

**SEDUTA DI MARTEDI' 18 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 15,30.**

PRESIDENTE. Ringrazio i signori Emilio Venturini, amministratore delegato, Pietro Cascone, direttore dei servizi di produzione, e Mario Villano, capo del servizio organizzazione, della società Cirio, per aver accolto il nostro invito.

L'onorevole Orlando illustrerà le questioni sulle quali è stata richiesta la vostra collaborazione. Naturalmente il documento che ci viene da voi fornito in questo momento sarà oggetto di attenta analisi da parte del Comitato di indagine.

ORLANDO, *Relatore*. Le finalità di questa indagine sono ben note ai rappresentanti della Cirio, che desidero innanzitutto ringraziare per il materiale che ci hanno fornito rispondendo ai quesiti del nostro questionario.

A questo punto credo sia opportuno puntualizzare la conoscenza, a volte frammentaria e contraddittoria, che si ha del settore della distribuzione e trasformazione, cioè dei costi in generale dei prodotti alimentari (che rappresenta, appunto, il primo obiettivo della nostra inchiesta).

Uno dei temi che ci sta più a cuore è la conoscenza dei rapporti tra industria e agricoltura per quanto riguarda il modo e le condizioni nelle quali avviene il reperimento delle materie prime, nonché la conoscenza delle esigenze, dei tempi e dei modi di cui l'industria ha bisogno ai fini di questo reperimento.

È questo argomento che forma oggetto del primo punto del nostro questionario, comunque, alle risposte quantitative vorremmo fossero affiancati ulteriori elementi circa le difficoltà esistenti (a vostro giu-

dizio) nel reperimento delle materie prime e nel conseguente rapporto tra agricoltura e industria.

VENTURINI, *Amministratore delegato della Cirio*. Le risposte sono contenute nella tabella n. 4 del questionario e si riferiscono, come richiesto dal questionario stesso, all'anno 1976. Dalla suddetta tabella si evince che la Cirio, appunto nel 1976, ha stipulato contratti - per il pomodoro San Marzano - con cooperative o con aziende agricole produttrici dirette per il 48 per cento, mentre si è dovuta approvvigionare per un 37 per cento direttamente al mercato di produzione per un 30 per cento usufruendo di intermediari e raccoglitori per un totale di 237 mila quintali di pomodori. Per quanto riguarda il pomodoro Roma, invece, la Cirio si è approvvigionata per il 14 per cento direttamente dalle aziende di produzione e per il 46 per cento attraverso intermediari e raccoglitori. Per il pomodoro tondo da concentrato, gli approvvigionamenti provengono per il 12 per cento da cooperative, per un altro 12 per cento da aziende di produzione non cooperative, per il 4 per cento da aziende di proprietà della stessa società, per il 17 per cento dal mercato di produzione all'ingrosso, per il 45 per cento da intermediari e raccoglitori, per il 10 per cento da commercianti e grossisti.

Il problema è insito un pò nella qualità del prodotto ed un po' nelle caratteristiche dell'ambiente agricolo in cui la Cirio in massima parte si approvvigiona.

Acquistiamo infatti l'80 per cento del pomodoro San Marzano nell'agro nocerino sarnese, ed il 20 per cento nell'agro nolano; il 40 per cento del pomodoro

tondo a Sezze-Grosseto, il 30 per cento a Mondragone, il 15 per cento a Paestum, il 15 per cento in Puglia e Calabria. Il pomodoro Roma lo acquistiamo invece tutto nella Piana del Sele, a Battipaglia, Cagnano ed Eboli.

Nel corso del 1977 la situazione degli approvvigionamenti è andata migliorando perché è aumentata la quota di approvvigionamento diretto presso le aziende di produzione e le cooperative, ma quote ancora rilevanti di materia prima provengono alle nostre 5 fabbriche dislocate a Sezze, Mondragone, Castellammare di Stabia, Paestum e Pagani attraverso il mercato, la intermediazione ed i raccoglitori. Questo perché operiamo in Campania dove certe strutture di intermediazione sono ancora ben radicate, e non bastano certo gli sforzi e gli intendimenti della nostra Società a sradicarle.

Per quanto riguarda i piselli, invece, la situazione è diversa perché diverse sono le loro caratteristiche produttive. L'approvvigionamento avviene per intero attraverso cooperative o contatti diretti con i produttori, anche perché per questo prodotto operiamo in regioni come il Veneto o l'Emilia nelle quali l'organizzazione cooperativa ed il tipo di rapporto tra le aziende agricole e l'industria evidentemente sono diversi.

