'ICE, in sé va salutata con favore perché, allo stato attuale delle conoscenze, il provvedimento presentato dal ministro può non considerarsi soddisfacente al cento per cento, ma certamente potrà essere migliorato nel corso dei lavori parlamentari. Assolutamente positivo è il fatto che l'ICE sia stato - diciamo così - tirato fuori dal parastato, il che consentirà, o dovrebbe consentire, una maggiore e più immediata capacità operativa, di cui dovrebbero fruire soprattutto le piccole aziende.

Certo - e con questo vengo all'osservazione dell'onorevole Graduata, che riprendeva un rilievo del presidente Battiston - il problema dei servizi a pagamento è un problema importante, che va considerato,

peraltro, soprattutto in un'ottica di specializzazione del servizio: se si vuole un servizio qualificato, esso non può che essere a pagamento. Però, a questo punto, bisogna chiarire: se io, fabbricante di cravatte, chiedo all'ufficio ICE di Los Angeles di effettuare un'indagine sui gusti dei consumatori maschi californiani, sulle loro tendenze negli ultimi anni e sulle azioni condotte dalla concorrenza straniera, è chiaro che debbo pagare questo servizio.

Però, se chiedo all'ufficio ICE di farmi l'elenco dei negozi di abbigliamento che provvedono a rifonirsi di cravatte, ebbene questa, a mio avviso, è un'informazione che rientra in quello « zoccolo » di informazioni di carattere generale che devono essere assolutamente gratuite. Nel momento in cui, invece, l'ICE pensa di prevedere un costo (fra l'altro non rilevante) per questo tipo di informazioni, i consorzi verrebbero messi di fronte alla necessità di una scelta: rinunciare ad un certo tipo di informazioni oppure fare a meno dell'ICE, utilizzando altri canali che, però, potrebbero, in quanto legati al principio del *cost benefit*, certezze più rilevanti circa l'efficienza del risultato.

Con riferimento al guadagno che potrebbero ottenere le imprese, l'onorevole Martinat ha chiesto a quanto potrebbe ammontare questo tipo di guadagno. Al riguardo, desidero ricordare che circa quindici anni fa io mi occupavo di problemi relativi alle assicurazioni e ai finanziamenti dei crediti all'esportazione. Ricordo che ci fu un momento in cui proprio il CIPES sottolineò l'esigenza di studiare aree nuove, alternative: ad esempio, fu esaminata la possibilità di fare a Cuba un importante mercato per l'esportazione delle nostre macchine agricole. Si determinò subito un massiccio flusso verso Cuba di imprenditori medi e piccoli, oltre che grandi, che producevano macchine agricole di ridotte dimensioni. Ci fu un grosso impegno finanziario ed il risultato fu che poco dopo la SACE (che allora era soltanto una sezione distaccata l'INA) non stipulò più polizze di assicura-

zione per il trasporto di macchine verso Cuba.

Ora, tutte queste diseconomie, queste spese inutili, gravano oggi sugli imprenditori italiani in maniera fortemente penalizzante. Non è tanto il caso di fare raffronti con altri paesi, quali, ad esempio, la Francia, la Germania o addirittura l'Olanda dove gli imprenditori con un semplice colpo di telefono sono in grado di conoscere non soltanto se l'operazione è assicurabile o meno bensì anche le stesse condizioni di assicurazione; indubbiamente, come ha detto poc'anzi il presidente, se davanti un quadro di norme e so che la mia operazione rientra in quel quadro normativo dovrei avere la ragionevole certezza di essere assicurato. Ma oggi tutto questo manca. C'è quindi, un grado di incertezza gradevolissimo che, evidentemente, si ripercuote sui costi, con la conseguente perdita di competitività sotto il profilo generale.

Quanto al problema che il presidente ha prima e relativo alla svalutazione valutaria, a mio avviso, occorre considerare che da sempre, nel mondo assicurativo e finanziario, sono presenti due concezioni: quella anglosassone e quella latina. La seconda è quella che pretende (anche se poi, in pratica, non ci riesce mai) di regolamentare tutto quello che si può fare. La prima, quella anglosassone, al contrario, prevede che uno possa fare tutto, ad eccezione di determinate cose. Ebbene, nel momento in cui si dovesse arrivare al varo di una legge valutaria, come sembra ci sia l'intenzione di fare, in cui in sostanza si dica: « tu puoi fare tutto salvo questo », avremo allora un'ulteriore base di certezza a disposizione dell'imprenditore che sarà sottoposto a poche regole ma chiare, facilmente, applicabili e, quindi facilmente sanzionabili.

PRESIDENTE. Ringrazio i rappresentanti della Federexport per i chiarimenti che hanno inteso fornire ai quesiti che sono stati qui formulati relativamente a questo fenomeno, in atto, di diminuzione delle esportazioni nel nostro paese. Senza l'altro, quando discuteremo del problema

relativo alla riforma dell'ICE, credo che ci avvarremo ancora del vostro contributo.

**Audizione del dottor Piero Bassetti,
presidente della Union Camere.**

PRESIDENTE. Nel corso dell'audizione che si è testé conclusa abbiamo sentito i componenti della Federexport, è ora qui con noi il presidente della Union Camere, accompagnato dal vice direttore generale dottor Ceroni, che ringraziamo per aver accolto il nostro invito.

