

**3**

**SEDUTA DI MERCOLEDÌ 13 MARZO 1985**

**PRESIDENZA DEL PRESIDENTE SEVERINO CITARISTI**

PAGINA BIANCA

---

La seduta comincia alle 11,40.

**Audizione del dottor Giuseppe Ratti, Presidente; del dottor Massimo Mancini, Direttore generale e del dottor Romano Melloni, Responsabile dell'ufficio studi dell'Istituto per il commercio con l'estero.**

**PRESIDENTE.** Ringraziamo i nostri gentili interlocutori, il presidente, il direttore generale ed il direttore dell'ufficio studi dell'Istituto per il commercio con l'estero, per essere venuti a darci il loro parere sull'indagine che la nostra Commissione sta compiendo in relazione alle cause della flessione che si è verificata, nel corso dell'anno passato, nel campo delle nostre esportazioni. Come ho già detto in altre occasioni, per lo svolgimento di questa indagine non abbiamo riunito la Commissione al completo, ma abbiamo formato un Comitato ristretto affinché esso possa celermente approfondire le cause (che sono di varia natura) di questa flessione. Abbiamo già ascoltato i rappresentanti di altri organismi che ci hanno comunicato il loro parere, l'ICE è comunque uno degli interlocutori principali e vorremmo sapere il loro parere sulle cause della flessione delle nostre esportazioni e sui possibili rimedi. Un incremento delle nostre esportazioni è tanto più necessario in un periodo in cui si tende a non dilatare la domanda interna, per i noti riflessi sul tasso di inflazione, e si cerca di incrementare il volume delle esportazioni per uno sviluppo non solo del commercio, ma anche della produzione industriale.

Do la parola al dottor Ratti, presidente dell'ICE, dopo il suo intervento, come di consueto, seguiranno le domande degli onorevoli colleghi.

**GIUSEPPE RATTI, Presidente dell'ICE.**  
Il disavanzo del 1984 sfiora – come è noto – i 20 mila miliardi di lire. In termini assoluti è un *record* negativo ma, naturalmente, occorre considerare che i valori nominali sono influenzati anche dalla dilatazione dei flussi. Valutato in termini relativi rispetto alla dimensione dell'interscambio, il disavanzo del 1984 (meno 6,9 per cento) è ancora migliore di quello del 1981 (meno 9,3 per cento) e del 1982 (meno 7,9 per cento). Anche se messo in relazione al prodotto interno lordo, il saldo della bilancia commerciale del 1984 (meno 3,2 per cento) è migliore dei risultati del 1981 (meno 4,4 per cento) e del 1982 (meno 3,6 per cento).

In realtà, la diminuzione del disavanzo degli anni 1982 e 1983 era da ritenersi insoddisfacente, poiché il contesto congiunturale nel quale esso si verificava era estremamente favorevole (modesto livello delle importazioni a causa della ridotta attività economica, buon andamento delle esportazioni, forte recupero del mercato interno da parte del settore automobilistico, prezzi internazionali cedenti sia per le materie prime sia per i manufatti) e avrebbe giustificato un risultato assai migliore. Evidentemente erano le condizioni strutturali a determinare un perdurante disavanzo che si sarebbe appesantito non appena le condizioni congiunturali fossero cambiate.

Esaminando l'interscambio italiano dal punto di vista merceologico, il dato più evidente del 1984 è la dinamica molto elevata delle importazioni di beni d'investimento, che sono aumentate del 23 per cento circa, in termini reali, rispetto al 1983, contro un incremento medio delle importazioni pari all'8 per cento circa.

In generale tutte le analisi concordano nel segnalare, nell'arco dell'ultimo decennio, un'evoluzione delle importazioni italiane nella direzione di una maggiore

incidenza dei manufatti industriali, anche in relazione alla sostituzione di materie prime con semilavorati e componenti. Si tratta di un fenomeno fisiologico, dipendente sia dalla ristrutturazione dei processi produttivi del nostro sistema industriale, sia dall'emergere nei paesi in via di sviluppo di una propria capacità di produzione manifatturiera, e che è da considerarsi quindi irreversibile.

Faccio una piccola postilla di commento per dire che nella mia personale esperienza ho potuto notare, nei decenni scorsi, che quando ci si illude che i paesi produttori di materie prime si fermino al livello dei semilavorati si sbaglia enormemente, in quanto la fase dei prodotti semilavorati costituisce solo un momento ed i paesi emergenti, per altro giustamente, vogliono esportare anche i prodotti finiti, non solo quelli intermedi. È un'illusione pensare che si fermino per farci un piacere, è un'illusione molto diffusa tra i dirigenti aziendali, che però non trova conferma nella realtà.

Tornando a quanto dicevo prima, devo dire che il fenomeno crea problemi di copertura delle importazioni da parte delle nostre esportazioni, quindi di equilibrio della bilancia commerciale, dato che ogni unità di prodotto venduto all'estero ingloba un maggiore contenuto di importazioni. In tali circostanze l'aumento dei flussi di esportazione, oltre a non essere facile, rischia di non essere sufficiente, se non è accompagnato da un incremento del loro valore medio unitario, a migliorare l'equilibrio della bilancia commerciale.

I saldi dei settori tradizionalmente attivi della bilancia commerciale non possono non risentire di tale mutata struttura delle importazioni di *inputs* produttivi. Anche quando il valore nominale dell'avanzo dei diversi settori è crescente, come pure in qualche caso avviene, esso non deve trarre in inganno, perché spesso si tratta di un effetto dovuto alle dimensioni globali dei flussi. Se i saldi settoriali del 1984 e del 1983 si mettono in relazione con il volume dell'interscambio dei

rispettivi anni, tutti i settori tradizionalmente attivi presentano un peggioramento del loro contributo al saldo della bilancia commerciale, persino nel caso del « tessile-abbigliamento » il cui disavanzo è superiore, in termini nominali, di 2.400 miliardi rispetto all'anno precedente.

Dal punto di vista geografico, occorre prima di tutto chiarire quella che sembra una convinzione assai diffusa, ma che non ha riscontro nei dati, e cioè la cosiddetta debolezza, in generale, dell'Italia nei mercati dei paesi in via di sviluppo. Rispetto ai suoi più diretti concorrenti l'Italia è mediamente più presente in quei mercati: mentre delle esportazioni CEE nel loro complesso il mercato dei paesi in via di sviluppo - petroliferi e non - assorbe una quota pari al 19 per cento, la parte di esportazione italiana destinata a quei mercati è del 25 per cento. La specializzazione italiana è molto forte nei paesi del Medio oriente e più in generale in quelli dell'OPEC, ma non è trascurabile anche in paesi in via di sviluppo non petroliferi, quali quelli dell'America Latina, essendo inferiore soltanto nei mercati asiatici. A questo scopo l'ICE sta compiendo un intensissimo sforzo nei mercati del sud-est asiatico, che recentemente ho avuto occasione di visitare. Al contrario, è proprio nei mercati dei paesi industrializzati in generale che la presenza delle esportazioni italiane è relativamente più modesta.

