

SEDUTA DI MARTEDI' 13 GIUGNO 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.

Audizione del rappresentante dell'AIMA.

PRESIDENTE. Il Comitato d'indagine ha avuto a suo tempo, su questioni riguardo alle quali aveva già sentito i rappresentanti dell'AIMA, risposte che sono sembrate meritevoli di approfondimento, non solo per capire il funzionamento di determinati congegni ma anche per conoscere le conseguenze economiche di tali congegni soprattutto sulla determinazione dei prezzi. A tal fine vorrei rivolgere al rappresentante dell'AIMA due domande, alle quali prego di fornire risposte dettagliate.

La prima domanda riguarda le aste per grandi produzioni ed in particolare per quella della carne. Sappiamo che gli industriali hanno lamentato l'esistenza di un congegno delle aste che li obbliga ad acquistare una quantità di prodotto molto al di sotto del loro fabbisogno. Questa ridotta quantità acquistata attraverso le aste avviene in concorrenza di commercianti i quali a volte sono esclusivamente dei « passacarte », dai quali gli industriali sono costretti ad acquistare la carne ad un prezzo più alto, cosicché si registra una presenza irregolare sul mercato di soggetti i quali molto spesso hanno una funzione parassitaria o per lo meno di intermediazione e si registra anche un aumento dei costi del prodotto, almeno alla base. Al Comitato interessa conoscere il congegno che regola tali aste, chi sono gli invitati per i grandi settori ed interessa anche sapere se, eventualmente, non sia già in atto il tentativo di correggere questi meccanismi abbastanza complessi.

La seconda domanda si rifà a quanto è stato sottolineato da molti dei rappresentanti della distribuzione, e soprattutto

della piccola distribuzione, cioè al problema della politica generale di intervento per la frutta in Italia. Si è lamentato in primo luogo, anche da parte dei rappresentanti delle associazioni produttive, un andamento di questo comparto tale per cui vi sarebbe addirittura, secondo alcune indiscrezioni, chi produrrebbe soltanto per l'AIMA, cioè produrrebbe prodotti non di prima qualità, con scarsi trattamenti anticrittogamici, allo scopo di conferirli soltanto all'azienda di Stato, con una riduzione, quindi, della qualità ed anche della quantità, poiché si assiste oggi sul mercato a fenomeni di prezzi abnormi, per alcuni prodotti veramente assai preoccupanti, i quali portano a conseguenze notevoli e per la qualità del prodotto e per il suo costo. Si vorrebbe sapere, pertanto, come si ricorda, secondo una linea d'azione e d'intervento dell'AIMA, la possibilità di dar luogo, attraverso meccanismi idonei, ad una produzione superiore e nella quantità e nella qualità, nonché ad un intervento diversificato sul mercato, in modo da influire sull'andamento dei prezzi soprattutto nei periodi di maggiore concentrazione della domanda.

La pregherei di dare al Comitato tutti gli elementi dei quali ella dispone sui due quesiti che le sono stati rivolti.

VENERI, Direttore generale dell'AIMA. Ritengo di non poter arrivare fino ai dettagli ed alle specificazioni quantitative nelle mie risposte perché in questo momento non sono preparato a fornirli, ma questo non significa che non sia in grado, nel giro di pochissimi giorni, di fornire al Comitato delle specificazioni anche infinitesimali. Pertanto mi limiterò, in questa sede, a dire quanto è adesso a mia conoscenza e a dare quelle informazioni di carattere generale le quali riescono pur sempre ad

inquadrare il problema e forse a chiarire a me stesso se ho ben capito le domande che mi sono state poste.

Per quanto riguarda le aste per la carne ritengo che occorra innanzitutto dimensionare il fenomeno - manca il dato quantitativo - perché, a quanto mi consta, nell'arco dell'anno solare la carne messa in vendita attraverso le aste è in quantitativi molto modesti. Si tratta di quantitativi di carne che vengono messi all'asta attraverso regolamentazione comunitaria e sulla base di specifiche autorizzazioni che, di volta in volta, emana la stessa CEE, la quale fissa addirittura le date delle gare. In questo settore particolare l'AIMA agisce quasi come mandataria della CEE, cioè quale materiale esecutrice della gara in quanto ad essa possono partecipare anche operatori stranieri. Pertanto mi riservo di dare una informazione più esatta e dettagliata, per lo meno relativamente agli ultimi due o tre anni, sui quantitativi di carne venduti attraverso le aste.

Per quanto riguarda i congegni che muovono queste aste dirò che sono i congegni usuali che si mettono in atto per le gare di vendita sulla base dei criteri e del minimo delle offerte che vengono determinati dalle disposizioni di carattere comunitario.

Alla domanda chi possa partecipare alle aste rispondo che anche sotto questo profilo seguiamo la classificazione di coloro i quali hanno facoltà di partecipare, sempre nell'ambito della normativa comunitaria, senza poter evitare, per lo meno, l'intromissione di soggetti i quali chiaramente, non velatamente, assumono la posizione di intermediari rispetto agli utilizzatori delle aste e che finiscono col provocare un inevitabile aggravio di costi.

Lei, signor presidente, ha accennato a quello che l'AIMA intenderebbe fare, per lo meno a monte di questo problema. È evidente che il quesito da lei posto è un quesito di fondo, che dovrebbe quanto meno spingere gli organi responsabili - in particolare il Ministero dell'agricoltura - a far sì che non vi sia questo aggravamento, quest'aggiunta, negli effetti della formazione dei costi, con l'intromissione

di soggetti i quali finiscono per dar luogo ad elementi o momenti di inevitabile aumento dei costi. Comunque, anche a questo riguardo sono in grado di fornire, almeno per quanto riguarda l'ultimo anno, le disposizioni comunitarie che si sono succedute e che l'AIMA si è limitata, tutto considerato, ad applicare.

Credo che queste considerazioni vadano confermando l'estraneità dell'organismo d'intervento italiano che in questa particolare vicenda s'inserisce soltanto strumentalmente perché non opera e non agisce attraverso una deliberazione dei suoi organi; infatti, nel consiglio di amministrazione dell'AIMA le gare non vengono esaminate in quanto rientrano in quelle attività svolte a filo diretto con la Comunità economica europea.

Dagli elementi di carattere quantitativo si può comunque trarre una valutazione di carattere più generale sulla naturale distorsione che la presenza di certi operatori comporta e sul suo modo di incidere sul commercio del prodotto.

ORLANDO, *Relatore*. Premesso che le domande che le poniamo hanno lo scopo di accertare dei dati e non di individuare quali sono le funzioni dell'AIMA, desidererei una spiegazione a quanto sto per chiederle: a noi risulta che fino al 1974 il commercio della carne era completamente liberalizzato e che da quella data, essendosi ristretta la liberalizzazione, si è aperto questo sistema delle aste; a questo punto, le industrie che, ad esempio, hanno un fabbisogno di dieci, quindicimila tonnellate da importare in un anno si vedono assegnare, per la concorrenza dell'asta, un quantitativo molto inferiore al necessario e sono conseguentemente costrette a fare incetta di carni da coloro che le acquistano; desidererei sapere se ciò che ho detto le risulta vero e, in caso affermativo, gradiremmo qualche elemento di documentazione al fine di poter individuare e chiarire questo aspetto di particolare importanza.

VENERI, *Direttore generale dell'AIMA*. È questa una indagine che posso svolger-

re al di là degli aspetti formali non prescrivendo il regolamento comunitario una etichetta per la partecipazione alla gara; sono comunque in grado, per le conoscenze che abbiamo, di poter macroscopicamente individuare le categorie degli acquirenti.

PRESIDENTE. Sempre dal punto di vista quantitativo, a noi interesserebbe accertare qual è il rapporto fra l'insieme delle carni importate dall'area comunitaria e quelle che passano attraverso l'AIMA. Se è vero, come lei ha detto, che le aste interessano una piccola quantità, del rimanente che se ne fa?

VENERI, Direttore generale dell'AIMA. Io mi riferisco alla carne che passa attraverso l'AIMA, ivi compresa quella esitata attraverso le cosiddette vendite sociali e le assegnazioni alle istituzioni di beneficenza che ne assorbono una quantità assai rilevante. Quindi, nel quadro generale della carne gestita dall'AIMA, quelle vendite di carattere particolare rappresentano una cosa minima.

PRESIDENTE. Sembra che anche gli importatori muniti di licenze d'importazione cedano i loro diritti, permettendo, in questo modo, che le industrie costituiscono una parte rilevante di quei quantitativi; a questo punto sarebbe interessante conoscere non solo la struttura delle aste, ma anche quella relativa ai meccanismi d'importazione della carne.

Si può avere l'elenco dei partecipanti alle aste?

VENERI, Direttore generale dell'AIMA. Sì, perché ogni volta vengono redatti i verbali da inviare alla Comunità economica europea.

PRESIDENTE. Di chi è la competenza specifica degli elenchi d'invito?

VENERI, Direttore generale dell'AIMA. Non esistono elenchi di invitati perché c'è un bando aperto.

ORLANDO, Relatore. A noi risulta che la commissione nel 1977 ha rifiutato la domanda di ammettere secondo la capacità produttiva.

VENERI, Direttore generale dell'AIMA. Non mi risulta, ma devo verificare.

ORLANDO, Relatore. Forse, può essere interessante dirle che c'è un ricorso alla Corte dell'Aia.

SPONZIELLO. Se per la partecipazione alla gara il bando è aperto, ci sono, tuttavia, determinati criteri di selezione?

VENERI, Direttore generale dell'AIMA. Potrei fare delle ipotesi di esclusione che forse sono le più banali: la mancata prestazione della fidejussione, l'invio della documentazione fuori termine, e così via. Sono problemi di altro tipo, che non riguardano il merito: ma la mia è solo una ipotesi, che si basa su un'eventuale mancata osservazione di formalità.

SPONZIELLO. Avevo fatto questa domanda soltanto per sapere se ci sono criteri che finiscono con il restringere il numero dei partecipanti, che poi sono i trasformatori.

VENERI, Direttore generale dell'AIMA. Il problema della frutta, poi, è molto delicato. Credo sia inutile ricordare che, in sostanza, la decisione del ritiro spetta autonomamente alle associazioni. Noi spesso facciamo delle pressioni, che hanno però un valore simbolico - anche se qualche volta otteniamo risultati positivi - affinché in determinati momenti non si aprano dei centri di ritiro. Potrei dire che, non più di dieci giorni fa, abbiamo avuto sentore di un ritiro di limoni: abbiamo allora fatto dei telegrammi alle associazioni delle zone nelle quali sembrava si potessero verificare tali ritiri, minacciando che non avremmo poi corrisposto gli aiuti, e così via. E fino ad oggi, devo dire, non si sono aperti i centri. Ma, a parte questo, il punto è che gli aiuti che vengono dati ai prodotti ritirati, per quinta-

le, sono sempre e comunque al di sotto dei prezzi di mercato, e pertanto ciò dovrebbe far sì che non si verificino dei ritiri: invece non è così. Ora la spiegazione del fenomeno, o comunque quella che viene comunemente data (e spiace doverla esporre in questa Commissione) è che, se per il ritiro di un chilogrammo di limoni l'AIMA paga 120 lire - quando sul mercato questo può essere venduto a 200 lire - c'è preferenza a portare il quantitativo al centro di ritiro perché, si suppone, avviene che quel chilo sia in effetti mezzo chilo e al centro diventi un chilo; o perché quel chilo di limoni viene pesato due volte, o perché i controlli non sono tanto efficaci, assidui, approfonditi da evitare distorsioni del genere.