Le cause del diverso tipo di approvvigionamento sono molteplici e non possono essere tutte imputate ad una certa struttura, cioè alla struttura agricola e di intermediazione esistente in Campania, perché anche la caratteristica del prodotto ha la sua importanza. Infatti il pomodoro è un prodotto che può essere indifferentemente destinato al consumo fresco oppure alla trasformazione, per cui specialmente i piccoli coltivatori non intendono sottrarsi alla possibilità di guadagnare di più avviando il prodotto al mercato del fresco che rappresenta una valida alternativa all'industria.

**PRESIDENTE.** La sua risposta non risolve il quesito. Perché noi siamo informati, da precedenti udienze conoscitive ed incontri con le organizzazioni cooperative,

che in realtà l'intermediario non compie nessun'altra funzione che quella di un passaggio di ordinativi: non ha, in genere, proprie strutture. Questa sua osservazione, quindi, non sarebbe determinante per spiegare l'esistenza dell'intermediazione.

**VENTURINI, Amministratore delegato della Cirio.** L'intermediazione può essere sostituita, per il servizio di raccolta e trasporto del prodotto, soltanto da validi organismi di carattere cooperativo; là dove questi non esistono, il raccoglitore intermedio esplica sempre una funzione, cioè quella di raccogliere il prodotto ed avviarlo alla fabbrica.

**ORLANDO, Relatore.** Per molti altri prodotti si registra un diverso sistema: non per il pomodoro forse, ma anche per questo. Ad esempio, se osserviamo la produzione dell'*Orange*, in Francia, vediamo che ci sono dei rapporti diretti dell'industria con i coltivatori, che consentono, attraverso contratti di coltivazione, di espletare la funzione del trasporto e della consegna con mezzi propri dell'industria, e con tempi di pianificazione della raccolta che rendono inutile l'intermediazione.

**VENTURINI, Amministratore delegato della Cirio.** Intanto, è probabilmente una questione di dimensione dell'azienda e di quantità di prodotto disponibile; e anche, di una forma di concentrazione del prodotto che comunque vien fatta, o da organismi di tipo cooperativo, oppure anche in base ad accordi diretti con l'industria, con una programmazione che noi, ad esempio, riusciamo a fare molto bene per quanto riguarda i piselli, ma non ancora in modo soddisfacente - con riferimento alle coltivazioni, e quindi alla raccolta - per quanto riguarda i pomodori.

**COMPAGNA.** Qualche volta si ha la sensazione - e forse, in certe, circostanze, essa può essere fondata - che l'industria profitti dell'intermediazione per facilitare i suoi rapporti con i fornitori della mate-

ria prima. Però l'intermediazione è una stratificazione sociale, ed una forza. Ed io mi domando quale potrebbe essere il suo punto debole. Lei non crede, intanto, che l'intermediazione ha un suo rapporto di potenza non solo e non tanto nei confronti dell'industria, quanto in quelli dei contadini, e che ce l'ha soprattutto nel momento della fornitura del credito? Fino a che punto, ed in che modo, secondo la vostra esperienza, si potrebbe intervenire per indebolire il punto di forza dell'intermediazione, nei riguardi del fornitore contadino?

Vorrei considerare poi che a questa prima domanda si è tentati di rispondere che si potrebbe indebolire questo tipo di rapporto d'intermediazione con i produttori agricoli quando si fosse superata la condizione di « mini-fondo » che imperversa nella nazione, o per lo meno nella gran parte delle zone in cui la Cirio si rifornisce. Allora io chiedo fino a che punto tale condizione è determinante, e fino a che punto si potrebbe fare qualcosa, senza aspettare i risultati di quel processo - che con la politica delle strutture si potrebbe avviare - di accorpamento fondiario, di organizzazione cooperativa delle produzioni, e fino a che punto, infine, un'organizzazione del genere comincia a fare dei passi avanti, anche in zone vastamente occupate dall'intermediazione, come quelle che tutti ben conosciamo.

PETRELLA. Vorrei rivolgerle una serie di domande, dottor Venturini. Se ho ben compreso, richiamandosi ai dati del 1976, lei ha detto che l'azienda Cirio ha lavorato 367 mila quintali di pomodori...

VENTURINI, *Amministratore delegato della Cirio*. Questo è il quantitativo dei pelati lavorati: nel complesso, la Cirio ha trattato 648 mila quintali di pomodori.