Dal punto di vista dei mercati la caratteristica italiana sembra essere un'altra, confermata dall'ottima *performance* dello scorso anno sul mercato americano. Le esportazioni italiane verso gli Stati Uniti d'America, sono aumentate nel 1984 del 60 per cento circa, grazie non soltanto alla dinamica del mercato statunitense, ma anche alla conquista di più larghi spazi. Quindi l'effetto di trascinamento del dollaro e la bilancia commerciale degli Stati Uniti, crescentemente passiva, per l'Italia ha funzionato più che per altri mercati. Le importazioni statunitensi di origine italiana sono infatti aumentate lo scorso anno più di tutte le altre, e la nostra quota su quel mercato è

passata dal 2,1 al 2,5 per cento. Come avevano già dimostrato nei mercati OPEC nella seconda metà degli anni settanta, e in quelli COMECON nella prima metà, le imprese italiane confermano una forte capacità di cogliere le opportunità che si presentano nei mercati, ma anche una notevole fragilità, che le porta a subire maggiori perdite nei mercati in difficoltà.

Accrescimento del valore unitario delle esportazioni e consolidamento nei mercati sono due obiettivi che possono coincidere quando si guardi a quel particolare aspetto dello sviluppo delle esportazioni italiane che è l'evoluzione dei processi di commercializzazione. Accanto alle tecnologie del prodotto e del processo produttivo, vi è una « tecnologia della commercializzazione » che arricchisce il valore finale dei beni e ne aumenta la protezione nei confronti dei concorrenti.

Analisi in via di ultimazione da parte dell'ICE sulla struttura per imprese delle esportazioni italiane evidenziano annualmente circa 90 mila esportatori, dei quali appena 12 mila superano un fatturato individuale all'*export* di un miliardo. Queste imprese hanno effettuato oltre l'80 per cento delle esportazioni italiane nel 1983. Ma non tutte le rimanenti, che pure attualmente contribuiscono solo marginalmente al nostro *export*, devono ritenersi destinate ad un apporto di scarso rilievo anche nel futuro. Nel corso degli ultimi sei anni ben 30 mila imprese, nell'ambito di uno *stock* complessivo di circa 200 mila ditte che hanno compiuto in questo tempo operazioni di esportazione, risultano aver esportato in tutti gli anni considerati, dimostrando che i loro prodotti sono dotati di una consistente e permanente competitività nei mercati internazionali, questo anche se in molti casi i prodotti non sono presumibilmente sostenuti da una struttura aziendale specificamente dedicata all'esportazione e se i fatturati individuali ancora modesti non potrebbero giustificare apparentemente tale fenomeno.

Un miglioramento qualitativo della commercializzazione, attraverso un mag-

gior coinvolgimento di produttori nelle diverse fasi della distribuzione e lo sviluppo di forme organizzate di vendita all'estero, può consentire il recupero di margini presumibilmente considerevoli anche in termini di ricavi. Infatti, più il produttore si spinge in avanti nella ramificazione della distribuzione e più aggiunge valore al prodotto; in questo caso un maggiore sviluppo di forme di commercializzazione organizzata può aumentare i valori medi unitari delle esportazioni e quindi i ricavi relativi. Più il prodotto è sostenuto da una commercializzazione avanzata, più diminuisce la sua sensibilità alle variazioni di prezzo; aumenta, dunque, la sua difesa rispetto ai concorrenti e la sua capacità di essere *price maker* (cioè « conquistatore » di prezzo) piuttosto che *price taker* (chi subisce il prezzo imposto da altri). Più si sviluppano forme organizzate di vendita in contrapposizione a quelle di tipo *spot* (cioè fluttuanti e saltuarie), più ci si radica nei mercati e meno si corre il rischio di essere espulsi nelle fasi recessive, salvo pagare prezzi enormi quando si tenta di rientrare nel mercato (tra l'altro, è questo uno dei punti deboli classici della storia dell'industria italiana): i nuovi mercati possono essere « aggiuntivi » e non « sostitutivi ».

Credo di aver fornito con questa breve relazione uno scenario di insieme; io e i miei collaboratori siamo disponibili per rispondere a domande settoriali.

**PRESIDENTE.** Desidero ringraziare il presidente Ratti e rivolgergli alcune domande.

Nel corso di questa indagine abbiamo più volte sentito le lamentele dei nostri esportatori, secondo cui l'assistenza tecnica offerta all'estero sarebbe minore rispetto a quella che altri paesi assicurano ai loro esportatori. Sappiamo che in Italia molti ed eterogenei organismi si interessano di commercio estero, creando a volte confusione nei nostri acquirenti sul mercato mondiale. Infatti, sono interessati a tale problematica il Ministero del commercio con l'estero (come è giusto), il

Ministero degli esteri, le regioni, l'ICE, le banche, le camere di commercio all'estero e in Italia: tali organismi non hanno trovato finora un punto di riferimento. Desidero, pertanto, domandarle, per limitarmi all'ICE, se tale lamentela corrisponde alla realtà e quali iniziative l'istituto di cui è presidente intende attuare nei suoi uffici di rappresentanza all'estero al fine di incrementare l'assistenza tecnica ai nostri esportatori, specialmente piccoli e medi.

In secondo luogo, vorrei sapere quali possibilità ha il nostro commercio con l'estero di svilupparsi in paesi ad alta densità demografica, sappiamo, infatti, che in questi ultimi mesi ed anni sono stati intensificati i rapporti commerciali, ad esempio tra l'Italia e l'India o tra l'Italia e la Cina. Sarebbe, dunque, interessante conoscere la vostra opinione circa lo sviluppo dei nostri rapporti commerciali con questi paesi (il cui territorio è così esteso da potersi quasi configurare come continenti), circa i mezzi necessari prodotti da utilizzare per la penetrazione commerciale in quei paesi.

Poiché il presidente Ratti accennava al sud-est asiatico, vorrei sapere quali sono le possibilità di contrastare la concorrenza delle cosiddette quattro sorelle (Corea, Taiwan, Singapore e Hong Kong) e quali i mezzi per far fronte all'agguerrita concorrenza presente non solo nel sud-est asiatico, ma in tutti i mercati mondiali.

**MICHELE GRADUATA.** Onorevole presidente, non intendo soffermarmi sulla riforma dell'ICE, in quanto avremo modo di ascoltare più dettagliatamente le vostre osservazioni quando affronteremo in maniera specifica questo problema.

Desidero, invece, rivolgere alcune domande all'interno del discorso fino ad ora svolto. Durante la relazione introduttiva del presidente Ratti ho colto una affermazione importante, che mi sento di condividere: egli sosteneva che per migliorare i nostri conti con l'estero non basta esportare di più, ma occorre far giocare altri elementi. Ci è stato detto che 30 mila imprese compiono operazioni di esporta-

zione con continuità e, poiché esiste una differenza tra esportatori fissi ed esportatori occasionali, sarebbe interessante sapere quanti sono questi ultimi. Mi domando, inoltre, se il presidente si sente di accettare una stima che circola con assiduità anche sulla stampa, secondo la quale un terzo degli esportatori sarebbero fissi e due terzi occasionali, qualora ciò fosse vero, saremmo in presenza di una volatilità spaventosa. Gradirei sapere in che modo l'ICE si impegna non solo per conquistare, ma anche per mantenere i mercati e quali sono le iniziative in corso, anche sulla base delle esperienze passate.

In materia di fatturato, si sostiene che per la gran parte esso viene prodotto da pochissime imprese, si afferma addirittura che quattro o cinque di queste concentrerebbero il 90 per cento del fatturato italiano. Gradirei ricevere una qualche informazione a riguardo in modo da individuare le dimensioni di questo fenomeno.