PRESIDENTE. E questo anche per quanto riguarda la qualità dei prodotti?

VENERI, *Direttore generale dell'AIMA*. Sulla qualità, il fenomeno si registra meno che sulla quantità: questo lo dico non tanto per cognizione di causa, quanto per accertamenti che facciamo, periodicamente, dai quali abbiamo per lo meno nozione di fatti del genere.

Devo ricordare che proprio lo scorso anno, se non erro, lo stesso ministro prese l'iniziativa di riunire a Napoli i prefetti di tre-quattro province, assieme ai questori, ai dirigenti della guardia di finanza, alle forze di polizia, perché, soprattutto nei primi giorni, venissero assicurati controlli fuori e dentro i centri di ritiro, ci fossero delle persone pienamente fidate di fronte alla pesa. Ciò può aver dato qualche risultato; in effetti, da un anno a questa parte i ritiri sono diminuiti, rispetto ad un diagramma che potremmo elaborare. Per gli agrumi, quest'anno i ritiri sono stati irrisori, o addirittura inesistenti per qualche particolare varietà. Comunque, se vogliamo esaminare il fenomeno in sé, indipendentemente dai fatti contingenti, di quest'anno o della scorsa stagione, e così via, credo di dover dire che la spiegazione è quella che ho dato.

Ora è spontaneo chiedersi se la forcilla del prezzo che viene stabilito a Bruxelles,

per il pagamento del ritiro dei prodotti, non sia abbastanza divaricata, rispetto al prezzo di mercato, così da consigliare certe manovre che possono indurre quanto meno ai tentativi già descritti.

Un altro fattore, che pure occorre mettere in evidenza, è che forse le strutture di controllo - non tanto per mancanza di diligenza, quanto per l'entità operativa - non riescono a sopperire alle esigenze che vengono ad accumularsi in determinati periodi e a concentrarsi in determinate zone, dove devono essere poi fronteggiati apparati predisposti ed efficaci per grosse manovre. Si tratta, quindi, per quanto concerne tali strutture, non di carenza totale, ma, come ripeto, di inadeguatezza a fronteggiare certe situazioni.

Un terzo elemento, che potremmo chiamare in causa per giustificare questo particolare fenomeno, è che non si riesce, come si dovrebbe, a dare alla frutta - quando la sua produzione è in supero - quelle destinazioni di carattere sociale, che pure sono consentite, e che consentirebbero un certo sfogo. Proprio ai primi di quest'anno avremmo potuto mandare degli agrumi all'assistenza scolastica, agli ospedali, e così via, ma ci siamo trovati di fronte ad una carenza sul capitolo di bilancio del Ministero dell'interno, dei fondi da distribuire alle prefetture per il pagamento, a tale scopo, dei mezzi di trasporto. Infatti, secondo la regolamentazione comunitaria, le spese di trasporto, dai centri di ritiro alle varie istituzioni, non potevano essere sostenute, e pertanto non abbiamo potuto dare ai prodotti quelle destinazioni in carenza di una somma di un centinaio di milioni complessivamente. E non è che io debba spiegare a loro quanto grande diventi il problema, al di là delle cifre, per spostare una somma da un capitolo di bilancio ad un altro.

Insomma, tutti questi sono aspetti da mettere in evidenza perché, quale più quale meno, giustificano il fenomeno del ritiro della frutta. Tutto ciò a volte può andare anche a detrimento del miglioramento della qualità ed è perciò che si registra non dico il fallimento, ma la scarsa applicazione, sul piano concreto, del piano

agrumicolo, per la parte relativa alla riconversione varietale.

PRESIDENTE. Volevo sapere qualcosa circa il rapporto AIMA-Ministero, e più in generale, AIMA-cooperative. Perché l'AIMA si è opposta a divenire, con strutture idonee e mezzi adeguati, veramente lo strumento per l'intervento nella produzione. Cioè, un intervento capace di stimolare, in qualche modo, un diverso rapporto fra la programmazione e le imprese.

Tale questione ha attinenza al modo con cui l'AIMA realizza i suoi rapporti con il Ministero, e, più in generale, al modo nel quale è concepita l'AIMA rispetto ad una politica nuova come quella dello intervento nei settori principali dell'agricoltura e del piano agricolo-alimentare.

È nostra intenzione sollecitare una serie di problematiche circa il settore della importazione delle carni, affinché il Comitato possa avanzare dei correttivi in materia, tali da apportare delle modifiche legislative e amministrative nei confronti della situazione attuale.

ORLANDO, Relatore. Quali possibilità concrete di manovra e di intervento esistono nel settore, lasciando da parte il tradizionale ritiro operato dalla CEE?

VENERI, Direttore generale dell'AIMA. Tale domanda non cade in un vuoto di idee, nel senso che quello che avviene per altri prodotti, non è escluso che possa farsi anche per la frutta. Non bisogna dimenticare che attualmente abbiamo anche la regolamentazione degli ortofrutticoli trasformati.

Nel rapporto diretto AIMA-cooperative, la soluzione diventa semplice anche se esistono dei limiti dovuti alla natura del prodotto.

PRESIDENTE. La ringraziamo per il suo intervento e attendiamo che lei faccia pervenire alla Commissione la documentazione di cui ha parlato.

Audizione dei rappresentanti dell'ANIC.

PRESIDENTE. Ringrazio l'ingegner Aldo Mella, amministratore delegato, il dottor Armando Mortara, direttore del servizio produzione fertilizzanti, il dottor Edgardo Curcio, responsabile del servizio programmazione dell'ENI ed il dottor Nicolò Parrino, responsabile del settore analisi operative, per essere qui presenti.

Il relatore di questo Comitato d'indagine, onorevole Orlando, introdurrà il dibattito esponendo le linee generali dei lavori di questo Comitato ed i temi specifici sui quali attendiamo le loro risposte.

ORLANDO, Relatore. Penso che loro abbiano ricevuto il breve promemoria relativo al programma della nostra indagine conoscitiva. Essa vuole accertare, per tutta la gamma dei prodotti agricoli, il modo in cui si formano i prezzi e quali sono gli elementi di costo delle produzioni agricole, partendo dai mezzi forniti all'agricoltura e dai servizi ad essa forniti e percorrendo tutta la strada ad essi relativa, per vedere quali siano i problemi più importanti. In questo quadro abbiamo interpellato anche una serie di industrie e di distributori dei mezzi forniti all'agricoltura, fra i quali è, appunto, l'ANIC. È chiaro che per noi una delle basi di partenza è rappresentata dalla contabilità delle aziende agricole, che l'INEA ci fornisce, per accertare i costi di produzione nelle varie parti del paese e nei vari tipi di aziende.

Uno degli elementi di costo è, appunto, l'acquisto dei fertilizzanti ed antiparassitari. L'ANIC è produttrice di fertilizzanti e da loro che la rappresentano in questa sede vorremmo sapere come si forma il costo e quindi il prezzo che si può praticare all'agricoltore e che è stabilito dal CIP. Ma il costo è un dato aziendale che è connesso alla struttura ed all'efficienza dei vari stabilimenti, impianti e metodi con i quali loro producono.

Abbiamo ascoltato altri produttori; sarebbe per noi importante, a questo punto, conoscere quali sono gli elementi che concorrono alla formazione del costo. Certa-

mente avranno ricevuto da noi un questionario.

MELLA, *Amministratore delegato dell'ANIC*. Non lo abbiamo ricevuto.

ORLANDO, *Relatore*. Nel questionario sono indicati dettagliatamente tutti i quesiti cui ho testé accennato.

Abbiamo ricevuto il questionario compilato dalla Terni, con i rappresentanti della quale ci siamo anche incontrati.

Provvederemo comunque a far loro ottenere il questionario di cui sopra, con la preghiera di rispondere ad esso nel più breve tempo possibile. Intanto possiamo prendere in considerazione uno dei problemi che ci interessano di più. Il CIP, per determinare i prezzi, chiede analisi dei costi alle varie industrie, le quali gli forniscono tali analisi; queste possono differire profondamente da impianto ad impianto, da stabilimento a stabilimento, a seconda del grado di efficienza o di ammodernamento degli impianti o stabilimenti. Vorremmo capire con quali criteri avviene questo rapporto tra loro ed il CIP: in altri termini, se il CIP tiene conto della gamma di diverse efficienze che esiste. Certamente, vi sono differenze cospicue e rilevanti, ad esempio, tra l'impianto di Gela e quello di Ravenna, sempre con riferimento al fertilizzante-base, cioè all'ammoniaca ed ai suoi derivati. Quali elementi effettivamente loro forniscono al CIP e di quali elementi il CIP tiene conto e di quali altri non tiene conto?

MELLA, *Amministratore delegato dell'ANIC*. Vorrei dare un quadro della produzione dell'ANIC per indicare dove essa opera.

L'ANIC è una società del gruppo ENI che opera nel settore petrolchimico e produce materie plastiche, gomme sintetiche, resine, fibre e fertilizzanti di tipo semplice e complesso: in questo momento si occupa in modo marginale di altri prodotti per l'agricoltura senza una vera e propria gamma produttiva in tale campo ma ha in programma di ampliare tale settore.

La produzione di ammoniaca è intorno al milione di tonnellate all'anno, di cui come ANIC circa 320 mila sono prodotte a Ravenna, 200 mila a Gela, 340 mila a Manfredonia e 120 mila alla Terni Industrie Chimiche: si tratta quindi di un milione di tonnellate di ammoniaca e di 800 mila tonnellate in termini di azoto. La produzione totale di ammoniaca, meno circa 70-80 mila tonnellate che sono vendute alla società chimica Dauna per la produzione di cuprolattame (l'ANIC è associata con la SNIA Viscosa al 50 per cento), è salificata negli stabilimenti ANIC e della Terni Industria Chimica.

Per quanto riguarda i sali, la produzione di urea ammonta a circa 900 mila tonnellate all'anno, così ripartite: nell'impianto di Manfredonia con due linee di circa 270 mila tonnellate l'una, per un totale quindi di 540 mila tonnellate, nei vecchi impianti di Gela 170 mila tonnellate e di Ravenna per 70 mila tonnellate, oltre a 120 mila tonnellate prodotte dalla Terni Industrie Chimiche. La potenzialità produttiva del gruppo ANIC è - ripeto - di circa 900 mila tonnellate; le produzioni ovviamente sono legate alle richieste del mercato. Tale potenzialità rappresenta circa il 60 per cento della capacità produttiva del nostro paese. L'urea prodotta viene venduta grosso modo per il 50 per cento in Italia e per il 50 per cento all'estero.

L'ANIC produce solfato ammonico a Ravenna per circa 450 mila tonnellate, a Gela per 250 mila tonnellate ed alla chimica Dauna per 300 mila tonnellate. Mi soffermerò in seguito sui processi che sono completamente diversi. Il gruppo ANIC produce in totale circa un milione di tonnellate di solfato ammonico che rappresentano anche in questo caso il 60 per cento circa della capacità produttiva esistente in Italia. Il solfato ammonico prodotto viene venduto per il 40 per cento in Italia e per il 60 per cento all'estero.

