

# SENATO DELLA REPUBBLICA

————— VII LEGISLATURA —————

## 5<sup>a</sup> COMMISSIONE

(Programmazione economica, bilancio, partecipazioni statali)

---

### INDAGINE CONOSCITIVA SUL FINANZIAMENTO DELLE IMPRESE INDUSTRIALI IN ITALIA

(articolo 48 del Regolamento)

Resoconto stenografico

11<sup>a</sup> SEDUTA

GIOVEDÌ 12 GENNAIO 1978

---

Presidenza del Vicepresidente COLOMBO Renato

---

## INDICE DEGLI ORATORI

PRESIDENTE . . . . .	Pag. 383, 387, 391 e <i>passim</i>	VILLA . . . . .	Pag. 392, 393, 394 e <i>passim</i>
BASADONNA (DN-CD) . . . . .	.384, 385, 386 e <i>passim</i>	VIMERCATI . . . . .	.383, 384, 385 e <i>passim</i>
CAROLLO (DC) . . . . .	.383, 384, 386 e <i>passim</i>		
FOSSON (Misto) . . . . .	.391		
GIOVANNIELLO (DC) . . . . .	.394, 395, 396		
POLLI (PSI) . . . . .	.388, 389, 390		
SPEZIA (DC) . . . . .	.387, 388		

5ª COMMISSIONE

11° RESOCONTO STEN. (12 gennaio 1978)

*Intervengono alla seduta, a norma dell'articolo 48 del Regolamento, il ragioniere Carlo Vimercati e l'ingegner Alberto Villa in rappresentanza rispettivamente delle Officine meccaniche Vimercati e della Abel Pareti.*

*La seduta ha inizio alle ore 10,35.*

**G I A C O M E T T I**, segretario, legge il processo verbale della seduta precedente, che è approvato.

**P R E S I D E N T E**. L'ordine del giorno reca il seguito dell'indagine conoscitiva sul finanziamento delle imprese industriali in Italia. Abbiamo oggi con noi i rappresentanti delle Officine meccaniche Vimercati e della Abel Pareti, Carlo Vimercati e Alberto Villa.

Do senz'altro la parola ai nostri invitati.

**V I M E R C A T I**. Signor Presidente, aprirò con una breve descrizione dell'azienda, di come è nata, di come lavora.

Le Officine meccaniche Vimercati, di cui sono il titolare, insieme con due fratelli, lavorano nel campo della minuteria; siamo metalmeccanici; abbiamo poco meno di 200 operai; il nostro fatturato è, *pro capite*, abbastanza rilevante: supera i venti milioni e, per un'azienda del genere, la cifra è piuttosto notevole. In questo momento abbiamo dei grossi problemi per quanto riguarda il finanziamento; all'autofinanziamento è assolutamente impossibile fare ricorso, in quanto gli utili non permettono di autofinanziare sia gli acquisti di nuovo macchinario, sia le necessità dell'azienda. Il ricorso al credito agevolato è, purtroppo, completamente chiuso: la legge n. 625 ha ormai chiuso i suoi battenti e la legge n. 902, che dovrebbe accogliere tutte le domande presentate e non accolte in regime di « 625 », non è assolutamente operante. Il ricorso al credito normale è molto limitato, in quanto le banche chiedono sempre delle garanzie reali, che superano di due o tre volte, per lo meno, l'importo del finanziamento che si riesce ad avere dal credito ordinario, con tassi oggi

assolutamente proibitivi e che non permettono alle aziende di essere competitive. Purtroppo, come ho già scritto nelle risposte al questionario, gli aumenti del costo del lavoro sono ingenti; ripercuotere questo aumento sul prezzo di vendita è impossibile; aumentare il capitale attraverso il ricorso a titoli e alla partecipazione di altre persone nella formazione del capitale dell'azienda non è possibile, quindi la situazione non è facile. Esiste un grosso squilibrio fra i crediti a medio-lungo termine e i crediti a breve; oggi l'indebitamento va sempre maggiormente orientandosi verso il breve termine e io credo si possa dire che il ricorso al credito normale sia l'unica forma e l'unico accesso al credito concesso alla piccola e alla media industria. Noi facciamo abbastanza ricorso al *leasing*, metodo abbastanza interessante che ci permette di acquistare macchinario nuovo spesandolo e anche perchè, con l'inflazione in atto, il recupero degli ammortamenti dei macchinari attraverso i costi è insufficiente a riacquistare il macchinario nuovo quando il vecchio è obsoleto. In altri termini e più semplicemente le quote di accantonamento che sono permesse e che quindi possono essere, appunto, accantonate, non coprono la svalutazione sicuramente e quando si sono ammortizzate determinate cifre, e il macchinario deve essere sostituito, ci si trova di fronte a cifre due o tre volte superiori alla quota accantonata. Proprio su questo punto io prego la Commissione di voler porre la propria attenzione.

**C A R O L L O**. Due domande. La prima è relativa ai costi ritenuti, e in verità non soltanto da voi, eccessivi rispetto al fatturato e rispetto alle necessità fisiologiche dell'azienda. Dovendo aggredire questi alti costi, da quale parte, a vostro giudizio, occorrerebbe intervenire? Le materie prime rappresentano il 32 per cento: è possibile una diminuzione? Spese generali e officina, 19,50 per cento; oneri finanziari, 3,80 per cento. Si può avere una qualche riduzione, secondo la politica finanziaria e di credito, che il quadro politico generale consente? Costo del lavoro: 35-40 per cento. Non è che questo dato sia uguale per tutte le aziende, perchè

5ª COMMISSIONE

11° RESOCONTO STEN. (12 gennaio 1978)

alcune arrivano al 70 per cento, altre al 45. La domanda, dunque, è la seguente: in che modo è possibile ridurre i costi e non vivere soltanto di credito (che poi ha i suoi costi)?

Seconda domanda: nel questionario avevamo scritto: « avete accesso al credito a medio termine? In caso di risposta positiva, con che tassi e in che maniera? ».

Voi avete risposto: « abbiamo avuto accesso al credito a medio termine sino al 20 dicembre 1974 (IMI), al tasso del 9 per cento circa ».

Domando: « avete chiesto soltanto fino a quella data e dopo più nulla, oppure l'IMI non ha accolto eventuali vostre domande? ».

**VIMERCATI.** Le rispondo subito; dalle cifre da noi esposte in percentuale sulla formazione dei nostri costi, risulta chiaramente che la più importante è quella del costo del lavoro; quando vediamo che il costo del lavoro è una componente del costo che raggiunge il 45,3 per cento, ci si rende conto che deve agire sempre sul fattore massimo; la grossa differenza esiste tra il costo del lavoro e quanto va in tasca ai miei dipendenti: questo è il grosso problema. Credo di non svelare niente di nuovo nel dire che l'Italia è il Paese che ha i maggiori oneri sociali e questo porta decisamente ad una sperequazione notevole con gli altri Paesi. Vi prego di fare attenzione anche al fatto che nonostante siano state varate recentemente alcune riforme, per esempio in materia di festività infrasettimanali, queste non possono e non vengono lavorate perchè la parte sindacale si oppone, malgrado l'accordo sia stato fatto, a che si possano recuperare queste festività.

Quindi, se noi rapportiamo il costo del lavoro alle giornate lavorative annue, la situazione è decisamente sfavorevole, anche in confronto ai Paesi con un costo della manodopera *pro capite* più elevato del nostro; soprattutto poi se si fa riferimento alla capacità di acquisto della nostra moneta.

Il primo fattore sul quale quindi si dovrebbe intervenire energicamente è quello della diminuzione del costo del lavoro, in particolare modo degli oneri e dei contributi sociali. Nè bisogna dimenticare gli oneri differiti. Quando il lavoratore italiano va in pensione,

riceve — unico nel mondo — dal Fondo anzianità una certa somma, un accantonamento che rappresenta un costo notevolissimo per le aziende, superiore addirittura, spesso, allo stesso capitale sociale. È il caso della mia azienda: se tutti i miei dipendenti si licenziassero contemporaneamente, avanzando richiesta di liquidazione, sicuramente ci troveremmo nella indisponibilità finanziaria di poterlo fare.

Quanto alla seconda domanda posta, relativamente al credito a medio termine, è esatta la data del 20 dicembre 1974. C'è da dire però che abbiamo avuto da parte del Medio credito delle delibere per altri 500 milioni di finanziamento, da noi chiesto in base alla legge n. 623. Ora, questa legge è bloccata e la legge n. 902 non è operante, per cui, a meno di non ricorrere al tasso normale...

**CAROLLO.** Quanto tempo è intercorso fra la data di presentazione della domanda e quella di decadenza della legge n. 623?

**VIMERCATI.** Un minimo di sei-sette mesi. Capita spesso che i finanziamenti siano già obsoleti, una volta ricevuti, dato il tempo occorrente per l'istruzione della pratica. Finanziamenti sono stati da noi fatti con il Medio credito e con l'IMI, e devo dire che il secondo impiega ancor più tempo del primo a deliberare.

