

SEDUTA DI GIOVEDÌ' 20 APRILE 1978

PRESIDENZA DEL PRESIDENTE DEL COMITATO BONIFAZI

Segue:

INDAGINE CONOSCITIVA DELLA
XI COMMISSIONE PERMANENTE

(Agricoltura e foreste)

VII LEGISLATURA

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

La seduta comincia alle 16,15.

PRESIDENTE. Come i rappresentanti delle società che hanno cortesemente accettato l'invito della Commissione avranno avuto modo di capire dalla comunicazione con la quale è stata fissata questa audizione, la Commissione agricoltura sta conducendo un'indagine sui costi di produzione, trasformazione e distribuzione dei prodotti agricoli. Lo scopo di questa indagine non è solo quello di raccogliere dati, ma anche quello di acquisire la possibilità di offrire al Parlamento ed a tutti gli organismi interessati al problema, delle proposte che possano portare a significative modifiche legislative riguardo alla materia di cui ci stiamo occupando.

Allo scopo di conseguire tali risultati, il nostro obiettivo principale è quello di comprendere bene quali siano i passaggi attraverso i quali i prodotti giungono fino al consumatore.

Ci interessa, rispetto all'attività delle società di cui ci accingiamo ad ascoltare i rappresentanti nell'odierna seduta, acquisire dati relativi ai sistemi di approvvigionamento delle materie prime, alla gamma merceologica dei prodotti, ai sistemi di produzione, commercializzazione e distribuzione ed all'attività nel campo del commercio estero. Desideriamo quindi sapere quali sono le strutture delle aziende, qual è il loro capitale, cosa producono e come commercializzano il prodotto.

Invito pertanto i rappresentanti delle società a svolgere una illustrazione di carattere generale sui problemi oggetto dell'indagine. Successivamente, i membri del Comitato potranno rivolgere loro specifiche domande.

Desidero infine ricordare che questo è un Comitato di indagine e non una Com-

missione di inchiesta e, quindi, l'acquisizione delle notizie richieste dipende dalla volontà di collaborazione che i rappresentanti delle società invitate vorranno dimostrare.

INVERNIZZI, Consigliere delegato della Galbani. La Galbani ha un capitale di 4 miliardi e mezzo e svolge una attività che consiste principalmente nel trasformare latte (che in buona parte viene acquistato presso aziende agricole, in parte presso cooperative ed in minima parte, e saltuariamente, all'estero) e nella produzione di quasi tutti i tipi di formaggio, escluso il formaggio duro. Oltre a questa attività vi è quella della lavorazione della carne proveniente da alcuni allevamenti di proprietà dell'azienda e di carni acquistate presso altri produttori. Gli allevamenti di proprietà della Galbani sono solo di suini, mentre acquistiamo la carne di bovino.

Per quanto riguarda la commercializzazione, non disponiamo di intermediari, ma di un'organizzazione che provvede direttamente alle vendite, che dispone di depositi e si serve di piazzisti che sono dipendenti della società. Ci serviamo di qualche agente esterno per la carne, ma soltanto nella zona di Milano.

L'esportazione rappresenta il 5 per cento circa del nostro fatturato e non è destinata a subire grandi variazioni. Ciò è dovuto al prezzo della materia prima in Italia che non è concorrenziale con quello estero. Pertanto, diventa difficile esportare i formaggi, perché vi è una differenza sensibile nel prezzo. Data questa situazione, si può dire che all'estero i formaggi italiani sono per amatori.

Il fatturato è stato nel 1975 di 228 miliardi di lire, nel 1976 di circa 298 miliar-

di e nel 1977 è stato forse superiore: non lo posso indicare con esattezza perché il bilancio non è stato ancora pubblicato.

PRESIDENTE. Il numero dei dipendenti è quello da voi indicato nel prospetto ?

SBARBARO, Addetto alla segreteria generale della società Galbani. Si tratta di 6.600 unità. Per maggiore chiarezza preciso che nella prima colonna del prospetto sono indicati gli addetti alla lavorazione e nella seconda gli addetti alla vendita ed ai servizi generali di sede.

PRESIDENTE. A quanto ammonta il capitale sociale ? È italiano ?

INVERNIZZI, Consigliere delegato della società Galbani. Ammonta a 4 miliardi e mezzo ed è detenuto da finanziarie italiane.

PRESIDENTE. Desidero rivolgere una domanda che può interessare ai fini dell'analisi dei costi: avete detto che per i suini vi autoapprovvigionate...

INVERNIZZI, Consigliere delegato della società Galbani. Per il 65 per cento da allevamenti Galbani: questa percentuale qualche volta varia.

PRESIDENTE. Come registrate la differenza di prezzo fra la vostra produzione e l'acquisto attraverso il macello ?

SBARBARO, Addetto alla segreteria generale della società Galbani. Per quanto riguarda le carni bovine o suine ?

PRESIDENTE. Nel prospetto viene indicata una percentuale del 30 per cento per l'acquisto di suini all'estero.

SBARBARO, Addetto alla segreteria generale della società Galbani. Per le carni suine, data la diversità della richiesta di alcuni pezzi piuttosto che altri, non siamo in grado di sopperire con le nostre macellazioni interne alle richieste di mer-

cato, per cui l'approvvigionamento di tali carni avviene sia presso i macelli nella proporzione del 70 per cento sia all'estero nella proporzione del 30 per cento. Si tratta di pezzi staccati e non di suini interi. Quando nel prospetto viene indicato il termine « suini », ci si riferisce ai suini macellati nel reparto carni dell'azienda e le carni ricavate sono aggiuntive rispetto alle precedenti.

PRESIDENTE. La percentuale è del 70 per cento ?

SBARBARO, Addetto alla segreteria generale della società Galbani. Nel prospetto n. 4, che lei ha sottomano, vi è la colonna con la voce « carni suine »: con ciò intendiamo pezzi staccati, e cioè prosciutti, spalle, lardelli, per mortadella, eccetera.

PRESIDENTE. Dove si trova il riferimento all'autoproduzione ?

SBARBARO, Addetto alla segreteria generale della società Galbani. È indicato sotto la voce « suini » e precisamente là dove è scritto « aziende di proprietà dell'impresa: autoproduzione 65 per cento ». I suini non autoprodotti sono acquistati in Italia particolarmente in Lombardia ed in Emilia che costituiscono i mercati tradizionali: difatti, si indicano le quote del 23 per cento derivante dal mercato all'ingrosso e del 12 per cento da allevatori di suini. Per quanto riguarda l'autoproduzione, vicino allo stabilimento caseario vi è l'allevamento di suini a ciclo integrale, e cioè dall'allevamento vero e proprio fino alla fase finale della macellazione.

PRESIDENTE. Tutto nei vostri stabilimenti ?

SBARBARO, Addetto alla segreteria generale della società Galbani. Sì, e ciò avviene per l'utilizzo del sottoprodotto: siero di latte, anche se adesso gli orientamenti dietetici per i suini sono un po' cambiati. Però, si pone il problema di utilizzare quel sottoprodotto scarsamente valorizzato, per cui vicino agli stabilimenti

di produzione di formaggi sono sorti questi allevamenti.

PRESIDENTE. Vi ho rivolto una domanda sulla differenziazione di prezzo fra queste tre diverse fonti di approvvigionamento: mercato all'ingrosso, autoproduzione e contratti con coltivatori.

INVERNIZZI, Consigliere delegato della società Galbani. Seguono il mercato, e quindi vengono acquistati al prezzo di mercato.

SBARBARO, Addetto alla segreteria generale della società Galbani. Per i pezzi staccati.

PRESIDENTE. E per la parte viva che voi macellate?

SBARBARO, Addetto alla segreteria generale della società Galbani. Si acquista al prezzo di bollettino delle varie camere di commercio seguendo l'andamento annuale.

PRESIDENTE. Senza contratto preventivo, sul mercato libero?

SBARBARO, Addetto alla segreteria generale della società Galbani. Vengono acquistati sul mercato all'ingrosso seguendo l'andamento stagionale.

ESPOSTO. Quali difficoltà avete incontrato per una corretta applicazione della legge n. 306?

INVERNIZZI, Consigliere delegato della società Galbani. Molti agricoltori ed industriali non sono favorevoli, mentre noi lo siamo.

ESPOSTO. Per quali motivi non sono d'accordo?

INVERNIZZI, Consigliere delegato della società Galbani. Perché ritengono di essere un po' più bravi degli altri e di poter ottenere condizioni di fornitura o rispettivamente di cessione più favorevoli.

Noi crediamo, invece, che avendo un prezzo fisso si possano fare dei programmi e non si debbano variare settimanalmente i listini.

ESPOSTO. Dal punto di vista degli interessi dell'azienda è conveniente la regolamentazione contrattuale dei rapporti fra i produttori di latte e l'industria di trasformazione?

INVERNIZZI, Consigliere delegato della società Galbani. Esisteva già tradizionalmente un rapporto contrattuale con gli agricoltori su base annuale e prezzo variabile. La legge 306 ha introdotto l'elemento prezzo che è valido sei mesi e ciò comporta senz'altro una migliore possibilità in termini di programmazione.

ORLANDO, Relatore. Vorrei capire meglio i rapporti per l'allevamento dei suini: vi approvvigionate sul mercato di soggetti lattonzoli oppure producite tutta la quantità?

SBARBARO, Addetto alla segreteria generale della società Galbani. Abbiamo il ciclo completo a partire dalle scrofe (abbiamo in corso dei programmi di selezione genetica all'interno dell'azienda): i nati vengono allevati nei nostri allevamenti e vengono portati poi all'ingrasso sempre negli stessi allevamenti.

ORLANDO, Relatore. Fino a quale livello di ingrasso?

SBARBARO, Addetto alla segreteria generale della società Galbani. Adesso stiamo sulla media nazionale, e cioè intorno ai 150-160 chili di peso vivo.

ORLANDO, Relatore. Fate il magrone?

SBARBARO, Addetto alla segreteria generale della società Galbani. Stiamo esaminando questa possibilità che prima aveva una limitazione nelle caratteristiche richieste dal mercato soprattutto per il prosciutto crudo di cui siamo produttori.

ORLANDO, *Relatore*. Quindi tutta la produzione è in funzione dei prosciutti?

SBARBARO, *Addetto alla segreteria generale della Galbani*. No, il prosciutto non è il più importante nella produzione del settore carni, ma c'è da rilevare che il mercato richiede prosciutti di una certa dimensione, cosa che non era possibile ottenere se non con suini del peso di 160-200 chili circa. Anche se l'andamento del mercato in questo settore è piuttosto ciclico, devo dire che noi non variamo la capienza e l'occupazione dei nostri allevamenti in funzione degli andamenti del mercato. Ciò, infatti, comporterebbe un enorme aggravio delle spese di gestione.