ORLANDO, *Relatore*. La Commissione sarebbe interessata a conoscere il processo di lavorazione di questi due prodotti fondamentali: urea e solfato ammonico, e

quindi il grado di ammodernamento degli impianti, perché si sa che alcuni sono moderni ed altri no.

MELLA, *Amministratore delegato dell'ANIC*. Infatti, per l'urea l'impianto di Manfredonia è il più moderno, mentre quelli di Ravenna e Gela sono superati dal punto di vista tecnico, essendo di capacità produttiva inferiore.

ORLANDO, *Relatore*. Utilizzano il metano nei processi di lavorazione?

PARRINO, *Responsabile del settore analisi operative dell'ANIC*. Lo utilizziamo sempre.

MELLA, *Amministratore delegato dell'ANIC*. Il gruppo ANIC produce a Ravenna in un impianto nuovo e moderno circa 330 mila tonnellate all'anno di nitrato ammonico: questa produzione rappresenta circa il 40 per cento della capacità produttiva esistente in Italia. Tutto il nitrato ammonico, tranne una piccola percentuale del 5-6 per cento, è venduto in Italia.

Il gruppo ANIC produce circa 520 mila tonnellate di concimi complessi, di cui 300 mila a Ravenna e 220 mila a Gela. Tale produzione rappresenta il 25 per cento della capacità installata in Italia. Anche questi concimi complessi sono prevalentemente venduti in Italia.

Quindi, globalmente il gruppo ANIC vende circa il 50 per cento della sua produzione in Italia ed il 50 per cento del fabbisogno di concimi semplici e complessi utilizzati nel nostro paese viene fornito dagli stabilimenti dell'ANIC.

Infine, vi è una produzione relativamente piccola presso la Terni I.C. - l'unica esistente in Italia - di 110 mila tonnellate all'anno di nitrato di calcio che sono vendute tutte nel nostro Paese.

Per quanto riguarda i processi di lavorazione, a Manfredonia abbiamo un processo molto moderno per l'urea: si tratta di un impianto che produce ammoniaca che alimenta direttamente l'impianto di urea. Il processo e la tecnologia sono in parte della SNAM-progetti, società di pro-

gettazione del gruppo ENI, ed in parte della TOPSOE. È un impianto di grosse dimensioni su una sola linea e aggiornato come tecnologia e come processo. I costi di produzione sono inferiori a quelli dell'impianto di Ravenna, il più piccolo impianto dell'ANIC, e anche di quelli di Gela ma non di molto. A questo riguardo desidero osservare che per l'impianto di Manfredonia, essendo molto moderno e di recente realizzazione (anzi, proprio in questi giorni si sta avviando una linea dell'impianto), vi è un gravame di costi di capitale (quote di ammortamento e oneri finanziari) molto pesanti. Dato però che gli altri costi sono relativamente più bassi rispetto ad impianti antecedenti, si presenta con la prospettiva di diventare più economico in futuro. Questo perché la quota che riguarda l'ammortamento rimane fissa negli anni, mentre le altre quote concernenti le materie prime ed il lavoro sono destinate ad aumentare: si tratta di quote preponderanti negli impianti vecchi, per cui l'economicità di tale impianto potrà essere messa in maggiore evidenza negli anni a venire.

Per quanto riguarda il solfato ammonico abbiamo tre diversi tipi di produzioni con tre diversi procedimenti. Uno di essi è quello che parte dall'utilizzo del gesso che si ricava in una cava nelle vicinanze di Ravenna e la sua trasformazione avviene nello stabilimento di questa città. Il secondo procedimento è quello attuato nello stabilimento di Gela ed è quello derivante dalla realizzazione diretta dell'ammoniaca con l'acido solforico. Il terzo procedimento è quello che dà il solo solfato ammonico come produzione congiunta con il caprolattame.

Per quanto riguarda il nitrato ammonico abbiamo un impianto efficiente e tecnologicamente aggiornato.

Passando al discorso relativo ai prezzi voglio ricordare che essi sono stabiliti dal CIP partendo dall'analisi dell'impianto più efficiente in esercizio e, quindi, con consumi specifici che sono relativamente i più bassi; inoltre, i costi delle materie prime sono quelli stabiliti dal CIP che prevede anche un periodo di ammortamento.

mento di 15 anni ed un tasso d'interesse di circa il 10 per cento.

ORLANDO, *Relatore*. Quindi, l'impianto di riferimento è quello di Manfredonia?

PARRINO, *Responsabile del settore analisi operative dell'ANIC*. Il CIP ci chiede un'analisi completa dei costi riferita a tutti gli impianti e stabilimenti, ma in sede di formazione del prezzo finale prende in considerazione solo gli impianti più efficienti; nell'ultimo provvedimento per la determinazione del prezzo dell'urea e del solfato ammonico, sono stati presi in esame, rispettivamente, gli impianti di Gela e di Ravenna perché quello di Manfredonia era fermo. In definitiva, il CIP è sempre partito, per le sue analisi, da impianti con materie prime e costi reali ma alla capacità massima di produzione.

MELLA, *Amministratore delegato dell'ANIC*. Il costo di produzione è commisurato alla piena capacità dell'impianto.

PARRINO, *Responsabile del settore analisi operative dell'ANIC*. La remunerazione al capitale viene fissata con criteri prudenziali.

PRESIDENTE. Sempre in merito al ruolo svolto dal CIP devo dire che le informazioni che noi abbiamo raccolto non sono così perentorie come quelle che ci avete fornito in merito agli impianti presi come base per la valutazione dei prezzi; infatti, la loro mediazione deve avvenire con altri gruppi, con altre industrie e fabbriche e per questo noi vorremmo sapere da voi, se possibile, come viene effettuata la ricerca media del costo, non solo a livello del gruppo, ma dell'industria chimica nazionale e, ancora, cosa rappresenta tale prezzo rispetto ai reali costi della produzione.

Noi abbiamo avuto una discussione molto impegnata con le industrie produttrici che hanno rapporti con la distribuzione e sono state affermate varie tesi sulla suddetta questione ed il punto di

riferimento è stato, quasi sempre, l'accordo con la Federazione dei consorzi agrari. Alcuni rappresentanti di dette industrie hanno riferito che il costo medio di distribuzione oscilla tra il due e il tre per cento; inoltre, sono stati messi in rilievo, in questo particolare settore della distribuzione, una serie di fatti quali, ad esempio, il costo stesso della distribuzione così come viene determinato dalla Federazione dei consorzi agrari nonché da altre componenti quali, ad esempio, le anticipazioni capitali che la distribuzione può fare. Complessivamente, quale giudizio il vostro gruppo può dare dei costi di distribuzione che sono addebitati sul prezzo finale agli utilizzatori? Desidereremmo, ancora, che ci forniste i contenuti essenziali della distribuzione in modo da mettere a confronto le varie informazioni ricevute e conoscere i canali attraverso i quali essa viene attuata.

MELLA, *Amministratore delegato dell'ANIC*. Non so quale sia il meccanismo che il CIP attua per la formazione dei prezzi. Quello che posso dire è che detto organismo raccoglie tutti i costi dei produttori e determina il prezzo di vendita dei fertilizzanti sulla base degli impianti più efficienti commisurandoli alla massima capacità produttiva e stabilendo un periodo di ammortamento di 15 anni e un tasso di interesse del 10 per cento circa. È evidente che il CIP si basa su condizioni di funzionamento che sono abbastanza cautelative nei riguardi del costo finale e, conseguentemente, arriva alla determinazione di un costo che è relativamente basso.

ORLANDO, *Relatore*. Forse, in base alle percentuali, loro sono tra i più grossi produttori: quindi gli altri sono più piccoli di loro. Se questa mia ipotesi è vera, certamente questi produttori sono meno efficienti. Allora questo sistema del CIP li manda in fallimento! Vorrei un po' comprendere come stanno le cose.

PARRINO, *Responsabile del settore analisi operative dell'ANIC*. Per quanto ri-

guarda la produzione dei concimi azotati, il CIP ha preso in considerazione il 100 per cento della produzione; perché quando si è basata su ANIC e Montedison per il solfato ammonico, il nitrato ammonico e l'urea, ha compreso tutto. Con riferimento ai concimi complessi, il CIP ha fatto indagini presso il nostro stabilimento, e tra noi e la Montedison ha preso una massa di volume produttivo pari al 70 per cento della produzione nazionale. Soprattutto ha preso in esame i concimi complessi, non quelli composti. Quindi il CIP, per quanto riguarda la produzione, ha fatto riferimento ad un campione che rappresentava praticamente il 100 per cento.

ORLANDO, *Relatore*. Per cui quella mia ipotesi è più astratta, che concreta.

MELLA, *Amministratore delegato dell'ANIC*. Per quanto concerne il problema della distribuzione, devo dire che noi abbiamo un accordo con la FEDIT, praticamente di esclusiva. Tutta la distribuzione dei nostri fertilizzanti è stata fatta attraverso la sua catena distributiva. Per i prodotti di cui si è detto - il nitrato ammonico, il solfato ammonico, l'urea - e per alcuni tipi di concimi complessi, che sono tradizionali, ormai conosciuti dai contadini e dagli operatori agricoli, e per cui non occorre una particolare opera promozionale, presso l'utenza agricola, non abbiamo problemi. Si tratta quindi semplicemente di produrre i fertilizzanti, di metterli a disposizione di una qualsiasi catena di distribuzione, ed il contadino o l'operatore agricolo ritira il prodotto presso la catena distributiva e sa bene come adoperarlo. Per questo tipo di fertilizzanti, la FEDIT presta la sua opera senza problemi. Il costo di tale distribuzione è risultato anche a noi di circa il 3 per cento, per tutto quanto riguarda la commercializzazione in senso totale.

PARRINO, *Responsabile del settore analisi operative dell'ANIC*. In questo 3 per cento che corrispondiamo alla FEDIT è compreso il corrispettivo della fornitura

dei sacchi, del reperimento dei mezzi di trasporto, e così via. Di ciò si occupano loro, e non noi.

ORLANDO, *Relatore*. Insomma, questa quota non è la remunerazione della distribuzione, ma anche il costo della distribuzione stessa.

PARRINO, *Responsabile del settore analisi operative dell'ANIC*. Presso la nostra azienda ci si occupa solo del ricevimento dell'ordine: non sappiamo, al limite, qual è il camionista che viene a prendere il prodotto.

MELLA, *Amministratore delegato dell'ANIC*. Invece è per i nuovi prodotti che pensiamo vi siano dei problemi. Stiamo pensando a nuovi tipi di fertilizzanti: quelli liquidi, quelli fogliari, quelli a lento effetto, i fertilizzanti complessi speciali, per i quali può occorrere una preparazione *ad hoc* per l'applicazione.

Qui serve, pertanto, un'opera promozionale. Per la quale può essere necessario un contatto più diretto fra produttore ed utente finale: questo per poter fornire il prodotto che meglio sponi le necessità dell'utente. In questo senso, quindi, l'accordo dovrebbe essere a tre: produttore del fertilizzante, distributore, utente. La catena della distribuzione funziona non soltanto come un organo meccanico meramente di distribuzione; essa dovrebbe intervenire con programmi promozionali, di assistenza tecnica, e così via: programmi ai quali anche il produttore è interessato, perché il realizzarli bene, ed effettuare bene queste campagne promozionali e di assistenza significa fare l'interesse dell'agricoltura, ed anche di chi produce fertilizzanti. Dovremmo, pertanto, fare qualcosa per tali problemi, che avvertiamo in questo nuovo settore.