Viene presentata una domanda, e vengono richiesti determinati documenti. Ma perchè non semplificare? Diteci di cosa avete bisogno, e non state a chiederci di volta in volta questo o quel documento aggiuntivo. È incredibile! È assolutamente importante che queste procedure vengano snellite, e soprattutto che venga indicato un termine imperativo, entro il quale una decisione, positiva o negativa che sia, deve essere presa da parte di questi istituti di credito.

**BASADONNA.** Lei afferma che le lungaggini, le procedure, per la concessione di un credito a medio termine agevolato sono incredibilmente pesanti, però denuncia sei mesi quale intervallo fra la domanda e la delibera e un anno fra la domanda e la utilizzazione. Ebbene, questo è un periodo presso-

5ª COMMISSIONE

11° RESOCONTO STEN. (12 gennaio 1978)

chè normale, inferiore forse al normale, dato che solitamente vengono registrati tempi più lunghi per queste pratiche.

Lei muove inoltre delle lamentele per quanto riguarda la documentazione richiesta: occorre considerare però che certe esigenze maturano attraverso indagini, le quali possono indurre a richiedere documenti che magari all'inizio potevano apparire non necessari.

*VIMERCATI*. No. Io mi riferisco per esempio al certificato di iscrizione alla Camera di commercio, che, se è necessario, lo è sin dall'inizio.

*BASADONNA*. Su questo non vi è dubbio. Lei ha parlato poi di garanzie molto onerose. Che tipo di garanzie le hanno chiesto? Limitano forse le possibilità di acquisizione del credito ordinario, incidendo negativamente sulle sue possibilità di fido, strumento fondamentale per proseguire l'attività?

*VIMERCATI*. Per qualsiasi tipo di finanziamento, essendo la mia società in accomandita semplice, viene chiesta la garanzia del patrimonio privato dei soci. Questo rappresenta un elemento decisamente sfavorevole. L'ultima volta, per esempio, mi sono visto richiedere la possibilità di iscrizione ipotecaria sull'appartamento di proprietà di mia moglie (ovviamente mi sono rifiutato). Quella che viene di solito richiesta è l'ipoteca di primo, secondo, terzo grado sul terreno, sugli stabili e sui beni dell'azienda.

Per rispondere alla sua seconda domanda, direi comunque che ciò non è limitativo ai fini della possibilità di acquisizione del credito normale. Anzi, la concessione di un grosso prestito da parte dell'IMI ha dei riflessi positivi nei confronti della banca ordinaria che ne viene a conoscenza, confermandosi di trattare con una azienda analizzata e riconosciuta solida.

Per la verità, posso considerare la mia azienda quale figlia del Mediocredito, dal quale ho avuto benefici veramente notevoli nella fase iniziale della mia attività, e di questo sono profondamente riconoscente. Quello di cui avverto seriamente la mancanza in questo momento è la possibilità del finanzia-

mento agevolato a medio termine. Se io devo fare un investimento, devo decidere una politica nuova, non posso ricorrere al credito ordinario: sarei un imprenditore folle, se così facessi.

*BASADONNA*. Ancora una domanda. Ella ha affermato: noi non siamo mai stati condizionati, nei nostri programmi e nelle nostre decisioni di investimento, dai pareri degli istituti di credito.

Indubbiamente, dopo la concessione dei finanziamenti gli istituti non intervengono, nel controllo delle aziende ma si limitano a seguirne a distanza l'andamento, ma se nel rientro dei mutui si verificano irregolarità, dobbiamo ricercarne le cause e proporre eventualmente i rimedi.

Ora, se una azienda presenta un programma e tale programma non è ritenuto accettabile in quanto tecnicamente carente, l'istituto può chiedere delle modificazioni e, così facendo, condiziona gli investimenti.

L'azienda può non accettare il finanziamento ma non può richiederlo sulla base di un programma che l'istituto non reputa valido. È così?

*VIMERCATI*. Nel caso della mia azienda non è mai successo che gli istituti di credito chiedessero di modificare il tipo di investimento; i relativi programmi sono stati sempre accettati al 100 per cento. L'unica cosa che è stata fatta da parte dell'IMI e non dal Mediocredito è stata quella di dire che determinati elementi e fattori di costo degli investimenti presentati erano eccessivi. Una sola volta ciò mi ha indotto a non fare una determinata cosa perchè ero certo del mio operato. Si è trattato, ripeto, di un unico episodio; comunque, il nostro rapporto è stato, per cui la grossa massa dei piccoli imprenditori che con l'IMI; si tratta di un rapporto corretto e piuttosto veloce anche se, qualora i termini potessero essere ulteriormente abbreviati, sarebbe un fatto positivo. Le lungaggini delle pratiche sono dovute a cose che non riguardano l'istruzione della pratica stessa bensì alla richiesta materiale di documenti che devono essere esibiti e che sono neces-

5<sup>a</sup> COMMISSIONE

11° RESOCONTO STEN. (12 gennaio 1978)

sari, comunque, per consentire alla pratica di andare avanti.

**BASADONNA**. Lei è iscritto alla Confapi?

**VIMERCATI**. Io sono il vice presidente dei piccoli imprenditori di Milano e dell'Assolombarda.

A Milano 5.500 sono gli iscritti all'Assolombarda dei quali 4.500 sono piccoli imprenditori; a Milano, la Confapi avrà circa 600 iscritti, per cui la grossa massa dei piccoli imprenditori è iscritta all'Assolombarda. Ho voluto chiarire questo perchè, in realtà, la Confapi rappresenta una parte piccolissima degli imprenditori.

**CAROLLO**. Da quel che mi è parso di capire dalle risposte fin qui date, la sua azienda adisce al credito ordinario in misura modesta.

**VIMERCATI**. Sì.

**CAROLLO**. A causa delle restrizioni sul credito dovute al *plafond* limitato dalla Banca d'Italia e dal Tesoro vi siete trovati in difficoltà con il sistema bancario, sia pure per un modesto volume — in senso percentuale — di credito a breve termine?

**VIMERCATI**. Direi mai; ogni richiesta di aumento, anche temporaneo, di scoperto di conto corrente ci è sempre stato concesso con enorme tranquillità e senza grossi problemi. Anzi, in questo momento direi che il fido totale che noi abbiamo dalle banche è utilizzato sì e no nell'ordine del 40-50 per cento. Ad esempio, se lo scoperto totale fosse intorno ai 100 milioni nel nostro conto corrente noi avremmo sempre un margine del 50 per cento; è solamente il costo che ci vieta di superare questo 50 per cento che adoperiamo rispetto al totale scoperto che potremmo avere con il ricorso al credito ordinario.

**CAROLLO**. Lei poc'anzi ha detto che avete presentato una domanda per ottenere un credito agevolato, domanda che non è stata accolta...

**VIMERCATI**. No, la domanda è stata accolta ma non è stata finanziata.

**CAROLLO**. Esattamente, ma questo non perchè nel merito la domanda stessa non meritasse di essere finanziata ma perchè, nel frattempo, la legge n. 623 è decaduta. Naturalmente, voi avevate chiesto il credito agevolato a fronte di talune esigenze, ma proprio ora il signor Vimercati ha detto che il credito a breve termine è utilizzato solo nella misura del 50 per cento.

Mi domando: la vostra azienda aveva due anni fa necessità di ottenere credito agevolato e, a causa della mancanza di questo, ha aumentato la misura del credito a breve termine non, però, usufruendo di tutti i fondi disponibili presso gli istituti di credito. Perchè è avvenuto questo? Probabilmente, la azienda non ha più fatto investimenti.

**VIMERCATI**. Esatto.

**CAROLLO**. L'azienda potrebbe anche aver avuto una possibilità di autofinanziamento. Cioè di profitti tali che la potrebbero aver messa in una situazione diversa rispetto ad altre aziende?

**VIMERCATI**. In effetti, l'azienda non ha più fatto investimenti. Se avessimo dovuto accedere al credito ordinario normale avremmo dovuto sopportare un tale onere di interessi passivi per cui l'investimento sarebbe stato pesantissimo. In altri termini, volevamo costruire un nuovo stabilimento nel quale trasferire la sede attuale, ma poi abbiamo preso in affitto un capannone vicino alla sede stessa.

**CAROLLO**. Comunque, dalla restrizione generale del credito ordinario dal 1976-77 lei non ha avuto danni.

**VIMERCATI**. No; ho avuto soltanto delle grosse segnalazioni che però, in pratica, non hanno causato niente. Tutte le volte che abbiamo avuto bisogno di qualcosa, in un modo o in un altro, ci è stato concesso.

5<sup>a</sup> COMMISSIONE

11° RESOCONTO STEN. (12 gennaio 1978)

**S P E Z I A .** Se ho ben capito, tra le cause che hanno determinato l'elevato costo del lavoro, inciderebbe anche la non applicazione della legge che ha abolito alcune feste infrasettimanali. Vorrebbe dirci qualcosa in proposito, signor Vimercati?