Un altro aspetto riguarda i servizi offerti alle imprese, è chiaro che quelle piccole sono maggiormente interessate ai servizi, mentre quelle di maggiori dimensioni si preoccupano principalmente dei finanziamenti. All'interno dei servizi offerti alle piccole imprese l'informazione rappresenta uno dei più importanti, soprattutto in alcune zone del Mezzogiorno. Non voglio trascurare il fatto che su questi terreni sono stati compiuti considerevoli passi in avanti, ma, in base alla mia esperienza vissuta nella regione pugliese, posso assicurare che il cammino da compiere è ancora lungo, continuamente, infatti, gli operatori economici si rivolgono al parlamentare, in quanto desiderano sapere quali sono le procedure per esportare.

Un'altra domanda riguarda un aspetto che è stato evidenziato da altri interlocutori nel corso delle audizioni svolte, mi riferisco alla necessità di presentare i nostri prodotti all'estero indicando, anziché la provenienza regionale, quella nazionale, in altri termini, dovrebbe risultare chiaramente scritto *made in Italy*.

Qualche tempo fa ci siamo recati negli Stati Uniti, abbiamo visitato alcune sedi dell'ICE ed ho notato che si valorizzava il *made* regionale. Sulla base della vostra conoscenza, condividete queste osservazioni oppure contate di puntare anche sulle esperienze regionali?

Inoltre, so che l'ICE interviene nel settore agricolo, per cui gradirei sapere – conoscendo le proposte presentate per la riforma di tale istituto – se questo settore rappresenta un intralcio per l'attività del vostro ente oppure ritenete che debba essere mantenuto?

L'ultima considerazione riguarda il personale e, in particolare, la previsione dell'« uscita » dal parastato. Tale decisione aiuterebbe l'ICE a legarsi di più all'utenza oppure ritenete di risolvere il problema in modo diverso?

Ugo MARTINAT. Ritrovo la mia posizione in alcune domande poste dal presidente e dai colleghi che mi hanno preceduto, di conseguenza porrò solamente due questioni.

In primo luogo desidero avere dei chiarimenti in relazione a quanto affermato dal presidente dell'ICE, il quale sosteneva la tesi dell'utilità di incrementare i prodotti che possiedono un alto valore aggiunto, invece di sostenere l'esportazione di prodotti tradizionali, o parzialmente tradizionali, con bassissimo valore aggiunto per il fenomeno dell'*import-export*.

In secondo luogo vorrei conoscere qual è il pensiero dell'Istituto per il commercio estero circa la duttilità verso i paesi-rischio. Mi spiego: il presidente della Federexport ebbe a dichiarare che l'Italia – al di là del fatto che parecchi settori si occupano delle esportazioni, quali il Ministero del commercio con l'estero, le camere di commercio, alcune province e città che, secondo me, creano solo confusione – è una nazione che non ha duttilità, ad esempio sul problema della SACE, verso i paesi-rischio; mentre altre nazioni si rendono conto che un paese da paese-rischio diventa paese a meno rischio, noi ritardiamo ad entrare

in questa ottica. Altre nazioni affrontano più rischi, noi ne affrontiamo di meno. Di conseguenza domando: quali sono le valutazioni dell'ICE in materia dato che – sempre secondo tali dichiarazioni – se esistessero più certezze, si potrebbe ridurre il costo dei prodotti destinati alle esportazioni dal 2 al 3 per cento, permettendoci di guadagnare molti mercati e prodotti oggi non concorrenziali?

LELIO GRASSUCCI. Nel corso delle ultime settimane, discutendo dei problemi relativi alla nostra ripresa economica, da alcune parti è stata avanzata una proposta: potenziare la domanda interna a livello europeo, nel senso di incrementarla piuttosto che conquistare altri mercati.

Poiché altri settori sostengono la tesi che gli apparati produttivi delle nazioni europee – confrontati tra di loro – sono abbastanza simili, domando: nel caso che riuscissimo (come ci auguriamo) ad aumentare la domanda interna europea, ai fini dello sviluppo del commercio estero del nostro paese ciò comporterebbe risultati positivi oppure tutto rimarrebbe inalterato? Anche Onida, su *Il Corriere della sera* di sabato scorso sosteneva che la struttura produttiva del nostro paese è simile a quella di altri paesi della CEE.

Altra questione: c'è un dibattito, tuttora aperto, attorno al problema delle cosiddette compensazioni. In particolare, mi pare che da parte degli enti energetici si tenda ad escluderle in quanto si sostiene – non del tutto a torto – che qualora si avviasse una reale compensazione, avverrebbe una trasformazione (di cui parlava anche il presidente Ratti), da prezzo del compratore a prezzo del venditore. Di conseguenza, meno questioni poniamo sul tappeto, più manteniamo una egemonia nella formazione del prezzo. Voi cosa ne pensate?

Pongo tale domanda in quanto, l'anno scorso, in relazione ad alcune valutazioni sulla funzione della domanda pubblica, fu sostenuta la tesi delle compensazioni, ammodernando questo concetto con il problema delle *joint ventures*.

Un'altra questione che vorrei sottoporvi riguarda lo squilibrio della bilancia commerciale italiana. Una delle cause di tale squilibrio — è stato affermato dalla Confindustria, ad esempio — deriva dalla scarsa flessibilità delle nostre imprese in rapporto all'aumento dei costi ed alla diminuita competitività a livello internazionale mentre altri, invece, affermano che nel corso dei due ultimi anni si è verificato uno spostamento dalle esportazioni al mercato interno, nel senso cioè che la perdita di competitività a livello internazionale ha costretto molte aziende a cessare le esportazioni ed a rivolgersi ai mercati interni. Dal vostro « osservatorio » questo risulta un dato reale oppure è solamente una questione attorno alla quale si discute, ma sulla quale non si è formato, ancora, nessun convincimento ?

Infine una considerazione: sono d'accordo con alcuni argomenti esposti dal dottor Ratti, mentre mi trovo in disaccordo rispetto alla affermazione di irreversibilità di certi processi.

Non c'è dubbio che se chiudiamo alcuni comparti produttivi — che sono « energivori » —, dovremo importare i prodotti provenienti da chi possiede più energia, ciò non toglie, però, che quella energia la pagheremo con i prodotti intermedi che esportiamo.

Questo è sicuramente un processo irreversibile, tuttavia penso che vi sia un processo, legato ai cosiddetti *input* intermedi, a livello di investimenti intermedi fortemente contenitori di *know-how*, di innovazione tecnologica, sui quali dobbiamo compiere uno sforzo per rientrare in quei settori e raggiungere uno degli obiettivi al quale si riferiva Ratti, dell'accrescimento del valore unitario delle nostre esportazioni.

VITO NAPOLI. Non mi dilungherò perché già altri colleghi hanno posto quesiti ai quali sono interessato.

Per quanto concerne l'impovertimento della tipologia dell'esportazione, esso è direttamente connesso con i processi che investono i paesi terzi. Il fatto nuovo ri-

spetto al passato è che mentre fino a poco tempo fa l'Italia importava dal Brasile, ad esempio, minerali di ferro, oggi importa profilati e forse in futuro acciaio speciale. Voglio dire che fino a ieri i paesi terzi esportavano materie prime, mentre oggi esportano prodotti finiti.

Fatta questa considerazione, mi sembra che la tipologia dell'esportazione italiana non sia mutata in termini di qualità, al di là di alcuni settori (come, ad esempio, quello dell'abbigliamento che riguarda anche il discorso « moda »), non si è verificato nessun impoverimento delle esportazioni in termini di qualità nel corso di questi ultimi dieci anni. Il settore in cui, invece, il nostro paese è rimasto indietro è quello del *know-how*, per cui in certi settori è stato superato da paesi solo apparentemente arretrati, come la Corea.