Desidero inoltre sottolineare che si tratta di allevamenti industriali che non hanno fini speculativi, anche perché bisogna considerare che tale tipo di allevamenti è soggetto a notevoli rischi; intendo riferirmi alla peste suina che 10 anni fa colpì un nostro allevamento ed a causa della quale siamo stati costretti a sopprimere 11 mila maiali. Da quando ci è successo questo incidente non abbiamo più dato espansione alle dimensioni unitarie degli allevamenti, pur mantenendo pressoché costante la presenza globale negli allevamenti stessi.

ORLANDO, *Relatore*. Ma, a differenza di quello suino, il settore caseario si espande. Del siero che ne fate?

INVERNIZZI, *Consigliere delegato della Galbani*. Viene usato per farne polvere per biscotti e mangimi.

SBARBARO, *Addetto alla segreteria generale della Galbani*. Riteniamo che il siero sia un sottoprodotto che ha intrinsecamente un notevole valore e che forse nell'alimentazione dei suini risulta sotto-utilizzato rispetto al suo valore.

Comunque, come ha già detto il dottor Invernizzi, una parte di questo siero viene destinato all'alimentazione, appunto, dei suini, mentre una parte cospicua viene polverizzata in impianti annessi ai nostri stabilimenti; ciò è dovuto al fatto che

il siero non sopporta il trasporto e quindi deve essere trattato localmente. Il 90-95 per cento di questa polvere è destinato ai mangimifici.

ORLANDO, *Relatore*. Si tratta di una tendenza recente, perché solitamente l'allevamento dei suini era il completamento di questo prodotto.

INVERNIZZI, *Consigliere delegato della Galbani*. Certamente: pensi che nello ambito della Galbani, prima che esistesse un salumificio, c'era già un allevamento di suini. D'altronde, il fatto che abbiamo ridotto il quantitativo di siero dato ai suini all'interno della nostra azienda dipende dal fatto che un eccesso di siero porta nel suino a una certa formazione di grasso e ciò contrasta con le tendenze della moderna dietologia che tende ad escludere, per quanto possibile, dal menu quotidiano tutti quei cibi che abbiano un eccessivo contenuto di grassi.

PRESIDENTE. Nella pagina della relazione che ci avete consegnato è indicato in 148.650 quintali il quantitativo di carne suina acquistata da terzi; che quantità, invece, l'azienda produce in proprio?

SBARBARO, *Addetto alla segreteria generale della Galbani*. Infatti, quel dato si riferisce esclusivamente alla carne suina acquistata da terzi. Noi produciamo attraverso la macellazione circa 54 mila quintali di carne suina all'anno, cioè circa un terzo del quantitativo che acquistiamo da terzi, come pezzi staccati.

PRESIDENTE. Le avevo chiesto prima la differenza tra carne suina a pezzi ed a peso morto. Non solo, ma vorrei sapere anche che costo l'azienda attribuisce al suo settore suino.

INVERNIZZI, *Consigliere delegato della Galbani*. Un tempo, circa dieci anni fa, questa carne veniva valutata, nel bilancio interno, cinque lire in più del prezzo di mercato, perché chi gestiva allora questo settore riteneva quegli animali migliori

dei migliori che erano sul mercato. Poi abbiamo scoperto che così non era; oggi abbiamo dei costi che, se non proprio uniformi, sono certamente più costanti di quelli del mercato e quindi la tendenza è quella di adeguarli al mercato. Sostanzialmente bisogna anche dire che, sui nostri costi, non gravano fenomeni di intermediazione.

PRESIDENTE. Invece il latte di provenienza bovina è tutto acquistato?

INVERNIZZI, *Consigliere delegato della Galbani*. Tutto ed il 99 per cento circa è acquistato sul mercato nazionale, tant'è vero che, se guarda la nostra relazione, noterà che lo compriamo nelle zone della Lombardia, del Veneto e dell'Emilia.

ORLANDO, *Relatore*. Come mai? Molte grandi imprese, infatti, sono solite ricorrere prevalentemente all'importazione.

SBARBARO, *Addetto alla segreteria generale della Galbani*. Ciò dipende sia dal fatto che noi cerchiamo, il più possibile, di approvvigionarci sul mercato nazionale per avere sicurezza di fornitura e perché sussistono oggettivamente problemi di produzione impiegando latte estero piuttosto che nazionale.

Il discorso è diverso per chi confeziona del latte liquido e produce latte a lunga conservazione. Noi produciamo dei formaggi tipicizzati.

INVERNIZZI, *Consigliere delegato della Galbani*. L'Azienda non importa latte se non per variazioni stagionali e per particolari necessità, anche se il prodotto di importazione ha costantemente costi inferiori a quelli nazionali.

ORLANDO, *Relatore*. I rapporti con gli agricoltori sono standardizzati? Esistono cioè dei contratti precisi, a lunga scadenza?

INVERNIZZI, *Consigliere delegato della Galbani*. Annuali, secondo quanto prescrive la legge, con revisione semestrale del prezzo.

ORLANDO, *Relatore*. Ripetutamente stipulati con gli stessi soggetti?

SBARBARO, *Addetto alla segreteria generale della Galbani*. Certo; il turnover è assolutamente marginale. Gli agricoltori si sono abituati alle nostre esigenze.

PRESIDENTE. Come è organizzata la raccolta del latte?

SBARBARO, *Addetto alla segreteria generale della Galbani*. Ritiriamo il latte presso le stalle tramite i trasportatori.

PRESIDENTE. I trasportatori lavorano per conto della vostra azienda?

SBARBARO, *Addetto alla segreteria generale della Galbani*. Sì, con dei contratti a lunga scadenza.

PRESIDENTE. Dalla documentazione di cui siamo in possesso emerge che il 69 per cento dell'approvvigionamento avviene tramite imprese singole.

SBARBARO, *Addetto alla segreteria generale della Galbani*. La nostra azienda acquista il latte prevalentemente presso la stalla, se un consorzio o una cooperativa dispongono di un quantitativo sufficiente per fare un carico economicamente valido dal punto di vista del trasporto, allora provvedono direttamente al recapito del prodotto presso il nostro stabilimento.

PRESIDENTE. La vostra azienda non ha centri di raccolta?

SBARBARO, *Addetto alla segreteria generale della società Galbani*. No. I nostri stabilimenti sono distribuiti principalmente nella regione Lombardia, in posizione baricentrica rispetto alla raccolta latte; abbiamo anche uno stabilimento in Sardegna per il latte di pecora.

PETRELLA. Nel prospetto che ci avete consegnato vi è un dato: quello dell'importazione dei formaggi da fusione, fondamentalmente...

INVERNIZZI, *Consigliere delegato della società Galbani*. In genere importiamo il *cheddar* che non è prodotto in Italia.

PETRELLA. Vorrei porre la seguente domanda: il prezzo che praticate varia a seconda del titolo di grasso del latte? Esiste un pagamento differenziato oppure un pagamento minimo?

SBARBARO, *Addetto alla segreteria generale della società Galbani*. La legge numero 306 è nata con lo scopo di differenziare il pagamento del latte a seconda della qualità: però, per questioni di carattere organizzativo, attualmente non è applicata. Le maggiorazioni di prezzo dipendenti dalla qualità sono forfetizzate. Noi auspicheremmo che il contenuto in grassi e proteine del latte fosse più elevato rispetto agli *standards* attuali che, per la verità, non sono molto brillanti.

Esiste in questo campo una discussione sui limiti-base per la valutazione di questi premi di qualità, limiti che non vorremmo fossero troppo bassi: i valori del contenuto in grassi e proteine dovrebbero partire da un livello medio, avvicinandosi a quelli degli altri paesi europei, dove esiste una forma di penalizzazione per chi non li rispetti. In Italia, invece, è previsto solo il premio.

PETRELLA. Oggi, per il latte alimentare, è previsto un titolo di grasso pari a 3,2: non esiste un valore medio oltre il quale o al di sotto del quale sia applicato un prezzo differenziato?

SBARBARO, *Addetto alla segreteria generale della società Galbani*. Il titolo di grasso pari a 3,2 noi lo troviamo nel latte che proviene da alcuni nostri conferenti, da stalle che non consideriamo certamente brillanti sotto questo profilo. La media nazionale si aggira intorno al 3,5 per cento, che non è eccezionale. Noi effettuiamo nei nostri laboratori una serie di analisi (utili come indicazioni), e la nostra media è di oltre il 3,6 per cento: quindi, il latte che contenga grassi in misura pari al 3,2 per cento è un po' scadente.

Può darsi che questo livello si riscontri in alcune regioni; in Sardegna, oltre al latte di pecora, noi raccoglievamo e raccogliamo tuttora anche un po' di latte di mucca: ma in questa regione la percentuale del 3,2 è giustificata dal tipo di alimentazione del bestiame e da altri fattori e rappresenta quindi un valore più o meno normale.

PETRELLA. La vostra azienda è a capitale italiano?

INVERNIZZI, *Consigliere delegato della società Galbani*. Sì, detenuto da società finanziarie.

PETRELLA. Nella vostra azienda vi sono partecipazioni da parte di altre industrie?

INVERNIZZI, *Consigliere delegato della società Galbani*. No.

PRESIDENTE. Avete partecipazioni in altre società?

INVERNIZZI, *Consigliere delegato della società Galbani*. Sì, in un'impresa ubicata nei dintorni di Aprilia.

PETRELLA. Dal prospetto che ci è stato presentato, risulta che la vostra azienda, oltre ai formaggi, importa anche carne bovina dai paesi terzi o dalla CEE. Quali difficoltà si incontrano nell'acquisto di carne bovina?

SBARBARO, *Addetto alla segreteria generale della società Galbani*. Questa è una domanda un po' specifica, relativa ad un settore con particolari caratteristiche di approvvigionamento...

INVERNIZZI, *Consigliere delegato della società Galbani*. Un tempo acquistavamo carne bovina anche sui mercati esteri, ma non sempre poi alcune aziende rispettavano i contratti, specie quelli a lungo termine. Oggi, per questa ragione, acquistiamo quasi esclusivamente dai paesi della CEE o direttamente da corrispondente italiano.

ORLANDO, *Relatore*. Avete i titoli di importazione ?

SBARBARO, *Addetto alla segreteria generale della società Galbani*. La situazione in questo ambito è abbastanza complicata, e varia di anno in anno: ogni tanto vi sono dei contingenti...

ORLANDO, *Relatore*. La domanda ci interessa anche in rapporto all'attività dell'AIMA: vorremmo capire la vostra collocazione.

SBARBARO, *Addetto alla segreteria generale della società Galbani*. Si tratta di un problema un po' particolare che non conosco nei dettagli: mi risulta che qualche volta ci si rivolge anche all'AIMA.

INVERNIZZI, *Consigliere delegato della società Galbani*. Spesso compriamo, per essere sicuri che il contratto venga rispettato e per essere garantiti dal punto di vista della qualità e di prezzo, pagando forse di più, presso rappresentanti ed agenti di case estere. In Argentina e Brasile non abbiamo agenti che operino per noi.