Vorrei inoltre, dire che abbiamo avuto udienze con grandi aziende, le quali, evidentemente, hanno il problema del difficile rapporto con la manodopera, che la Pirelli e la Olivetti, ad esempio, hanno risolto con alcune forme di collaborazione diversa da quella usuale, messe in atto da un paio di anni. Ebbene, tale problema esiste anche per voi ed in quale misura?

**V I M E R C A T I .** Se non vado errato sono 7 le festività infrasettimanali per le quali, in base all'accordo fatto, è data la possibilità di lavorare. Ebbene, tutte le volte che noi abbiamo richiesto al Consiglio di fabbrica di lavorare durante una di queste festività abolite cioè non è stato concesso. Si tratta di una facoltà che viene data all'azienda che, in pratica, viene negata dal Consiglio di fabbrica. Di fronte al rifiuto del Consiglio, anche se avessimo comandato alle nostre maestranze di venire si sarebbe verificata una affluenza di persone talmente limitata da non rendere utile la cosa per cui abbiamo abbandonato l'idea.

**S P E Z I A .** Ciò è avvenuto in generale per tutte le festività e in modo particolare per qualcuna di esse?

**V I M E R C A T I .** La cosa è stata generale, per tutte le festività.

**S P E Z I A .** Signor Presidente, io chiederei di avere notizie più precise a questo proposito; mi domando se non sia il caso di promuovere un'indagine per verificare se questa legge viene o meno applicata.

**P R E S I D E N T E .** Si tratta, innanzitutto, di stabilire che cosa prescrive la legge, cioè, se la legge prescrivesse semplicemente che quelle giornate sono diventate lavorative è una cosa, ma se invece la legge prescrivesse, come mi pare che sia, che si tratta di una

facoltà allora il discorso cambia. Comunque, possiamo chiedere alla Segreteria di fare questa verifica.

**S P E Z I A .** Sarebbe comunque utile avere un quadro preciso, relativo all'applicazione di questo provvedimento di legge.

**C A R O L L O .** In realtà, la legge usa una dizione equivoca.

**V I M E R C A T I .** Per quanto riguarda la seconda domanda rivolta dal senatore Spezia vorrei far presente che, in genere, il piccolo imprenditore dedica buona parte del suo tempo ai rapporti con le maestranze e con il Consiglio di fabbrica. Aggiungo subito che è molto difficile avere contatti e rapporti utili e di collaborazione; qualche volta si riesce ad ottenere qualche risultato soprattutto in questo ultimo periodo devo dire che le maestranze si sono rese conto delle grosse difficoltà esistenti e della situazione economica italiana in generale leggendo sui giornali che cosa succede e vedendo quante siano le aziende dissestate e costrette a licenziare personale.

Certamente, oggi l'impostazione di questo problema non può più essere fatto con forme di autoritarismo bensì sotto forma di autorevolezza; bisogna cioè convincere la gente che determinate cose devono essere fatte per determinate ragioni. Devo dire che da questo punto di vista noi imprenditori siamo decisamente avviati per questa strada, non siamo più arroccati su vecchie posizioni stantie; oggi il colloquio è apertissimo con il Consiglio di fabbrica ma molte volte, al di là dell'opinione dei singoli componenti del Consiglio stesso, ci sono purtroppo degli indirizzi dati sindacalmente e di ordine generale che impediscono la risoluzione di taluni problemi pratici.

**S P E Z I A .** A me non pare che la Confindustria abbia fatto dei passi concreti su questo piano: non lo ha fatto il sindacato dei lavoratori ma neanche il sindacato degli imprenditori, come, invece, è avvenuto in altri Paesi.

5ª COMMISSIONE

11° RESOCONTO STEN. (12 gennaio 1978)

La Pirelli ha costituito le famose « isole di lavoro » e qualcosa mi pare abbia fatto anche la Olivetti; si tratta di esperimenti per trovare, anche sul piano giuridico, un rapporto diverso.

Ripeto, la Confindustria — e voi appartenete a quella famiglia — non ha compiuto alcuno sforzo che, invece, dovrebbe essere tentato sul piano normativo, non soltanto su quello dei buoni rapporti tra imprenditore e maestranze.

**VIMERCATI.** Mi dispiace contraddirla ma a Milano, come Assolombarda, abbiamo due « tavole » aperte con la controparte con la quale stiamo discutendo di questi problemi e, in particolare, di due: la legge n. 285 sulla disoccupazione giovanile e l'ambiente di lavoro. Attorno a queste « tavole » noi cerchiamo di trovare delle soluzioni valide e Milano ha compiuto una grossa opera di conversione per tenere vivi i rapporti ed i problemi con i consigli di fabbrica che, poi, sono quelli che determinano in pratica l'evoluzione del sistema ed ha fatto sì che questi siano tenuti direttamente dagli imprenditori cercando di capire le esigenze della controparte e cercando di rinunciare a certe forme di imposizione che potevano essere valide quindici anni fa.

Quindi anche nella esplicazione pratica dei fatti io credo che un certo importante progresso sia stato compiuto. Non tutte le aziende possono fare un'isola di lavoro, però in tutte le aziende si può fare qualche cosa che venga incontro alle esigenze dei lavoratori per smussare le tensioni che possono verificarsi all'interno della fabbrica. Veramente credo che l'imprenditore che considera la proprietà della sua azienda come un diritto assoluto di comandare non esista più.

**SPEZIA.** Questo dovrebbe portare non solo a un diverso rapporto personale, ma anche sul piano normativo, quindi ad una diversa partecipazione alla vita dell'azienda.

**VIMERCATI.** Io penso che oggi l'imprenditore che ritiene di essere il *deus ex machina* della sua azienda, senza avere dei collaboratori importanti e senza seguire tutti

i canali che gli possono essere offerti per prendere determinate decisioni, è un operatore non più inserito nella realtà odierna. Oggi la decisione su qualsiasi cosa non può essere presa per uno « sfizio » o per un pensiero — giusto o sbagliato che sia — di una persona sola, ma per un lavoro di *staff*. Noi siamo aperti a qualsiasi forma di partecipazione; noi, in azienda, non si fa più niente senza aver prima informato i nostri dipendenti; noi chiediamo la « codecisionale », ma purtroppo spesso ci viene rifiutata dai lavoratori; se su certe decisioni i lavoratori assumessero determinate responsabilità, noi saremmo apertissimi; non vorrei arrivare alla partecipazione agli utili, ma se anche così fosse, potrei essere d'accordo.

**BASADONNA.** E questo non vi impressiona?

**VIMERCATI.** Non ho alcun problema in proposito: divisione degli utili, ma naturalmente anche divisione delle perdite, se ci saranno.

**BASADONNA.** Come collocazione della produzione siete limitati alla Regione, oppure operate anche nel Mezzogiorno? Trovate difficoltà, avete concorrenze?

**VIMERCATI.** Abbiamo la fortuna di collocare molta parte della nostra produzione all'estero. Purtroppo la minuteria metallica può essere acquistata soltanto da grosse ditte che abbiano notevoli montaggi di serie; nel Meridione abbiamo pochissimi clienti, mentre molti sono al Settentrione; circa il 25-30 per cento del nostro fatturato, infine, viene esportato, il che per un'azienda come la nostra che non fornisce prodotto finito, ma produce minuterie, è un grosso sfogo.

**POLLICI.** Vorrei chiedere una conferma e nello stesso tempo porre una domanda al signor Vimercati, nella duplice veste di imprenditore privato e di consigliere incaricato dei piccoli industriali.

La conferma la vorrei su una sua dichiarazione, resa in premessa, quanto ha detto di lamentare le difficoltà di accessione al credi-

5ª COMMISSIONE

11° RESOCONTO STEN. (12 gennaio 1978)

to ordinario, da parte delle imprese, per il metodo perverso del sistema bancario di non valutare il rischio impresa, ma le garanzie reali che vengono richieste nei confronti di un investimento. Se ho ben capito la sua affermazione. Vorrei una conferma in proposito.

*VIMERCATI*. È esatto.

*POLLI*. La ringrazio. Trasferendo poi il discorso sul terreno dell'utilizzazione degli impianti industriali, pongo una domanda specifica che riguarda in modo particolare il settore lombardo. Un recente studio fatto dal professor Talamona e pubblicato recentemente in Lombardia, dava questo nuovo, impressionante dato, che va al di là delle aspettative anche le più negative che alcuni di noi si erano fatti sulla situazione degli impianti nel sistema industriale del nostro Paese. Quello studio è arrivato a valutare l'utilizzazione degli impianti in Lombardia al di sotto del tetto del 50 per cento. Io vorrei da lei una valutazione e cioè, in primo luogo, se il dato corrisponde alla realtà; in secondo luogo, sempreché il dato statistico corrisponde al reale, la sua opinione sul problema.

Quali sono le iniziative su cui, eventualmente l'Associazione pensa di richiamare l'attenzione delle autorità preposte perchè la grave situazione venga risolta in termini positivi? Quando poi si pensa che il dato fornito riguarda la Lombardia, cioè una regione piuttosto diversa dalle altre dal punto di vista industriale in cui la maggior parte delle piccole e medie imprese non lavora in funzione dell'industria pesante (e anche su questo vorrei la sua conferma) e cioè non lavora nell'ambito prevalente di processi indotti da grandi imprese e che, per di più, lavora massicciamente e informa diretta per l'esportazione, questa sottoutilizzazione della sua capacità produttiva è un ruolo a cui, mi sembra, occorre assolutamente portare rimedi efficaci e urgenti.