PRESIDENTE. Il produttore agricolo, che lei considera come terzo elemento del rapporto, come lo vede rappresentato in questa eventuale ricerca?

MELLA, *Amministratore delegato dell'ANIC*. Il terzo elemento dovrebbe essere l'operatore agricolo stesso, oppure l'associazione di produttori.

ORLANDO, *Relatore*. Mi è sembrato di capire che queste sono produzioni più recenti, più moderne...

MELLA, *Amministratore delegato dell'ANIC*. Produzioni che stiamo mettendo a punto adesso.

ORLANDO, *Relatore*. Potrebbe essere non abbastanza messo in rilievo questo punto nel contratto di esclusiva? Inoltre, potrebbe il distributore non avere alcun interesse a ciò, essendo un percentualista, e non volendo quindi gravarsi di ulteriori costi?

MELLA, *Amministratore delegato dell'ANIC*. Sì, però anche i fertilizzanti sono di valore aggiunto più elevato.

MORTARA, *Direttore del servizio produzione fertilizzanti dell'ANIC*. La necessità di fornire all'agricoltura i fertilizzanti con un servizio completo a noi sembra che nasca da una serie di esigenze complesse e legate all'attuale situazione: per esempio l'esigenza di utilizzare i fertilizzanti nell'agricoltura al meglio e possibilmente senza sprechi. Tutto ciò dovrebbe servire a dare all'industria un recupero di costi, che consenta di portare avanti la programmazione e lo sviluppo nel campo dell'agricoltura, e far sì che il settore agricolo tragga, da servizi più adeguati, una riduzione dei costi che gli competono ed un'ottimizzazione dei servizi stessi. Noi riteniamo che si possa fare molto, in agricoltura, per portare dei miglioramenti in questo senso nelle varie coltivazioni, sia in campo, sia protette, particolarmente per quanto concerne la frutticoltura e la viticoltura.

ORLANDO, *Relatore*. Che sono, poi, i settori utilizzatori di questi tipi di concime...

MORTARA, *Direttore del servizio produzione fertilizzanti dell'ANIC*. Appunto.

Tra i nuovi fertilizzanti, si parla di quelli liquidi, che arrivano direttamente sul terreno, senza manipolazioni, quindi con un recupero di costi che va a vantaggio dell'agricoltura.

ORLANDO, *Relatore*. Sarebbe compresa anche la possibilità di fornire degli antiparassitari?

MORTARA, *Direttore del servizio produzione fertilizzanti dell'ANIC*. Proprio quando parliamo di sistema produttivo, intendiamo un sistema in cui si possano aggiungere gli erbicidi, gli antiparassitari, e così via.

È in questa ottica che dobbiamo approntare nuovi progetti. È anche necessario un contatto fra la ricerca ed i consumatori, in quanto la ricerca è localizzata nel produttore.

Inoltre la produzione è intesa come strumento che favorisce le agricolture più avanzate. In altre parole, per sviluppare tali progetti, occorre un contatto di tipo nuovo fra il produttore e l'agricoltura. Ed è in questo senso che ci stiamo muovendo.

La funzione della distribuzione è essenzialmente una funzione di commercializzazione che tende a portare tutto ciò che serve nei vari punti di vendita.

ORLANDO, *Relatore*. La stessa cosa è accaduta nell'industria alimentare.

PRESIDENTE. Saremmo loro grati se volessero farci pervenire ulteriori chiarimenti sul problema dei costi e sui rapporti che potrebbero intercorrere fra produttori agricoli, distribuzione e sviluppo tecnologico. Infatti ciò permetterebbe di capire meglio le intenzioni del loro gruppo, nonché di avanzare delle proposte per un diverso rapporto fra produttori agricoli, industria e distribuzione onde assicurare all'agricoltura uno sviluppo tecnico superiore a costi più bassi.

Tali proposte saranno interessanti anche a lunga scadenza e potranno incidere sui costi.

Noi abbiamo ricevuto delle risposte in materia da parte di alcune industrie sulla distribuzione e abbiamo informato la Federconsorzi per avere ulteriori chiarimenti. Ora, noi saremmo grati se anche loro potessero fornirci altri elementi su questo particolare problema; tali elementi saranno acquisiti agli atti della nostra Commissione.

Audizione dei rappresentanti del CIP.

PRESIDENTE. Ringrazio l'ingegner Michele Saltarelli, segretario generale ed il dottor Italo Giuffrè, ispettore ai costi della segreteria del CIP per essere qui presenti. Il Comitato di indagine si è trovato nella necessità di conferire con i rappresentanti dei tre grandi organismi che intervengono nel settore del quale esso si sta occupando (l'ICE, l'AIMA ed il CIP) per ottenere da essi ulteriori chiarimenti, molto specifici, sulla base delle audizioni già svoltesi e delle informazioni che ci sono state fornite o attraverso il questionario da noi predisposto o durante le udienze conoscitive dei rappresentanti delle industrie e soprattutto di quelle di trasformazione dei prodotti agricoli.

Il quesito fondamentale che intendiamo porre si riferisce al modo di indagare del CIP per la determinazione dei costi di trasformazione dei prodotti agricoli. Infatti sono sorti alcuni problemi, il primo dei quali riguarda le indicazioni politiche dei prodotti soggetti al controllo diretto dei prezzi amministrati o a un controllo non diretto dei prezzi amministrati, che è un controllo dei costi di trasformazione. Altro problema è quello che riguarda l'attività centrale del CIP, le sue strutture e le sue capacità reali di controllo delle analisi dei costi che vengono fornite dalle industrie.

Come loro sapranno, nel corso della precedente audizione di rappresentanti del CIP, l'allora direttore generale ebbe a fornire alcune informazioni le quali lasciano

presupporre una necessità di rafforzamento delle strutture del CIP a motivo di una sostanziale difficoltà in cui il CIP si troverebbe nell'accertamento delle analisi dei costi, per l'insufficienza di personale e per la fluttuazione di personale adeguato a questo compito.

L'ANIC ci ha fornito alcune notizie sul modo di formazione del prezzo in relazione alla capacità tecnica e tecnologica ed allo sviluppo delle industrie che sono indagate per la determinazione dei costi. In sostanza è stato detto dai rappresentanti delle industrie che ci si atterrebbe al criterio di ordine generale di prendere come punto di riferimento per i singoli gruppi le aziende di maggiori capacità produttive e di maggiore efficienza tecnologica e di eseguire, su tale base, delle comparazioni di carattere nazionale, una sorta di mediazione di carattere nazionale, da cui poi derivano le decisioni del CIP. Desidereremmo pertanto che ci forniste elementi di approfondimento su queste tematiche che ci sembrano essere rimaste un po' in ombra nel quadro della nostra indagine conoscitiva.

ORLANDO, Relatore. Desidero aggiungere soltanto che, in precedenza, il CIP aveva dimostrato una grande collaborazione con questo Comitato d'indagine nel senso che aveva promesso di predisporre tutta una serie di elementi, soprattutto per quanto riguarda i prezzi controllati dei mezzi tecnici all'agricoltura, che ci avrebbe inviato al più presto. Purtroppo c'è stato un cambio al vertice del CIP.

SALTARELLI, Segretario generale del CIP. È un problema che mi sono posto appena ho ricevuto la loro lettera; se nonché poi è venuto fuori che il CIP aveva provveduto, una settimana dopo l'audizione del professor Cito, ad inviare una serie di documenti i quali dovrebbero essere agli atti di codesto Comitato di indagine. Ad ogni modo, se ci fosse bisogno di integrare con ulteriori elementi la documentazione già trasmessa, non avremmo alcun problema a tale riguardo.

ORLANDO, *Relatore*. Probabilmente le cose sono andate così: quando arrivò il questionario il CIP rimise a questo Comitato una serie di elementi di documentazione; in seguito all'incontro che avemmo con i rappresentanti del CIP si avvertì la necessità di ottenere dal CIP gli elementi analitici con i quali venivano determinati i costi. Sappiamo, ad esempio, che per i concimi questi elementi vengono forniti stabilimento per stabilimento dalle stesse industrie e che alcuni elementi vengono forniti soltanto da talune industrie, mentre sarebbe importante avere la documentazione analitica degli elementi forniti dalle industrie e del modo in cui li sceglie il CIP. Questo problema è sorto dopo la prima risposta del CIP.

SALTARELLI, *Segretario generale del CIP*. Per quanto riguarda i fertilizzanti, abbiamo un formulario che inviamo alle industrie più efficienti, le quali coprono, per la maggior parte, la produzione di azotati, di complessi e di fosfati. In questi formulari, che le aziende sono tenute a compilare, sono raccolti tutti gli elementi che riguardano il costo industriale, il costo di vendita e i costi generali di sede nonché gli elementi che riguardano la remunerazione dei capitali investiti. Una volta che questi formulari ci vengono restituiti, debitamente firmati dai responsabili delle aziende, procediamo al loro esame analitico.

Non so se sia mai successo nel settore dei fertilizzanti, ma in altri settori può emergere l'esigenza di una verifica con delle ispezioni dirette nelle aziende che hanno trasmesso i dati. Pertanto la denuncia di cui sopra viene integrata con elementi che i nostri ispettori raccolgono direttamente presso le aziende, dopo di che, una volta analizzati e verificati i vari elementi che sono stati denunciati, su basi medie e su valori medi, trasferiamo questi costi nel prezzo, che poi viene sottoposto all'organo collegiale che delibera in conseguenza degli esami compiuti.

ORLANDO, *Relatore*. Vorrei sollevare il caso particolare del solfato ammonico, che

viene fornito quasi al 100 per cento da due grandi industrie: l'ANIC e la Montedison. Ci risulta che le varie industrie forniscono elementi stabilimento per stabilimento - comprendendo anche gli stabilimenti meno efficienti - e che, sulla base di questi elementi analitici, il CIP punterebbe la sua scelta sugli stabilimenti più efficienti e determinerebbe poi, su questa base, il prezzo aggiungendo elementi con calcoli fatti dal CIP. A noi risulterebbe questo. Sarebbe molto importante avere una documentazione in tal senso, perché ci consentirebbe di dare una risposta all'interrogativo se il prezzo dei concimi sia alto o no. Poiché ciò riflette l'efficienza delle imprese, desidereremmo avere elementi analitici sulle diverse imprese sapendo che l'impianto di Gela non è efficiente, mentre quello di Manfredonia lo è. Avremmo così un elemento di giudizio molto preciso nei confronti delle diverse opinioni che si hanno sul prezzo dei concimi. Il Comitato si deve fare carico di avere questi elementi, perché altrimenti l'indagine non sarebbe documentata.

SALTARELLI, *Segretario generale del CIP*. L'organo tecnico del CIP è la commissione centrale prezzi in cui sono rappresentate tutte le categorie interessate: industriali, commercianti, Confcommercio, eccetera, e vi sono anche i sindacati. Prima di prendere qualsiasi provvedimento, gli uffici portano all'esame di questo organo collegiale tutta la documentazione raccolta, analizzata e verificata, puntualizzata in relazioni piuttosto dettagliate con elaborati numerici allegati. Penso che questo tipo di documentazione potrebbe essere loro utile.

ORLANDO, *Relatore*. Potrebbe fornircela?