PETRELLA. Vorrei sapere se, al di là di quello che si riferisce al 1976, vi è una parte di produzione acquistata all'estero. Infatti, in alcuni anni si è molto

parlato di acquisti all'estero, specie dalla Grecia, di pomodoro. Le chiedo se ciò è vero e, in caso positivo, e con riferimento al pomodoro fresco e a quello concentrato, le diverse quantità di questi acquisti.

Vorrei poi sapere, dottor Venturini, se lei, quando parla di quantità di pomodoro lavorato, vi include anche una parte non lavorata direttamente. Risulta, infatti, che una parte di tale quantitativo è lavorata direttamente, ed un'altra è acquistata da industrie, chiamiamole piccole, ma poi vanno sul mercato con la formula e la etichetta « CIRIO ».

VENTURINI, *Amministratore delegato della Cirio*. Le rispondo subito che ciò non succede, perché noi non acquistiamo di questi prodotti: comunque, è un uso corrente, da certe parti.

PETRELLA. Lei dunque dice che la Cirio, che pure ha seguito questo sistema, in questi ultimi anni non si è più regolata così.

ORLANDO, *Relatore*. Pensiamo che la Cooperativa Orange, in Francia, acquista scatole in Italia per poi apporvi la sua etichetta.

PRESIDENTE. Prego l'onorevole Petrella di insistere piuttosto su diverse domande; il relatore, infatti, aveva cercato di orientare il nostro dibattito, onde avere migliori risultati, su domande che affrontassero di volta in volta questioni parziali ed, inoltre, il primo punto da trattare in questo nostro incontro era quello riguardante i rapporti diretti con il settore agricolo.

PETRELLA. Rivolgerò allora domande che siano più nel merito dell'argomento qui in discussione. La Cirio ha l'abitudine di fare contratti alla semina? Penso che questo termine sia chiaro: in alcune zone, cioè, si stipulano dei contratti all'atto della semina che impegnano i coltivatori a fornire un determinato quantitativo di prodotto all'azienda. Natural-

mente questo tipo di contratto comporta delle anticipazioni.

Faccio questa domanda non solo per comprendere direttamente la questione, ma anche perché essa mi serve per inquadrarne un'altra. Infatti, quando parliamo di intermediazione, è evidente che molte volte è lo stesso mediatore che stipula i contratti alla semina.

Vorrei poi sapere a quanto tempo dalla consegna l'azienda paga; spesso, infatti, l'intermediazione costituisce una specie di « polmonatura » tra l'azienda ed il produttore. Il produttore viene pagato generalmente dall'intermediario al momento della consegna, in modo tale che, dopo tre o quattro mesi, l'azienda dovrà pagare il costo del prodotto con in più gli eventuali interessi all'intermediario. Quest'ultimo diventa, perciò, una figura indispensabile in quanto offre al produttore la possibilità di usufruire di denaro che altrimenti non potrebbe reperire a credito.

VENTURINI, *Amministratore delegato della Cirio*. Credo di poter rispondere all'onorevole Compagna ed anche a lei dicendo che questo rapporto di intermediazione che la Cirio nella campagna in corso sta cercando di eludere il più possibile, dipende dal fatto che l'intermediario esercita, sia pure in maniera distorta e superata, un servizio che altrimenti dovrebbe essere svolto da un organismo cooperativo o associativo in genere. In tal modo verrebbe notevolmente ridotto lo spazio occupato dalla figura dell'intermediario.

Questi provvede al collocamento dei prodotti, non solo di quelli destinati alla industria, ma anche di quelli che devono essere avviati al mercato del fresco. Dal momento che i vari prodotti agricoli - pomodoro, cavolfiori, insalata e patate - hanno dei tempi diversi di raccolta è evidente che dovrebbero essere le cooperative ad occuparsene.

Per quanto riguarda i nostri tempi di pagamento dei prodotti, bisogna dire che quest'anno non abbiamo ancora completato tali pagamenti a causa di difficoltà finanziarie nelle quali l'azienda si è trova-

ta. La maggior parte dei produttori, però, sono stati pagati entro il 31 dicembre dello scorso anno.

BRANCIFORTI ROSANNA. Tenendo conto della svalutazione il pagamento dilazionato dei produttori agricoli non comporterebbe per loro delle gravi perdite?