*VIMERCATI*. La ringrazio per avermi posto queste due domande. Noi, in Assolombarda come piccole imprese, stiamo preparando un volume — che ho intenzione di

mandarvi non appena sarà stampato — dal titolo, non ancora definitivo di « Gestione consapevole ». È una specie di manuale che vogliamo distribuire ai nostri soci (piccoli e medi imprenditori) sulla compilazione dei bilanci aziendali e su alcune regole interne di amministrazione dell'azienda stessa. Questo per cercare di riuscire a fare questa ragionamento con le banche: se noi piccoli imprenditori riusciamo a presentarvi un bilancio fatto in una determinata maniera che abbia per voi una possibilità di controllo su determinati elementi, crederete maggiormente alle situazioni economiche e finanziarie che vi vengono presentate? Quando io dico che oggi le richieste di garanzia sono eccessive, dico poco: quando esplicito il valore del mio magazzino in bilancio, quello non viene nemmeno preso in considerazione tra le garanzie reali, perchè le banche non credono a certi dati presentati nei bilanci dei piccoli imprenditori. Non essendoci in Italia la certificazione dei bilanci, cerchiamo di fare quest'opera di convincimento nei confronti delle banche e questo volume di cui ho parlato, dedicato ai piccoli imprenditori dell'Assolombarda, ha l'unico scopo di rivolgersi alle banche e di ottenere da queste una maggiore credibilità circa la situazione economico-finanziaria presentata dal piccolo imprenditore.

*POLLI*. Lei ritiene che il metodo bancario sia perverso?

*VIMERCATI*. Perverso in senso assoluto!

*POLLI*. Si può pensare come ipotesi alternativa alla certificazione del bilancio semprechè cambi l'orientamento attuale del sistema bancario per cui si dà credito solo a chi, come contropartita, può offrire una garanzia reale. Dobbiamo trovare una via di uscita. Occorre che le banche giudichino in modo diverso valutando positivamente il rischio di impresa e la sua efficienza.

*VIMERCATI*. Ma c'è di più! C'è il funzionario di banca che ragiona così: se faccio il fido bancario alla Montedison, nessuno mi può dire niente, perchè sicuramente la

5ª COMMISSIONE

11° RESOCONTO STEN. (12 gennaio 1978)

Montedison è grossa, è un ente conosciuto da tutti; ma se lo faccio alle Officine meccaniche Vimercati, la responsabilità, se domani succede qualcosa, è tutta mia. C'è dunque anche questa valutazione del funzionario che rende più perverso il sistema del credito.

POLL I. Da questo punto di vista qualcuno aveva affacciato l'ipotesi che, proprio attraverso un sistema consorziale tra le piccole e le medie imprese, si riuscisse a mettere in piedi un meccanismo di garanzie imprenditoriali — e non di garanzie reali — per offrire al sistema bancario un dato certo in base al quale elargire il credito.

VIMERCATI. Noi lo abbiamo fatto. La Confidi a Milano è funzionante, con la sola limitazione di 50 milioni quale massimo scoperto. Per divenirne soci, si versa una tassa iniziale bassissima, ridicola oserei dire, dopodichè la banca è garantita dalla Confidi, qualora il debito non venga rimborsato dal singolo imprenditore. Noi stiamo puntando molto su questo.

POLL I. Ricordo, per esperienza diretta, che quando venne costituita la Finanziaria Lombarda uno degli scopi principali di questa finanziaria pubblica, emanazione diretta della Regione, era quello di favorire, attraverso un filtro rappresentato proprio dall'ente Regione, l'accesso al credito alle piccole e medie imprese. In seguito, il rapporto tra Regione Lombardia, Confindustria e strutture varie del mondo imprenditoriale è andato in pratica paralizzandosi. Non ritiene lei che una iniziativa intesa a ripristinare un tale rapporto potrebbe agevolare il sistema creditizio nei confronti della piccola impresa?

VIMERCATI. Certamente. In proposito abbiamo anche avanzato delle proposte — che ci sono state bocciate, probabilmente per questioni di forma giuridica — con le quali chiedevamo di costituire una determinata società, la quale avrebbe dovuto funzionare da *trait-d'union*. Comunque, ben venga tutto quello che oggi può

servire ad agevolare l'accesso al credito dei piccoli imprenditori.

Per quel che attiene alla ricerca del professor Talamone, essa è stata svolta in sede di Assolombarda, e i dati espressi sono purtroppo reali. Per quanto riguarda la mia azienda, lo sfruttamento medio degli impianti è leggermente superiore al 47 per cento indicato da Talamone, aggirandosi intorno al 52-53 per cento: bassissimo, comunque, per una impresa così piccola. Quali sono gli elementi che determinano una tale situazione? Anzitutto, il maggior numero di festività, di giornate che non vengono lavorate, specialmente in rapporto agli altri Paesi; in secondo luogo, il basso rendimento della manodopera.

I nostri impianti funzionano in automatico, e dovrebbero pertanto fornire la stessa identica resa di quelli che operano all'estero. Così non è, invece. Occorre considerare infatti che all'estero esistono possibilità di lavoro durante la mezz'ora di intervallo nei turni, che da noi ci sono: ciò significa un'ora in più al giorno di funzionamento, dato che gli impianti da noi vengono fermati nell'intervallo del pranzo, mentre all'estero c'è una alternanza degli addetti. Inoltre, in caso di guasti agli impianti, la nostra manodopera è notevolmente meno sollecitata di quella straniera ad intervenire per rimetterli in funzione.

Questi sono, a mio avviso, i due elementi principali che concorrono a determinare il lamentato basso indice di sfruttamento medio degli impianti. Ve n'è però un terzo: esiste la possibilità di aumentare, attraverso innovazioni tecnologiche, la cadenza dell'impianto stesso, ma a ciò si oppone il veto del consiglio di fabbrica.

POLL I. Mi sembra di notare una certa contraddizione fra la sua affermazione iniziale, relativa al « basso rendimento » della manodopera nostrana, e i dati della Confindustria, da cui emergono da un lato un rendimento per le ore lavorate *pro capite* dal lavoratore italiano che è superiore alla media europea, e dall'altro una minore capacità di ore lavorate. Si dovrebbe parlare quindi

5<sup>a</sup> COMMISSIONE

11° RESOCONTO STEN. (12 gennaio 1978)

di « minore capacità », piuttosto che di « basso rendimento ».

*VIMERCATI*. Considerate singolarmente, il rendimento della manodopera italiana è superiore alla media; se però si fa riferimento al funzionamento dell'impianto e al suo sfruttamento, risulta che a parità di ore all'estero si ottiene una maggior quantità di prodotto che in Italia.

*FOSSON*. Una precisazione sulla questione Confidi. Lei ha parlato di un tetto di 50 milioni di credito: ma a quale tasso?

*VIMERCATI*. Il tasso del Confidi è inferiore dall'1 all'1 e mezzo per cento al tasso normale bancario, per cui è sul 15.50 per cento.

*FOSSON*. E vi è una partecipazione di qualcuno, per questa diminuzione di tasso, o viene effettuata senza una partecipazione agli interessi?

*VIMERCATI*. Non c'è nessuna partecipazione. Solo il fatto che il Confidi giudichi, dal bilancio presentato da parte del singolo imprenditore, la possibilità per questo di essere ammesso al maggior credito genera la ammissibilità allo stesso presso uno dei tanti istituti omologati al Confidi medesimo, ad un tasso inferiore dell'1,50 per cento. Tale tasso, cioè è legato solo alla maggior garanzia che l'istituto può avere nei riguardi del rimborso del credito da parte dell'imprenditore, perchè esiste una garanzia di carattere generale.

*FOSSON*. Quella della partecipazione della Regione era una questione ventilata? Chiedo questo per un riflesso sulla Regione: noi, in Val d'Aosta, non abbiamo fatto una finanziaria; eravamo entrati direttamente in rapporto con il Confidi e con le diverse banche e quindi il rapporto con la Regione era direttamente con il Confidi, senza passare attraverso una finanziaria. Vi era anche un piccolo intervento regionale per abbassare ancora il tasso d'interesse di un ulteriore 1—1,50 per cento.

**PRESIDENTE**. Posso assicurare il senatore Spezia che riferirò al presidente Colajanni la sua precedente richiesta. Mi è stato fornito il testo della legge, che, ad una prima lettura, sembrerebbe esplicito; però siamo a conoscenza di due fattori. Anzitutto, per quanto riguarda il pubblico impiego, nonostante la legge fosse, appunto, esplicita, ne è stata necessaria una seconda per regolare quel settore; quindi, evidentemente, si è pensato che fosse opportuno così e siamo a conoscenza della realtà di fatto, che è quella illustrata dal nostro ospite.