SBARBARO, *Addetto alla segreteria generale della società Galbani*. Per operare sui mercati esteri è necessario conoscerne bene le caratteristiche, preferiamo perciò servirci di agenti italiani, tenuto anche conto del fatto che i quantitativi di carne che acquistiamo su questi mercati non sono consistenti.

BRANCIFORTI ROSANNA. Desidero sapere se la loro società prevede di effettuare investimenti anche nel sud, tenuto conto del fatto che attualmente tutti gli stabilimenti della Galbani, salvo quello della Sardegna ed il piccolo stabilimento di Aprilia, si trovano in Lombardia. Mi riferisco in particolare ad impianti che si occupino dell'allevamento dei suini.

INVERNIZZI, *Consigliere delegato della società Galbani*. La creazione di allevamenti nel sud non è conveniente, perché la loro lontananza dagli stabilimenti del-

l'azienda che si occupano della lavorazione della carne creerebbe problemi di trasporto destinati a provocare un aumento delle spese.

PRESIDENTE. I dati da loro forniti fanno presupporre che la Galbani sia destinata ad espandersi ulteriormente. Se questa supposizione è esatta, vogliono spiegare alla Commissione quali sono i piani di espansione della società ?

INVERNIZZI, *consigliere delegato della Galbani*. Ciò non dipende solo dalla volontà della Galbani, ma dall'andamento del mercato che noi dobbiamo seguire.

ORLANDO, *Relatore*. Sollecitare il mercato rappresenta però un preciso atto di politica aziendale. Dico ciò perché ritengo che il settore dei formaggi ovinici o quello dei formaggi misti di vaccino e pecora presentino notevole interesse commerciale.

Desidero sapere se la Galbani ha intenzione di tenere conto di questi spazi presenti sul mercato, perché, se così fosse, diverrebbe più probabile un'espansione della sua presenza nel Mezzogiorno.

INVERNIZZI, *consigliere delegato della Galbani*. Scelte di tal genere incontrano difficoltà, sia perché renderebbero necessario affrontare la vivace concorrenza di molte piccole aziende, sia perché alcuni prodotti non incontrerebbero il favore dei consumatori che preferiscono certi prodotti artigianali.

SBARBARO, *addetto alla segreteria generale della Galbani*. Esistono anche altre difficoltà. In Sardegna, ad esempio, dove produciamo essenzialmente formaggi molli, nonostante la regione abbia fissato un prezzo per il latte ovino, acquistiamo il latte a prezzi superiori a quello stabilito dagli accordi regionali: infatti la remunerazione del latte si è attestata su livelli superiori data la forte richiesta del latte disponibile da lavorare a formaggi duri in funzione del momento

quasi favorevole che attualmente attraverso la vendita del pecorino, con il risultato che le nostre caciotte a causa dell'elevato costo della materia prima, possono essere poste sul mercato a prezzi che soltanto gli amatori sono disposti a spendere.

Altri problemi riguardano in generale la possibilità di approvvigionarsi al Sud di quantità di latte sufficiente a causa della forte richiesta esistente. Proprio per tale ragione, lo stabilimento di Aprilia ha dovuto limitare per un certo tempo la prevista espansione della propria produzione.

BRANCIFORTI ROSANNA. Quali sono le quote di mercato che la Galbani copre in Italia?

Vi risulta che i formaggi esteri ed in particolare quelli francesi stiano guadagnando spazio sul mercato italiano?

INVERNIZZI, *consigliere delegato della Galbani*. Il discorso è piuttosto complesso e occorre una distinzione tra formaggi caratteristici del paese di origine (come il Camembert) e formaggi più generici (come l'Emmental o gli Edam). Mentre i primi, tra i formaggi esteri, non disponendo in Italia di quote di mercato rilevanti, perché assai tipicizzati, non sono in grado di dare fastidi alla produzione nazionale, i formaggi generici, che spesso sono simili a tipi correntemente usati in Italia, sono assai competitivi in ragione del minor costo della materia prima latte e obiettivamente dispongono di quote di mercato crescenti ogni anno.

ORLANDO, *Relatore*. Il Comitato è fortemente interessato alla conoscenza dei dati analitici sui costi ed ai vari fattori che contribuiscono alla loro formazione, e vorremmo che voi, con riferimento alla vostra attività, ci forniste, per i prodotti più importanti, un quadro che dei succitati dati ne offra una immagine quanto mai veritiera.

SBARBARO, *addetto alla segreteria generale della Galbani*. Causa la grande

quantità di prodotti che trattiamo è necessario considerarli per classi.

ORLANDO, *Relatore*. Per noi è sufficiente che ci si soffermi in modo dettagliato sui maggiori prodotti.

SBARBARO, *addetto alla segreteria generale della Galbani*. Per noi non è semplice attuare una distinzione dei maggiori prodotti perché ognuno di essi ha, in genere, una gamma notevole di qualità.

PRESIDENTE. Almeno per due o tre voci principali desidereremmo che voi specificaste meglio quali sono gli elementi che concorrono alla formazione del costo; dal questionario vediamo che il costo del trasporto è indicato complessivamente: non sarebbe possibile una più dettagliata specificazione per vedere in quale misura, ad esempio, incidono gli intermediari?

INVERNIZZI, *consigliere delegato della Galbani*. Il costo è indicato in modo complessivo perché non abbiamo intermediari e la distribuzione effettuata con personale e mezzi dell'azienda arriva fino al dettagliante singolo.

PRESIDENTE. Comunque, se è possibile gradiremmo uno schema più dettagliato e vorremmo poter prendere visione dei bilanci.

PETRELLA. Nell'ultima pagina del questionario vedo che è indicato il listino dei prezzi praticati agli esercenti: io desidererei sapere se la Galbani ha un proprio orientamento per la formazione del prezzo al pubblico, o se ciò è lasciato agli esercenti.

INVERNIZZI, *consigliere delegato della Galbani*. Sono gli esercenti a determinarlo.

PETRELLA. Mediamente in che misura è aumentato il prezzo finale da quello che voi fate all'esercente?

INVERNIZZI, *consigliere delegato della Galbani*. Qualche volta del 50 per cento.

SBARBARO, *addetto alla segreteria generale della Galbani*. Tuttavia, in genere si esercita una azione autocalmieratrice tra i vari esercenti di una certa zona che noi serviamo.

PRESIDENTE. Le spese di pubblicità e di valorizzazione dei prodotti in quale misura incidono nel vostro bilancio?

SBARBARO, *addetto alla segreteria generale della Galbani*. La voce pubblicità non sempre appare dettagliatamente indicata perché non riguarda tutti i prodotti, ma solo alcuni quale, ad esempio, il formaggio.

PRESIDENTE. Sarebbe a noi particolarmente gradito se foste in grado di fornirci qualche altro elemento.

Procediamo ora all'audizione del dottor Ezio Piola, consigliere di amministrazione e direttore degli affari generali e legali della società Barilla.

Nel ringraziarla per aver aderito al nostro invito, do la parola all'onorevole Orlando che le illustrerà i fini della nostra indagine.

ORLANDO, *Relatore*. Innanzi tutto desidero chiederle se ha compilato il questionario che le è stato inviato.

PIOLA, *Consigliere di amministrazione e direttore degli affari generali e legali della società Barilla*. Sì, l'ho redatto ma non ho seguito lo schema predisposto in quanto non applicabile.

ORLANDO, *Relatore*. Ritengo che sia opportuno precisare che non si tratta di un'inchiesta ma di un'indagine parlamentare, per cui contiamo molto sulla collaborazione delle persone che via via vengono ascoltate dal Comitato.

L'obiettivo che l'indagine si prefigge è piuttosto ambizioso considerando la frammentarietà della materia e la mancanza di conoscenze sistematiche, per cui si vuole almeno fare il punto su questa situa-

zione. Ecco perché noi siamo interessati a conoscere i problemi di ordine generale che riguardano l'intero settore e, nel caso specifico, un'azienda importante come la vostra.

I problemi concernono l'intera gamma dei prodotti alimentari e l'intero ciclo che va dai costi di produzione fino a quelli di trasformazione e di distribuzione. Pertanto, per noi l'interesse prevalente è quello di comprendere tutte le funzioni che si svolgono dal momento in cui si ritirano i prodotti all'origine, sia che si tratti dell'azienda agraria sia dell'azienda di prima trasformazione, fino alla fase in cui si ha l'intervento delle aziende di trasformazione e di commercializzazione. Ciò anche per capire se queste funzioni potrebbero essere svolte in modo più efficiente con l'ausilio di una legislazione appropriata, che manca nel nostro paese e di una politica di carattere specifico che può essere lacunosa.

Trattandosi di una materia molto ampia, il questionario non poteva non riferirsi ad una molteplicità di problemi. Nel rispondere alle diverse domande, riteniamo che lei ci potrà fornire dei suggerimenti validi e non superficiali in quanto provengono da un operatore del settore costretto ad affrontare giorno per giorno i vari problemi che si presentano.

Noi desidereremmo conoscere la struttura dell'azienda, se il capitale è interamente italiano, le dimensioni, l'attività e i rapporti con i fornitori della materia prima.

PIOLA, *Consigliere di amministrazione e direttore degli affari generali e legali della società Barilla*. Non vorrei deludere le vostre aspettative in relazione agli interessi della produzione della Barilla in una molteplicità di campi alimentari, perché in effetti l'azienda opera nel settore della pastificazione. Vi è una continua tendenza dell'azienda alla diversificazione dei prodotti alimentari e nel corso del 1977 vi è stata un'ulteriore diversificazione, ma soltanto le paste alimentari secche di largo consumo e speciali rappresentano, oggi, il 75-78 per cento del fatturato.

I prodotti hanno, salvo rarissime eccezioni, una stessa filosofia che è quella di trasformare il prodotto agricolo grano duro per la pasta e il grano tenero per altri prodotti. In effetti, si tratta di prodotti da forno secchi, dolci o non dolci. Tra questi ultimi vi sono i grissini e le fette biscottate, nelle varie forme previste dalla legislazione. Tra i prodotti dolci quello fondamentale è il biscotto, seguito oggi da merendine e dai preparati per dolci. Si tratta, cioè, per quest'ultimo prodotto, di una composizione già predisposta - un semilavorato - che richiede una preparazione casalinga. Gli unici prodotti che non rispondono a questa filosofia (derivazione dal grano), sono i sughi che, però, sono complemento naturale del piatto di pastasciutta. Ritengo che questa precisazione sia importante, perché l'unico mercato agricolo di nostro interesse è quello di grano duro e, in modo inferiore, quello del grano tenero.