Vorrei anche conoscere l'opinione del presidente dell'ICE in merito ai problemi finanziari che investono gli esportatori. Si ha, infatti, l'impressione che i grandi esportatori abbiano il massimo delle facilitazioni a disposizione (dal Mediocredito ai bassi tassi e alle assicurazioni), mentre ciò non avviene per i medi ed i piccoli. Tale impressione è basata su fatti reali oppure esiste la possibilità di rafforzare il tessuto dei piccoli e medi esportatori ?

GIUSEPPE RATTI, *Presidente dell'ICE*. Consentitemi di premettere una considerazione: il dottor Mancini, il dottor Melloni ed io siamo favorevoli ad un aggiornamento della normativa sull'ICE per migliorarne e snellirne le strutture ed il funzionamento. In attesa che la riforma veda la luce, noi operiamo al meglio e ci sforziamo (e credo che questo rientri in una perfetta logica imprenditoriale) di utilizzare per quanto ci è possibile gli strumenti attualmente a nostra disposizione, anzi, è in atto un grosso sforzo di miglioramento e di funzionamento dell'istituto del quale debbo dare atto al direttore generale, dottor Mancini.

Ciò premesso, cercherò di rispondere con un certo ordine alle domande che mi sono state rivolte.

Per quanto riguarda il pluralismo, se ne può parlare a due livelli, quello relativo al rapporto Governo-istituzioni governative e quello riguardante le istituzioni paragonative.

A livello di Governo, il ministro ha auspicato più volte una semplificazione o una unificazione. Non dobbiamo infatti dimenticare che siamo di fronte ad una concorrenza sempre più dura, quasi cattiva, molto più aspra. Ho detto « quasi cattiva » perché vi sono paesi che addirittura tendono a comperare di meno e a voler vendere di più. Ciò significa che la situazione è assolutamente ingovernabile e per farvi fronte occorrerebbe, sul fronte del commercio estero e delle relazioni economiche con altri paesi, un comando unico. Non mi vergogno a dire che il modello giapponese di comando unico è tutt'altro che disprezzabile.

Di fronte a questa situazione, che cosa fa l'ICE? È in corso un dialogo fittissimo, paziente, continuo con le istituzioni pubbliche e private che operano in questo campo.

A tale proposito, sono lieto di annunciare che proprio ieri ho firmato a Milano con il presidente Guzzetti la prima convenzione tra ICE e regioni (in questo caso con la regione Lombardia). In tale convenzione sono previsti un miglioramento ed un coordinamento delle iniziative. Ritengo che essa rappresenti un passo in avanti significativo.

L'ICE, inoltre, si sforza di tenere insieme il sistema delle iniziative spontanee - fiere, mostre, organizzazione e studio dei mercati - avvalendosi del fatto che tutti si rivolgono ad esso per avere un supporto. È un vero e proprio riconoscimento del nostro ruolo che non ci vede legati a legislazioni specifiche, ma che è dovuto semplicemente al fatto che siamo cresciuti insieme all'industria italiana guadagnandocene il rispetto.

Un'altra questione postami riguarda l'impossibilità di commerci con i paesi ad alta intensità demografica. Si tratta di grandi mercati ai quali l'istituto deve rivolgere, e rivolgerà, una costante attenzione (il dottor Mancini fra poco illustre-

rà gli aspetti del rafforzamento della rete estera dell'istituto), perché, mentre gli operatori sono spesso sotto la mannaia della chiusura del bilancio anno per anno, per cui hanno ragione a privilegiare l'obiettivo a breve termine, un istituto pubblico come il nostro deve avere il coraggio di perseguire obiettivi a medio termine, nel senso che deve preparare i mercati e non solo aiutare gli operatori sul mercato.

Cerchiamo di fare tutto questo pur in presenza di una normativa che ci vincola a programmi annuali molto rigidi, siamo costretti addirittura a mandare in economia soldi utilizzabili da parte degli operatori solo perché si è vicini ad una certa scadenza entro la quale i fondi assegnati all'anno precedente debbono essere spesi. Se si vuole operare nel medio termine è necessario che l'ICE abbia la possibilità, come altri enti, di poter stabilire programmi pluriennali e di contare su risorse pluriennali, rispondendone ovviamente con la testa del suo presidente, del direttore generale e dell'apparato. Si ha già la possibilità di pianificare nel medio termine, ma si potrebbe fare molto di più. Naturalmente il discorso riguardante i paesi ad alta intensità demografica è più difficile di quello relativo ai paesi tradizionalmente ad economia di mercato con una affermazione industriale già molto avanzata. Il presidente Citaristi ha citato l'India, che è comunque un paese già industrialmente valido, e la Cina che è un paese che sta compiendo un grosso sforzo. Evidentemente, accanto alle forme tradizionali di promozione e di propaganda per la vendita dei beni di consumo (che riguardano prevalentemente i mercati europei e nordamericani) occorre spostarsi sui beni strumentali che sono quelli di cui questi paesi hanno maggiormente bisogno. Stiamo agendo in questa direzione anche nell'ambito di programmi pluriennali, concordati con le categorie, che consentono di esercitare un'azione di collegamento con la pianificazione industriale, per esempio indiana o cinese. Il dottor Mancini si è recato in India lo scorso anno insieme ad un gruppo di im-

prenditori e sono state messe a punto forme piuttosto interessanti di intervento che certamente daranno dei frutti nei prossimi anni. Sono già, per noi, mercati notevoli, ma devono diventarli molto di più. Prego di scusare nuovamente l'auto-citazione, ma io dico sempre che il nostro paese e gli altri paesi industrializzati dell'OCSE non possono illudersi di poter continuare a commerciare soltanto fra di noi, come ancora oggi accade. L'industria occidentale deve sempre di più collaborare con gli altri mercati; la quota, che per la Comunità europea, come ho detto prima, è di meno del 20 per cento nei rapporti con i paesi in via di sviluppo, con riferimento alle esportazioni (l'Italia per fortuna fa eccezione con il 25 per cento), è ancora bassa, occorre avere orizzonti più vasti.

Consentitemi di fare un'osservazione che è più di mercato che sociologica: in un paese come l'India, molto popoloso, esiste già una borghesia tecnocratica o mercantile che rappresenta un mercato non irrilevante anche per i beni di consumo occidentali. Nella struttura della società indiana vi è stato un processo di imborghesimento, come è avvenuto, del resto, anche in altri paesi: non vi è paese in via di sviluppo che non abbia una piccola fetta di borghesia che compra beni di consumo a Roma o a Parigi. Siccome il nostro è un paese che produce molti beni di consumo (dico ciò indipendentemente da qualsiasi giudizio di carattere sociologico o di altro tipo), questo è un segmento di mercato sul quale i nostri esportatori di beni di questo tipo contano, infatti sono spesso su mercati anche più lontani e più difficili, alla ricerca di nuove possibilità, più piccole, ma sempre interessanti.