Noi abbiamo costituito un comitato di indagine per valutare attentamente le cause che hanno prodotto una diminuzione delle nostre esportazioni nel 1984. Sappiamo che tali cause possono essere di natura diversa, dalla rivalutazione del dollaro alla mancata assistenza tecnico-commerciale che, magari, i nostri esportatori possono trovare all'estero, a certi comportamenti della SACE, tutti aspetti che abbiamo già valutato. Ora vorremmo sentire da chi, come la Union Camere, che ha esperienza anche nel campo delle esportazioni, quali valutazioni dia del fenomeno della diminuzione delle nostre esportazioni e quali sono i rilievi che si propongono alla nostra Commissione in modo che congiuntamente, come mi auguro, possiamo farci promotori di una proposta di legge che eviti le cause di queste disfunzioni.

Ringrazio nuovamente il presidente Bassetti al quale do immediatamente la parola.

PIERO BASSETTI, *Presidente della Union Camere.* Sono io che ringrazio la Commissione industria ed il suo presidente per averci voluto ascoltare e mi scuso molto per i pochi minuti di ritardo, dovuto per la verità a rapporti con il Governo e – parlo come *ex* parlamentare – proprio per questo più grave!

Venendo subito al merito del problema esposto dal presidente, dirò che noi siamo convinti che il discorso sull'esportazione vada fatto con attenzione al

tema che oggi lo comprende e che è il vero tema importante per il nostro paese, cioè quello del vincolo del rapporto con l'estero. Noi pensiamo che sia importante – ed il mondo che rappresentiamo ce lo dice giornalmente – non dimenticare mai che il problema della internazionalizzazione del nostro sistema ha nel commercio e quindi nell'*export* uno dei punti importanti, ma non il solo.

A questo proposito il discorso è legato al fatto che se si considera il rapporto di elasticità tra le nostre esportazioni e le nostre importazioni e si guardano, quindi, i riferimenti alla bilancia dei pagamenti, si rileva che ci troviamo nella paradossale situazione nella quale se ipoteticamente riuscissimo nel corso di pochi anni a spingere, con tassi di incremento auspicabili ma mai raggiunti, le nostre esportazioni, non per questo scioglieremmo il laccio, il vincolo dei rapporti con l'estero. Questo perché il rapporto tra esportazioni ed importazioni, con l'elasticità relativa e gli effetti sulla domanda domestica, ci farebbe urtare contro i problemi di bilancia di pagamenti anche nella ipotesi di una spinta delle esportazioni così come sono oggi; quindi senza una deformazione strutturale delle esportazioni – cioè esportazioni che avessero una minore elasticità rispetto, all'*import* – ma con l'attuale *mix* e gli attuali modelli di esportazione, andremmo ugualmente incontro a qualche problema di bilancio dei pagamenti.

Dunque il tema che ci interessa mettere in evidenza è che se consideriamo il problema della internazionalizzazione della nostra economia, della internazionalizzazione della società e quindi dell'aumento del volume dell'interscambio per un paese che in Europa, quanto a volume di *ex-import*, è secondo solo alla Germania – dopo aver superato la stessa Inghilterra tradizionalmente caratterizzata da alto *ex-import* – se vogliamo spingere questo discorso dell'interscambio, dobbiamo affrontare il problema dell'esportazione delle merci di pari passo col problema dei servizi e col problema finanziario: è questo un punto che vorrei sottolineare.

Comincio con il tema dei servizi. Le economie moderne sono economie ad alto contenuto di servizi, cioè non si producono più cose a si producono merci e servizi; contrariamente all'opinione diffusa secondo la quale una economia si regge sulla produzione di merci, in realtà un'economia si regge sull'aumento di utilità e l'utilità è fatta di cose o di servizi – si sta meglio se si hanno più cose ma si sta meglio anche se si hanno più servizi. L'esperienza quotidianamente ci mostra che per gli industriali manifatturieri, ad esempio, il problema della bilancia dei pagamenti è l'esportazione di cose, perché loro producono cose; per gli agricoltori il problema è costituito dall'esportazione di beni agricoli e si fa fatica a spiegare loro che la moderna esportazione di beni agricoli è esportazione di beni agro-industriali; difficilmente si incontrano forze organizzate che insistano sul punto dei servizi. Oggi in Italia ce ne è una sola, quella rappresentata dalle organizzazioni del turismo, che non a caso noi rappresentiamo. Indubbiamente voi tutti sapete che la nostra bilancia di pagamenti si regge malgrado il saldo negativo in materia di beni per l'integrazione dei servizi: una volta si trattava delle rimesse degli emigrati, oggi fundamentalmente delle rimesse dei turisti.

Invece è carente la spinta ad aumentare le nostre prestazioni in materia di servizi nel settore finanziario per un motivo che, devo dirlo, è di natura corporativa. Infatti uno dei problemi preoccupanti del nostro sistema è rappresentato dai dati dei servizi, per i quali il nostro *record* sono tra i più bassi: a fronte del 26 per cento di percentuale media dell'interscambio sul prodotto interno lordo, la quota sull'estero delle attività finanziarie si è ridotta, dal 10 per cento dell'inizio degli anni settanta, a meno del 6 per cento. In un mondo – da questo punto di vista gli Stati Uniti sono all'avanguardia – in cui i tassi di incremento di *export* più elevati sono quelli dei servizi, noi abbiamo un tasso di decremento dell'*export* dei servizi.