Facendo un passo indietro, rispondo alla domanda sulla struttura e sulla proprietà dell'azienda. La società americana GRACE ha la proprietà del pacchetto azionario. Desidero, però, precisare che la gestione dell'azienda è esclusivamente italiana sia per quanto riguarda il *management* inteso in senso stretto sia per quanto riguarda la composizione del consiglio di amministrazione. In altre parole, tutto il consiglio di amministrazione è composto esclusivamente da italiani. Vi è solo un rapporto di proprietà azionaria (estera). Pertanto, ritengo che la Barilla non si attagli al concetto delle multinazionali anche per un altro elemento sostanzialmente importante: e cioè la nostra produzione è tipicamente italiana.

In altri termini, le filosofie di produzione non sono possibili in una molteplicità di paesi.

ORLANDO, *Relatore*. Quindi, da questo punto di vista, si differenzia da altre multinazionali che possono chiudere gli impianti?

PIOLA, *Consigliere di amministrazione e direttore degli affari generali e legali*

della società Barilla. Certamente: la connotazione è, infatti, quella di un'azienda italiana in senso pieno.

Vorrei ora tornare ai rapporti con la agricoltura ed alle problematiche che si incontrano nell'acquisizione delle materie prime. In quei pochi fogli che ho consegnato alla Commissione, loro troveranno le interrelazioni tra materie prime e prodotti di trasformazione. Alcuni riferimenti sono anche dedicati alle fonti di approvvigionamento. Desidero, a questo proposito, sottolineare che la nostra società ha cambiato indirizzo a causa del famoso blocco dei prezzi del 1973. Prima di quella data, infatti, noi acquistavamo esclusivamente semola proveniente direttamente dai molini nazionali. La penuria di grano a livello mondiale negli anni 1973-74 comportò una serie di problematiche tutt'altro che indifferenti: c'era addirittura la difficoltà di poter assicurare la produzione occorrente. Tant'è che noi, in quell'epoca, fummo in stretto contatto con il Ministero dell'industria per fornire indicazioni sulla nostra produzione e sulle vendite.

Comunque, questi fatti consigliarono di mutare strategia e di non approvvigionarci solo sui mercati della semola, ma di rivolgerci anche a quelli del grano duro, che non viene lavorato da noi, ma da molini che lavorano per noi. Circa il 45 per cento dei molini che lavorano per noi ha legami di tipo societario con l'azienda o è controllato da questa, mentre il 55 per cento appartiene a terzi. La ragione di questo controllo va ricercata nel fatto che, come è noto, nel 1973 si ebbero numerosi casi di frodi, perché i controlli dello Stato allora venivano esercitati pressoché solo sul prodotto finito e non anche sulle fasi di lavorazione precedente.

Di fatto, anche oggi, di fronte a pochi controlli sulla semola, non ne esistono sul grano duro e questo costituisce un problema molto grave per la nostra agricoltura, essendo il territorio nazionale lo unico in grado di produrre soddisfacentemente (per qualità e quantità), grano duro nell'ambito comunitario. Indubbiamente

te sarebbe particolarmente importante che questa produzione arrivasse da una parte all'autosufficienza e dall'altra ad un livello qualitativo soddisfacente e ciò non solo per i riflessi nell'ambito nazionale, ma anche e soprattutto per quelli sulla esportazione verso i paesi terzi.

Sempre in quegli appunti che ho consegnato alla Commissione potrete rilevare che i molini di proprietà della Barilla lavorano circa il 18 per cento della materia prima trattata, mentre il 63 per cento è lavorato da terzi; ci sono poi delle lavorazioni del grano che vengono effettuate da cooperative e consorzi, nonché da agricoltori che beneficiano di forniture dell'AIMA. Cooperative, consorzi e agricoltori rappresentano circa l'uno per cento della nostra produzione. È importante sottolineare questo fatto, in quanto l'opinione pubblica si attende dall'AIMA un ruolo che, quanto meno normativamente, non ha.

Ciò si riflette anche sulla questione della politica dei prezzi. Su un prodotto soggetto prima a blocco e poi ad amministrazione dei prezzi, che ha un valore aggiunto molto limitato come la pasta, è evidente che il costo della materia prima rappresenta un elemento di particolare importanza. Ora, si dà il caso che le necessità determinate dalla regolamentazione comunitaria, posta a salvaguardia del reddito degli agricoltori, non collimino propriamente con i problemi di una lotta all'inflazione e quindi si creino delle ripercussioni sul prodotto finito. È evidente che, se, come ormai appare scontato, nel prossimo mese di luglio avremo un'ulteriore svalutazione della lira verde del 10-12 per cento, questo 10-12 per cento si trasferirà, sia pure in parte, sul grano duro, sulla semola e quindi sulla pasta.

Rimanendo nel tema degli approvvigionamenti, avrete dunque constatato che ci si rivolge al mercato interno e molto meno a quello internazionale, in quanto offre meno garanzie dal punto di vista della natura del prodotto acquistato, oltre che talvolta prezzi superiori.

Dal punto di vista qualitativo, bisogna dire che Canada, Argentina e Stati Uniti,

che sono i tre maggiori esportatori di grano duro, hanno degli *standards* di qualità che prevedono - questo è l'aspetto rilevante - un tasso di inquinamento di grano tenero molto ridotto. Tuttavia, il grano che arriva in Italia ha un tasso di inquinamento spesso superiore a quello previsto, malgrado ci siano le certificazioni ufficiali dei paesi produttori.

ORLANDO, *Relatore*. Anche dei tre paesi che ha citato?

PIOLA, *Consigliere di amministrazione e direttore degli affari generali e legali della società Barilla*. Sì. Non vorrei fare del nazionalismo fuori luogo, ma noi italiani abbiamo il malvezzo di riconoscere che siamo degli imbroglioni e di credere che gli altri non lo siano. Pensate che spesso capita di acquistare delle partite di grano all'estero che contengono il sette per cento di grano tenero! Ciò crea dei problemi insormontabili, in quanto non è neanche possibile respingere la merce, ma deve essere scaricata e messa in *silos*. Si potrà richiedere un arbitrato che si risolverà, secondo la regolamentazione riconosciuta, in un degrado qualitativo della merce stessa. Ma, dal momento che la legislazione italiana prevede che la pasta prodotta debba essere di grano duro, quel grano in linea teorica non potrebbe neanche essere utilizzato nella produzione.

ORLANDO, *Relatore*. La questione, ovviamente, è ancora peggiore quando si tratti di paesi che non hanno stabilito degli *standards*.

PIOLA, *Consigliere di amministrazione e direttore degli affari generali e legali della società Barilla*. Gli altri paesi non sono significativi dal punto di vista della produzione di grano duro: la Francia, ad esempio, ne produce una qualità molto scadente, che non è impiegabile in una corretta pastificazione.

In Italia non ci possiamo certo permettere il lusso di produrre una pasta che non sia all'altezza delle nostre tradizioni.

Infatti, mentre in altri paesi, la pasta viene mangiata scotta come contorno per alcuni secondi piatti, da noi costituisce un alimento essenziale.

Vorrei poi sottolineare che abbiamo spesso chiesto, ma non abbiamo mai ottenuto, una uniformazione di tutte le legislazioni in materia, non solo perché si avrebbe un prodotto migliore, ma anche perché, in questo campo, l'Italia avrebbe delle grosse possibilità di esportazione.

Tenuto conto che il settore lavora dal 65 al 70 per cento della capacità produttiva, risultano evidenti i problemi inerenti ad un corretto utilizzo degli impianti e delle risorse.

ORLANDO, *Relatore*. A cosa esattamente intende riferirsi quando parla di unificazione della legislazione?

PIOLA, *Consigliere di amministrazione e direttore degli affari generali e legali della società Barilla*. Intendo riferirmi al fatto che la legislazione italiana e quella francese prevedono un tipo di pastificazione che utilizza soltanto grano duro; in altri paesi, invece, la formula è libera: ad esempio in Germania la pasta può essere composta anche dal 70 per cento di grano tenero e dal 30 per cento di grano duro. Ciò comporta per noi delle difficoltà di esportazione dal momento che i prezzi della pasta prodotta in altri paesi sono notevolmente inferiori ai nostri: il grano duro, infatti, costa circa il 65-70 per cento in più di quello tenero.

Noi riteniamo che sia necessario incrementare la produzione nazionale di grano duro, in primo luogo per aiutare l'agricoltura in senso stretto, e poi per evitare di acquistare mediamente in un anno dai 4 ai 6 milioni di quintali di grano duro dall'estero, con notevole aggravio della bilancia dei pagamenti.

ESPOSTO. Lei poc'anzi ha mosso delle critiche nei confronti dell'AIMA: quali sono - in base ad una esperienza quale quella della vostra società - le misure da adottare per migliorare il funzionamento di questo organismo per quel che ri-

guarda l'approvvigionamento del grano duro, sia per il mercato nazionale, sia per l'importazione?

PIOLA, *Consigliere di amministrazione e direttore degli affari generali e legali della società Barilla*. Se mi è consentito, desidererei precisare che non ho inteso criticare il funzionamento dell'AIMA; dico soltanto che spesso e volentieri ci si attende da questa l'esercizio di un ruolo diverso da quello che nominativamente ha. L'AIMA ha il compito primario di sostenere l'agricoltura e di garantire la giusta remunerazione per l'agricoltura; ma se si gioca un ruolo di sostegno del produttore della materia prima, si deve anche tener conto del fatto che ciò « scarica » delle conseguenze a valle nel processo produttivo.

Probabilmente questa è una critica estensibile a tutti gli organismi comunitari di intervento e non soltanto per quel che riguarda il grano duro: bisognerebbe fare un esame di coscienza e cercare di contemperare gli interessi del consumatore e quelli delle singole categorie produttive. Credo, infatti, che sia possibile trovare un punto mediale di incontro.

In particolare, per quel che riguarda il ruolo che può rivestire un organismo come l'AIMA, credo che si possa arrivare alla individuazione di tale punto di incontro mediante una politica molto accorta. Nel corso dell'ultimo anno e mezzo sono stati fatti dei passi avanti e l'AIMA è riuscita ad assumere un ruolo calmierante proprio in quei momenti critici di saldatura, pur garantendo la remunerazione dell'agricoltore. Ciò significa che quest'organizzazione ha già modificato gli orientamenti e gli atteggiamenti iniziali che potevano definirsi come un'assenza di scelte.

Noi riteniamo, comunque, che la cosa più importante, nell'ambito della politica agricola, che non incide sul costo del prodotto, su quello della materia prima e quindi sui prodotti di trasformazione, sia trovare il modo (e mi pare ci sia una deroga in questo senso alla regolamentazione comunitaria in Italia) per aiutare

l'agricoltura in senso stretto e non l'ampia proprietà. E questo si può ottenere attraverso due vie: cioè il miglioramento qualitativo della produzione delle materie prime, per ottenere il quale è necessario un forte apporto tecnologico che consenta così di migliorare le rese per ettaro. Un miglioramento vi è già stato ma non è ancora né sufficiente, né soddisfacente: penso che un organismo di intervento possa giocare un ruolo molto importante per l'avvio di una politica mirante all'elevamento della qualità dei prodotti, così come può intervenire a sostegno dell'agricoltura nei momenti critici e per tutto quel che riguarda la soluzione dei problemi inerenti ai costi degli anticrittogamici, dei concimi chimici che non sono certo indifferenti.