I paesi del sud-est asiatico sono interessanti *partners* per l'Italia già oggi, considerati nel loro complesso, i paesi membri dell'Asian (cui il presidente Citaristi giustamente ha aggiunto anche Hong Kong, che non è membro), hanno con l'Italia un complesso di scambi bilanciato, naturalmente gli scambi avvengono su articoli diversi. Alcuni di questi paesi

stanno per entrare nell'area dei paesi capitalisti, la loro massima aspirazione è quella di entrare in quest'area per avere la massima libertà di esportazione e di importazione. Su questo punto, devo dire, ci sono state ferme proteste da parte dei coreani: la Corea del Sud non vuole essere considerata soltanto come una concorrente, ma anche come cliente. In parte questi paesi sono già clienti, ma affermano che apriranno ancora di più le loro frontiere, ma in che misura resta tutto da vedere. Ricordo, comunque, che un famoso testo sugli effetti dell'industrializzazione spiegava come il Giappone, prima della fase industriale, comprasse molti meno prodotti europei di quanto non sia accaduto dopo l'industrializzazione. In Italia, un paese che per vocazione e per necessità deve sviluppare sempre di più l'industria del commercio con l'estero, l'industrializzazione costituisce fonte di commercio.

Credo che la ripartizione compiuta dall'onorevole Graduata riguardo al numero di ditte presenti stabilmente nei rapporti con l'estero (un terzo stabili, due terzi non stabili) sia abbastanza vicina alla realtà.

ROMANO MELLONI, *Responsabile dell'ufficio studi dell'ICE*. Effettivamente un terzo delle aziende sono permanentemente stabili, mentre il numero di quelle « instabili » è inferiore ai due terzi del totale. Ci risulta un numero di 30 mila imprese presenti sul mercato per sei anni consecutivi, su un totale di 200 mila imprese censite. I dati si riferiscono al periodo compreso fra il 1978 ed il 1983, ma se si pensa che vi è un certo numero di imprese che si sono inserite solo nel 1979 (ed altre anche negli anni successivi) che devono però essere considerate stabili, probabilmente il numero delle imprese che tendono a stabilizzarsi potrebbe essere considerato in aumento.

L'onorevole Graduata aveva anche chiesto di sapere qualcosa sulla concentrazione di fatturati molto rilevante in un numero ristretto di imprese. In effetti vi è un fenomeno di concentrazione, ma non

nelle dimensioni riferite dall'onorevole Graduata. L'unico dato in mio possesso in questo momento è quello citato dal presidente Ratti: vi sono 12 mila imprese che esportano ciascuna per un fatturato superiore ad un miliardo, cioè per l'80 per cento circa del fatturato complessivo italiano. Si tratta di 12 mila imprese sul totale di circa 86 mila presenti nel 1983.

GIUSEPPE RATTI, *Presidente dell'ICE*. Se dovessimo guardare l'altra faccia della medaglia, cioè le importazioni, probabilmente il grado di concentrazione sarebbe maggiore, tenuto conto dell'enorme peso delle materie prime, energetiche e non.

L'onorevole Graduata chiede come potrebbe essere possibile radicarsi sui mercati. Questo è un tema fondamentale che noi abbiamo più volte affrontato con le imprese e che la legislazione attuale copre con misure di sostegno agli insediamenti all'estero, ma in questo campo si potrebbe fare molto di più. Non vi è dubbio che sui mercati difficili e lontani la possibilità dell'insediamento è un fatto essenziale per garantire la continuità ed il recupero dei margini di commercializzazione che oggi sono in parte nelle mani dei distributori. Mi riferisco ai paesi che comprano beni dall'Italia o che si pongono come indispensabili in quanto l'impresa italiana non ha nessuno che possa curare i suoi interessi in maniera stabile e disaggregata su quel mercato.

A questo punto, vorrei pregare il dottor Mancini di intervenire sugli interventi dell'ICE; se, infatti, l'operatore italiano non viene assistito dal punto di vista della compravendita, può contare su di una assistenza crescente da parte dei nostri uffici in moltissimi mercati.

MASSIMO MANCINI, *Direttore generale dell'ICE*. Vorrei subito riferirmi alle lamentele degli operatori per una minore assistenza tecnica rispetto a quella garantita dai paesi concorrenti. Ritengo che essi si riferiscano all'assicurazione dei crediti alla esportazione, il nostro sistema assicurativo, infatti, non è paragona-

bile a quello francese e soprattutto tedesco, i quali assicurano rischi superiori a quelli da noi garantiti, offrendo in tal modo maggiori possibilità di sbocco sui mercati a più alto rischio.

PRESIDENTE. Le lamentele non si riferiscono alle facilitazioni di ordine creditizio, ma proprio all'assistenza tecnica.

MASSIMO MANCINI, *Direttore generale dell'ICE*. Credo che gli operatori italiani siano gli unici insieme ai giapponesi a godere di una rete di uffici in grado di assisterli nelle loro operazioni sull'estero; salvo il settore agro-alimentare, non esistono ditte francesi o tedesche che possono beneficiare di una assistenza tecnico commerciale paragonabile a quella italiana.

I nodi principali da affrontare per assicurare alle nostre imprese un maggior supporto e riguardanti più da vicino l'istituto sono (tralasciando quelli assicurativi e creditizi) quelli dell'informazione e dell'assistenza commerciale. Relativamente a quest'ultimo aspetto, lor signori hanno avuto modo di esaminare, decidendo poi in positivo, la richiesta di maggiori finanziamenti per la rete degli uffici all'estero, che significa acquisizione di informazioni da trasferire sull'utenza italiana e, quindi, assistenza commerciale delle aziende. Grazie ai finanziamenti decisi per il 1985, siamo stati in grado nel 1984 di ristrutturare completamente la nostra rete sull'estero; abbiamo chiuso uffici ad operatività marginale, i quali nel tempo non avevano dimostrato di essere particolarmente utili ai nostri esportatori, dal momento che i servizi non venivano richiesti; abbiamo orientato i nostri investimenti su altri mercati.

PRESIDENTE. Mi riferivo a mercati con alta densità demografica, come la Cina o l'India.

MICHELE GRADUATA. Di questo argomento abbiamo discusso quando si è affrontato il tema del finanziamento per gli uffici all'estero; come gruppo politico ab-

biamo chiesto che il Parlamento fosse messo nelle condizioni di discutere il piano di ristrutturazione ad essi relativo. Non essendo mai riusciti a discutere sull'argomento, vorrei cogliere l'occasione per porre una domanda: vorrei sapere quali scelte sono state compiute dall'ICE per l'apertura di nuove sedi all'estero.

MASSIMO MANCINI, *Direttore generale dell'ICE*. Prima di tutto le quote di partecipazione dell'*export* italiano all'*import* globale dei paesi considerati, là dove siamo sottoquotati nei confronti della media dell'*import* del paese, proprio in quei paesi stiamo investendo maggiormente anche in termini di interventi promozionali.

In secondo luogo, è stato attuato un confronto con tutte le categorie presenti nel nostro consiglio di amministrazione: Confindustria, Federexport, Confapi, Confartigianato e Confcommercio. Si è discusso sull'opportunità di potenziare la presenza della rappresentanza ICE in un'area piuttosto che in un'altra. Confronti sono stati attuati anche con il Ministero degli esteri per integrare la rete ed evitare sovrapposizioni, razionalizzando gli investimenti pubblici; in tal modo, laddove noi ci ritiriamo sarà presente il Ministero degli esteri con un segretario e un piccolo ufficio commerciale al fine di assicurare un minimo di assistenza per far fronte a quelle richieste di servizi che, sia pure in misura limitata, dovessero essere sollevate.

Sono questi gli indirizzi seguiti per ristrutturare la rete, entro la fine degli anni ottanta avremo ottanta basi operative, sportelli all'estero per le imprese italiane.