SALTARELLI, *Segretario generale del CIP*. Abbiamo portato con noi una documentazione che interessa il periodo dal 1973 al 1978: in essa sono inclusi l'ultimo provvedimento adottato nell'aprile scorso e le relazioni predisposte per la

commissione centrale che costituiscono poi...

ORLANDO, *Relatore*. Per quali prodotti?

SALTARELLI, *Segretario generale del CIP*. Per i fertilizzanti.

ORLANDO, *Relatore*. Sarebbe opportuno che riuscissimo ad avere anche la documentazione per altri prodotti.

SALTARELLI, *Segretario generale del CIP*. Senz'altro. Come può constatare, questo è il provvedimento che viene pubblicato nella *Gazzetta Ufficiale* e questa è la relazione che si fa per il Comitato interministeriale prezzi. Poiché i provvedimenti del CIP vengono quasi sempre contestati, siamo tenuti ad essere molto precisi, perché poi interviene la magistratura amministrativa che ha bisogno di esaminare questi documenti per prendere le sue decisioni.

PRESIDENTE. Lei ha parlato di un esame analitico sulla base della documentazione fornita dalle singole industrie ed ha detto che qualche volta tale esame deve o può essere integrato con ispezioni. Vorrei sapere (non in termini numerici perché non mi interessa un dato statistico) se si presenta molto spesso la necessità di compiere un esame integrativo attraverso ispezioni per più prodotti; com'è strutturato il CIP per sopperire ad una maggiore quantità di indagini sulle fabbriche, in modo che l'esame analitico compiuto dagli uffici venga vagliato in tutti gli elementi di sostanza e, infine, quali elementi il CIP normalmente riesce a valutare dalle visite alle fabbriche. Le pongo questa domanda perché ci sono voci, come quella riguardante i costi dei prodotti di importazione, che probabilmente possono controllare anche attraverso i loro uffici, mentre altre voci, che concernono veri e propri costi di trasformazione, dovrebbero essere accertate di volta in volta. Ciò è molto importante proprio

ai fini di quella mediazione più generale che viene fatta sulla base della capacità produttiva tecnologica delle varie fabbriche prese in considerazione.

Pertanto, vorrei che lei mi informasse non tanto sul numero delle ispezioni quanto sull'attività che il CIP segue normalmente di fronte alle analisi che vengono fornite dalle singole industrie.

SALTARELLI, *Segretario generale del CIP*. Per quanto riguarda le integrazioni con accertamenti diretti sui dati forniti dalle industrie, è evidente che si tratta di un problema di disponibilità di personale altamente specializzato. Infatti, bisogna mandare in giro gente che sappia leggere i bilanci. Ora, la struttura del CIP effettivamente è carente, come probabilmente è già stato segnalato in questa sede, però posso dire che per il settore petrolifero (si tratta del settore più complesso con un numero vastissimo di impianti: basti pensare che bisogna seguire venticinque raffinerie, e con una serie di prodotti che derivano da una sola materia prima, per cui i prezzi dei prodotti riflettono i costi, ma sono costi congiunti in quanto gli impianti sono unificati) è quasi costante la procedura di integrare le dichiarazioni delle aziende con alcuni accertamenti. Mi pare che lo facciamo pressoché ogni anno. In altri settori sono state promosse indagini.

GIUFFRÈ, *Ispettore ai costi della segreteria generale del CIP*. Per i fertilizzanti, nel 1975.

ORLANDO, *Relatore*. È un accertamento che ha il carattere di una vera e propria indagine?

SALTARELLI, *Segretario generale del CIP*. Sì. Si verificano non solo i bilanci, ma anche la contabilità aziendale per lo esercizio di quell'anno e si fanno i riscontri con tutta la documentazione. Nulla vieta di poter estendere questa procedura a tutti i prodotti: ciò dipende dalla struttura.

PRESIDENTE. Nel 1975, secondo le informazioni che loro possiedono e che possono fornirci, l'accertamento dei costi è avvenuto in questi due tempi diversi?

GIUFFRÈ, *Ispettore ai costi della segreteria generale del CIP*. Nel 1975 si svolse un'indagine sui fertilizzanti ristretta alle due aziende più grandi: ANIC e Montedison, anche perché i fertilizzanti « amministrati », per la maggior parte, sono prodotti da queste due società. Si ricostruirono *in loco*, sia presso la sede centrale sia presso gli stabilimenti, alcune voci di costo (più significative) come quelle (nel caso in specie) attinenti le materie prime ed il lavoro, voce (quest'ultima) che incide in modo notevole, specialmente per la struttura di queste due aziende. Da allora non si sono più fatte visite anche perché il provvedimento successivo, che noi usiamo definire transitorio, riguardò, più che altro, un aggiornamento dei prezzi; poi vi sono stati altri due provvedimenti, però senza indagini *in loco* e cioè i costi furono soltanto analizzati in sede, attraverso la verifica delle rilevazioni del modulario che inviamo e che ci viene restituito debitamente compilato. È logico che noi non ci atteniamo al questionario che inviamo, ma per alcune voci andiamo più in profondità.

PRESIDENTE. Che risultati hanno dato queste ispezioni *in loco* effettuate nel 1975?

GIUFFRÈ, *Ispettore ai costi della segreteria generale del CIP*. Più o meno soddisfacenti, anche se la durata fu limitata. Dalla fase del blocco dei prezzi si passava ad « una nuova » e, si voleva, anche, verificare le ripercussioni che il blocco aveva causato sulle industrie, e come esse avevano reagito.

PRESIDENTE. In questa indagine, hanno riscontrato elementi di difformità rispetto ai costi delle relazioni analitiche fornite dalle industrie? In caso affermativo a quali settori erano riferite?

GIUFFRÈ, *Ispettore ai costi della segreteria generale del CIP*. Prevalentemente, no; comunque, diversità si sono notate sul modo di concepire la struttura del costo.

ORLANDO, *Relatore*. Hanno avuto la possibilità di ricostruire l'incidenza delle spese generali sul costo?

GIUFFRÈ, *Ispettore ai costi della segreteria generale del CIP*. No, perché quella volta prendemmo in considerazione il costo delle materie prime e del lavoro.

SALTARELLI, *Segretario generale del CIP*. Per il settore petrolifero questa possibilità c'è stata; infatti, siamo riusciti ad allocare, per i prodotti a prezzo amministrato, la quota parte delle componenti spese generali; i nostri ispettori stabiliscono la correttezza dell'informazione in base ai nostri parametri; per quanto riguarda le spese di pubblicità, pur essendo reali, noi le consideriamo di incentivazione commerciale e non riteniamo opportuno trasferirle sui prezzi.

ORLANDO, *Relatore*. È possibile prendere conoscenza dei criteri con i quali il CIP determina i costi?

SALTARELLI, *Segretario generale del CIP*. Ci sono settori in cui l'amministrazione e la controparte sono addivenute ad un accordo, proprio per dare tranquillità alle imprese su come rilevare i costi e come individuarli; questo è stato fatto per il settore petrolifero attraverso la deliberazione di un metodo per la determinazione dei prezzi massimi.

PRESIDENTE. Lei ha parlato di interventi dei tribunali regionali amministrativi: ci sono stati pronunciamenti definitivi su questa materia?

SALTARELLI, *Segretario generale del CIP*. Io penso che non ci siano provvedimenti che negli ultimi anni non sono stati impugnati, sia per quanto riguarda i prezzi amministrati dal CIP, sia per i

prezzi dei prodotti alimentari amministrati dai comitati provinciali prezzi; esiste tutta una vastissima casistica di sentenze e noi possiamo fornirne loro alcune; ad esempio, potrei citare il problema relativo alla determinazione del prezzo della pasta che stiamo cercando di risolvere perché, ormai, la situazione si è molto complicata.

PRESIDENTE. Ci sono ricorsi anche per i fertilizzanti?

SALTARELLI, *Segretario generale del CIP*. Credo di sì.

ORLANDO, *Relatore*. Ci rendiamo conto che le richieste che dobbiamo fare al CIP sono molte, ma poiché hanno ad oggetto elementi di controllo fondamentali, vorrei pregarli di fornirci la massima documentazione possibile.

SALTARELLI, *Segretario generale del CIP*. Possiamo integrare le nostre informazioni con il contenzioso relativo a tutto il settore.

ORLANDO, *Relatore*. Vorremmo comunque avere al più presto questo materiale, giacché siamo ormai all'ultima seduta della nostra indagine conoscitiva, per quanto riguarda le audizioni.

GIUFFRÈ, *Ispettore ai costi della segreteria generale del CIP*. Le relazioni devono riguardare soltanto i settori amministrati dal CIP...

ORLANDO, *Relatore*. Loro hanno tre categorie di prezzi: sorvegliati, amministrati e controllati; poi ci sono quelli liberi di variare...

GIUFFRÈ, *Ispettore ai costi della segreteria generale del CIP*. Per i prezzi sorvegliati non abbiamo una relazione, ma un altro tipo di documentazione; i listini. La sorveglianza è un istituto non ancora ben individuato. Per alcuni generi, la sorveglianza la intendiamo come un preven-

tivo esame dei listini, per altri la intendiamo come una registrazione dei listini inviati.

ORLANDO, *Relatore*. La sorveglianza è o per conto dello Stato o quella che si esercita sull'impresa: si tratta di comprendere bene di che cosa si tratta...

SALTARELLI, *Segretario generale del CIP*. È la sorveglianza sull'andamento dei prezzi. Un prodotto viene sottoposto a regime di sorveglianza, ed allora chi lo produce deposita il listino di partenza dei prezzi; poi, quando decide di modificarlo, lo comunica, dicendo che intenderebbe farlo in base ad un certo aumento dei costi.

ORLANDO, *Relatore*. Per noi è importante conoscere tutta la gamma dei prezzi amministrati, soprattutto per quanto riguarda i prodotti interessanti l'agricoltura: mangimi, fertilizzanti, macchine agricole, e così via.

GIUFFRÈ, *Ispettore ai costi della segreteria generale del CIP*. I mangimi, le macchine agricole, non sono sottoposti al nostro intervento. L'energia elettrica ed i fertilizzanti sono amministrati dal CIP.

PRESIDENTE. D'accordo, ci comunichino notizie sugli elementi di cui si occupano; inoltre, ci interesserebbe conoscere le vicende delle paste alimentari.

SALTARELLI, *Segretario generale del CIP*. A questo riguardo abbiamo solo la documentazione di organi provinciali: alcuni ce la mandano, altri no.

GIUFFRÈ, *Ispettore ai costi della segreteria generale del CIP*. Questi elaborati non vengono sottoposti al vaglio della commissione centrale prezzi, e soltanto in tal caso la segreteria del CIP elabora una relazione.

SALTARELLI, *Segretario generale del CIP*. Invieremo comunque al Comitato tutte queste relazioni, dal 1973 ad oggi.

PRESIDENTE. Ringrazio i rappresentanti del CIP dell'utile apporto dato alla nostra indagine.

Proseguiamo la nostra seduta con la audizione dei rappresentanti dell'ICE. Sono con noi questa sera il dottor Luciano Attalla, capo del gruppo dei servizi agricoli, il dottor Carlo Paschetta, dirigente del servizio commerciale per i prodotti ortofrutticoli, il dottor Romualdo Rossi, funzionario del servizio inchieste alimentari. A loro porgo un cordiale benvenuto.