Ritengo che sia necessario scegliere questa linea di condotta dal momento che la regolamentazione soltanto sul prezzo è una misura tardiva ed incide sul fenomeno a valle e non a monte.

Ritornando un momento sul rapporto esistente tra la produzione per ettaro del grano tenero e di quello duro quella ammonta per il primo a 50-60 quintali, e per il secondo a 30-40 quintali. In Emilia-Romagna sono state avviate già da dieci anni delle sperimentazioni che, con il concorso della regione, hanno dato dei risultati positivi.

ORLANDO, *Relatore*. Che tipo di sperimentazioni?

PIOLA, *Consigliere di amministrazione e direttore degli affari generali e legali della società Barilla*. Si tratta di sperimentazioni condotte con gli agricoltori per insegnare loro come si coltiva il grano duro: non bisogna, infatti, dimenticare la arretratezza esistente nei sistemi di coltivazione.

ORLANDO, *Relatore*. Si tratta quindi di un'assistenza tecnico-sperimentale.

PIOLA, *Consigliere di amministrazione e direttore degli affari generali e legali della società Barilla*. Il nostro paese non si trova certo in situazioni analoghe a

quelle degli Stati Uniti, del Canada o dell'Argentina: è per questo che si registrano rese diverse, a prescindere dalle cause ambientali e climatiche.

ORLANDO, *Relatore*. Il problema non è soltanto quello di aumentare la resa, ma - se ho ben capito - anche quello di migliorare la qualità.

PIOLA, *Consigliere di amministrazione e direttore degli affari generali e legali della società Barilla*. Certamente anche perché l'agricoltore ha l'abitudine di seminare il grano dei precedenti raccolti, per cui gli inquinamenti di grano tenero si accumulano. C'è una legislazione sulle sementi che, però, non può essere trasferita per intero in questo settore, perché, altrimenti, sarebbe impossibile fare l'agricoltore, dovendo essere nel contempo anche perito agrario. Ciò non significa che qualcosa non possa essere fatta anche in questo senso.

ESPOSTO. Lei prima accennava alla quantità di grano tenero da utilizzare per la pastificazione; lei saprà certamente che si discute, anche a livello di opinione pubblica, sulla possibilità di aumentare la quantità di grano tenero nella pasta, fino ad arrivare a percentuali che vanno dal 20 al 30 per cento. Qual è l'opinione della Barilla in proposito e con riferimento, in particolare, alle possibilità di mantenimento del mercato interno e di espansione di quello internazionale?

PIOLA, *Consigliere di amministrazione e direttore degli affari generali e legali della società Barilla*. Le rispondo a nome dell'azienda che rappresento, ma posso con sicurezza dire che il 98 per cento degli operatori del settore è della stessa opinione: noi ci siamo orientati a produrre una pasta di sola semola di grano duro (con i normali inquinamenti di grano tenero). E questo per diversi motivi: il primo consiste nel fatto che il nostro paese, a livello agricolo, ha condizioni e motivi per preferire e incentivare la produzione di grano duro, rispetto al tenero, non solo perché tale ultima qualità è già

sufficientemente coltivata nell'ambito della CEE, che è autosufficiente, ma anche perché è necessario tutelare la nostra agricoltura cerealicola del sud, i cui grani duri hanno una qualità che è battuta soltanto da qualche varietà dell'Argentina e degli Stati Uniti. L'interesse sarebbe quello di sviluppare la coltura del grano duro che costa più di quello tenero.

Inoltre, essendo la nostra pasta essenzialmente diversa da quella prodotta in tutto il mondo, modificare una legislazione che introduca un prodotto sostanzialmente non controllabile (sottolineo questo aspetto), da organismi statuali, vorrebbe dire perdere delle *chances* che hanno la agricoltura e l'industria. Significherebbe, poi, deteriorare il prodotto e consentire la possibilità di ampie frodi nell'ambito del settore, a danno dei consumatori, sia per la qualità, sia per il prezzo. Riguardo alle frodi, di cui si è fatto cenno, va detto che è stato costituito da produttori interessati a una corretta produzione lo Istituto nazionale tutela paste alimentari secche: che ha il solo scopo di effettuare sistematici controlli su tutta la produzione nazionale, che non ha scopi di lucro, di natura commerciale e che non concede forme di pubblicità, quali marchi di appartenenza o garanzia, ai prodotti consorziati.

PRESIDENTE. C'è una questione che vorrei fosse chiarita urgentemente. Nel questionario che lei ci ha fatto pervenire leggo che il costo medio di produzione della pasta di semola per il 1976 è stato di 36.180 lire, mentre il costo medio di commercializzazione, sempre relativo a questa pasta, è di 9.710 lire. Più avanti leggo che il costo medio di listino per la pasta è di 42.800 lire.

Se non sbaglio da questi dati si dovrebbe evincere che la Barilla perde 3 mila lire nette al quintale per ogni quintale di pasta di semola. Ora questa perdita verrebbe relativamente compensata dagli utili derivanti dalle paste speciali o dai prodotti da forno.

Tutte queste cose destano in me qualche perplessità derivante anche dal con-

fronto con i dati che ci avete fornito sul bilancio. Infatti mi sembra di aver letto che nel corso del 1975 vi è stato un utile netto della Barilla dell'ordine di 955 milioni.

Tutta questa serie di numeri è collegata alla discussione che c'è in Italia da anni sul prezzo della pasta. Senza trarre da ciò delle conseguenze affrettate (dato che questo è un punto delicato), si tratta di vedere quali sono i consumi della pasta da parte delle famiglie medie italiane e quali sono i prezzi medi che voi fate e che hanno un peso rilevante sul mercato. In altre parole si tratta di chiarire il rapporto fra i prezzi ed il bilancio nell'ambito della situazione generale di approvvigionamento e delle richieste che le industrie hanno fatto al CIP.

PIOLA, Consigliere di amministrazione e direttore degli affari generali e legali della società Barilla. Sono molto lieto che mi sia stata fatta una simile domanda. Debbo rispondere che le informazioni degli organi preposti al controllo dei prezzi, sono fondate su dati non sufficientemente valutati. Ad esempio, nel settore dello zucchero, operano poche aziende, quindi vi è uniformità e nella confezione e nel prezzo.

Ma nel settore della pasta operano ben 360 aziende con strutture diverse e si è operato senza tenere in debito conto né la perfetta concorrenza, né le caratteristiche del settore, né, purtroppo, i reali costi sopportati da alcune aziende e non remunerati dai prezzi.

PRESIDENTE. Lei ritiene che i costi di produzione di una grossa industria, come è la Barilla, possano essere superiori o inferiori a quelli praticati dalle piccole e medie imprese?

PIOLA, Consigliere di amministrazione e direttore degli affari generali e legali della società Barilla. Attualmente sono senz'altro superiori.

Lei ha rilevato una disparità, in termini numerici, a parte la diversità degli esercizi considerati. Tale differenza ha una

sua ragione d'essere ed è molto chiara, ma è opportuna anche qualche considerazione per meglio valutarne la gravità. Esistono costi medi di produzione, di commercializzazione e prezzi medi di listino. Per questi ultimi, noi intendiamo quelli che vengono ad essere praticati nell'ambito del territorio nazionale. Ciò dipende da una concorrenza esasperata per cui si produce spesso al limite delle possibilità e si vende al limite del sopportabile. Molto dipende anche dalle strutture distributive del nostro paese. Comunque, noi ci riferiamo al prezzo di listino teorico quale sia il livello distributivo cui ci si rivolge. Dobbiamo, tuttavia, sottolineare che siamo in una condizione diversa quando ci rivolgiamo al dettaglio organizzato, al supermercato e, soprattutto, per l'esercizio di funzioni commerciali diverse, al grossista.

Certamente dalla lettura di quei dati numerici risulta che la Barilla sia in perdita per la pasta di semola assoggettata a vincolo di prezzo. Il fatto è che, come altre aziende, anche la Barilla non fa il bilancio sulla pasta di semola di grano duro. E preferisco non esprimere valutazioni e preoccupazioni per questo stato di cose impostoci.

Gli utili che ricaviamo provengono sostanzialmente dagli altri prodotti: biscotti, fette biscottate, paste speciali non soggette ad amministrazione di prezzo, sughi, eccetera e dal quantitativo di pasta destinato all'esportazione. È ovvio che (mentre i ricavi sono diversi tra Italia ed estero) il costo di produzione di quest'ultima è omogeneo con quello relativo al territorio nazionale perché la nostra azienda, contrariamente alla maggior parte delle altre, produce la stessa pasta di semola per tutti i paesi. La pasta che parte dei pastifici del Veneto esportano in Germania è di semola e grano tenero o di grano tenero soltanto, ed è fatta con due uova, mentre la legge prescrive che sia fatta con quattro uova; all'omogeneità dei costi corrisponde omogeneità di ricavi.

Fortunatamente, da due anni a questa parte siamo riusciti ad incrementare molto sensibilmente le vendite all'estero. Pur-

troppo è arrivata ora l'introduzione del montante compensativo (129 lire per chilo di pasta) per la Germania (tale richiesta è stata avanzata dalla Germania e dalla Francia, cioè dai due mercati più interessati a questo tipo di produzione, per ragioni protezionistiche), e le esportazioni ne stanno pesantemente risentendo.

Quindi, da quanto ho detto, emerge chiaramente che dalla pasta di semola di grano duro noi non ricaviamo alcun utile in Italia. Anzi. Produciamo poi paste speciali ed altri prodotti. D'altro canto, una analisi dei costi di produzione della pasta non è molto difficile: vi sono dei parametri che sono scontati. Come è stato detto, l'opinione pubblica è stata turbata dal problema del prezzo della pasta e si chiede: sono legittime o no le richieste dei produttori?

Questa confusione è determinata in sostanza dal fenomeno dell'enorme eterogeneità del prodotto e dal grande numero delle aziende che operano in questo settore. In Sicilia, ad esempio, vi sono circa cento pastifici che hanno da quattro ad undici dipendenti: quindi, si tratta sostanzialmente di semplici nuclei familiari dediti a questo lavoro e pertanto non vi sono problemi di retribuzione, di contratti collettivi integrativi, e neppure di distribuzione del prodotto perché la pasta è venduta direttamente nell'ambito degli opifici stessi (che poi sono dei semplici negozi). Al contrario, e sempre ad esempio, il trasporto della pasta in Sardegna a noi costa 45 lire in più rispetto al costo di distribuzione che dobbiamo affrontare nella rimanente parte del territorio nazionale.