VENTURINI, *Amministratore delegato della Cirio*. Certamente: infatti è un servizio che l'intermediario si fa pagare e che va a scapito dell'agricoltore.

ORLANDO, *Relatore*. Come spiega il fatto che in alcune zone dell'Italia settentrionale ed anche in Bretagna, dove esistono le stesse condizioni di intermediazione, sia stata l'industria e non le cooperative a sostituire il servizio reso dallo intermediario, nel senso che ha fatto di quest'ultimo un proprio agente togliendogli, in tal modo, la propria funzione autonoma? Come pensa che un'esperienza del genere potrebbe essere rapportata all'industria italiana?

VENTURINI, *Amministratore delegato della Cirio*. Trattandosi di prodotti diversi, ove si considerino, ad esempio, i piselli ai quali è possibile applicare un forte intervento di meccanizzazione l'esperimento che lei ha citato è senz'altro possibile, perché l'agricoltore deve ricorrere comunque ad un agente esterno per procurarsi le macchine specializzate. In tal modo è molto facile per l'industria trasformare i vecchi agenti in propri incaricati, che svolgono solo quel servizio di raccolta e di predisposizione della campagna. Ciò si verifica anche da noi, limitatamente al settore della produzione di piselli.

Per quanto riguarda i pomodoro, essi offrono sempre l'alternativa tra il collocamento al mercato del fresco e quello nell'industria. In questo settore, penso che sia difficile per l'industria operare con una organizzazione propria, per cui quella funzione di intermediazione e di collocamento articolato delle produzioni, cioè di selezione tra le produzioni che vanno al

mercato del fresco e quelle che debbono essere avviate all'industria, non può che essere svolta da un organismo di carattere associativo fra gli agricoltori, come del resto già avviene nella Regione Lazio, e nell'agro sarnese-nocerino che ci fornisce circa 100 mila quintali di prodotto allo anno.

Naturalmente la cooperativa ha bisogno di svolgere le stesse funzioni svolte oggi dall'intermediario, non solo per assicurare la collocazione del prodotto ma anche per quanto riguarda i tempestivi finanziamenti del prodotto stesso.

ORLANDO, *Relatore*. Mi pare che questo rappresenti una specie di circolo vizioso. Lei afferma che è necessario che gli agricoltori si organizzino in cooperative perché solo queste riescono a svolgere determinate funzioni (soprattutto nel settore del credito) che, comunque, oggi sono svolte dagli intermediari. D'altra parte i contadini non si organizzano in cooperative proprio perché usufruiscono dei servizi svolti dagli intermediari.

VENTURINI, *Amministratore delegato della Cirio*. L'industria privilegia il rapporto con le cooperative. In Campania, che sotto certi aspetti, per quanto riguarda l'intermediazione, è una delle zone più critiche del nostro paese, vi è un impegno crescente a privilegiare il rapporto con le cooperative.

PRESIDENTE. A suo parere l'area della intermediazione si è andata restringendo in questi ultimi anni. Vorremmo sapere se ciò è avvenuto solo per un mutamento quantitativo del rapporto con i produttori, oppure se vi può essere stata una certa influenza nella modifica dei contratti di coltivazione, o a quali altre cause si riferisce questa riduzione.

VENTURINI, *Amministratore delegato della Cirio*. Lo strumento principale è il contratto che si cerca di fare direttamente con le cooperative in precampagna, a condizioni prefissate.

PRESIDENTE. In sostanza è cresciuta l'area delle cooperative.

VENTURINI, *Amministratore delegato della Cirio*. È cresciuta l'area delle cooperative, ma si deve anche dire che esiste una certa volontà da parte dell'industria produttrice di trattare in maniera preferenziale con le cooperative anche attraverso il riconoscimento di un compenso alle cooperative stesse per alcuni servizi che queste svolgono.

Questo discorso naturalmente è maggiormente valido per quanto riguarda i produttori più grossi; il piccolo, infatti, ha interesse a rimanere libero e a prendere le proprie decisioni di mercato in base alle proprie aspettative; in questo caso ha tutto l'interesse a potenziare l'intermediazione esistente che gli lascia più ampio margine di libertà e manovra.

PRESIDENTE. È possibile avere una copia di un contratto-tipo di coltivazione per i principali prodotti? Naturalmente intendo riferirmi alla possibilità di un successivo invio, da parte vostra, alla Commissione.

VENTURINI, *Amministratore delegato della Cirio*. Senz'altro.