Ad ogni modo, come dicevo, riferirò al Presidente che appare opportuno chiedere al Ministero del lavoro attraverso quale interpretazione giuridica si sia pervenuti dalla legge al tipo di applicazione di cui ci ha parlato il signor Vimercati.

Ora, se non vi sono altre domande, vorrei rivolgerne una io.

Poichè il signor Vimercati è anche vice presidente dell'Assolombarda mi interesserebbe sapere se il fenomeno dell'assenteismo presenta differenze rilevanti tra la piccola e la grande impresa.

*VIMERCATI*. Non esiste differenza rilevante, nella maniera più assoluta, nella provincia di Milano, siamo sull'1—1,50, come massimo, di differenza. Nelle altre province è notevole, a vantaggio della piccola impresa.

*BASADONNA*. Vorrei sapere in base a quali requisiti si è stabilito il concetto, anzi la definizione così categorica, di piccola e media industria, perchè, che io sappia, vi è molta incertezza circa i confini delle due voci.

*VIMERCATI*. A Milano è stato adottato il criterio per cui la piccola impresa va fino a 250 unità, anche se è un errore perchè un'industria chimica con 250 dipendenti è un colosso mentre una industria meccanica si può ancora considerare piccola. Comunque, poi, da 250 a 500 unità l'azienda è considerata media; oltre le 500 è grande.

5<sup>a</sup> COMMISSIONE

11° RESOCONTO STEN. (12 gennaio 1978)

**BASADONNA.** Credo che al Sud valga una regola del tutto diversa.

**PRESIDENTE.** Se non vi sono altre domande consideriamo chiusa l'audizione relativa alle Officine macchaniche Vimercati. Ringrazio di nuovo il signor Vimercati, gentilmente intervenuto alla seduta, per tutte le risposte date alle nostre domande.

Passiamo ora all'audizione della seconda impresa convocata, la Abel Pareti, qui rappresentata dall'ingegner Alberto Villa.

**VILLA.** La Abel Pareti di Concorezzo è iscritta all'Associazione industriali di Monza e della Brianza ed è una ditta di recente costituzione, essendo stata fondata nel 1972. Essa produce manufatti in legno ed alluminio per l'edilizia, intesa come edilizia industriale, commerciale e pubblica; ha un numero di addetti abbastanza limitato — intorno alle 20 unità — che, nelle previsioni iniziali, avrebbe dovuto divenire più elevato, attraverso uno sviluppo graduale nei primi cinque anni di attività, ma la situazione di recessione nell'edilizia ha ridimensionato in parte quelli che erano i nostri programmi previsionali.

Vorrei far notare che, nel settore dei manufatti per l'edilizia, la nostra produzione consiste nel trasformare dei materiali semilavorati e assemblarli per arrivare al prodotto finito, che viene poi posto in opera come prodotto-base standardizzato, e dal momento che i materiali semilavorati ci vengono forniti dalle grandi industrie, per la nostra impresa l'investimento per addetto viene ad essere abbastanza contenuto. Siamo infatti intorno a valori, riferiti al 1972, di 15-20 milioni per addetto.

Quali sono i problemi più grossi che ci troviamo ad affrontare in questo momento? Direi anzitutto che a Monza viene considerata — e qui mi riallaccio alla domanda avanzata dinanzi dal senatore Basadonna al signor Vimercati — industria di piccole dimensioni un'azienda fino a cento addetti, essendo Monza una zona industriale non così intensiva, come insediamenti produttivi, quale può essere invece Milano.

Ora il grosso problema che affligge questo tipo di azienda è quello della mole di lavoro amministrativo che sono costrette a svolgere: mi riferisco a compiti amministrativi che sono impropri per le aziende, quali quello di sostituto di imposta, quello di tenersi continuamente aggiornati sulle nuove normative emanate e doverle applicare; basti pensare ad esempio alla norma riguardante gli accantonamenti di quote di contingenza relative alla scala mobile, che ha innescato tutto un lavoro amministrativo il quale, proprio per il fatto di essere di durata limitata nel tempo, comporta per le strutture amministrative delle piccole aziende un adeguamento oltre che oneroso, costretto a restare fine a se stesso.

Un altro difficile problema è quello del rapporto tra i fornitori di materia prima e l'azienda come utilizzatore della stessa, proprio perchè il potere contrattuale della piccola azienda è piuttosto limitato e quindi essa si trova a vedersi imporre le condizioni e di fornitura e di pagamento. Nel nostro campo specifico, ad esempio per le forniture di profilati estrusi di alluminio, dipendiamo da grandi imprese quali la Montedison e la Tonolli, che dettano le condizioni, appunto, sia di consegna che di pagamento. Quindi per la piccola industria, a fronte di pagamenti a 60 giorni data fattura, normalmente, quando andiamo ad eseguire le forniture, abbiamo dall'altra parte pagamenti che sono nell'ordine di 90-120 giorni.

Bisogna inoltre tener conto del rischio connesso alla solvibilità della clientela, con riferimento alle condizioni di pagamento, rischio che cerchiamo di suddividere tra cliente privato e cliente pubblico; per cliente pubblico intendo riferirmi alle forniture, ad esempio, per edifici scolastici a proposito delle quali abbiamo rapporti con le singole amministrazioni comunali, con quanto è connesso a questo tipo di committenza.

Pertanto, si cerca di suddividere gli ordinativi di fornitura tra cliente privato e cliente pubblico proprio per non avere un grosso divario tra i tempi di pagamento delle fatture di acquisto e i tempi di riscossione dei crediti.

Per quanto riguarda il tema specifico dei rapporti con gli istituti di credito devo lamentare il fatto che per la piccola industria anche quando i tassi sono chiaramente indicati, esiste sempre, in percentuale, qualche punto in più come costo del denaro; ad esempio, se il tasso è del 17 per cento, per la piccola industria esso diventa del 19,50 per cento. Pertanto il problema del costo del denaro è di primaria importanza, anche in considerazione del fatto che per una piccola impresa è piuttosto difficile far ricorso al credito a medio termine per la gravità delle garanzie e per i tempi lunghi normalmente connessi a queste operazioni. Ci vediamo dunque costretti a ricorrere il meno possibile a questi finanziamenti in quanto l'incidenza del 19,50 per cento del costo del denaro, sul conto economico delle aziende diventa troppo rilevante qualora il ricorso al credito diventi consistente.

La nostra produzione si svolge, normalmente, su scala regionale; torno a dire che i programmi sono ancora di sviluppo, ma voglio anche far notare che la situazione edilizia in generale condiziona l'andamento delle industrie interessate a questo settore. Sono ingegnere civile ed ho avuto diverse occasioni di seguire presso i Comuni quelli che sono i piani di attuazione urbanistica e devo denunciare che in questi ultimi 5 anni anziché uno snellimento delle procedure vi è stato, piuttosto, un arresto. Noi operiamo nella zona di Milano e provincia dove, in questi ultimi anni, ripeto, le costruzioni sono andate sempre più diminuendo; si rischia dunque, in questo settore, di perdere manodopera qualificata e preparata che, piano piano, viene estromessa dal mercato dell'edilizia e si indirizza verso altri settori per i quali, invece, la qualificazione non è richiesta. Con questo, onorevoli senatori, avrei terminato la mia esposizione generale.

**BASADONNA.** Nonostante la non brillante situazione economica generale la sua impresa, ingegner Villa, risulta valida in quanto senza far ricorso al credito agevolato, senza la possibilità di realizzare una liquidità aggiuntiva attraverso la manovra del sistema di pagamento in quanto a monte

ha la Montedison ed a valle i comuni, nonostante la pesante situazione di crisi dell'edilizia, malgrado tutto ciò, ripeto, riesce a mantenere la sua solidità dovuta, io credo, essenzialmente a capacità imprenditoriale.

Sarei grato all'ingegner Villa se volesse fornire alla Commissione qualche elemento in più circa i futuri programmi nonchè i manufatti che l'azienda produce; se non sbaglio, si tratta di infissi. Ebbene, vorrei sapere qualcosa di più in merito alla struttura, alle caratteristiche tecnologiche del prodotto finito, ai rapporti con le maestranze in quanto ciò può essere utile per chiarire questo « miracolo », perchè di « miracolo » si tratta, di un'azienda che funziona, produce e risulta valida all'interno di una situazione tutt'altro che rosea.

**PRESENTE.** Vorrebbe specificare quali manufatti produce la sua azienda, ingegner Villa?

**VILLA.** Produciamo pareti divisorie mobili per uffici; per divisorie intendiamo partizioni mobili nel senso che possono essere spostate nel tempo; negli edifici moderni, tipo sede dell'INPS di Milano, gli ambienti sono suddivisi con pareti che danno la possibilità, nel tempo, di essere rimosse per ricavare altre disposizioni degli ambienti stessi.