PRESIDENTE. Abbiamo raccolto alcuni dati dai quali emerge che in tutto il Mezzogiorno, e non solo per gli oneri relativi al trasporto, la pasta di grano duro costa di più.

PIOLA, Consigliere di amministrazione e direttore degli affari generali e legali della società Barilla. Nel Mezzogiorno quel tipo di pasta ci costa di più ed è pagata molto meno: ecco una delle ragioni per le quali i ricavi non sono omoge-

nei nel sud. Ed anche la nostra azienda pratica prezzi inferiori perché non può rimanere fuori dal mercato: diversamente, infatti, non si venderebbe.

Nel Mezzogiorno abbiamo una quota di mercato inferiore a quella relativa al resto del paese (che è del 16 per cento): infatti, nel sud tale quota è del 6 per cento perché in quelle regioni si riscontra il più basso livello dei redditi di tutto il paese, e quindi una minore possibilità di spesa. Inoltre, registriamo anche una minore richiesta di reddito da parte dei commercianti perché la pasta è un elemento trainante: nel Mezzogiorno per quanto riguarda questo prodotto si opera quasi senza margini, anzi dal punto di vista economico anche il dettagliante vende pressoché in perdita. La pasta prodotta nel sud costa, invece, normalmente meno: ma i parametri di raffronto non sono omogenei per ragioni già accennate.

Passando poi ad esaminare la situazione in singole regioni, debbo dire che in Sicilia quest'anno i prezzi sono stati abbastanza sostenuti a causa della carenza delle materie prime, mentre in Puglia, Calabria e Campania i prezzi sono stati più depressi. Le differenze registrate sono abbastanza alte, anche dell'ordine del 60-70 per cento.

Non credo di essere scorretto, ma al contrario ritengo di dire una cosa abbastanza nota, quando affermo che, come emerge da nostre indagini, nel settore della pastificazione si verifica un fenomeno di evasione dalle proporzioni abbastanza rilevanti. Evasione contributiva: rarissimamente gli straordinari sono pagati in busta; ed evasione dal contratto collettivo di lavoro: ad esempio il bollettino Sicindustria del mese di agosto (o di settembre, ora non ricordo esattamente) afferma che gli industriali della pastificazione siciliani si rifiutavano di applicare contratti collettivi di lavoro in mancanza del riconoscimento di un certo prezzo unico nazionale.

Ora, è evidente che la disapplicazione di un contratto collettivo di lavoro produce un'enorme differenza a livello di costo della produzione finale.

Il costo orario medio del lavoro nel nord per un'azienda come la Barilla è di oltre seimila lire; il costo medio delle aziende del sud che operano nel rispetto della legge - e sottolineo questo - è di 3.700 lire; vi sono quindi dei costi assolutamente diversi e, soprattutto, non vi sono quasi costi di distribuzione, perché i produttori delle regioni meridionali distribuiscono soprattutto a livello locale.

Il nostro interesse è sempre stato quello di fornire il maggior numero di risposte possibili ai vari interrogativi che chi è fuori dal settore si pone, perché solo in tal modo i problemi possono essere compresi e risolti: ciò non è possibile quando si disponga di dati insufficienti o errati.

Esistono però questi fenomeni ed anche le centrali sindacali non riescono a superare questo stato di cose perché quando esiste una certa realtà (sotto occupazione o esuberanza di manodopera) non si può fare altro che accettarla.

Sul costo del lavoro, la nostra azienda ha svolto delle indagini abbastanza accurate.

ORLANDO, *Relatore*. Ci interessa capire bene la diversificazione dei costi del lavoro, che sono piuttosto rilevanti. Lei ha parlato solo di quelli legali: l'impressione è che in questo settore, proprio perché vi opera il piccolo artigiano, vi possa essere una certa evasione.

PIOLA, *Consigliere di amministrazione e direttore degli affari generali e legali della società Barilla*. Questa è notevolissima e non riguarda solo i costi del lavoro ma anche l'aspetto fiscale, ad esempio l'IVA. Ho affrontato la problematica del controllo in materia in sede di Ministero delle finanze, chiedendo ufficialmente l'istituzione della bolletta di accompagnamento; ma la risposta è stata: anche se fosse istituita, chi correrebbe poi dietro al camioncino per accertare un'evasione che sottrae ben poco alle casse dello Stato? La struttura di controllo costerebbe più del gettito ufficiale.

SPONZIELLO. Sulle seimila lire di cui ha parlato, vi è una certa incidenza di oneri sociali: non vengono cioè intascate completamente dal lavoratore, non è così?

PIOLA, *Consigliere di amministrazione e direttore degli affari generali e legali della società Barilla*. Se fosse così, il costo orario medio salirebbe ad undicimila lire!

SPONZIELLO. Qual è l'incidenza degli oneri sociali?

PIOLA, *Consigliere di amministrazione e direttore degli affari generali e legali della società Barilla*. Globalmente circa del 42-43 per cento. Vi è poi da notare che, data la diversità di struttura, in Italia vi sono solo sette o otto aziende che praticano contratti integrativi di lavoro che ormai pesano quanto i collettivi.

PRESIDENTE. Può fornirci qualche documento aggiuntivo, ad esempio una relazione sulle cose che ha detto? Ed inoltre potrebbe inviarci le eventuali relazioni dell'azienda al CIP in sede di formazione dei prezzi?

PIOLA, *Consigliere di amministrazione e direttore degli affari generali e legali della società Barilla*. Posso farlo senza difficoltà. Quando scattò il blocco dei prezzi della pasta, la Barilla è stata la unica azienda del settore a documentare la propria richiesta di aumento del prezzo con una relazione di ottocento pagine.

Desidero, inoltre, consegnare subito alla Commissione un documento che ho con me e che contiene interessanti dati anche riguardo alla connessione esistente tra aumento del prezzo della pasta e dinamica della scala mobile. È interessante notare, ad esempio, come, in un periodo che ha fatto registrare lo scatto di 54 punti di contingenza, l'ISTAT abbia attribuito solo 0,9 punti all'aumento del prezzo della pasta. Ad un aumento del prezzo della pasta di cento lire al chilo corrisponde un aggravio della spesa annua non superiore a 5 mila lire per una famiglia di quattro persone del nord e del

centro Italia e di circa 10 mila lire per una famiglia, composta dallo stesso numero di persone, residente al sud, dove vengono consumate maggiori quantità di pasta. Desidero inoltre sottolineare come trascorrono sempre alcuni mesi prima che la decisione di un aumento del prezzo della pasta si trasferisca sul mercato.

PRESIDENTE. Ci consenta, riguardo a ciò, di nutrire seri dubbi.

PIOLA, *Consigliere di amministrazione e direttore degli affari generali e legali della società Barilla*. Posso spiegare perché ciò avviene: essendo la concorrenza assai vivace nel settore, il pastaio è sempre assai cauto ed attende, prima di applicare l'aumento, di sapere come si regolano altre aziende.

D'altro canto, tutto ciò dipende dalla struttura e dalle interrelazioni del settore distributivo.

PRESIDENTE. Le risulta che i controlli effettuati dai nuclei antisofisticazione abbiano portato a scoprire la presenza di grano tenero anche nella pasta di semola?

PIOLA, *Consigliere di amministrazione e direttore degli affari generali e legali della società Barilla*. È accaduto. Sarebbe necessario regolare diversamente i meccanismi di controllo attualmente previsti dalla legge.

Il problema, a mio giudizio, potrebbe essere risolto controllando tutte le fasi del processo di trasformazione del grano duro: dalla commercializzazione, appunto, del grano duro (cosa che, purtroppo, non avviene), alla trasformazione in semola e alla commercializzazione di questa, fino alla produzione della pasta.

La seduta continua con l'audizione del rappresentante della Folonari.

PRESIDENTE. Nel ringraziarvi per la vostra presenza, desidero esporvi brevemente le linee generali della nostra indagine. Essa ha ad oggetto la formazione dei costi dei prodotti agricoli. Nel corso dei

colloqui tendiamo a raccogliere elementi per la maggiore comprensione dei rapporti del settore agricolo con la produzione industriale, con i mercati all'ingrosso, con le associazioni o le cooperative. Tentiamo di comprendere come questi rapporti si svolgono e se si attuano sulla base di contratti permanenti o ai prezzi di mercato. Cerchiamo di comprendere quali sono i costi reali della trasformazione e la incidenza di quelli relativi alla distribuzione.

Ciò premesso, desidereremmo che voi ci illustraste l'attività della società ed i rapporti con le consociate e con la società finanziaria madre; successivamente, gradiremmo risposte sufficientemente chiare ed esaurienti alle domande che i commissari intenderanno porvi.

DE MARCHI, *Presidente della Folonari*.
Quale presidente della società posso assicurare la nostra piena disponibilità nel fornire tutti i dati che possono essere necessari per portare a termine questa vostra indagine che noi, come operatori, riteniamo interessante e valida perché, forse, è la prima volta che si tenta un esame così particolareggiato la cui conclusione non potrà non interessare i settori esaminati.

La Folonari fa parte del gruppo *Winefoods* il quale comprende in Italia circa 43 aziende: una ventina operano nel settore prevalentemente vitivinicolo, sette nel settore alimentare e poi altre nel campo finanziario ed alberghiero cui la Commissione non è interessata.

La Folonari è l'azienda più importante in Italia nell'ambito dei vini di grande consumo, perché opera su tutto il territorio nazionale con due importanti centri di imbottigliamento: uno nel nord, e precisamente vicino Milano, e l'altro nel sud, ed esattamente a Scafati vicino Napoli.

L'azienda si colloca nella categoria dei vini cosiddetti tipici, cioè nella categoria intermedia fra i vini da tavola, e cioè di primo prezzo, e quelli a denominazione di origine controllata. Ai fini dell'indagine che la Commissione sta svolgendo, ciò può

essere molto importante, perché questa scelta ha fatto parte di una nostra filosofia. In altri termini, l'azienda vende sul territorio nazionale vini di grande consumo cercando di definire una politica a livello di vini regionali. Più precisamente, la Folonari da molti anni cerca di portare avanti una politica per migliorare i prodotti vinicoli con riferimento specifico ai vini delle diverse regioni italiane. Non si tratta di vini generici, ma di vini particolari, come il Barbera del Piemonte, il Lambrusco dell'Emilia ed il Tocai del Veneto, che hanno una delimitazione geografica ben precisa.

Questa politica è stata trasferita anche sui mercati esteri con grande successo. In effetti, abbiamo constatato che, portando avanti questa politica di mercato, si è potuto valorizzare un vino che era assolutamente generico. Ciò ci ha consentito di concludere delle trattative molto importanti con i produttori agricoli e con le cantine sociali per definire la qualità ed il tipo di vino che rispecchiano questa politica.