Volevo farvi presente questo punto, perché immagino che i problemi relativi all'esportazione di merci siano stati già evidenziati da altre organizzazioni. I problemi dell'esportazione dei beni agricoli sono ben altra cosa, invece qui si vede il ruolo delle camere. Nessuno, nel nostro sistema istituzionale, tra i rappresentanti degli interessi riesce ad avere un taglio orizzontale non deviato dal corporativismo che è nella rappresentanza verticale. Ebbene, noi cerchiamo di avere questo taglio orizzontale. Desidero, pertanto, sensibilizzare la Commissione su questo aspetto specifico del nostro lavoro.

Quando si parla di servizi di intermediazione finanziaria, che sono servizi sofisticati, di brokeraggio, di *trading*, eccetera, ma c'è un servizio fondamentale rappresentato dalla *promotion*. Si può dire che sviluppo dell'*export* e sviluppo dei servizi si sposino anche in questo caso in tutti i fronti. Infatti il vino si vende con una buona *promotion*, ugualmente si vendono i prodotti industriali con il marchio *made in Italy*, piuttosto che altri elementi di *promotion*.

La *promotion* è un servizio ed esso, così come lo è l'intermediazione finanziaria, è il punto carente dell'esportazione italiana. Se per esportazione italiana consideriamo la parte che determina entrate valutarie, quindi in senso lato merci, servizi e componenti finanziarie, si ha un'organizzazione particolarmente carente.

Il caso più eclatante è rappresentato dalle nostre società di *engineering* per cui il grosso successo raggiunto in tutto il mondo esportando « materia grigia », è venuto meno per la mancanza di una serie di condizioni di servizi che hanno dalla legislazione (ricordo in quest'aula il dibattito sulla famosa questione delle società di ingegneria che ci vedeva tra i paesi più arretrati al mondo), alla mancanza di assistenza finanziaria o di *promotion* politica, perché molto spesso essa è brutalmente di ambasciata, cioè fatta sul terreno delle mediazioni politiche.

Da questo punto di vista ci sembra molto importante il discorso fatto in merito ad un provvedimento, che non so se

sia già giunto in questo ramo del Parlamento, relativo alla riforma dell'ICE. In tale provvedimento qualche timido tentativo di stabilire le premesse per un coordinamento dei fattori promozionali ed organizzativi dello sforzo di *export* di beni agricoli industriali, di interscambio e di servizi si cerchi di fare.

Dicevo prima che il servizio tipico che conosciamo tutti è quello del turismo. Vorrei ricordare che quando si parla di esportazioni giapponesi tutti parlano di *trading*. Non dimentichiamo che in Italia abbiamo una brillantissima tradizione, nelle nostre città marinare e non, in cui il reddito era determinato da intermediazioni commerciali, che è un altro tipo di esportazione di servizi più moderno rispetto al tipo più tradizionale basato sull'esportazione di quantità fisiche.

Mi fermo a questo punto, perché questo che ho esposto era il punto di vista che mi premeva sottolineare alla Commissione. Sono a disposizione per rispondere a qualunque domanda.

PRESIDENTE. Ringrazio il presidente Bassetti per il taglio originale che ha dato alla sua esposizione, taglio molto diverso da quello che hanno dato altri organismi che hanno partecipato alla nostra indagine conoscitiva. Egli ha centrato l'attenzione sui servizi che sono, e che possono essere, di carattere promozionale, di intermediazione finanziaria e di assistenza da parte della nostra diplomazia commerciale. Sono problemi che già conosciamo, ma il presidente Bassetti ce ne ha dato una visione diversa.

Vorrei porre al presidente Bassetti una domanda che è stata fatta anche in precedenti discussioni: da parte di qualcuno è stato sottolineato che questa attività, non tanto promozionale, ma di carattere organizzativo, da parte del nostro paese sia molteplice, nel senso che tutti si interessano di commercio estero, il Ministero del commercio con l'estero, l'ICE, le banche, l'Union Camere, le regioni, le camere di commercio, per cui dopo il vino delle Puglie viene il vino della Valtellina e

all'estero non si sa più quale sia il *made in Italy*.

Il presidente Bassetti, pur ammettendo – e sono d'accordo con lui – che possano essere vari gli organismi che promuovono o assistono all'interno i nostri esportatori, come pensa che si possa risolvere questo problema per evitare confusioni che si possono ingenerare con questa molteplicità di iniziative nei nostri acquirenti esteri?

LUCIANO RIGHI. Ringrazio anch'io il presidente Bassetti per il taglio particolare che ha dato alla sua esposizione che gli deriva dal fatto di essere presidente di un ente non corporativo. Inoltre, dovendo compiere una sintesi di interessi diversificati, ha posto la questione in termini più logici, coerenti e corretti, anche se permane in certa misura una forte spinta da parte delle attività produttive per poter collocare all'estero merci che, altrimenti, non avrebbero spazio sul mercato interno. È vero però che, considerata la bilancia dei pagamenti, dovremo puntare su quelle situazioni che ci favoriscono, e qui si inserisce un discorso generale sul turismo e sulla sua organizzazione.

Dobbiamo, però, tenere conto di alcune misure adottate dal Governo e dal Parlamento in base alle quali il nostro paese è contemporaneamente esportatore ed importatore di brevetti e di marchi. Anche in questo caso il saldo della bilancia è negativo per l'Italia. Ad esempio, per quanto riguarda la ricerca, laddove essa viene fatta, siamo diventati esportatori perfino in Giappone. Pertanto è necessario intervenire, ma non in maniera surrettizia con finanziamenti statali i quali, tuttavia, possono risultare utili.