Il senatore Basadonna si è meravigliato per il fatto che i nostri conti economici quadrino ancora; ho detto all'inizio che la ditta è di recente costituzione, ma abbiamo alle spalle un'esperienza trentennale fatta in un'altra azienda la quale produce però manufatti più diversificati per l'edilizia. Si trattava di un settore abbastanza trainante e remunerativo con buone possibilità di mercato, per cui si è operato una scelta precisa per produrre in modo più razionale, pur con dimensioni più limitate, un prodotto tecnologicamente valido; vi sono infatti dei brevetti che qualificano tale prodotto.

Di conseguenza, se il conto economico può ancora quadrare è proprio perchè la committenza, per la zona di Milano e provincia, regge ancora (mi riferisco anche alle grandi aziende multinazionali che si sono insediate

5<sup>a</sup> COMMISSIONE

11° RESOCONTO STEN. (12 gennaio 1978)

proprio in questo territorio) e poi perchè, ripeto, il nostro prodotto si confronta bene, tecnologicamente, con quelli della concorrenza; anche se come ho detto prima, il programma iniziale di sviluppo non è continuato così come era stato previsto all'atto di costituzione dell'azienda.

**B A S A D O N N A** . La concorrenza cui lei accenna, ingegner Villa, è importante solo nel Nord, in quanto nel Mezzogiorno industrie specializzate in questo prodotto non esistono assolutamente.

**V I L L A** . Altre industrie che agiscono nel settore sono di dimensioni superiori alle nostre ma, producono una gamma più vasta di prodotti.

**B A S A D O N N A** . Pertanto, è proprio la vostra specializzazione che vi consente di realizzare buoni risultati. Quale tipo di lavorazione avete? È artigianale?

**V I L L A** . Il prodotto è fabbricato su moduli *standard*. Ricordo quando al Politecnico di Milano nel 1963 si cominciò a parlare di prefabbricazione per gli edifici con riferimento, ad esempio, agli investimenti previsti nel campo degli ospedali e degli edifici scolastici e ricordo anche che molte industrie si erano preparate a questi programmi progettando e mettendo in produzione sistemi modulari ripetitivi di componenti per l'edilizia.

L'aver introdotto questo concetto ha permesso, laddove si iarrivi ad un architetto o ingegnere progettista che abbia idee chiare sulla progettazione di edifici a prefabbricazione aperta per componenti, di ottenere e quindi di impiegare nei diversi tipi di costruzione manufatti standardizzati a costi contenuti per unità di prodotto.

**B A S A D O N N A** . Queste tramezzature come sono realizzate? Questa produzione trova collocazione nel Mezzogiorno?

**V I L L A** . Dovrei trasmetterle del materiale illustrativo, forse lei si renderebbe meglio conto di tutte queste caratteristiche

Noi abbiamo curato l'aspetto più che altro tecnologico. In altre parole i problemi che si presentano nei fabbricati per uffici sono relativi alla trasmissione dei rumori e di conseguenza al contenimento degli stessi; attraverso prove di laboratorio abbiamo affrontato appunto il problema della trasmissione dei rumori da un locale ad un altro e attraverso una parete e siamo riusciti ad ottenere un prodotto che per le sue caratteristiche di fono attenuazione si qualifica meglio di altri.

**B A S A D O N N A** . E perchè non affrontare questo problema nel Mezzogiorno, dove l'assistenza tecnica è diversa, ma anche quella creditizia è diversa, permettendo di guardare con altri occhi a prospettive future?

**V I L L A** . Il discorso del Mezzogiorno penso sia legato al fatto degli insediamenti di unità produttive che richiedono un certo prodotto; noi, come ho già detto, possiamo misurarci su una base regionale (Milano e Lombardia) perchè qui c'è un forte insediamento sia di attività industriali che di attività commerciali e quindi una buona richiesta di questo prodotto.

Forse al Sud questo non avverrebbe, tenuto conto che si deve fare anche l'installazione in opera del prodotto.

**G I O V A N N I E L L O** . Desidero porre due domande; una riguarda la collocazione del prodotto. L'ingegner Villa prima diceva che riusciva a collocare il suo prodotto anche presso enti pubblici, nonostante i ritardi nei pagamenti; è un fatto noto, appunto, che avere per clienti gli enti pubblici è cosa appetita dall'industria. Ciò forse perchè così si riesce a scaricare sull'ente pubblico un maggior prezzo, un prezzo cioè che remunerare anche gli interessi passivi cui l'impresa andrà incontro? E perchè a volte, con l'ente pubblico, l'industriale preferisce l'intermediazione dell'imprenditore installatore? Forse perchè così, il rischio dell'ente pubblico non viene assunto in proprio e viene diluito con l'intermediazione?

Seconda domanda. Perchè è stata preferita una società di persone, quella accomandi-

5ª COMMISSIONE

11° RESOCONTO STEN. (12 gennaio 1978)

ta semplice? Forse perchè è più facile il rapporto con gli istituti di credito e con le rappresentanze sindacali? Invece la preferenza degli industriali ad avere rapporti impersonali con gli istituti di credito, per non subire imposizioni in proprio in ordine al rischio, non avrebbe consigliato di optare per la scelta di una società di capitali? E se questo non è, è perchè il rapporto con le rappresentanze sindacali, da un punto di vista più prettamente padronale (perchè le società di persone assumono questa veste), è più facile?

V I L L A . Per quanto riguarda l'ente pubblico non è che si riesca a spuntare dei prezzi che siano più remunerativi rispetto al committente privato; anzi, direi che, tenuto conto dei lunghi tempi di esecuzione e, ad esempio, delle clausole di non revisione dei prezzi, quel che si spunta con l'ente pubblico è senz'altro meno remunerativo di quello che si può spuntare con un committente privato; il problema, però, è di *budget* di fatturato: un'azienda che deve raggiungere un certo volume d'affari nell'arco dell'anno, cerca, in un momento come l'attuale, di riempire con una percentuale consistente (può infatti essere dell'ordine del 25-30 per cento) destinata alla committenza pubblica il vuoto di produzione che si creerebbe all'interno dell'azienda.

G I O V A N N I E L L O . Se permette vorrei approfondire l'argomento. Avevo chiesto anche se l'industria preferisce l'intermediazione dell'imprenditore installatore, che poi è una intermediazione anche finanziaria, visto che il rischio può essere assunto dall'imprenditore installatore.

V I L L A . Che cosa intende per imprenditore installatore?

G I O V A N N I E L L O . Gli appalti che gli enti pubblici fanno per il completamento di certi edifici possono essere dati o all'imprenditore edile, o all'industriale fornitore delle tramezze. Quale dei due casi l'industriale preferisce?

V I L L A . Noi, normalmente, preferiamo il rapporto diretto con la committenza, nonostante le remore finanziarie.

G I O V A N N I E L L O . Perchè, visto che ormai il *budget* di produzione è assicurato?

V I L L A . Noi, come impresa, siamo chiamati a rispondere del prodotto installato; di conseguenza se ci sono degli inconvenienti, noi impresa interveniamo per eliminarli, per fare in modo che il prodotto sia posto in opera rispondente alle esigenze della committente. Qualora dovessimo avere una intermediazione, chiaramente si comincerebbe ad avere uno scarico di responsabilità fra una impresa e l'altra, col rischio di danni ulteriori. In definitiva, dunque, noi preferiamo sempre un rapporto diretto.

Per quanto riguarda la società di persone, mi sembra di averne già fatto menzione nelle risposte al questionario. Come piccola industria noi riteniamo che essere presenti in prima persona sotto tutti gli aspetti di mercato, sia la cosa più interessante; inoltre, dal momento che lei prima ha fatto riferimento ai rapporti con gli istituti di credito, io ritengo che come imprenditore posso avere maggiore credibilità se agisco in prima persona (e qui entrano in gioco le richieste di garanzie) di quanto non sia presentandomi come società di capitali. A tale riguardo giuridico senz'altro positiva l'elevazione a venti milioni del capitale introdotta dalla legge Pandolfi di recente approvazione per le società a responsabilità limitata, perchè molto spesso si correva il rischio di trovarsi a trattare con società sottocapitalizzate, e quindi senza alcuna garanzia di responsabilità delle persone. La scelta, dunque, è fatta su un aspetto sia dimensionale che di imprenditore che si trova in prima persona a gestire la azienda.

G I O V A N N I E L L O . Quindi, per specificare meglio la domanda, lei vede più congeniale alle piccole imprese questo tipo di società di persone che non di capitale?

5ª COMMISSIONE

11° RESOCONTO STEN. (12 gennaio 1978)

VILLA. Lo trovo più congeniale proprio perchè nella piccola impresa l'imprenditore gestisce di persona l'azienda.

GIOVANNIELLO. E per quel che riguarda i rapporti con i sindacati aziendali?

VILLA. Sotto questo aspetto, ci stiamo orientando verso una più attiva partecipazione del piccolo imprenditore alla vita associativa industriale. Di conseguenza, i grossi problemi conflittuali possono essere sempre mediati dall'assistenza che l'associazione territoriale è in grado di fornire al singolo imprenditore nel caso di una vertenza. D'altra parte, deve sempre esistere una possibilità di intesa nelle imprese di piccole

dimensioni, proprio perchè questo tipo di imprenditore vive la vita della fabbrica e di conseguenza ha bisogno di lavorare in un clima abbastanza sereno.