Quest'ulteriore nostra richiesta di un incontro con l'ICE è motivata da alcune notizie che ci sono state fornite, nel corso delle udienze conoscitive, da varie industrie, soprattutto alimentari, concernenti alcune difficoltà e strozzature circa due problemi fondamentali, che noi vorremmo appunto sottoporre alla loro attenzione, per portare quindi a termine la nostra indagine.

Il primo problema si riferisce ad una questione di grande momento, ma che trae origine da un caso particolare, e pertanto non intendiamo riaprire tutto il discorso fatto con l'Istituto nelle precedenti udienze. Vorremmo limitarci all'accertamento di alcuni elementi, su cui il loro chiarimento può essere utile, ai fini del nostro lavoro.

Il caso specifico cui mi riferisco è costituito dal ricorso, fornitoci in via privata da un'impresa importatrice di carni, presso la Corte di giustizia dell'Aja. Tale grande industria di trasformazione ha fatto presente un'anomalia che si verificerebbe nell'importazione di carni all'interno della Comunità, e cioè che non si terrebbe sufficientemente conto dei bisogni dell'industria di trasformazione, mentre sarebbero ammessi all'importazione anche società, privati, che svolgono una pura attività d'intermediazione, per cui l'industria alimentare si è trovata nella necessità di riacquistare, in seconda istanza, quantitativi di carne, per la trasformazione e l'inscatolamento, a prezzi naturalmente superiori a quelli medi determinati dall'importazione diretta. Ora, questo fenomeno è

importante non tanto in sé, per l'episodio che riguarda un'industria specifica e quindi un importatore, quanto perché è il sintomo di una situazione che può determinare aggravii, e soprattutto difficoltà, nei costi. La domanda specifica che vi rivolgiamo è, pertanto, la seguente: quali sono le opinioni dell'Istituto, ed eventualmente quali suggerimenti possono essere studiati - e con riferimento non solo alla nostra Commissione, ma anche all'esecutivo, e al rapporto tra Governo e Comunità - per evitare queste situazioni anomale, che hanno però un determinato fondamento giuridico. Infatti, esse si fondano sull'elenco degli importatori, sulla loro qualifica professionale, sulla libertà di commercializzazione di un determinato prodotto. E la questione sembrava a noi così importante - e lo è stata fino al punto di determinare questo ricorso alla Corte di giustizia dell'Aja - da indurci a richiedere a loro un supplemento d'informazione e di approfondimento, per eventuali modifiche da suggerire a determinati congegni di metodo e di attività.

Il secondo problema - su cui si aprirà poi la discussione dei membri di questo Comitato - è relativo all'attività complessiva che si fa per favorire l'esportazione di prodotti agricoli italiani, soprattutto in alcuni particolari settori. Certo, sappiamo bene che tale attività è collegata a regolamenti, a norme comunitarie, specialmente con l'allargamento delle disposizioni della Comunità all'Inghilterra e prossimamente all'area mediterranea. Ma è indubbio che, proprio in tale prospettiva, i problemi di promozione e sviluppo del nostro commercio, l'esportazione di determinati prodotti, avranno un peso non indifferente sulla domanda complessiva, e quindi conseguenze sulla produzione, sulla richiesta di prodotti di trasformazione, di fertilizzanti, e così via; sullo sviluppo, in genere, della tecnologia produttiva nell'economia.

Si tratta, insomma, di un problema di largo interesse, ed è per questo che riteniamo di dover chiedere all'Istituto il suo intervento, il suo parere, la sua attività in un settore tanto importante.

ORLANDO, *Relatore*. Si afferma che non vi è un efficiente collocamento dei nostri prodotti esportati, in quanto la promozione segue alcune linee tradizionali (ad esempio fiere, manifestazioni, eccetera), mentre, in Olanda, vengono seguiti metodi diversi che riguardano i prodotti specifici, gli imballaggi ed i tempi di consegna. Così avviene per prodotti come le insalate, le melanzane ed i peperoni di altri paesi.

In che modo l'istituto opera nel settore agricolo e cosa fa per cercare di superare oggettive difficoltà dovute alla concorrenza di paesi produttori come il nostro?

ATTALLA, *Capo del gruppo dei servizi agricoli dell'ICE*. Ho portato con me l'organigramma dell'Istituto dal quale si possono desumere le strutture di lavoro nel settore dei servizi agricoli e dell'industria alimentare. Ho l'onore di dirigere il quarto gruppo di servizi, che esplicano la loro attività nel citato settore, sia per quanto riguarda il lato tecnico che quello commerciale. Il gruppo è costituito da 4 servizi merceologici, in particolare prodotti ortofrutticoli; agricoli vari; industria alimentare; zootecnia; e da 4 servizi tecnici: servizio controlli qualitativi; tecnico agricolo; economico agrario ed attrezzature; albi nazionali.

Dei servizi commerciali, presenti oggi insieme a me sono: il dottor Paschetta dirigente del reparto prodotti ortofrutticoli ed il dottor Rossi, funzionario del servizio industria alimentare. Purtroppo il dottor Paparella, dirigente del reparto zootecnico, non è potuto intervenire perché impegnato ad accompagnare una missione economica di paesi del terzo mondo.

Il nostro Istituto nacque nel 1926 (allora si chiamava Istituto Nazionale per l'Esportazione), con la precisa funzione di esercitare il controllo qualitativo di alcuni prodotti ortofrutticoli diretti all'estero. La gamma dei prodotti controllati dall'ICE da allora è andata via via ampliandosi anche a seguito delle regolamentazioni della CEE intervenute dal 1962 in poi.

Il servizio tecnico agricolo si occupa di studiare tutte le nuove tecniche relative alla normalizzazione dei prodotti anzi citati e partecipa con i propri funzionari alle discussioni che hanno luogo periodicamente a Ginevra presso l'ECE, a Parigi presso l'OCSE ed a Bruxelles in sede CEE. Con la legge 25 gennaio 1966, n. 31, fu istituito l'Albo nazionale degli esportatori ortofrutticoli. Presso l'ICE, ai sensi della citata legge, opera una commissione speciale che esamina le domande presentate da singoli esportatori, produttori-esportatori, cooperative, consorzi, ecc. e, inoltre, provvede ad effettuare su base triennale la revisione delle posizioni di ciascuna ditta, provvedendo alla eventuale cancellazione di quelle che non abbiano svolto un'adeguata attività esportativa.

Sarebbe quanto mai opportuno che detta revisione venisse effettuata annualmente, così come avviene in Spagna, in modo da consentire un controllo più frequente dell'attività degli iscritti all'Albo medesimo.

L'Istituto ha 39 uffici in Italia che si occupano principalmente del controllo qualitativo dei prodotti ortofrutticoli e dei fiori diretti all'estero in modo da assicurare il rispetto della normativa comunitaria.

Detti uffici svolgono, inoltre, un'attività di studio in collaborazione con altri enti locali (ispettorati, enti di sviluppo, ecc.), un'attività di assistenza nel campo agricolo spesso anche in altri settori merceologici, particolarmente in aiuto a piccoli e medi imprenditori.

I nostri uffici dislocati in ogni parte del mondo sono oggi 60, alcuni dei quali sono dotati di una sezione agricola. Attualmente queste sezioni si trovano in quasi tutti i mercati europei ove vengono esportati prodotti agricoli freschi e trasformati. I tecnici ivi impiegati seguono quotidianamente i mercati, osservano la posizione della nostra merce, nonché di quella dei paesi concorrenti, comunicano alla sede di Roma i prezzi realizzati da tali prodotti, che vengono immediatamen-

te diffusi attraverso la « Banca Dati » ed un'apposita pubblicazione denominata « Notifrut ».

Recentemente, su richiesta specifica del Ministero dell'agricoltura abbiamo iniziato un analogo servizio prezzi per il settore dei fiori recisi in modo da consentire al predetto dicastero un esame quotidiano della situazione, specie in rapporto alla possibilità di chiedere alla CEE l'applicazione della clausola di salvaguardia.

Oltre alle citate sezioni agricole, abbiamo stabilito da qualche anno alcuni posti di osservazione in paesi nostri concorrenti, quali ad esempio la Spagna, Algeria, Tunisia, Marocco, USA (San Francisco), in modo che i nostri funzionari possano seguire quotidianamente quello che accade nel campo della tecnica agricola e della tecnologia dell'industria alimentare, trasmettendo le notizie alla sede perché vengano successivamente diramate alle associazioni di categoria, ditte esportatrici, ecc.

Ho sentito affermare poco fa che in altri paesi vengono effettuate indagini di mercato tendenti a far conoscere agli esportatori le esigenze ed i gusti dei consumatori. Anche noi seguiamo tale pratica, che può essere provata dalle varie pubblicazioni che ho portato e che lascio a disposizione di codesto Comitato. Esse riguardano prodotti ortofrutticoli ed agrumari ed alcune trattano specificamente il problema dell'evoluzione delle esigenze dei consumatori, sia per i prodotti ortofrutticoli che quelli dell'industria alimentare e del commercio vinicolo.

Per quanto riguarda la parte promozionale, ogni anno il Ministero del commercio estero nel quadro delle diverse iniziative promozionali, riserva una parte di esse ai prodotti agricoli. Anche quest'anno siamo chiamati a svolgere un nutrito programma pubblicitario che, per motivi di carattere tecnico e stagionale, potrà risultare a cavallo di due annate, considerato che le produzioni agricole non possono rispettare i limiti imposti dall'anno finanziario.

Tale programma sarà espletato nei mercati esteri per noi più significativi,

quali ad esempio Germania Occidentale, Gran Bretagna, Svezia, Svizzera e Francia.

L'Istituto si occupa anche - e questo è compito specifico del servizio diretto dal dottor Paschetta - di seguire quotidianamente quanto viene discusso presso i comitati di gestione e la commissione della CEE a Bruxelles, particolarmente per quanto riguarda le nostre esportazioni di prodotti ortofrutticoli freschi e trasformati. Su questa materia il dottor Paschetta potrà fornire spiegazioni dettagliate.

Per quanto concerne le importazioni di carne ritengo che una risposta adeguata possa essere fornita dalla Direzione Import-Export del Mincomes. A me sembra che per le importazioni di tale prodotto dai Paesi CEE non vi sia necessità di alcuna autorizzazione, mentre essa sia dovuta per gli acquisti della merce dai paesi terzi.

PRESIDENTE. Lei ha parlato degli albi degli esportatori. E gli albi degli importatori di prodotti agricolo-alimentari esistono ?

ATTALLA, *Capo del gruppo dei servizi agricoli dell'ICE*. Non esistono, in generale si può affermare che l'esportatore di prodotti ortofrutticoli è, in molti casi, anche importatore; può essere importatore generico oppure settoriale specializzato, come avviene ad esempio nel campo delle banane.

PASCHETTA, *Dirigente del servizio commerciale prodotti ortofrutticoli dell'ICE*. Nel settore della carne in particolare vi è assoluta libertà; abbiamo una struttura liberistica. Ecco allora che viene fuori il problema cui lei ha accennato, cioè quello della creazione di strutture di mercato dovute anche alla ricchezza del settore.