PRESIDENTE. Vorrei avere qualche delucidazione in rapporto alle produzioni agricole riportate alla voce n. 3 del documento che ci è stato consegnato poco fa dai rappresentanti della Cirio.

In queste tabelle si parla di importazione totale (salvo un 10 per cento) per quanto riguarda fagioli, ceci e lenticchie. Inoltre emerge anche il fatto che esiste una certa importazione dalla Grecia di concentrato di pomodoro semi-lavorato.

Tali importazioni sono motivate da una produzione insufficiente in Italia, o da particolari difficoltà di approvvigionamento?

VENTURINI, *Amministratore delegato della Cirio*. Per quanto riguarda il concentrato di pomodoro si tratta di quan-

tità estremamente limitate; a fronte di una produzione aziendale di 88 mila quintali (tabella n. 1) nel 1976 si sono importati 6 mila quintali di concentrato di pomodoro semi-lavorato. Questo perché purtroppo in Italia – nonostante le favorevoli previsioni – si è ritirato dal mercato un quantitativo inferiore alle aspettative di circa 400 mila quintali. Dalla stessa tabella si può rilevare come nel 1975 si sia provveduto ad una importazione dalla Grecia, sempre dello stesso prodotto, di soli 1.790 quintali.

Per quanto riguarda le importazioni di ceci e fagioli si tratta di una esigenza di carattere commerciale poiché il prezzo sul mercato internazionale di questi legumi è inferiore a quello italiano. Il prezzo del fagiolo secco che importiamo dall'Argentina, Stati Uniti e Turchia equivale a quello del fagiolo venduto dalle nostre aziende.

**PRESIDENTE.** Per quale motivo si notano profonde differenze nei prezzi tra la tabella del 1975 e quella del 1976?

**VENTURINI, Amministratore delegato della Cirio.** Più che altro la variazione di prezzo è dovuta ad una questione di carattere produttivo. Nel 1975, infatti, l'accordo Marcora prevedeva il prezzo di 96 lire il chilo per il San Marzano. Abbiamo pagato oltre il 70 per cento del prodotto a quel prezzo, poi il mercato è sceso di molto per l'eccedenza del prodotto stesso, e noi abbiamo pagato il restante trenta per cento di pomodori ad un prezzo alquanto inferiore. Nel 1976 invece è successo il contrario, perché mentre in base all'accordo interprofessionale il San Marzano avrebbe dovuto essere venduto a 37 lire, noi in effetti lo abbiamo poi pagato più di 100 lire, essendo scesa la produzione di circa il 15 per cento, cioè da 36 a 28-29 milioni di quintali. In questa situazione si è verificata la gara dell'industria per accaparrarsi il pomodoro, con la conseguenza che lo abbiamo pagato 53-54 lire di più del prezzo fissato in campagna.

**PRESIDENTE.** Questo per quanto riguarda i pomodori, – e forse occorreranno ulteriori precisazioni – però ci sono altre oscillazioni che mi colpiscono in rapporto al mercato internazionale: mi riferisco alle variazioni di prezzo dei fagioli e delle lenticchie, che sono sensibili, ma soprattutto alla variazione del prezzo dei ceci, che è quasi raddoppiato.

**VENTURINI, Amministratore delegato della Cirio.** Il prezzo dei fagioli è aumentato e quello dei ceci raddoppiato per la carenza di produzione internazionale, così per i fagioli si è passati dalle 550 lire al chilo nel 1976 alle 800 lire al chilo nel 1977, mentre per i ceci il prezzo è raddoppiato, tanto che oggi costano 800 lire al chilo. Si prevede però un notevole calo di prezzo per la campagna 1978 in corrispondenza di un buon aumento della produzione; si ritiene che il prezzo dei fagioli scenderà addirittura al di sotto di quello che era il prezzo nel 1976.

**BRANCIFORTI ROSANNA.** Vorrei tornare un attimo all'argomento precedente per sollevare una questione: mi sembra che non sia difficile reperire un certo numero di coltivatori diretti di piselli disposti a fare il contratto, e che invece si verifici una concorrenza anche dura tra le industrie a partecipazione statale che trasformano lo stesso prodotto. Come si pensa di superare questo scoglio?