Il dimensionamento della rete ha talora comportato (so che il presidente Citaristi a questo riguardo non è d'accordo) una diminuzione della presenza del personale di ruolo e un aumento di personale locale specializzato. Le nostre aziende, infatti, chiedono un'assistenza di carattere generico, che può essere offerta dal nostro apparato amministrativo e professionale, e insieme un'assistenza specialistica. Rispondendo nel contempo ad una domanda del presidente Citaristi circa i

nostri interventi di sostegno alle imprese italiane, dirò che ci indirizziamo verso una assistenza personalizzata, i cui costi – il Parlamento deciderà al riguardo – dovranno essere almeno parzialmente coperti dall'utente. Personale specializzato deve mettere le medie e piccole aziende che non possiedono proprie strutture sul posto in condizione di acquisire informazioni dettagliate e mirate circa i prodotti che intendono vendere su determinati mercati.

Intendiamo attuare una selezione mirata di potenziali rappresentanti o distributori, previa una ricerca sulle potenzialità del mercato; intendiamo mettere in condizioni l'azienda di effettuare le proprie scelte strategiche senza doversi presentare sui mercati.

Un'altra iniziativa consiste nel potenziamento delle nostre sedi periferiche nei capoluoghi di regione al fine di assistere le aziende con un pacchetto di informazioni, che siamo in grado di predisporre attraverso un centro informatico, in tal modo, le imprese possono evitare di recarsi sul luogo o di scrivere ai nostri uffici più lontani per avere delle informazioni che sono a portata di mano. Esse possono riguardare i nominativi degli importatori di quel determinato tipo di prodotto o la esistenza di fiere specializzate o le richieste di quel prodotto pervenute all'istituto negli ultimi tre mesi o, infine, eventuali indagini di mercato. Si tratta di un pacchetto di informazioni standardizzato, con il quale si dà la possibilità alle aziende di compiere immediatamente determinate scelte, senza doversi rivolgere a uffici locali o intraprendere viaggi, che spesso risultano un inutile spreco di danaro.

Tutto ciò si differenzia da quella assistenza personalizzata, cui ho fatto prima cenno. L'organismo pubblico dovrebbe essere in grado di fornire questo tipo di servizio, che permetterebbe all'azienda di agire in condizioni di maggiore competitività, l'impresa dovrebbe certamente sostenere un certo costo, che sarebbe comunque inferiore a quello richiesto da altro organismo presente sul posto.

Per quanto riguarda la concorrenza nei confronti dei quattro paesi del sud-est asiatico di nuova industrializzazione, credo che il presidente Ratti abbia già ampiamente risposto. Migliorando le nostre strutture esportative, il contenuto tecnologico dei nostri prodotti e soprattutto le strutture distributive sui vari mercati delle nostre medie e piccole aziende, aggregando l'offerta nei grandi paesi come la Cina e l'India, sarà possibile contrastare la concorrenza di quei paesi. Proprio in Cina e in India stiamo attuando degli investimenti per far conoscere le tecnologie dei prodotti italiani, soprattutto nei settori dei beni di investimento, in quanto in quello dei beni di consumo è difficile realizzare un aumento delle vendite. Data l'ampiezza del mercato è improbabile che una azienda dalle dimensioni medie o piccole (come sono la maggior parte di quelle italiane) possa soddisfare l'esigenza degli interlocutori locali, a questo proposito possono giocare un ruolo considerevole i consorzi e le *trading companies*. Si tratta di un argomento importante che è stato sollevato e che ci trova costantemente presenti; l'operatore italiano, molto geloso del suo prodotto, non vuole certamente affidarlo alla intermediazione italiana, e preferisce piuttosto affidarsi a quella estera. Ciò costituisce un fenomeno di crescita del nostro esportatore medio-piccolo, che deve superare diversi condizionamenti di carattere psicologico.

GIUSEPPE RATTI, *Presidente dell'ICE*. Ha ragione l'onorevole Graduada quando sostiene di voler dare maggiore assistenza al Mezzogiorno: si tratta, infatti, di un'area nella quale dovremmo fare di più e questo si pone in relazione allo sforzo di riorganizzazione degli uffici interni, che segue allo sforzo di riorganizzazione degli uffici esteri, anche se penso che, per quanto riguarda gli uffici interni, non sarà necessario un particolare dibattito, è un criterio di riferimento, che concorda con le convenzioni che dovremmo stipulare con le regioni.

È necessario, inoltre, un miglioramento del nostro sistema informatico. A questo proposito posso affermare che, parlando con i presidenti di grandi organizzazioni italiane fornite di sistemi informatici — chiamati grossolanamente « banche-dati » —, ho constatato che uno sforzo di ammodernamento del sistema informatico in quasi tutte le istituzioni italiane sarebbe necessario. Anzi, quando discusso dell'argomento con il presidente della Confindustria Merloni, mi disse: « quanto tu dici di voler applicare all'ICE dovrei applicarlo al sistema informatico del mio istituto ».

Ho voluto citare questo particolare non per fare confronti, ma per sottolineare che uno dei modi per spendere meglio il denaro pubblico nell'informatica è quello di creare maggiori convergenze tra i sistemi informatici esistenti in Italia. In materia noi abbiamo un colloquio molto intenso con l'Unione italiana delle camere di commercio e con altri sistemi informativi, anche se dovremmo cercare, ripeto, di migliorare l'uso dell'informatica nel nostro paese risparmiando risorse. È un grosso sforzo che dobbiamo compiere tutti insieme.

Per quanto riguarda il *made in Italy* oppure il *made* regionale, penso che difficilmente il Parlamento vorrà cambiare la realtà italiana articolata in regioni, tuttavia, ciò che stiamo facendo, senza interferenze politiche, è di discutere con le regioni il modo di presentare, aggregando meglio l'offerta ed il supporto, anche se il modo di aggregazione migliore non è il nazionale-globale, ma nazionale settoriale.

Alcuni anni fa, per esempio, abbiamo compiuto uno sforzo riunendo gli orafi del Piemonte, della Toscana, del Veneto e della Campania: questo può rappresentare la piattaforma di un *made in Italy* che metta in evidenza il prodotto italiano, se verrà adottato anche per altri settori, aggatheremo le regioni che avranno interesse.

Per ciò che concerne l'agricoltura, posso affermare che è parte integrante, e permanente, della storia e della realtà

dell'ICE. Tuttavia non c'è dubbio che il sistema dei controlli agricoli – che impegna una quota notevole del nostro personale – deve essere ridisegnato, d'intesa con il Ministero dell'agricoltura e foreste, con il Ministero del commercio con l'estero e con le varie organizzazioni del settore, affinché si raggiungano due obiettivi: in primo luogo, evidenziare il fatto che questo compito rientra nelle finalità istituzionali dell'istituto senza confonderlo con i compiti di carattere promozionale; in secondo luogo, la migliore utilizzazione delle risorse, chiarendo in maniera efficace il rapporto tra l'istituto e l'AIMA, tra l'istituto e le regioni. In questa maniera, infatti, c'è una grande necessità di chiarezza. A conferma di tale esigenza ricordo di aver ricevuto una lettera, firmata dai presidenti di due organizzazioni agricole nazionali di primaria importanza, i quali proponevano di compiere uno sforzo, di concerto con i competenti ministeri, per un rilancio di efficienza in questo campo.

Si è parlato dell'« uscita » del personale dell'ICE dal parastato: penso che la risposta arriverà ....