PETRELLA. Vorrei che mi fosse fornita qualche delucidazione sulla questione dei controlli. Si nota in questi ultimi tempi uno scarso controllo dal punto di vista fitosanitario. In questi giorni si assiste in Campania ad una crisi nel settore

delle patate. Una delle colpe che vengono attribuite è quella di aver esportato in Germania patate malate, il che vuol dire che non vi è stato alcun controllo.

ATTALLA, *Capo del gruppo dei servizi agricoli dell'ICE*. Le posso assicurare che, talvolta, il tubero della patata novella, infestato da peronospora, alla partenza non mostra segni evidenti. Ho passato venti anni della mia carriera nei mercati esteri, in Inghilterra e Svezia ed ho potuto constatare come in annate eccezionalmente piovose sia difficile combattere tale fitopatìa.

PETRELLA. Anche nel settore vivaistico-floricolo vi sono state difficoltà dal punto di vista fitosanitario. Si nota anche qualche elemento di inasprimento; molte volte si dice che è pretestuoso per limitare le nostre esportazioni.

ATTALLA, *Capo del gruppo dei servizi agricoli dell'ICE*. Siamo maestri in questo, perché abbiamo una legge fitosanitaria molto severa.

BAMBI. Che però non viene applicata.

ATTALLA, *Capo del gruppo dei servizi agricoli dell'ICE*. Per quanto riguarda gli agrumi è molto severa. Spesso abbiamo richiesto in sede comunitaria un'armonizzazione delle leggi fitosanitarie ed una precisa regolamentazione in questo settore.

In Svezia ho veduto controllare nostri carichi di ciliege in modo talmente severo da non ammettere il più piccolo errore da parte di chi lavora il prodotto: basti pensare che il vagone veniva respinto appena riscontrata la presenza di 5 larve di mosca.

Da anni combattiamo i servizi fitosanitari dei diversi paesi importatori, come ad esempio in Inghilterra, per la tignola della pesca. Non parliamo poi dei fiori recisi: stranamente si arriva ad una recrudescenza dei controlli quando compare la produzione locale intorno al periodo della festa della madre. In effetti i controlli

fitosanitari servono anche a limitare le importazioni, anche se ciò non verrà mai ammesso dai servizi preposti agli stessi.

PETRELLA. Mentre per le esportazioni si riscontra quasi una durezza particolarmente in determinati momenti, per le importazioni non si nota un analogo controllo.

ATTALLA, *Capo del gruppo dei servizi agricoli dell'ICE*. La Presidenza del Consiglio ha emanato circa un mese fa una direttiva (*Gazzetta Ufficiale* del 9 maggio 1978) sui controlli fitosanitari diretti all'esportazione, dato che tale materia rientra oggi nella competenza delle Regioni. Per effetto di tale direttiva e limitatamente all'esportazione dei prodotti ortofrutticoli regolamentari, le Regioni possono stipulare convenzioni con l'ICE, in modo da consentire che le ispezioni per il rilascio del certificato di controllo fitosanitario e di quello qualitativo avvengano contestualmente, vale a dire che il funzionario ICE, espressamente autorizzato dal Ministero dell'agricoltura, effettui ambedue i controlli.

Già l'Istituto, prima dell'emanazione della legge n. 382 e del decreto del Presidente della Repubblica n. 616, per incarico del Ministero agricoltura e foreste, effettuava tali controlli solo per i prodotti normalizzati qualitativamente. Ciò si era reso necessario perché gli osservatori fitopatologici non erano dotati di personale sufficiente, per la qual cosa l'esportatore spesso doveva attendere un certo periodo di tempo prima di poter consegnare la merce al relativo vettore per l'esportazione definitiva.

Come ho precisato, la possibilità per l'ICE di effettuare i controlli fitosanitari esiste soltanto per la merce destinata all'esportazione, mentre per quanto riguarda le importazioni le verifiche vengono espletate solo dal personale tecnico degli osservatori anzidetti.

Ritengo opportuno puntualizzare che il controllo qualitativo deve essere migliorato, ossia ristrutturato, in quanto oggi la situazione appare diversa rispetto

a quella di 50 anni fa. Infatti le ditte esportatrici presentano oggi una struttura, dimensioni e mentalità assai diverse e di regola stanno attente esse stesse a curare lo *standard qualitativo*. Per questo l'attività preminente dell'ICE dovrebbe estrinsecarsi più in una maggiore assistenza e consulenza sul piano qualitativo che in azione repressiva, anche se spesso i nostri funzionari sono costretti ad elevare, secondo le leggi vigenti, verbali di contravvenzione quando qualche sprovveduto si abbandona a pratiche non serie.

Esiste, pertanto, oggi un acuto problema tendente alla riorganizzazione del servizio di controllo. Stiamo oggi esaminando tutta la materia per raggiungere un maggiore snellimento delle pratiche e nello stesso tempo rendere il controllo più efficace.

PASCHETTA, *Dirigente del servizio commerciale prodotti ortofrutticoli dell'ICE*. Desidero fare alcune considerazioni sulla parte promozionale. A questo riguardo mi sembra di avere avvertito una punta di critica nei nostri confronti da parte di taluni degli interlocutori che loro hanno convocato; ci si è lamentati che si fa poco, male e che le tecniche promozionali utilizzate sono superate. Mi permetto di osservare che probabilmente è solo una questione di fondi.

PRESIDENTE. Tengo a precisare che il Comitato ha seguito un metodo estremamente serio: infatti, abbiamo raccolto anche nei resoconti stenografici tutte le osservazioni delle industrie alimentari, imprenditoriali e di trasformazione e abbiamo inteso procedere ad una verifica con l'AIMA, l'ICE ed il CIP, istituti che in via istituzionale debbono assolvere determinati compiti. Ho ritenuto opportuno fare questa precisazione, perché il nostro intento è proprio questo.

PASCHETTA, *Dirigente del servizio commerciale prodotti ortofrutticoli dell'ICE*. Non voglio difendere l'operato dell'Istituto, però posso dire sulla base dei

miei venticinque anni di esperienza in tale campo, che sul piano promozionale i maggiori o minori successi sono strettamente legati all'entità dei mezzi finanziari a disposizione. Quando facciamo *promotion*, organizziamo fiere e missioni di operatori, nonché realizziamo campagne propagandistiche sui mercati esteri, impiegando, cioè, gli strumenti classici che utilizzano tutte le altre nazioni più evolute nel settore della commercializzazione, come Israele, Olanda, Francia e Stati Uniti. Per darvi un'idea del problema, basta considerare che l'ICE riceve dal Ministero del commercio con l'estero, con fondi a carico del bilancio statale, dieci miliardi per fare *promotion* all'estero per prodotti esportati, per una esportazione che in valore ha raggiunto lo scorso anno i 40 mila miliardi.

Anni addietro ricevevamo sui 12 miliardi e qualche volta anche 15; sono, poi, intervenuti i vari tagli sulla spesa pubblica, che loro ben conoscono, tagli tanto più gravosi in rapporto al fatto che di anno in anno aumenta il costo degli strumenti che vengono utilizzati. Con 10 miliardi dobbiamo fare *promotion* dai giocattoli al vino, dai prodotti dell'abbigliamento alla frutta, e così via per i vari comparti merceologici. Evidentemente nel dividere questo stanziamento si cerca di dare il più possibile ai settori che più necessitano di sostegno. La parte agricola riesce a racimolare grosso modo dai 700 agli 800 milioni di lire. Ciò senza considerare i fondi che l'Istituto ha avuto recentemente dal Ministero dell'agricoltura e delle foreste per svolgere campagne di pubblicità a favore del vino su due importanti Paesi di sbocco (Repubblica Federale Tedesca e Regno Unito). In effetti, si tratta di fondi che il ministro Marcora è riuscito a devolvere all'Istituto attingendo alla posta «riserve» del bilancio del suo dicastero; trattasi, pertanto, di un'occasione particolare che auguriamo possa ripetersi in futuro, ma sulla quale non si può fare affidamento sicuro. Perciò, sul piano generale per la *promotion* a carattere istituzionale, che è quella che viene svolta con stanziamenti pubblici a favore dei

prodotti in generale senza alcun riferimento ad una Regione o ad un'azienda esportatrice, i fondi sono questi; e con 700-800 milioni non si possono certo fare grandi cose, su un forte numero di mercati e per tutti i vari comparti di interesse del nostro *export* agricolo-alimentare.

Siamo costretti a fare i cosiddetti salti mortali ed a non utilizzare, ad esempio, o ad utilizzare con cautela un valido strumento pubblicitario qual è la televisione perché eccessivamente costoso; con la cifra che disponiamo, tenuto conto di quella che è la spesa da sostenere per l'utilizzazione di alcuni « media », non sempre possiamo realizzare quello che vorremmo.

Il mio Istituto cerca, nei limiti del possibile, di utilizzare gli strumenti più attuali, avvalendosi ad esempio della « grande distribuzione », che in certi Paesi si è espansa in maniera formidabile. Credo sia superfluo accennare all'utilità di legare con le grandi catene alla fase al dettaglio, in relazione al loro forte potenziale di acquisto ed al peso che hanno raggiunto nel circuito commerciale.

Abbiamo, così, creato centri d'affari di notevole importanza, come, ad esempio, quelli di Caracas e di Düsseldorf. Trattasi di un'innovazione di grande portata rispetto ai nostri gangli all'estero tradizionali, in quanto comporta l'installazione di uffici organizzati con criteri completamente diversi, dove si può fare *promotion* a favore del prodotto italiano in forma continua, dato che si può disporre di sale di proiezione, di esposizione per le merci e di riunione; è questo il tipo di ufficio dove i nostri operatori trovano una piattaforma valida per poter avere i necessari contatti con la controparte estera. Non direi quindi che si tratta di un problema di metodologia promozionale. Inoltre, dobbiamo tener conto di ciò che fa la concorrenza e cercare di utilizzare i suoi stessi strumenti per cercare di starle alla pari. E vi posso assicurare che i Paesi che entrano in competizione con noi sui mercati internazionali non impiegano formule molto diverse dalle nostre. L'unica differenza, almeno per i più solidi, è

l'ampiezza dei mezzi finanziari di cui possono disporre.

PRESIDENTE. Nella distribuzione dei fondi per i vari settori di intervento, lei ritiene che sia rispettata la proporzione della relativa importanza?

PASCHETTA, *Dirigente del servizio commerciale prodotti ortofrutticoli dell'ICE*. No. All'agricoltura, in proporzione, viene dato di più e, cioè, un buon 10 per cento - rispetto al 7-8 per cento che è il peso del settore agricolo-alimentare sul totale delle nostre vendite all'estero - che, comunque, è sempre molto poco in rapporto al numero delle aziende interessate. Certo sarebbe auspicabile un sostegno finanziario supplementare da parte del Ministero dell'agricoltura e delle foreste, in modo da rendere possibile l'attuazione di programmi più ampi e più articolati a favore di uno dei comparti portanti delle nostre esportazioni agricolo-alimentari e cioè quello ortofrutticolo.

Un valido strumento è rappresentato dalle missioni nei due sensi: di operatori nazionali nei paesi di sbocco e nei paesi produttori-esportatori concorrenti (a titolo di studio) e di operatori stranieri che vengono in Italia. Questo strumento è però utilizzato in maniera modesta proprio perché non si ha la disponibilità finanziaria adeguata per poterlo impiegare in modo più massiccio. Anche lo strumento delle fiere e delle mostre all'estero non è superato ed è, anzi, quanto mai attuale; ma noi negli ultimi anni abbiamo dovuto spesso rinunciarvi perché il Ministero si è trovato nella necessità di tagliare gli stanziamenti necessari per la partecipazione a talune delle manifestazioni più importanti.