Visto che abbiamo riscontrato una molteplicità di enti che fanno *promotion*, e ciò forse perché nessuno ha mai dato soddisfazione agli operatori, e tanto meno attraverso le vie diplomatiche, non parliamo poi degli uffici ICE; inoltre, poiché ci sono tanti altri enti – consorzi, regioni, comuni, eccetera – che svolgono azione di promozione, nell'ambito di una riforma dell'ICE o di una visione più armonica del settore, vi è un punto di coor-

dinamento? Questo punto di coordinamento potrebbe essere la stessa Unioncamere, comunque, se non può essere l'Unioncamere, nell'ambito della riforma dell'ICE, si può individuare se può essere il comitato regionale dell'ICE o il Ministero del commercio con l'estero. Vorrei sapere su questo punto se non ritenga necessario, come io ritengo, un coordinamento a livello nazionale, pur rispettando tutte le peculiarità locali, specie a livello regionale, che hanno una loro razionalità; in caso di risposta affermativa, chiedo se non ritenga opportuno che vi sia un ente precisato, che può essere l'ICE oppure le stesse camere di commercio, che possa esprimere in maniera concreta e quindi con una solidarietà di tutti gli enti pubblici e privati che fanno *promotion* rispetto all'attività che viene richiesta a gran voce da parte degli operatori economici.

MICHELE GRADUATA. Tra le cose dette dal presidente Bassetti mi ha colpito un'ammissione, che non abbiamo trovato nell'esposizione di coloro che l'hanno preceduto. L'ammissione, che mi sembra molto coraggiosa e che io condivido, riguarda il fatto che, data la situazione del nostro paese e dato il comparto del commercio con l'estero, non basta soltanto esportare di più per migliorare i nostri rapporti con l'estero. Se questo è vero, come io ritengo, si fa giustizia di tutta una campagna sul costo del lavoro e così via, ma in questo contesto non ci interessa. Naturalmente, ciò che ci interessa è che ci vuole qualcosa d'altro e noi siamo qui riuniti per capire cosa ci vuole.

Il presidente Bassetti ha detto che occorre insistere di più sui servizi, e questa è una scelta non soltanto di carattere economico, ma è anche — se mi consentite — politica, perché le piccole e medie imprese sono interessate di più ai servizi, mentre sono le grandi imprese ad essere interessate ai grandi finanziamenti. È quindi una scelta che condividiamo. Ci vuole però qualcosa d'altro.

Ad un primo approccio, anche approssimativo, attorno ai temi del commercio

con l'estero, ciò che colpisce è la frammentarietà degli organismi e degli enti. Forse, in conseguenza di ciò, nel commercio con l'estero ed in questo comparto, soprattutto nell'ultimo periodo, nel nostro paese sono stati sollevati problemi anche di democrazia; non è un caso che molte delle questioni che sappiamo legate alla P2 hanno a che fare con le vicende del commercio con l'estero. Tuttavia, intravedo un rischio. Certo, la riforma dell'ICE è necessaria ma facciamo attenzione a non puntare tutto su questa per risolvere problemi che sono molto più complessi, infatti, accanto ai problemi della riforma dell'ICE vi sono i problemi della SACE, i problemi di un ruolo più ampio del Me-diocredito e così via.

In sostanza, la domanda è sempre una, almeno a questo stadio del dibattito: secondo l'Unioncamere chi è oggi, veramente (dall'esperienza che fa all'estero e nei rapporti tra l'estero e l'Italia), che fa politica del commercio estero nel nostro paese? Per far quadrare questi conti c'è bisogno di intervenire su diversi canali: da un lato le esportazioni, dall'altro le importazioni. Ora, dato l'impegno anche politico del presidente Bassetti, vorrei rivolgere questa domanda, che non abbiamo mai posto nel corso di audizioni precedenti: abbiamo tre settori che squilibrano profondamente i nostri conti con l'estero dal punto di vista delle importazioni, e sono la fattura petrolifera, il settore agro-alimentare e la chimica. Facendo un breve ragguglio, la fattura petrolifera di aggira intorno ai 36 mila miliardi, l'agro-alimentare intorno ai 9 mila miliardi e la chimica intorno ai 5 mila miliardi. In totale la cifra si aggira intorno ai 50 mila miliardi.

Pur condividendo il fatto che la nostra economia è un'economia aperta e che non dobbiamo correre il rischio di operare delle scelte autarchiche, tra queste due opzioni ve n'è un'altra — che il nostro Governo dovrebbe adottare e che invece non adotta, come non l'hanno adottata i Governi precedenti — cioè intervenire per diminuire questi conti, con una politica energetica, agro-alimentare e chimica.

Vorrei richiamare l'attenzione su due questioni: sull'agro-alimentare, ho di fronte a me il piano agricolo-alimentare presentato dal Governo. Ciò che colpisce di questo Governo, come degli altri che lo hanno preceduto, è che il 90 per cento dei 9 mila miliardi dell'agro-alimentare si riferiscono alle carni; un Governo che si rispetti dovrebbe dire: accanto al piano agricolo-alimentare, facciamo un piano di settore per le carni. Di questo non si parla assolutamente; quali sono i canali di intermediazione, quali sono gli interessi, perché non si fa un piano in questa direzione per quanto riguarda l'importazione delle carni, per poter alleggerire i nostri conti con l'estero? Questa è la prima domanda.

PRESIDENTE. Questa è una domanda da rivolgere più al Governo che non al presidente Bassetti.

MICHELE GRADUATA. Il presidente Bassetti è anche un uomo politico, oltre che rappresentante dell'Union Camere.