**PRESIDENTE.** Sarà data in occasione della discussione sulla riforma dell'ICE.

**GIUSEPPE RATTI, Presidente dell'ICE.** Certo, sarà data in quell'occasione. Dato che il nostro compito consiste nel gestire le strutture affidateci da voi rappresentanti del popolo, quello che deciderete lo useremo al meglio; contate sul nostro impegno di utilizzare, ripeto, al meglio lo « strumento » che ci consegnerete, con i cambiamenti che riterrete opportuno inserire, anche se ribadisco che la scelta, accuratamente politica, deve essere compiuta dal potere politico.

Risponderò ora ai quesiti che mi sono stati posti dall'onorevole Martinat in relazione all'alto valore aggiunto dei prodotti tradizionali. Posso affermare che, in parte, la risposta è stata già data dai fatti, nel senso cioè che alcuni settori tradizionali – per quanto riguarda la loro storia –

hanno dimostrato di saper aggiornare le loro tecnologie, riuscendo a raggiungere livelli modernissimi di produzione rispetto ai costi di produzione ed alla capacità produttiva.

Quando il presidente Boselli, nuovo presidente della fiera di Milano, afferma che le esportazioni seriche vanno « a gonfie vele », sono sicuro che si sono raggiunti buoni livelli di esportazione non solo con riferimento alla quantità, ma anche al valore aggiunto proprio perché, oltre allo stile, si è introdotto un nuovo modo di produrre. Alcuni nostri settori tradizionali si sono salvati non solo grazie alla moda, allo stile ed al gusto, ma anche per un nuovo, più efficace e meglio organizzato modo di produrre.

L'Italia, « tra Scilla e Cariddi » dell'industria, cioè tra il *labour intensive* e il *capital intensive* sta intelligentemente adottando la strada dello *skill intensive*, cioè macchine sofisticate gestite da manodopera altrettanto sofisticata: in effetti, siamo riusciti a migliorare la tecnologia nei settori tradizionali e siamo piuttosto bravi anche nei settori relativamente nuovi.

Il tema della nuova ripartizione internazionale del lavoro viene affrontato drammaticamente da tanti altri paesi. Ho potuto rendermi conto – avendo compiuto esperienze personali in quel campo – che l'industria americana delle macchine tessili che, fino a qualche anno fa, aveva una posizione di monopolio, oggi copre solamente il 40 per cento della quota nazionale in quanto il 60 per cento è importato dall'Europa e anche dall'Italia.

In questo campo si è verificata una avanzata degli italiani impensabile ed imprevedibile dieci anni fa, per cui la capacità tecnologica del nostro paese ha avuto modo di manifestarsi in maniera efficace.

**MASSIMO MANCINI, Direttore generale dell'ICE.** Mi sia permessa una precisazione: noi continuiamo ad esportare scarpe, borse, articoli di moda e mobili, ora, a parte il fatto che sono, e saranno per

molto tempo ancora, settori portanti delle nostre esportazioni perché tradizionali del nostro paese, in ogni articolo che esportiamo vi è un altissimo contenuto di valore aggiunto, anche in termini di ricerca.

Ad esempio, d'accordo con le associazioni di categoria, stiamo diffondendo con marchio specifico i nostri prodotti di pelletteria negli Stati Uniti dove subivano la concorrenza dei prodotti della Corea, di Hong Kong, di Taiwan e del Brasile. Il marchio *italian style* confondeva il consumatore, con la apposizione del marchio « di origine italiana » stiamo ottenendo un grande successo.

Il nostro paese è ai primi posti nelle tecnologie di processo: tutta la nostra meccanica strumentale, per i paesi come l'India e la Cina, contiene tecnologie adattissime al livello culturale di quelle maestranze. Quindi, stiamo investendo in meccanica strumentale: macchine per la lavorazione della plastica, del cuoio, macchine tessili. Come dicevo, sono strumentazioni meccaniche e tecniche sviluppate in Italia che presentiamo ad una domanda pronta a riceverle.

GIUSEPPE RATTI, *Presidente dell'ICE*. Onorevole Martinat, questo tema affascinante ci porterebbe molto lontano, ma vi è una documentazione presso l'ICE che dimostra che anche noi soffriamo della riconversione, ma da questa sofferenza ricaviamo alcune soddisfazioni ed alcuni risultati significativi.

Per quanto riguarda la duttilità, se ne può parlare per i paesi ad alto rischio, per la SACE e per l'ICE stessa. A proposito della SACE, debbo sottolineare che alcune delle scelte che essa compie sono di carattere politico e proprio per questo al di fuori di tale istituto. La SACE ha compiti tecnici e non le si può riproverare di dichiarare pericolosi certi paesi, perché — come ho detto — si tratta di un organo tecnico.

L'ICE, al contrario, è presente in tutti i paesi anche ad alto rischio ed è pronto a sostenere il dialogo in circostanze difficili che possono mutare da un momento all'altro (pensate solo all'Iraq).

Qualche anno fa, inoltre, con il calo del prezzo del petrolio si pensò che alcuni paesi sparissero dal novero degli esportatori, oggi l'Italia ha la bilancia attiva con l'Arabia Saudita. Ciò significa che lo Stato italiano e noi, per la nostra sfera di competenza, di supporto, di informazione e di sostegno, riusciamo a fronteggiare bene anche situazioni di pericolo e in evoluzione.

Onorevole Grassucci, chiedo scusa per avere, con eccesso di enfasi, fatto apparire propositiva un'affermazione che era soltanto di carattere previsionale. Se da una parte ritengo difficile resistere ai prodotti intermedi a produzione finita, dall'altra nel settore delle materie plastiche, ad esempio, ve ne sono alcune oggi ad altissimo prezzo e a contenuto di tecnologia estremamente complicato e sofisticato. In tale settore i margini sono ancora notevoli, sia che ci si riferisca alle materie plastiche più semplici, sia a quelle più sofisticate.

Non va dimenticato che i nuovi modi di produrre consentono di creare ulteriori *gaps*.

L'avanzata dell'industrializzazione, quindi, è nella storia e noi possiamo ancora batterci piuttosto bene perché le nostre tecnologie sono tra le migliori.

Per quanto concerne la compensazione e gli atteggiamenti degli enti energetici, voglio ricordare che sul quotidiano economico milanese di ieri si parlava di una compensazione tra Brasile ed Iraq e di un'altra tra Francia ed Iran. Ho fatto questo esempio per dimostrare che altro sono le compensazioni a livello di paesi, altro sono quelle a livello di ditte. Queste ultime, infatti, quando avviene tra aziende piccole o medie, sono pressoché impossibili.

Ritengo iniquo che le piccole e medie aziende vengano sottoposte a pressioni per accettare compensazioni da parte di organismi centralizzati di paesi stranieri. Ecco, dunque, la necessità del consorzio, ecco l'unione degli sforzi, ecco la funzione delle *trading companies* o di altre strutture *trading*, espressione giapponese che si riferisce ad una realtà difficilmente

ripetibile in Italia perché la *trading company* è un misto di finanza, industria e commercio uniti insieme in un modo non possibile nel nostro paese attualmente. Tuttavia, vi sono società commerciali che sono riuscite su numerosi mercati ad unire insieme aziende di vaste dimensioni, soprattutto medie e piccole, per condurre operazioni combinate.

Le compensazioni, tra l'altro, hanno la caratteristica di essere di moda, ma non in Italia, solo nei paesi che le propongono a seconda dello stato di necessità. Quando, viceversa, vi sono condizioni di migliore mercato (mi riferisco a quello del venditore) nessun paese procede a compensazioni perché il numero dei compratori è enorme.