PRESIDENTE. Loro hanno pochi mezzi, ma, probabilmente, per le attività di promozione si spendono in Italia molti soldi: infatti, è risultato abbastanza chiaramente che ci sono attività di promozione da parte delle Regioni, a volte dalle stesse Camere di commercio e non solo a livello provinciale; quindi, cosa pensano che si debba fare in questo settore?

PASCHETTA, *Dirigente del servizio commerciale prodotti ortofrutticoli dell'ICE*. Questo è un grosso problema che il ministro Ossola ha cercato di porre a soluzione, prevedendo delle riunioni *ad hoc* al Ministero.

PRESIDENTE. Ci sono strumenti di promozione anche privati.

PASCHETTA, *Dirigente del servizio commerciale prodotti ortofrutticoli dell'ICE*. Il discorso in tal caso è diverso perché se una ditta privata fa pubblicità per la sua marca di vino o di arance, non si può certo intervenire.

Se però un ente pubblico o parapubblico (regioni, camere di commercio, ecc.) organizza un'azione promozionale all'estero non in sintonia con il programma generale, questo può causare dei fastidi. Da ciò l'esigenza di giungere ad un coordinamento; del resto il problema non è di oggi. In merito alle ricordate riunioni di coordinamento del ministro Ossola in base alle notizie in mio possesso non mi sembra che i risultati siano stati brillanti. Con molta probabilità i rappresentanti regionali avranno dichiarato di avere avvertito da tempo l'esigenza di un orientamento, di un coordinamento, di una guida in tale materia; di fatto, però, ho l'impressione che, salvo poche eccezioni, si continuano a realizzare iniziative a livello regionale avulse dal piano promozionale di carattere istituzionale.

PRESIDENTE. Dal momento che la legge n. 616 del 1977 affida determinate funzioni alle regioni in questo settore, ci sarà probabilmente uno sviluppo di tali iniziative. Si tratta di contemperare le competenze e funzioni regionali legittime con le esigenze di un complessivo coordinamento. Potrebbe infatti essere anche sbagliato un intervento del Ministero che non tenda, nello stesso tempo, a qualificare anche le iniziative, del tutto autonome e legittime, ripeto, delle regioni. La questione è di esaminare come si può determinare e sviluppare un tale coordinamento.

PASCHETTA, *Dirigente del servizio commerciale prodotti ortofrutticoli dell'ICE*. Si potrebbe fra l'altro operare un vaglio delle varie iniziative e guidare i vari enti nella direzione migliore. Mi sono, ad esempio, involontariamente trovato a conoscenza di certi propositi in campo promozionale ed ho avuto la possibilità di svolgere un'azione di orientamento. Molte volte si parte verso una direzione completamente sbagliata: perché il mercato non è ricettivo, perché in precedenza si è già fatto qualcosa di analogo sullo stesso, perché quel certo settore è già coperto da azioni a carattere istituzionale, e così via. Cito un caso, a titolo esemplificativo. Anni addietro l'ICE ha organizzato una missione negli Stati Uniti di operatori del settore agrumario; a distanza di una settimana sarebbe dovuta partire un'altra missione simile per le stesse località organizzata da un altro organismo nazionale. Per evitare un disorientamento nella controparte estera siamo riusciti ad abbinare le due missioni, realizzando così una sola iniziativa. Quando giunge una missione in America del Nord, gli istituti di ricerca, le cooperative di produzione contattate si mettono a disposizione in maniera completa e seria. Dopo alcuni giorni, magari, vedono altre persone, dello stesso settore, che tornano alla carica. Tutto ciò non può che determinare confusione nei nostri interlocutori, oltre che risultare dispersivo di mezzi finanziari.

Il problema, dunque, esiste, è molto scottante ed occorrerebbe trovarvi adeguate soluzioni. Per quanto riguarda un certo coordinamento, la regione siciliana da parecchi anni e quella toscana più di recente, utilizzano il nostro istituto come tramite promozionale. La prima ha stanziato fondi a favore del vino e degli agrumi siciliani, e poiché si muoveva in un campo ancora vergine per essa, si è rivolta all'ICE, forte di una esperienza cinquantennale in questo campo. Naturalmente l'Istituto effettua la pubblicità, in questo caso, per le arance e per i vini siciliani, ma sempre in una prospettiva generale, e quindi in piena sincronizzazione con le analoghe iniziative realizzate con fondi

statali. L'impostazione che diamo a tale problema è che si dovrebbe arrivare a situazioni del genere sul piano generalizzato.

PRESIDENTE. Lei pensa a convenzioni permanenti con le regioni, per i principali prodotti?

PASCHETTA, *Dirigente del servizio commerciale prodotti ortofrutticoli dell'ICE*. Dovrebbe essere un risultato spontaneo...

PRESIDENTE. Ma la convenzione, ovviamente, presuppone un accordo fra le parti, non un'imposizione...

PASCHETTA, *Dirigente del servizio commerciale prodotti ortofrutticoli dell'ICE*. Qualcosa che si muove in questo senso esiste anche con la regione Lazio, con la regione Calabria, oltre che, come ho indicato prima, con la Toscana.

ATTALLA, *Capo del gruppo dei servizi agricoli dell'ICE*. Sarebbe opportuno che l'Istituto fungesse anche da guida negli orientamenti per iniziative promozionali delle regioni, così come è avvenuto, ad esempio, nel settore floricolo a proposito della Toscana e della Liguria. Queste due regioni hanno condotto azioni promozionali in Inghilterra e Germania Occidentale utilizzando in gran parte il potenziale organizzativo dell'ICE. Per avere operato diversi anni in questo settore, ho avuto sempre la sensazione che il mercato inglese si sarebbe mostrato assai ricettivo per i fiori recisi. Grazie all'azione svolta dalla Liguria e dalla Toscana al momento attuale stiamo letteralmente « sfondando » su tale mercato.

PASCHETTA, *Dirigente del servizio commerciale prodotti ortofrutticoli dell'ICE*. Comunque, circa i nuovi strumenti promozionali, non vi sono formule magiche; tutto s'inquadra nelle fiere, nelle mostre, nelle missioni di operatori, nella pubblicità. Riguardo quest'ultima si tratta di vedere poi quali strumenti utilizzare (radio, cartelloni, televisione, agganci con il

grande dettaglio, degustazioni, articoli sulla stampa tecnica, e così via): noi stiamo utilizzando gli strumenti più evoluti, compatibilmente, ripeto, con i fondi a nostra disposizione.

Il discorso del coordinamento è certo molto importante, perché in Italia si spende poco dal punto di vista generale, ma si stanziavano molti, forse troppi fondi dal punto di vista particolare. Vorrei fare una ultima considerazione a proposito di una questione che è stata accennata in precedenza. Ci si lamenta che, all'estero, i paesi concorrenti recepiscono meglio le istanze, i gusti, le preferenze dei mercati di sbocco. A tale riguardo è da osservare che noi ci troviamo di fronte ad una grossissima difficoltà che ci impedisce di praticare un'adeguata assistenza nel campo dell'informatica e cioè l'estrema frammentazione del nostro mondo agricolo e commerciale. Quando facciamo studi, indagini, elaborati vari, non possiamo permetterci il lusso di arrivare a tutti i destinatari, perché nel nostro paese se ne contano centinaia di migliaia, se non dell'ordine di milioni, di unità per taluni comparti a maggiore diffusione.

L'Olanda, ad esempio, è favorita rispetto a noi perché dispone di una grossa organizzazione associazionistica, a livello tecnico commerciale. Con ciò non voglio dire che il nostro Istituto fa tutto bene: ma mi credano, è molto difficile prestare assistenza, quando si registra un'atomizzazione dei beneficiari del tipo dinanzi indicato.

PRESIDENTE. Il Parlamento, come lei sa, sta per approvare la nuova legge per l'associazionismo dei produttori.

PASCHETTA, *Dirigente del servizio commerciale prodotti ortofrutticoli dell'ICE*. Quando si sono create le tre unioni nazionali nel settore delle associazioni ortofrutticole si è registrato un netto miglioramento rispetto alla struttura organizzativa precedente, se non altro come possibilità di un colloquio più agevole. Certo da parte di tali unioni e delle organizzazioni sindacali a carattere nazionale do-

vrebbe essere svolta un'intensa e capillare azione di assistenza a favore della base, tenuto conto che un solo Istituto non può fronteggiare questa situazione, rimpallando le notizie, le informazioni e gli studi loro forniti.

PRESIDENTE. Comunque, è importante, intanto, che il Parlamento prenda cognizione della situazione che lei ha esposto.

ATTALLA, Capo del gruppo dei servizi agricoli dell'ICE. Presso il nostro Istituto sono operanti alcuni gruppi di lavoro formati da rappresentanti delle associazioni di categoria della produzione e del commercio, con la partecipazione, altresì, dei Ministeri interessati. Al momento tali gruppi di lavoro esistono per il settore agrumario, ortofrutticolo e floro-vivaistico. Stiamo anche studiando la possibilità di istituirne un altro per la parte relativa alle industrie alimentari.

PASCHETTA, Dirigente del servizio commerciale prodotti ortofrutticoli dell'ICE. Collegandomi alla frammentazione esistente a livello agricolo e commerciale, mi preme dire che noi non possiamo entrare in un campo non di nostra diretta competenza: pertanto, il settore agricolo dovrebbe trovare una soluzione al problema attraverso un più intenso sviluppo dell'associazionismo.

Per quanto riguarda la parte commerciale, in quasi tutti i comparti agricoli (fatta eccezione per quello delle carni) si registra un'eccessiva frammentazione delle aziende. Bisognerebbe cercare di risolvere questo problema tramite uno strumento legislativo migliorativo della situazione attuale. Occorre anche tener presen-

te che la domanda internazionale è molto concentrata, per cui non si può continuare a dare l'autorizzazione ad esportare ad aziende che avviano all'estero come minimo soltanto tremila quintali di prodotti all'anno.

Dobbiamo emulare quanto meno gli spagnoli, se non possiamo arrivare al tipo di organizzazione olandese o israeliano; dobbiamo cioè fare in modo che solo le aziende che hanno un fatturato annuale minimo di livello ben superiore a quello suindicato, abbiano il diritto ad esportare.

PRESIDENTE. Per questo occorrerebbe un'unificazione dei produttori.

ATTALLA, Capo del gruppo dei servizi agricoli dell'ICE. In qualità di presidente supplente della commissione albi nazionali, ritengo che di fronte ad una realtà aziendale come quella attuale, non si possa parlare di un'elevazione dei parametri, altrimenti correremo il rischio di ridurre sul lastrico alcune aziende.

PRESIDENTE. Desidererei che i rappresentanti dell'ICE non avessero l'impressione che questa fosse un'udienza specifica dedicata al funzionamento dell'istituto al quale appartengono. Infatti il nostro scopo è solo quello di acquisire determinati dati e formulazioni di proposte fatte da singole persone nel corso di precedenti audizioni.

Inoltre la provenienza di specifiche informazioni doveva essere accertata per ragioni di correttezza e di utilità per la nostra indagine conoscitiva. Li ringrazio per la loro cortese partecipazione.

La seduta termina alle 19,25.