La seconda domanda ha alcuni legami con le cose che ho detto prima: diversi ministri dicono di fare politica del commercio con l'estero; esiste – vorrei una conferma – una commissione per l'esportazione delle armi. All'interno di questa commissione vi è un rappresentante del SID, il quale ha il potere, accanto ai rappresentanti dei diversi ministeri, di dire alla fine sì o no sull'acquisto e sulla vendita di quelle armi. Questi problemi come vengono risolti, come vengono affrontati? Non vorrei, e ritorno al discorso di prima, che problemi così complessi siano risolti soltanto con la riforma dell'ICE, perché saremmo fuori dall'occhio del mondo.

Concludo con un'altra considerazione. Sulla base delle esperienze fatte come presidente dell'Union Camere all'estero, quali rapporti vengono intrattenuti con l'ICE e con le ambasciate e quale minimo raccordo – se esiste – si realizza, soprattutto nelle sedi più importanti, per quanto riguarda i problemi del commercio con l'estero?

SILVESTRO FERRARI. Il presidente Bassetti, nel suo intervento, ha svolto principalmente un aspetto nuovo della nostra indagine, cioè la promozione ed i servizi e, in questo campo, ha collocato l'attività turistica. A me risulta che sia un aspetto tra i meno riconosciuti ai vari livelli di ministeri e così via, cioè l'apparenza alle camere di commercio come loro esclusiva competenza o come possibile tema di loro competenza.

Al presidente dell'Union Camere chiedo se questo risulta e se ha fondamento; chiedo cioè se contesta che le camere di commercio possano svolgere attività promozionali o di servizio in tema turistico, anche se una voce di bilancio prevede una spesa per questo settore. Se così è, che cosa in particolare potremmo fare – a parte quella che potrebbe essere una innovazione legislativa, in sede di riforma e di riesame della disciplina delle camere – per consentire alle camere di commercio di svolgere con maggiore puntualità e riconoscimento anche questa attività?

ELIO GIOVANNINI. Il presidente dell'Union Camere Piero Bassetti ha operato una distinzione tra i servizi per l'esportazione (con riferimento ai problemi della *promotion* ed alle altre questioni relative all'aiuto alle esportazioni) ed il problema strutturale della formazione di tutto il meccanismo dell'*export* italiano in cui i servizi, come tali, sono – se così si può dire – in fase di deterioramento.

Affrontando nel merito questo secondo aspetto che a me pare senza dubbio interessante, non posso – però – non domandarmi quali siano gli strumenti con i quali è realistico pensare di intervenire in questo campo onde apportare un effettivo contributo all'*export* italiano dei servizi.

Cercherò di spiegarmi ancora meglio. Ci sono questioni che dipendono indubbiamente dalle strutture, così, ad esempio, se prendiamo in esame l'attività delle grandi imprese nella vendita di armi è logico, anzi ovvio, che il problema dei servizi è già affrontato. Indubbiamente, ad un certo livello può risultare abbastanza difficile separare la vendita di

un prodotto da quella dei relativi servizi, considerati direttamente od indirettamente, e ciò attraverso, ad esempio, accordi di commercializzazione con i committenti dei paesi interessati. Il vero problema nasce quando abbandoniamo vendite di prodotti e servizi per così dire « privilegiati » ed affrontiamo altri problemi di vendita riguardanti prodotti di diversa qualità e che comportano un dispendio di minore tecnologia. È in questa direzione che desidererei conoscere il pensiero del dottor Battiston anche perché in me viene a prendere sempre più corpo il dubbio che la stessa riforma dell'ICE non risolverà, in buona sostanza, questa problematica, oppure, se la risolverà, ciò avverrà solo in parte.

VITO NAPOLI. Dopo aver ascoltato la relazione introduttiva del dottor Battiston, ho potuto rendermi effettivamente conto della centralità del problema della vendita dei servizi, soprattutto se teniamo presenti le cifre che egli ha fornite. Una diminuzione dell'*export* in questo settore (soprattutto in quello dei servizi finanziari) del 5 per cento è senza dubbio un dato rilevante e che fa pensare.

L'esigenza di un mio chiarimento va al di là di quella che è stata la portata del quesito posto dal collega Giovannini perché mi attendo dal dottor Battiston una risposta più generale e, insieme, più specifica concernente gli strumenti idonei ad attivare una inversione della tendenza in atto nel settore dell'*export* italiano.

PIERO BASSETTI, *Presidente dell'Union Camere*. Ho ascoltato i diversi aspetti che mi sono stati posti ed inizierò tenendo ben presente il contenuto della domanda rivolta dal presidente e sulla quale mi riservo di tornare ancora, perché la considero un po' il fulcro di tutto un discorso d'ordine politico. Dirò anche che fornire una risposta non in termini problematici mi sembra molto difficile. In verità, credo che il nostro paese non abbia dato una giusta risposta al tipo di problematica cui ha fatto riferimento il presidente. Ciò, indubbiamente, dipende da alcune nostre

doti caratteriali: un po' confusionari, « ammalati » di separatismo burocratico, ma dipende anche dal fatto che le economie moderne, in generale, si trovano in una situazione di crisi, rispetto a questo tema, la cui origine risale agli anni trenta. Infatti, il mercato internazionale capitalistico, all'inizio, era un mercato libero e solo successivamente si è « autarchizzato » e nazionalizzato, attualmente si sta « rimondializzando ». Ciò è evidente dal momento che non si parla più di commercio con l'estero, un'espressione ormai leggermente obsoleta: oggi si preferisce parlare di internazionalizzazione della nostra economia.