Tale politica, portata avanti durante questi anni, si sta concludendo proprio in questi giorni con la proposta di una migliore classificazione dei vini in una categoria intermedia fra i vini assolutamente generici e quelli a denominazione di origine controllata. Noi abbiamo suggerito di definirla come categoria dei vini tipici per poterla paragonare con un'iniziativa presa in Francia già da qualche anno, secondo cui tra i vini *d'appellation d'origine contrôlée* ed i vini generici si è creata la categoria dei *vins des pays*, fase intermedia fra le due categorie che prelude (i francesi sono stati sempre molto abili nel batterci sul tempo) ad una assimilazione dei *vins des pays* ai vini *d'appellation d'origine contrôlée*.

In mancanza di questa categoria, verremmo ad essere danneggiati sui mercati di esportazione perché, come avrete sentito nelle precedenti audizioni, soltanto i vini a denominazione di origine controllata godono dell'esenzione dalle tasse di compensazione. Pertanto, è molto impor-

tante che l'Italia, la quale produce solo un 8-10 per cento di vini a denominazione di origine controllata sul totale della produzione, possa mettere insieme una categoria intermedia di vini, che noi chiamiamo vini tipici regionali, da assimilare, almeno ai fini fiscali e dell'esportazione, a quelli a denominazione di origine controllata.

ORLANDO, *Relatore*. Questi vini regionali cosa vogliono dire? Vogliono essere una preparazione di questa categoria?

DE MARCHI, *Presidente della Folonari*. Vuol dire che vi è una precisazione della qualità molto importante per il consumatore. Non è un vino generico, un vino rosso o anche un *groupage* di vini rossi di regioni diverse. Ad esempio, quando si nomina il Barbera del Piemonte ci si riferisce ad un vino tipico regionale che proviene dal vitigno Barbera della regione Piemonte.

ORLANDO, *Relatore*. Volete fare riconoscere una preparazione di questa categoria?

DE MARCHI, *Presidente della Folonari*. Anche la Comunità economica europea ha considerato positivamente questa proposta. La Folonari si è innestata in questo grande mercato e quello dei vini a classificazione regionale lo stiamo portando a conoscenza in Germania, Francia, Belgio, Stati Uniti e Canada con notevole successo. Infatti, abbiamo constatato che il rapporto qualità-prezzo è indubbiamente favorevole alla categoria dei vini italiani, e precisamente alla grande quantità di vini non a denominazione di origine controllata. I vini con questa denominazione possono costituire sempre una grande bandiera per l'Italia ma, considerando che vi sono altre diciotto aziende operanti in questo settore, si arriverà presto alla saturazione.

Ad esempio, nel Lazio vi è la Fontana Candida, un'azienda riorganizzata che ormai è *leader* sia nel mercato nazionale che in quello estero come vino di Frascati.

Si pone, però, il problema della disponibilità del Frascati che, come vino a denominazione di origine controllata, è già insufficiente. Bisogna anche pensare all'Est! Est! Est! e al Verdicchio nelle Marche per il quale si è arrivati al contingentamento della quantità per l'esportazione. Nel veronese, nonostante la grande produzione, si prospetta per la prossima vendemmia la necessità di ridurre alcuni tipi di confezioni.

PRESIDENTE. Desidero approfondire alcune questioni. Lei parla di questi vini regionali, che sono dei vini tipici e non a denominazione di origine controllata, per arrivare ad una modifica della legislazione italiana...

DE MARCHI, *Presidente della Folonari*. Questo processo è già avanti.

PRESIDENTE. Lei ha parlato per questi vini regionali, che possono essere definiti tipici da pasto, di un grande consumo ed ha anche detto che si tratta di vini fatti con vitigni regionali di provenienza...

DE MARCHI, *Presidente della Folonari*. Di riferimento.

PRESIDENTE. Cosa significa questo, rispetto ai vini a denominazione di origine controllata? Ciò perché per fare il vino tipico regionale nella forma che lei ha descritto bisogna adoperare non solo il vitigno fondamentale del Barbera o del Chianti, ma anche componenti dei vari vitigni da cui proviene un determinato vino, e quindi con quelle percentuali di taglio consentite dalla legge? Se vi avvicinate al vino tipico sulla base del vitigno principale ed anche di manipolazioni consentite dalla legge, qual è la demarcazione con il vino di origine controllata? Non solo, ma lo spazio tra il vostro vino e quello di origine controllata sarebbe così ridotto da far risaltare evidentemente, non solo per vini a produzione limitata, quali l'Est! Est! Est!, l'Orvieto o il Frascati, ma

anche per vini a più larga diffusione, difficoltà per quanto riguarda l'approvvigionamento, ma difficoltà anche, per quanto riguarda i produttori, a consentire una vinificazione di questo tipo piuttosto che quella di origine controllata. Allora io le chiedo: tutto questo non dipenderà dal fatto che la gran parte dei produttori, che potrebbero produrre vino a denominazione d'origine controllata, non hanno gli impianti di trasformazione atti a questo scopo? Per cui in sostanza si verificherebbe non diciamo una intromettenza di mercato — perché voi fate il vostro mestiere e lo fate sulla base della legislazione italiana —, e quindi, in ultima analisi, questo tipo di vinificazione non potrebbe risolversi in un danno complessivo per i produttori che, con un lieve salto di qualità o con la creazione di strumenti associativi, potrebbero produrre regolarmente del vino di origine controllata? La questione è, ovviamente, molto complessa, in quanto c'è da considerare che questo tipo di vino ha dei costi molto elevati. Mi chiedo allora se sia una politica idonea per il mercato interno quella di una tipizzazione che si avvicini alla denominazione d'origine controllata e non consenta la diffusione di un vino buono, sufficientemente garantito nelle sue qualità organolettiche, nella sua provenienza, ma che sia effettivamente un vino da pasto comune e che possa agevolmente allargare il mercato interno, dati i prezzi che si possono praticare per questo tipo di vino.

ORLANDO, *Relatore*. L'obiettivo, ad esempio, non potrebbe essere quello che viene perseguito con il Chianti californiano.

DE MARCHI, *Presidente della Folonari*. Quello al quale lei si riferisce è un abuso di denominazione.

ORLANDO, *Relatore*. Sta di fatto che si chiama così. Comunque chi lo conosce dice che ha una caratteristica: quella di essere sostanzialmente uguale e *standard*, senza differenze tra i vari produttori della California.

DE MARCHI, *Presidente della Folonari*. Questi sono per noi argomenti molto appassionati! Vorrei, però, farle notare che noi produciamo circa 65 milioni di ettolitri di vino l'anno in Italia; di questi, solo il dieci per cento sono costituiti da vini di origine controllata, cioè circa sei milioni di ettolitri. Questo cosa significa? Che 59 milioni di ettolitri di vino non sono a denominazione d'origine controllata. Cos'è questo vino? Se non lo discipliniamo, è un vino assolutamente generico. Bisogna sottolineare, inoltre, che i vini di origine controllata sono stati regolamentati in modo restrittivo: quando noi diciamo Barbera d'Asti, ci riferiamo ad alcuni paesi vicini ad Asti nei quali c'è un vitigno che produce Barbera, Barbera di Asti, appunto. Tutt'altra cosa è, ovviamente, il barbera d'Alba. Ma lo stesso vitigno, al quale non sono state riconosciute le caratteristiche del barbera d'Asti o di quello d'Alba, cresce in tutto il Piemonte, anche nell'Oltrepò pavese. Anche in questo caso, resta pur sempre un vino dalle buone caratteristiche, per cui è meglio lasciarlo con la denominazione di vino generico o è meglio disciplinarlo a livello regionale? Nel primo caso, si dirà soltanto che è un vino rosso; nel secondo caso, si può fare anche riferimento al vitigno. A questo punto sorge un problema: i vini che non hanno ottenuto la denominazione d'origine controllata, vuol dire che non hanno alcune delle caratteristiche richieste, ad esempio non arrivano ai dodici gradi previsti. Ma è chiaro che se anche hanno una gradazione di undici gradi e mezzo, sono pur sempre dei vini buoni.

I francesi hanno creato i *vins de pays* come sottoclassificazione del vino di origine controllata, per cui, anche nelle stagioni in cui il vino, per ragioni climatiche od altro, non arriva alle caratteristiche previste dal vino di origine controllata, rientra pur sempre in una sua sottoclassificazione.

I 59 milioni di ettolitri di vino non di origine controllata che noi produciamo costituiscono l'asse portante di tutta la nostra viticoltura. È innegabile, però, che

esso non è remunerativo e ciò dipende probabilmente dal fatto che i circa tredici milioni di vino cosiddetto sfuso esportato verso la Francia e la Germania venivano pagati, fino a poco tempo fa, soltanto 190 lire al litro. Vorrei sottolineare che, anche se si adottasse quel sistema di sottoclassificazione regionale dei vini, dei nostri 59 milioni di ettolitri, almeno venti resterebbero pur sempre generici e non potrebbero rientrare in nessuna tipizzazione.

PRESIDENTE. Purtroppo una legislazione in questo senso ancora in Italia non c'è. Comunque, all'ordine del giorno dei lavori della nostra Commissione, c'è un disegno di legge che non riguarda specificamente la materia da lei trattata, ma che tenderà a chiarire, per quanto possibile, le questioni relative ai marchi di origine, indipendentemente dalla produzione già regolamentata con la legge numero 390.

Dal momento, però, che lei ha accennato alla possibilità di una diversificazione, vorrei chiederle che garanzie pensate, in questo ambito, di poter dare al consumatore, indipendentemente dalla normativa vigente. Perché lei parla di una fascia di altri 20 milioni di ettolitri. Come si risolve il problema inerente alla possibilità di tagliare questi 20 milioni di ettolitri, tenendo conto della necessità del mantenimento delle qualità organolettiche?

DE MARCHI, Presidente della Folonari. La normativa relativa al rispetto delle dichiarazioni di etichetta è molto rigorosa: i produttori devono dimostrare che effettivamente si tratta del vino in questione, ad esempio Barbera del Piemonte; nei registri noi carichiamo ogni singolo arrivo separatamente con la denominazione alla quale corrispondono la quantità, la data di imbottigliamento e le dichiarazioni di etichetta legate alle diverse denominazioni.

PRESIDENTE. Quest'ultima è difficilmente controllabile. Se si dovesse fare una legge in proposito, sarebbe necessa-

rio prevedere, con minore rigidità, delle norme che regolino la quantità producibile per ettaro. Lei sa bene cosa succede in certe regioni in ordine a questo argomento e ne conosce certamente le conseguenze sulla commercializzazione, sulla concorrenza: è per questo che bisogna fare in modo da arrivare al più presto ad una normativa certa in proposito.