Non dimentichiamo che in anni piuttosto recenti il petrolio bisognava chiederlo « con il cappello in mano ». Un paese del Medioriente chiedeva il prezzo ufficiale più un supplemento di cinque dollari al barile per acconsentire a vendere il petrolio.

Oggi la situazione si è invertita, temo momentaneamente, e quindi alcuni paesi petroliferi cercano di abbinare il petrolio ad altri prodotti.

Ha ragione, secondo me, il dottor Mancini quando sostiene di utilizzare uno strumento solo quando esso sia utile: il commercio si inventa e si costruisce giorno per giorno.

Per quanto riguarda la scarsa flessibilità delle nostre imprese cui ha fatto cenno l'onorevole Grassucci, devo dire, se l'onorevole Grassucci mi consente di dissentire democraticamente e amichevolmente, che forse le nostre imprese hanno troppa flessibilità, sono un po' troppo « ballerine » nella presenza sui mercati esteri: hanno un po' di merce da smaltire, corrono, piazzano la merce, poi se ne dimenticano, vanno in un altro mercato. Naturalmente ciò costituisce esattamente l'opposto di quella politica di continuità e di radicamento di cui invece abbiamo grande bisogno. Occorre quindi che le nostre imprese abbiano la possibilità di tenersi sui mercati in maniera molto flessibile ed elastica.

Per quanto riguarda lo spostamento di determinate merci dal campo delle

esportazioni al mercato interno, occorrerebbe fare un'analisi molto disaggregata. Parlando ogni giorno con gli operatori delle diverse zone, ho avuto occasione di sentire che in alcuni casi, quando i margini dell'esportazione si sono ridotti eccessivamente e sono tornate ad essere brillanti le prospettive sul mercato interno, le imprese hanno venduto di più sul nostro mercato. Ma si tratta della singola impresa che coglie in maniera tempestiva l'opportunità sul mercato interno, quando essa si presenta. Si ritorna però al discorso della presenza saltuaria sui mercati esteri: infatti, chi segue questa logica corre il rischio, ripresentandosi sul mercato straniero abbandonato per avere un margine di profitto maggiore in Italia, di pagare nuovamente il prezzo di introduzione sul mercato straniero stesso. Credo dunque che dobbiamo fare tutto il possibile per incoraggiare le nostre piccole e medie aziende a seguire una strategia a lungo termine, o a medio termine, delle loro produzioni.

Lunedì scorso, 11 marzo, nel corso di una giornata intensissima a Milano, ho incontrato alcuni dei nostri formidabili calzaturieri, che devo elogiare, non solo perché contribuiscono con oltre cinque mila miliardi alle nostre esportazioni, ma anche per la loro intelligente pianificazione. Essi sono stati artefici dell'enorme, bellissimo salone della calzatura italiana, visitato da innumerevoli stranieri, cui sono stati ammessi a partecipare, anche a dimostrazione della superiorità dei nostri calzaturieri (dimostrazione forse involontaria), i loro stessi concorrenti. Vi era una massiccia presenza italiana di altissima qualità ed una presenza di qualità quasi confrontabile, ma forse di livello meno eccelso, dei rappresentanti francesi; un gradino al di sotto vi erano i tedeschi, parecchi gradini più giù gli indiani, i brasiliani e gli spagnoli, i quali devono ancora compiere qualche passo in avanti.

I calzaturieri italiani con cui ho parlato seguono tutti una determinata strategia; essi mi hanno detto che destinano permanentemente, piova o ci sia il sole, una quota (alcuni di un terzo, altri del 50

per cento, una ditta delle Marche mi ha parlato del 60 per cento) alle esportazioni. A coloro che destinano alle esportazioni le quote più elevate ho chiesto se non ritenevano che ciò fosse eccessivo. Mi hanno risposto di no, perché anche una quota del 60 per cento viene ripartita su una gamma di mercati dove le ditte hanno insediamenti stabili, avendo dato il loro marchio ai distributori locali; ritengono pertanto di operare nel giusto equilibrio. Altri hanno concezioni diverse, ma il concetto di raggiungimento dell'equilibrio in un arco di tempo di parecchi anni mi sembra estremamente pragmatico, se non scientifico: è la *forma mentis* dell'imprenditore con i piedi per terra.

All'onorevole Napoli, cui in parte ho già risposto, devo dire, per quanto riguarda i minerali di ferro, che i nostri siderurgici sono molto bravi. Porto l'esempio di un'azienda siderurgica presente nel bresciano e nel Friuli, che ha venduto impianti di altissima tecnologia in Giappone, Unione Sovietica, Marocco e negli Stati Uniti, negli ultimi cinque anni. Ciò dimostra che quella tecnologia va bene per tutti ed è molto valida. Mi permetto dunque di contraddire il mio direttore generale, dicendo che anche i popoli emergenti vogliono tecnologie molto sofisticate, vogliono il meglio, perché è cresciuta dappertutto una classe di tecnocrati bene informata e che sa dove prendere le cose migliori. Auguriamoci che prendano anche il medio, ma la loro tendenza è a cercare il meglio in senso assoluto.

Per quanto riguarda l'impovertimento delle nostre esportazioni ha già risposto il dottor Mancini: non vi è stato un impoverimento delle nostre esportazioni. Certamente abbiamo assistito ad una forte pressione delle importazioni anche di beni strumentali, in particolare l'anno scorso, che da un lato costituisce un fatto positivo, perché sintomo del costante ammodernamento dell'apparato produttivo. Questa osservazione, signor presidente, vale anche, in parte, per la famosa « bilancia tecnologica ». Non credo che bisogna piangere sul fatto che in alcuni anni recenti abbiamo avuto un notevole *deficit* nella bilancia tecnologica: ciò rappresen-

ta il segno che abbiamo comprato le tecnologie che ci hanno consentito i necessari ammodernamenti. Inoltre in passato siamo anche stati in attivo nella bilancia tecnologica: probabilmente, dunque, si verificano fluttuazioni. Avere approfittato degli anni difficili per riconvertirsi tecnologicamente è stato un fatto positivo e abbiamo saputo farlo abbastanza brillantemente. Naturalmente non dappertutto, quindi, certamente, è in atto lo sforzo sul piano dei beni strumentali e dei beni di investimento, ed è uno sforzo difficile. Esistono settori come quello dell'*hardware* per l'informatica in cui gli accordi che si stanno prendendo con i depositari dell'informatica mondiale sono indispensabili da parte dell'industria pubblica e di quella privata, anche se varcano i confini dell'Europa.

Termino dicendo, in maniera forse un po' brutale (spero che il presidente Citaristi non mi biasimi), che sarebbe un grave errore se noi italiani, che abbiamo sofferto l'autarchia nazionale (che forse aveva pure qualche giustificazione nello stato di necessità di una certa fase storica di crisi mondiale e di follia collettiva nei commerci internazionali), oggi cadessimo nell'autarchia europea. Anche noi, come gli indiani o altri, dobbiamo avere il meglio della tecnologia, dobbiamo allearci con i più bravi: se sono europei, saremo contentissimi, ma se sono giapponesi o americani, alleiamoci con loro. Non possiamo perdere battute, non dobbiamo confrontarci con i sentimenti ma, ahimé, con l'efficienza, con i rendimenti, con la capacità tecnica.

PRESIDENTE. Anche questa è flessibilità...

Ringrazio il presidente Ratti, il direttore generale Mancini ed il dottor Melloini per le notizie, interessanti per la nostra indagine; spero che ci ritroveremo presto, quando cominceremo ad esaminare la riforma dell'ICE.

**La seduta termina alle 13,20.**