Occorre, inoltre, tenere presente che nel commercio mondiale oltre i due terzi va sotto il nome di commercio *interfarm*. Trasferimenti, in altre parole, analoghi a quelli che avvengono tra diversi stabilimenti di una stessa grande azienda nazionale.

In una società pluralistica il problema del coordinamento della politica di internazionalizzazione non pone gli stessi problemi di una politica di commercio con l'estero. Non a caso i vari ministeri del commercio con l'estero, in tutti i paesi, nascono negli anni trenta (il nostro vide la luce con il fascismo). Questo perché c'è una politica nazionale di commercio con l'estero tale che si postula l'esistenza di un rapporto fra l'economia nazionale e le altre economie di altri paesi. Se si assume che non esiste un soggetto nazionale per cui i rapporti internazionali non sono rapporti fra nazioni bensì sovranazionali, il discorso diventa impossibile a farsi. Sarebbe, infatti, come porsi un quesito del genere: chi è che coordina il meccanismo di trasferimento tra i produttori di automobili e i « consumatori » delle stesse? Risposta: nessuno. Infatti il sistema pluralistico e capitalistico passa attraverso questa apparente inefficienza e cioè che oggi giorno ci sono almeno, ad esempio, trenta automobili di circa 2 mila centimetri cubici di cilindrata, proposte ai « consumatori », proprio con riferimento alla separazione delle varie proposte e non alla loro integrazione. Proba-

bilmente l'esistenza di un solo modello di automobile di 2 mila centimetri cubici è attualmente tipica di un'economia come quella sovietica oppure di un altro Stato con una economia fortemente pianificata, cioè man mano che si passa ad un commercio internazionale pluralista e libero, si assiste alla fine di un coordinamento delle politiche nazionali. Faccio un esempio concreto, quello della carne: la carne oggi non costituisce un problema di politica del commercio nazionale; in un certo senso, se creassimo un coordinamento nel commercio nazionale della carne compiremo una violazione intrinseca dello spirito e della lettera dei trattati comunitari perché esiste un mercato comune della carne la cui politica è gestita da Bruxelles. Un tentativo di privilegiare la carne italiana nel Mercato comune è intrinsecamente contrario allo spirito del Trattato, può essere compiuto da un'azienda, può essere compiuto dalla Coldiretti se questa si organizza come iperazienda, ma non può essere compiuto dal Governo italiano. Che poi il Governo francese, quello italiano, quello belga o gli altri lo facciano giornalmente fa parte dei problemi del controllo del Mercato, controllo che è effettuato da qualunque grande ed efficiente impresa monopolistica ma che non può rientrare in una politica comunitaria. Non vorrei dare l'impressione di una deviazione, ma se questo concetto non è chiaro scatta un meccanismo antico di richiesta di monismo della politica del commercio estero che è intrinsecamente antistorico, perché non c'è dubbio che sarebbe ora di avere il coraggio di dire, ad esempio, che la politica del commercio estero dell'industria automobilistica in Italia è fatta dalla FIAT piuttosto che dire che è fatta dal ministro del commercio con l'estero, che non può farla e, io dico, non deve farla. Il problema, infatti, non è quello di dire qual è il rapporto tra le risorse automobilistiche italiane, ma è quello di dignità del lavoro, di integrazione, eccetera. La risposta alla domanda posta dal presidente in senso teorico e culturale, dunque, è difficile, e quando non c'è teoria è difficile che ci

sia coerenza nella prassi; in pratica dirò che tutti gli stati nazionali fanno una politica di coordinamento del commercio con l'estero. Alla domanda in merito vorrei, però, rispondere dopo aver risposto alle altre domande, che mi servono tutte come esempio di come si possa affrontare il problema posto dal presidente.

L'onorevole Righi ha detto che c'è il problema dell'innovazione. Una volta nella terminologia classica si parlava di partite invisibili; non c'è dubbio che la merce « scuola » non si esporta facendo venire studenti in Italia – noi lo facciamo per gli studenti universitari – ma mettendo nel prodotto italiano il prodotto della nostra scuola. Indubbiamente l'innovazione è un servizio che, quando è tanto ed è incorporato, porta ad esportare servizi nel prezzo di un prodotto; le armi rappresentano un esempio tipico di quanto ho detto ma non il solo, un altro è quello del *software*. Sono quindi d'accordo con l'onorevole Righi su questo punto, ma quando egli chiede, naturalmente in modo teorico, se in questo senso proponiamo la centralità dell'ICE, allora la mia risposta è no in modo assoluto.

Sono convinto che non ci sia niente di più infantile della richiesta che a volte emerge dall'ICE, a volte dal Commercio estero, a volte dalla Union Camere, di coordinare il commercio estero, questo sia per le ragioni che ho precedentemente espresso sia per altre. È chiaro che il SIT o la Otomelara non tengono alcun conto dell'ICE, perché non è certo dagli uffici dell'ICE che passano le loro vendite, ed è chiaro che dell'ICE non possono interessarsi l'Olivetti o le Imprese Lodigiani nelle loro operazioni; è insomma, una pretesa infantile quella di voler controllare il commercio estero ed ugualmente lo sarebbe se venisse avanzata dal Ministero. Il Ministero del commercio estero, ad esempio, non potrebbe assolutamente proporsi il problema del controllo del *surplus* del burro o della carne per le ragioni che ho esposto prima, e lo stesso vale in materia di armi o di licenze o di brevetti.