DE MARCHI, Presidente della Folonari. Esiste in Italia una normativa non ancora abrogata e che può essere assimilata a quella prevista per i vini tipici prima che venisse emanata la legge 65 sulle denominazioni di origine controllata. Praticamente il riferimento è lo stesso, sia per quanto riguarda i vini a denominazione ed i vini ad origine semplice; in sede di discussione con il comitato nazionale dei vini di origine si è voluto, però, evitare di creare delle confusioni tra i consumatori prevedendo delle dichiarazioni di etichetta di questo tipo: vino Barbera di Asti a denominazione di origine controllata e vino Barbera del Piemonte a denominazione di origine semplice.

PRESIDENTE. Qualcuno propende per questo tipo di differenziazione.

DE MARCHI, Presidente della Folonari. Io non credo che sia opportuna e, d'altronde, non ho mai visto usare questo tipo di classificazione in nessuna regione tranne che per il vino del Salento e soltanto perché era stato tra i primi ad essere riconosciuto.

Ripeto che quel tipo di classificazione non farebbe altro che creare confusione nei consumatori ed è perciò preferibile l'uso della denominazione di vino tipico con la specificazione del vitigno.

In merito alla rivalutazione di una forte quantità di vino generico, noi crediamo che si tratti di una possibilità che consente di elevare i ricavi sia per i produttori, sia per le cantine sociali, sia per l'industria che si rifornisce presso le cantine sociali e che commercializza questo tipo di prodotto.

Quei venti milioni di ettolitri recuperabili in Italia ritengo che siano deter-

minanti per l'economia vitivinicola perché consentono di arrivare ad una rivalutazione dei prezzi, cosa che verrebbe a creare un nuovo equilibrio tra la media dei costi dei vini. Alla fine del 1976 siamo arrivati ai prezzi del 1973: si erano raggiunti dei buoni livelli di recupero che però sono precipitati nel biennio 1974-75. Il settore incontra notevoli difficoltà ad arrivare ad un giusto rapporto di recupero dei prezzi proprio in una fase in cui i costi agricoli sono aumentati in modo ragguardevole.

PRESIDENTE. Presso quali imprese voi effettuate i vostri acquisti e quali sono i vostri rapporti con queste?

DE MARCHI, *Presidente della Folonari*. In primo luogo noi abbiamo cercato di creare una base autonoma di produzione attraverso una ristrutturazione del settore portata avanti in questi ultimi dieci anni. Le nostre aziende hanno tutte una base viticola e tutte insieme, previo questo tipo di selezione, formano la Folonari che opera nel grande mercato soprattutto per le origini controllate.

PRESIDENTE. La Ricasoli è vostra?

DE MARCHI, *Presidente della Folonari*. No, sono nostre la Mellini e la Seristori. Per quel che riguarda i vini d'origine controllata, ci riforniamo presso fornitori produttori tradizionali, convenzionati con noi da diversi anni i quali hanno così garantita la collocazione della produzione. Ricorriamo alle cantine sociali oltre che ai produttori dal momento che la Folonari ha un'esigenza di circa 600 mila ettolitri all'anno di vino da imbottigliare. Inoltre, abbiamo dei rapporti molto stretti con le cantine sociali regionali dal momento che vendiamo vino regionale; tali rapporti sono in pratica degli accordi preventivi di collaborazione a livello di processo di vinificazione che avviene con l'assistenza di nostri tecnici. Siamo pure, in qualche regione, arrivati a gestire noi delle cantine sociali: abbiamo registrato, infatti, 2 o 3

casi nei quali le cantine erano in difficoltà almeno per quel che riguardava la struttura, ad esempio nel veronese, a San Pietro Cairano c'era una cantina che produceva circa 40 mila quintali d'uva di Valpolicella classico; noi abbiamo fornito i nuovi impianti, abbiamo regolamentato con il consiglio d'amministrazione il processo di raccolta delle uve, la vinificazione, il pagamento delle rate ed il ritiro integrale del prodotto commercializzato dalla Lamberti di Pastrengo.

PRESIDENTE. Il terreno è vostro?

DE MARCHI, *Presidente della Folonari*. Sì. Nel Vulture stiamo impiantando 300 ettari di vitigni speciali e stiamo avviando un accordo a livello regionale per la commercializzazione, attraverso la Folonari, dell'Aglianico del Vulture. È un vino formidabile ed entro due o tre mesi cominceremo la sperimentazione perché questo vino Aglianico (prodotto fino ad oggi in Basilicata) è andato a tagliare altri vini.

PRESIDENTE. La vostra commercializzazione avviene attraverso commissari?

DE MARCHI, *Presidente della Folonari*. Abbiamo una rete di ispettori dipendenti divisi per regioni, nonché agenti sempre a livello regionale. Nei grandi centri come Roma, Milano, Torino e Genova operiamo tramite agenzie dirette. Abbiamo costituito, in via sperimentale, in Italia dei centri di distribuzione unificati per tutte le società del gruppo. Questi centri operano a livello regionale; uno è a Torino, uno a Genova, uno a Milano, e un altro è in Toscana, un altro ancora a Roma e a Napoli.

Questi centri di distribuzione operano nel raggio di 150 chilometri; perché abbiamo visto che se il vino viene distribuito oltre i 150 chilometri, i costi salgono oltre i limiti stabiliti dalle norme. Il rifornimento, infatti, avviene tramite autotreni completi.

Infine, ad Ischia, abbiamo costituito un centro vinicolo che è quello dei vini di Ambra.

ORLANDO, *Relatore*. Il questionario si riferisce alla Folonari?

DE MARCHI, *Presidente della Folonari*. Soltanto alla Folonari. Un'altra rilevazione molto importante che abbiamo fatto è quella relativa ai costi agricoli per la viticoltura specializzata nelle diverse regioni dove operano le aziende.

In Valtellina, ad esempio, abbiamo le aziende Negri e Pellizzati.

Abbiamo fatto, poi, delle analisi molto dettagliate nel Veneto, in Toscana e a Corbara dove abbiamo un grosso impianto viticolo.

Al riguardo potrei inviarvi maggiori dettagli sui costi di produzione relativi agli impianti viticoli specializzati delle diverse regioni italiane. Ai fini del raffronto con i costi di trasformazione e di distribuzione di altri settori come quello cooperativo, abbiamo messo assieme i costi di 19 aziende vinicole circa la fase di trasformazione e di commercializzazione, esaminando anche i dati analitici sui costi praticati da ogni centro.

Sulla base di questi costi abbiamo stabilito dei parametri minimi e massimi, corrispondenti alla grandezza degli impianti ed alle tecnologie più avanzate. Abbiamo così definito l'obiettivo in media percentuale per tutte le aziende. Vi sono, inoltre, delle aziende che hanno avviato una ristrutturazione industriale prima di altre e che, quindi, praticano costi inferiori. Tutto ciò porta ad un risultato finale sui parametri da tenere presenti, sui costi di produzione veri e propri, nonché sui costi commerciali e sui costi amministrativi.

ESPOSTO. Lei ha fatto riferimento alle aziende agricole della Folonari. Ma che dimensioni hanno complessivamente queste aziende?

DE MARCHI, *Presidente della Folonari*. L'estensione è di circa 4.500 ettari, men-

tre per gli impianti viticoli si arriva fino a 1.800 ettari.

ESPOSTO. I contratti di cui lei ha parlato, relativamente ai rapporti con i produttori e con le cantine sociali, quale periodicità media hanno?

DE MARCHI, *Presidente della Folonari*. Con i produttori abbiamo un contratto che può andare dai 9 ai 15 ed anche ai 20 anni. A Frascati, ad esempio, abbiamo un cosiddetto « contratto di conferimento », per grosse produzioni, per 20 anni.

ESPOSTO. Questi contratti di conferimento prevedono anche una assistenza tecnica?

DE MARCHI, *Presidente della Folonari*. Certamente. Viene, poi, fatto un prelievo periodico di campione che serve a darci degli orientamenti. I nostri rapporti con le cantine sociali sono limitati perché esse ammassano le uve e le stoccano, mentre con i singoli produttori abbiamo anche potuto applicare formule di incentivazione (così nel veronese, a Roma e nella Valtellina). Se le uve superano un tenore zuccherino che va da un minimo di 18 gradi « vavo » in poi, noi diamo dei premi supplementari in ragione del 5-10 per cento.

Nel veronese prendiamo il prezzo di liquidazione applicato da tre o quattro cantine sociali, facciamo la media del prezzo e l'aumentiamo di un 5 per cento.

ESPOSTO. Ma queste cantine sociali sono vostre?

DE MARCHI, *Presidente della Folonari*. No; ma questo accordo è molto importante e ha dato dei risultati stupendi per la qualità. Infatti noi intendiamo portare avanti una politica della qualità dei prodotti, specialmente con quelle aziende che vendono vino con la denominazione di origine controllata.

Ripeto, abbiamo fissato deliberatamente di dare questo premio aggiuntivo quando

il grado zuccherino dell'uva supera i 18 gradi « vavo ».

PRESIDENTE. Non avete differenziato questo livello per tipo di vitigni ?

DE MARCHI, *Presidente della Folonari*. A Frascati arriviamo fino al 10 per cento; come incentivo, diamo un premio supplementare a chi raccoglie le viti in cassette, invece di metterle dentro dei teloni o dentro i camion: è molto importante, infatti, che l'uva non arrivi macerata, ciò che accade specialmente nella stagione calda, quando iniziano i processi di fermentazione più facilmente.

In certe regioni, noi procediamo attraverso due passaggi. Innanzitutto cogliamo il primo fiore che può avere caratteristiche qualitative superiori e che viene destinato, attraverso l'invecchiamento, alla costituzione di un parco di bottiglie di riserva. Da questa prima fase di produzione noi traiamo circa il 40 per cento del prodotto, mentre dal secondo passaggio otteniamo il 30-32 per cento ulteriore. Questa nostra politica di incentivazione si è dimostrata molto importante perché ci ha consentito di ridurre la quantità, migliorando la qualità del prodotto.

SPONZIELLO. Quanti stabilimenti di vinificazione possedete, a parte i rapporti con le cantine sociali ?

DE MARCHI, *Presidente della Folonari*. Ne abbiamo parecchi, circa cinquanta o sessanta.

SPONZIELLO. Avete centri di vinificazione in tutti i luoghi di approvvigionamento ?

DE MARCHI, *Presidente della Folonari*. Abbiamo centri di vinificazione nel veronese.

ESPOSTO. Quali rapporti esistono oggi, dal punto di vista economico e finanziario, tra la Folonari e la Federconsorzi ?

DE MARCHI, *Presidente della Folonari*. Abbiamo rapporti molto saltuari con la Federconsorzi; qualche volta ci rivolgiamo a questo organismo per l'approvvigionamento, ma generalmente facciamo riferimento alle cantine sociali.

PRESIDENTE. Ringraziamo i nostri interlocutori per l'analisi dei costi che vorranno fornirci, eventualmente corredata da prospetti di raffronto con i costi di altre imprese (e che sarà di grande utilità), e per l'efficace contributo dato all'indagine che stiamo conducendo.

La seduta termina alle 19,20.