PRESIDENTE. Poichè nessun altro chiede di parlare, ringrazio di nuovo l'ingegner Villa e il ragioniere Vimercati per la loro collaborazione e dichiaro chiusa la seduta. Il seguito dell'indagine è rinviato.

*La seduta termina alle ore 11,50.*

---

SERVIZIO DELLE COMMISSIONI PARLAMENTARI  
*Il consigliere parlamentare delegato per i resoconti stenografici*  
DOTT. RENATO BELLABARBA

ALLEGATO

## QUESTIONARIO C

PER LE PICCOLE E MEDIE IMPRESE INDUSTRIALI  
OFFICINE MECCANICHE VIMERCATI

## A — AUTOFINANZIAMENTO

A 1 — *Qual è l'influenza dei diversi elementi del costo nella formazione dei ricavi (costo del lavoro, delle materie prime, delle forniture e dei servizi, degli oneri finanziari, altri)?*

	1977	1978
Costo del lavoro . . . . .	44,11%	45,30%
Materie prime . . . . .	31,00%	32,00%
Generali e d'officina . . . . .	16,76%	19,50%
Oneri finanziari . . . . .	3,20%	3,80%

A 2 — *Si riesce a trasferire sui prezzi e in quale misura l'aumento dei costi?*

Oggi non è più possibile trasferire sui prezzi l'aumento dei costi.

A 3 — *Qual è stata la politica seguita nella distribuzione dei dividendi?*

Negli ultimi cinque anni non sono stati distribuiti utili, se non in maniera simbolica, avendo, in molti casi, necessità di coprire le perdite realizzate nell'anno precedente e nelle rimanenti situazioni, l'assoluta necessità di trasferire gli utili stessi a riserva, sia per coprire l'aumentata esigenza di « cash-flow », sia per permettere la sostituzione di macchinario obsoleto.

A 4 — *Quale la politica degli ammortamenti; in particolare sono stati applicati i massimi fiscali?*

Sono sempre stati applicati i massimi ammortamenti fiscali. Ma non essendo possibile aggiornare i valori degli impianti e macchinari ai valori reali di sostituzione, abbiamo acquistato molto macchinario in « leasing » nel tentativo di mantenere qualitativamente e produttivamente il livello di efficienza.

A 5 — *Quali i criteri adottati per il passaggio e riserve di utili non distribuiti?*

In sede di approvazione del bilancio viene stabilito di trasferire l'utile dopo le tasse a riserva già tassata.

## B — ALTRE FORME INTERNE DI FINANZIAMENTO

B 1 — *Che ruolo hanno i fondi di liquidazione?*

Generalmente i fondi di liquidazione possono avere un ruolo di fonte interna di finanziamento.

B 2 — *Quali sono le condizioni di pagamento che concordate con i fornitori e con i clienti? Vengono esse articolate da Voi in modo tale di creare situazioni di liquidità per l'azienda?*

Le condizioni di pagamento concordate sono:

— Fornitori di materia prima: 60-90 giorni.

— Fornitori di materiali diversi: 90-120 giorni.

Condizioni di pagamento concordate con i Clienti:

— Clienti Italia: 120 gg. R.d.f.m. o contro tratta a 120 gg.f.m.

— Clienti Estero: 60-90 gg. d.f. a mezzo cessione.

I fornitori di materia prima impongono le loro condizioni di pagamento.

I Clienti Italia non recedono dalle condizioni succitate, idem per l'estero.

## C — CAPITALE SOCIALE E PRESTITI OBBLIGAZIONARI

C 1 — *Quale forma giuridica ha assunto la Vostra impresa e per quali motivi essa è stata scelta?*

Forma giuridica: Società Accomandita Semplice.

C 2 — *Nel periodo 1968-76 vi sono state variazioni nel capitale sociale? anche mediante l'ingresso di nuovi soci e in quale misura? è stato facile collocare le emissioni azionarie?*

Nel 1973 il capitale sociale è stato aumentato da 50.000.000 a 150 milioni.

C 3 — *Come sono state collocate le azioni, tramite banca o altrimenti?*

Non siamo una società per azioni.

## D — CREDITO A MEDIO E LUNGO TERMINE

D 1 — *Avete accesso al credito a medio termine? in caso di risposta positiva, con che tassi e in che misura?*

Abbiamo avuto accesso al credito a medio termine sino al 20 dicembre 1974 (IMI), al tasso del 9 per cento circa.

D 2 — *Le garanzie richieste vengono considerate onerose o eque?*

Le garanzie richieste sono considerate onerose.

D 3 — *Le erogazioni sono tempestive in relazione ai tempi programmati per la realizzazione degli investimenti? Quanto tempo trascorre dalla delibera in concessione del credito all'effettiva erogazione? in particolare, ci sono oneri per il prefinanziamento?*

Le erogazioni non sono mai tempestive in relazione ai tempi programmati per la realizzazione degli investimenti.

Da sei mesi ad un anno.

Ci sono oneri per il prefinanziamento.

D 4 — *Come giudicate le procedure per la definizione del mutuo?*

Le procedure per la definizione del mutuo sono giudicate estenuanti.

D 5 — *In caso di ricorso al credito agevolato, considerate la agevolazione determinante ai fini della decisione di investimento?*

Giudichiamo determinante il ricorso al credito agevolato ai fini della decisione dell'investimento.

D 6 — *Siete mai stati condizionati nelle Vostre decisioni e nei Vostri programmi di investimento dai pareri degli istituti di credito speciale?*

Non siamo mai stati condizionati nelle nostre decisioni e nei nostri programmi di investimento dai pareri degli istituti di credito speciale.

D 7 — *Esiste qualche istituto con il quale intrattenete un rapporto preferenziale? e per quale ragione?*

Intratteniamo un rapporto preferenziale con il Mediocredito Regionale Lombardo, per la collaborazione discretamente attiva dei funzionari addetti alle pratiche.

## E — CREDITO A BREVE TERMINE

E 1 — *Qual è la forma di credito a breve cui ricorrete con maggiore frequenza?*

La forma di credito a cui ricorriamo con maggiore frequenza sono le Banche.

E 2 — *In generale, quali sono le condizioni alle quali viene concesso il credito a breve?*

Le condizioni alle quali viene concesso il credito a breve sono mediamente al tasso da strozzini del 19 per cento.

E 3 — *Nell'ipotesi di restrizioni creditizie, quali effetti e secondo quali tempi si registrano nella situazione finanziaria dell'impresa?*

Gli effetti primari sono un arresto dell'attività dell'azienda.

E 4 — *Col ricorso al credito a breve si finanziano solo attività correnti o anche investimenti?*

Con il ricorso a breve si finanziano solo attività correnti.

E 5 — *La posizione debitoria dell'impresa è ripartita fra diverse banche o risulta concentrata in particolare su qualcuna di esse? in tale caso, per quale motivo?*

La posizione debitoria dell'impresa è ripartita fra diverse banche.

#### F — FORME DIVERSE DI FINANZIAMENTO

F 1 — *Che giudizio date di sistemi di intermediazione finanziaria quali il leasing, il factoring ed il franchising?*

*Leasing:* Facciamo uso di questa forma di intermediazione finanziaria per necessità di non sliquidare eccessivamente la gestione aziendale, anche se riteniamo sia una forma molto costosa.

*Factoring:* Non viene da noi usato.

*Franchising:* Non conosciamo questo sistema.

G 1 — *Ritenete utile il ricorso a fonti di finanziamento che non siano esclusivamente bancarie? Ad esempio: fondi pensioni, fondo di assicurazione, società immobiliari, emissioni azionarie. Ritenete utile al proposito opportune misure di incentivazione fiscale?*

Non riteniamo utile il ricorso a fonti di finanziamento non esclusivamente bancarie, mentre siamo d'accordo per opportune misure di incentivazione fiscale.

G 2 — *Ritenete possibili e utili forme consortili per agevolare l'accesso al credito delle piccole e medie imprese?*

Se in Italia fosse possibile passare dalle parole ai fatti, riterremmo utili anche forme consortili per agevolare l'accesso al credito delle piccole e medie imprese.

## QUESTIONARIO C

PER LE PICCOLE E MEDIE IMPRESE INDUSTRIALI  
ABEL PARETI S.A.S.

## A — AUTOFINANZIAMENTO

A 1 — *Qual è l'influenza dei diversi elementi del costo nella formazione dei ricavi (costo del lavoro, delle materie prime, delle forniture e dei servizi, degli oneri finanziari, altri)?*

La nostra impresa produce manufatti per l'edilizia industriale e commerciale ed i prezzi di vendita sono calcolati in base ad una analisi di costo che tiene conto delle singole incidenze dei costi delle materie prime, dei costi della mano d'opera rapportati ai macchinari utilizzati, dei costi di trasporto e delle spese generali.