Dirò subito quale, secondo me, può essere il punto centrale, il luogo di coordinamento nel nostro ordinamento per quanto riguarda la politica di internazionalizzazione della nostra economia: il CIPES, un buon funzionamento del CIPES e le proposte, che ho visto allegate agli ultimi articoli del progetto per l'ICE, di creare un nucleo di segreteria (oggi sono di moda i nuclei) in grado di dare al CIPES una egemonia – uso l'espressione gramsciana – su centri decisionali del commercio estero, siano la FIAT o lo Stato maggiore.

ELIO GIOVANNINI. Come può esserci, presidente, proprio per le cose che ho detto poco fa, questa egemonia?

PIERO BASSETTI, *Presidente della Union Camere*. Parlo di una *leadership*, di una capacità di supplemento di razionalità che si può ottenere, come fa ad esempio il MITI giapponese, non attraverso l'uso del potere ma attraverso una capacità di indicazione di obiettivi. Due sono i paesi che usano questo sistema: uno è un paese taoista, il Giappone, e lo fa attraverso il MITI; uno è un paese razionalista, la Francia, e lo fa con l'amministrazione. Poi ci sono i paesi pianificati, ma quello è un altro discorso.

MICHELE GRADUATA. Mi scusi se la interrompo, presidente, ma vorrei conoscere la sua opinione: siccome c'è una tendenza alla proliferazione di questi nuclei, lei pensa ad un nucleo di valutazione centrale oppure legato soltanto al commercio con l'estero?

PIERO BASSETTI, *Presidente della Union Camere*. Noi abbiamo fatto una proposta: se si partisse dall'idea di un CIPES collocato presso la Presidenza del Consiglio che abbia il compito di stabilire un terreno di collaborazione con gli enti promozionali di politica per il commercio, finanziari ed assicurativi tipo Mediocredito o SAI, amministrativi come i ministeri e i loro settori, noi non raggiungeremo una centralizzazione della politica del commercio con l'estero che, come ho

detto prima, sarebbe antistorica ma la disponibilità di una camera di compensazione dove razionalizzare quanto meno le contraddizioni più palesi, un luogo dove esista un punto di riferimento (come fanno i giapponesi con il MITI), un luogo dove gli errori vengano criticati e possibilmente corretti più per la persuasione della loro assurdità che per l'imperio di un potere. Probabilmente il discorso, però, non è così semplice.

Vorrei tornare allo schema che facevo prima anche per rispondere all'onorevole Graduata. Egli si domanda cos'altro sia importante se non è centrale esportare di più. Non avrei esitazioni a rispondere: il valore aggiunto. Il problema delle imprese non è fatturare di più, ma guadagnare di più, accumulare più differenza tra sistema dei costi e sistema dei ricavi; ora, il sistema dei costi è l'*import* rispetto alla bilancia valutaria, il sistema dei ricavi è l'*export*.

Se riuscissimo a ridurre l'elasticità, per cui, ad esempio, su quattro dollari un solo dollaro fosse di *import*, è chiaro che avremmo tre dollari di valore aggiunto con i quali potremmo fare investimenti all'estero e rompere i vincoli in questo settore.

Avendo già espresso la mia opinione in merito a chi spetti fare la politica del commercio estero, rispondo ora alla questione, che io critico, dei tre conti della nostra bilancia. Nessuno ha detto che un paese come l'Italia, che ha più del trenta per cento di *ex-import*, debba avere tutti i settori a saldo zero. C'è la divisione internazionale del lavoro – è il vecchio teorema di Ricardo – per il quale noi possiamo specializzarci in panni, mentre un altro paese si specializza in grano, ad esempio. Guai lo dimenticassimo, specialmente nell'ambito del MEC! Che il nostro paese abbia un saldo negativo energetico, può anche essere un dato: se noi risparmiamo energia, questo è un vantaggio secco. Ma non è detto che usando, come si faceva durante il fascismo, la torba di Carbonia, si faccia una speculazione positiva, perché può darsi che convenga comperare sano petrolio in dollari in quanto l'economicità dell'operazione è maggiore.

Lo stesso discorso potrebbe valere per il settore agro-alimentare, nel senso che, ad esempio, la Gran Bretagna è diventata il più grande impero del mondo con una bilancia agro-alimentare in secco *deficit* perché importava tutto.

Al limite, pure se in questo caso il discorso sarebbe più complesso, anche la chimica potrebbe essere deficitaria, perché abbiamo il tessile in *surplus*. Il problema è che (e qui concordo con l'onorevole Graduada) ciò non esime dall'aver una politica energetica, una agro-alimentare ed una industriale. Il problema non è tanto quello di agire sulla bilancia dei pagamenti inseguendo un saldo zero della bilancia energetica, quanto di fare una politica energetica ottimizzante le risorse impiegate nell'energia nell'ambito della nostra politica industriale. Poi, a qualunque condizione scambieremo, lo faremo alle condizioni più vantaggiose.

Per quanto riguarda la questione delle armi, tutti sapete che noi siamo il quinto paese al mondo esportatore di armi. Questo è un discorso serio ed è dimostrato dal fatto che in questo settore non si sono mai avute vertenze sindacali, con la consapevolezza suprema, che si estende anche ai lavoratori, che il commercio delle armi è quasi sacralizzato. Lo stiamo dissacrando ora e ci accorgiamo che è un commercio produttore, come quello della droga, di inconvenienti di natura sociale ed umana, ma dal punto di vista crudamente economico ha una sua razionalità e validità. Dal punto di vista commerciale il discorso si pone in termini politici. Ad esempio, da questo punto di vista il Perù si trova in una buona posizione per quanto riguarda il valore aggiunto della droga.