La percentuale di influenza dei vari elementi di costo sui ricavi è mediamente la seguente: materie prime 44 per cento, mano d'opera 34 per cento, trasporti 1 per cento, spese generali, comprensive della percentuale di utile, 21 per cento; nelle spese generali vengono fatti rientrare anche gli oneri finanziari, la cui incidenza è dell'ordine dell'1,50-2,00 per cento.

A 2 — *Si riesce a trasferire sui prezzi e in quale misura l'aumento dei costi?*

Se prendiamo in esame un manufatto campione ed eseguiamo la relativa analisi di costo, abbiamo come risultato per il prezzo finale le seguenti variazioni:

luglio 1975/luglio 1974: + 8,00%

luglio 1976/luglio 1975: + 21,50%

luglio 1977/luglio 1976: + 15,50%

Non sempre però è possibile trasferire sui prezzi di vendita gli aumenti dei costi ed i prezzi praticati alla clientela variano di volta in volta, in dipendenza del tipo di appalto e dei prezzi praticati dalla concorrenza. Con particolare riferimento all'anno 1976 e 1977 è risultato sempre più difficile, per non dire impossibile, trasferire sui prezzi l'aumento dei costi.

A 3 — *Qual è stata la politica seguita nella distribuzione dei dividendi?*

Premesso che gli utili di esercizio sono risultati variabili di anno in anno, in stretta connessione con la domanda del mercato e con il fatturato dell'azienda, e che la situazione di mercato presenta dei cicli

congiunturali sempre più brevi e fortemente condizionanti la gestione economica finanziaria aziendale, nella distribuzione degli utili ci si è preoccupati soprattutto di assicurare all'azienda la possibilità di autofinanziarsi almeno in parte, distribuendo ai soci lo stretto indispensabile per far fronte a quella percentuale di imposta sui redditi delle persone fisiche derivata dalle quote di partecipazione dei singoli soci alla Società.

A 4 — *Qual è la politica degli ammortamenti; in particolare sono stati applicati i massimi fiscali?*

Gli ammortamenti relativi ai singoli esercizi sono stati calcolati in base alle percentuali stabilite dalla legge fiscale.

Si è ritenuto opportuno inoltre ricorrere ad ammortamenti anticipati secondo le modalità previste dalla legge.

A 5 — *Quali i criteri adottati per il passaggio e riserve di utili non distribuiti?*

## B — ALTRE FORME INTERNE DI FINANZIAMENTO

B 1 — *Che ruolo hanno i fondi di liquidazione?*

I fondi di liquidazione a favore dei dipendenti sono da considerarsi come fonte di finanziamento interno per l'azienda.

B 2 — *Quali sono le condizioni di pagamento che concordate con i fornitori e con i clienti? Vengono esse articolate da Voi in modo tale di creare situazioni di liquidità per l'azienda?*

Come piccola impresa ci approvvigioniamo di materie prime e di semilavorati dalla grande industria, la quale impone le condizioni di pagamento, data la irrilevante forza contrattuale insita nella piccola impresa. Per quanto riguarda le condizioni che concordiamo con la clientela, bisogna distinguere fra committente pubblico e committente privato; generalmente si cerca di avere delle condizioni favorevoli dal privato per compensare le condizioni di pagamento praticate dall'ente pubblico le cui disponibilità finanziarie sono a tutti note.

Registriamo comunque un forte divario fra i tempi di pagamento delle fatture di acquisto e i tempi di incasso delle fatture di vendita.

## C — CAPITALE SOCIALE E PRESTITI OBBLIGAZIONARI

C 1 — *Quale forma giuridica ha assunto la Vostra impresa e per quali motivi essa è stata scelta?*

La forma giuridica assunta dalla nostra impresa, che si è costituita nel 1972, è di società in accomandita semplice; la scelta che ha portato a costituire una società di persone è derivata da una precedente esperienza vissuta nell'azienda paterna e comunque legata agli aspetti fiscali che sono propri di una società di persone piuttosto che di una società di capitale, anche in considerazione delle dimensioni dell'azienda.

C 2 — *Nel periodo 1968-76 vi sono state variazioni nel capitale sociale? anche mediante l'ingresso di nuovi soci e in quale misura? è stato facile collocare le emissioni azionarie?*

Dopo la costituzione dell'azienda avvenuta nel 1972, durante l'esercizio 1973 si è effettuato un aumento di capitale per dar modo a un nuovo Socio di famiglia di passare dall'azienda paterna sopra citata alla nuova azienda. In tale occasione il capitale sociale è stato aumentato nel rapporto di dieci volte ad uno.

C 3 — *Come sono state collocate le azioni, tramite banca o altrimenti?*

#### D — CREDITO A MEDIO E LUNGO TERMINE

D 1 — *Avete accesso al credito a medio termine? in caso di risposta positiva, con che tassi e in che maniera?*

La nostra Società è di costituzione abbastanza recente, essendosi costituita nell'anno 1972, per cui non abbiamo ancora avuto l'opportunità di accedere al credito a medio termine.

#### E — CREDITO A BREVE TERMINE

E 1 — *Qual è la forma di credito a breve cui ricorrete con maggiore frequenza?*

La forma di credito a breve cui la nostra azienda fa normalmente ricorso è quella di scoperto di conto corrente, per una linea di credito concordata con due distinti istituti bancari; presso uno di questi istituti usufruiamo inoltre di un castelletto per sconti di portafoglio.

E 2 — *In generale, quali sono le condizioni alle quali viene concesso il credito a breve?*

Le condizioni che vengono praticate per il credito a breve sono mediamente superiori di 2,5 punti al « prime rate » che a tutto il 30 novembre si valuta sul 17 per cento. A questi tassi deve poi essere aggiunta la maggiorazione della commissione pari a 1/8 di punto.

E 3 — *Nell'ipotesi di restrizioni creditizie, quali effetti e secondo quali tempi si registrano nella situazione finanziaria dell'impresa?*

Per quanto si riferisce alla nostra azienda non abbiamo incontrato difficoltà ad accedere al credito ordinario, nonostante le restrizioni creditizie vigenti ormai da un anno a questa parte, per contro di fronte ad un ritardato pagamento delle fatture da parte di Enti pubblici ci è stata riconosciuta in caso di necessità una linea di credito superiore a quella normalmente utilizzata.

E 4 — *Col ricorso al credito a breve si finanziano solo attività correnti o anche investimenti?*

Il costo del denaro che per la piccola impresa raggiunge il tasso del 19,50 per cento viene utilizzato unicamente per finanziare le attività correnti; per quanto concerne gli investimenti, questi sono normalmente concessi a un programma di sviluppo dell'azienda in un contesto di congiuntura favorevole, cosa che da alcuni anni a questa parte non si verifica, soprattutto per le aziende produttrici di manufatti per l'edilizia, quale è la nostra azienda.

Pensare in tale contesto di far ricorso al credito a breve per finanziare gli investimenti significherebbe semplicemente porsi al di fuori della logica dell'Impresa.

E 5 — *La posizione debitoria dell'impresa è ripartita fra diverse banche o risulta concentrata in particolare su qualcuna di esse? in tale caso, per quale motivo?*

Come già esposto al punto E 1, la posizione debitoria della nostra impresa è ripartita fra due Banche e per le linee di credito in una Banca il fido concesso è doppio rispetto a quello dell'altra Banca; il rapporto Istituto di credito e impresa si basa su reciproca stima fra le parti e la differenza di linea di credito è dovuta unicamente al giro di affari e al suo graduale sviluppo, che dovrebbe portare la nostra impresa a ripartire equamente fra i due Istituti la propria posizione debitoria.

#### F — FORME DIVERSE DI FINANZIAMENTO

F 1 — *Che giudizio date di sistemi di intermediazione finanziaria quali il leasing, il factoring?*

Riteniamo che un'impresa possa prendere in considerazione il ricorso al *leasing* per l'acquisto di macchinari, nel caso di elevata produttività dell'investimento, in quanto il costo del *leasing* risulta essere a fine operazione piuttosto oneroso.

Per quanto riguarda invece il *factoring*, pensiamo che il ricorso a questo sistema di recupero crediti sia strettamente connesso al settore merceologico in cui opera l'azienda e al tipo di prodotto che l'azienda vende sul mercato.

G 1 — *Ritenete utile il ricorso a fonti di finanziamento che non siano esclusivamente bancarie? Ad esempio: fondi pensioni, fondo di assicurazione, società immobiliari, emissioni azionarie. Ritenete utile al proposito opportune misure di incentivazione fiscale?*

G 2 — *Ritenete possibili e utili forme consortili per agevolare l'accesso al credito delle piccole e medie imprese?*

Riteniamo senz'altro utili forme consortili per l'accesso al credito delle piccole e medie industrie, sia sotto l'aspetto di minor costo del credito in quanto il tasso di interesse si aggira per tali operazioni intorno al 15,50 per cento e quindi inferiore al « prime rate » ufficiale del 17,00 per cento, sia sotto l'aspetto di una migliore valutazione delle possibilità di sviluppo di una azienda, connesse al grado di efficienza e organizzazione e alla sua posizione di mercato e non unicamente alle garanzie patrimoniali dell'azienda.