Per quanto concerne l'eventuale competenza delle camere di commercio nei nostri confronti, in genere non rivendico mai competenze, perché ritengo che le istituzioni non funzionino più nel momento in cui aumentano le competenze. Sostengo però che un ruolo, che è cosa diversa, maggiore delle camere in materia di turismo sarebbe certamente utile. L'e-

sperienza lombarda ci ha detto che in campi di competenza regionale - agricoltura, artigianato e, al limite, anche turismo - si può benissimo collaborare tra camere di commercio ed una regione che non voglia essere totalizzante perché la divisione dei compiti è chiara. Noi rappresentiamo in modo orizzontale interessi, il potere politico rappresenta la legge, la dimensione politica. Se fra i due vi è collaborazione, si possono ottenere risultati. Naturalmente ciò postula che la norma riconosca il ruolo, perché altrimenti la tentazione di togliere ad un altro centro di potere che viene vissuto come competitivo, anziché complementare, diventa forte (ma questo appartiene alla patologia). Dal punto di vista fisiologico, le camere di commercio dovrebbero avere più ruoli in materia di turismo perché molti interessi anche non turistici sono a quello collegati. Comunque, noi abbiamo la competenza del registro delle imprese turistiche.

Ritengo peranto che in questo settore si possa migliorare dal punto di vista dell'organizzazione dei compiti.

Alla domanda dell'onorevole Giovannini rispondo con un esempio: quando si vende sabbia, come facciamo nel Ticino alla Svizzera, non vendiamo certo servizi, mentre se si vendono statue di porcellana, quella sabbia ha un valore aggiunto maggiore. Inoltre è importante esportare i servizi. Tipico è l'esempio del cameriere che serve un caffè ad un turista: si esporta un servizio attraverso la mobilità. Un vecchio modo di esportare i servizi, che significava poi esportare lavoro, è rappresentato dalle emigrazioni. Le società avanzate oggi esportano servizi intellettuali, quindi la contrattistica e l'*engineering*.

Inoltre si possono aumentare i servizi scegliendoli come attività. Ad esempio Hong Kong e Zurigo vivono di servizi e quindi non esportano il servitore, ma servizi in quanto tali, che è un'altra cosa. Temi classici sono banche, commercio, finanza in generale, intermediazione.

Se si facesse una politica dei servizi, che poi sarebbe assai vicina alla politica

dell'università e della scuola, anche se non si esaurirebbe in quelle, si tornerrebbe al discorso di politica di settore che, in una visione d'insieme, potrebbe migliorare il valore aggiunto della nostra economia internazionalizzata e, conseguentemente, la bilancia dei pagamenti e la ricchezza nazionale.

Ho risposto in questo modo anche all'onorevole Napoli sul significato che si dà all'espansione dei servizi: per esportare acciaio, bisognava avere un'industria dell'acciaio, per esportare servizi, bisogna avere un'industria dei servizi. Come ho già detto, non si tratta di ICE o di promozioni, ma di dare una migliore organizzazione alla nostra società che da questo punto di vista è rimasta arcaica. La nostra società fino a trent'anni fa era agricola e da pochissimo tempo è diventata industriale e, tranne poche isole, non è una società di servizi. Ritengo di poter assolvere il Parlamento se in questi cento anni della sua esistenza ha approvato poche e cattive leggi in favore dei servizi perché sostanzialmente gli manca il *know how*. Una volta di questi problemi si discuteva fra il governatore della Banca d'Italia e pochi intimi. Oggi siamo in una fase in cui la discussione fra pochi intimi non è consentita, ma le sintesi politiche per fare una buona normativa dei servizi in molti casi sono carenti. Ne evoco una che mi sta particolarmente a cuore: il registro delle imprese. È assurdo che in Italia non ve ne sia uno, soprattutto dal momento che esiste un registro per le ditte che con due soli articoli di legge diventerebbe registro delle imprese.

In conclusione, credo che voi potreste avere un ruolo importantissimo nell'ambito delle competenze del Parlamento, sono convinto che se la politica indu-

striale fosse più coordinata, diventerebbe più facile anche coordinare una politica del commercio estero che, in questo caso, sarebbe chiamata a dare risposte a domande più coerenziate di quanto non avvenga oggi. Infatti, oggi, in astratto, un CIPES potrebbe essere chiamato a dare risposte a domande poco coerenti, perché qui da noi, quando qualcuno deve esportare e non ci riesce più, perché non è più competitivo, tenta di far passare una legge che sovvenzioni quell'esportazione; oltre a questo si tende a non andare. Se non si riesce ad ottenere la sovvenzione, si chiede che siano stanziati più soldi per aiutare l'ICE, che glieli dà indirettamente riducendogli le spese di promozione.

Con questa politica del commercio estero si va poco lontano, ciò dipende anche dalla politica industriale, agricola e del terziario che ci sta dietro. Sostengo, quindi, che il problema è l'internazionalizzazione della nostra economia più che un'efficiente politica del commercio estero che, poi, tende fatalmente a diventare autarchia. Il giorno in cui ci fosse un'efficiente politica del commercio estero, essa non potrebbe non essere strutturalmente concepita in funzione nazionale, intrinsecamente un po' autarchica.

PRESIDENTE. Ringraziamo il presidente dell'Union Camere Bassetti per avere accettato il nostro invito e per le delucidazioni che ci ha fornito. Ci rivedremo, comunque, in occasione della riforma dell'Istituto per il commercio con l'estero.

La seduta termina alle 13,45.