**VENTURINI, Amministratore delegato della Cirio.** Purtroppo c'è da dire che, per quanto riguarda i piselli, stiamo subendo da un lato l'attacco della Findus, cioè del prodotto surgelato che è indubbiamente più pregiato – e quindi molto più caro – e dall'altro la concorrenza sempre più preoccupante dell'industria francese essendo i costi di produzione del pisello francese molto inferiori ai nostri. Questo anche perché, per la diversa dimensione delle aree di coltivazione, mentre i francesi possono trebbiare direttamente i piselli noi invece li dobbiamo raccogliere e portare in centri di trebbiatura. Ovviamente portare direttamente sul campo le



macchine trebbiatrici comporta un notevole risparmio di fatica e di tempo che si traduce in un vantaggio economico rispetto ai piselli nostrani che devono invece essere riuniti in centri di raccolta. Ne deriva che in Francia la coltivazione dei piselli è divenuta una coltura estensiva, mentre da noi è rimasta secondaria e comporta costi di produzione più elevati.

SPONZIELLO. Considerato che l'intermediazione fa lievitare i costi, che una azienda moderna ed organizzata ha la possibilità di giungere alla stipulazione del contratto diretto con la produzione, e che eliminare l'intermediazione vorrebbe dire favorire il produttore e quindi indirettamente anche il consumatore attraverso la riduzione dei costi, quale intervento sollecita una azienda moderna come la vostra per raggiungere tale obiettivo? Se è vero che si può eliminare questo fenomeno - perché credo di aver capito che avete tentato di fare qualcosa - chiedo quali iniziative intendete prendere in proposito: un'azienda moderna, infatti, sollecita degli interventi, magari cercando di captare quelle possibilità di cui dispongono gli intermediari.

PETRELLA. Lei ha detto, dottor Venturini, che si stanno in questi giorni ancora perfezionando i pagamenti della scorsa annata. Vorrei intanto sapere i motivi di questi ritardi, e poi che differenza intercorre, quando l'azienda paga, tra la cifra data all'intermediario e quella pagata al conferitore diretto (chiamiamolo così, senza specificare se si tratti di un'azienda o di un'associazione). Faccio questa domanda per comprendere qual'è l'entità della fascia d'intermediazione che in proposito si registra.

Vorrei farle poi un'altra richiesta. Lei sa che l'anno scorso le associazioni professionali hanno domandato di contrattare con le aziende il quantitativo di prodotto da reperire sul mercato. D'altra parte la legge n. 984, cosiddetta «quadri-foglio», comincia ad esplicitare la sua efficacia in presenza di indirizzi programma-

tori, in agricoltura e, nel momento in cui intendiamo fissare la quantità di un certo tipo di prodotto, abbiamo bisogno di conoscere qual è il recepimento del mercato. In questo senso, la direzione della Cirio è disponibile a contrattare con le organizzazioni professionali il quantitativo del prodotto che le abbisogna, che intende, in linea di massima, acquistare sul mercato nel corso dell'annata?

VENTURINI, *Amministratore delegato della Cirio*. Per quanto riguarda innanzitutto la domanda posta dall'onorevole Sponziello, devo rispondere che, purtroppo, la situazione dell'agricoltura italiana è quella che è. I tentativi di arrivare a riaccorpamenti delle aziende tali da creare unità efficienti sono rimasti nel limbo dei sogni: e nessuno meglio del professor Orlando può dirlo. Tutta una serie di assetti sociali che si sono registrati, soprattutto in alcune regioni, consigliano una scelta orientata piuttosto al mantenimento delle piccole aziende: non dimentichiamo che il pomodoro, soprattutto la qualità San Marzano, richiede, per la sua lavorazione, un notevole impiego di manodopera, e quindi è prodotto tipico dell'azienda coltivatrice diretta.

Ritengo perciò che sarebbe auspicabile avere un assetto di aziende di dimensioni maggiori di quelle attuali, ma che, comunque, a quest'esigenza di prestazione di un servizio di cooperazione, esso possa assolvere una volta che sia dotato di strumenti adeguati (come la legge sulla organizzazione dei produttori, che dovrebbe gettare le basi, anche giuridiche, per un miglior andamento di questo settore), e gli vengano assicurati, attraverso leggi regionali, credito e sufficiente dotazione di capacità organizzativa. La cooperativa, infatti, per svolgere un servizio, ha bisogno di essere adeguatamente attrezzata, dal punto di vista sia tecnico, sia amministrativo.

SPONZIELLO. Ma io parlavo di vostre iniziative, della vostra azienda organizzata modernamente: è possibile sostituirvi all'intermediazione?

VENTURINI, *Amministratore delegato della Cirio*. Onorevole, i francesi dicono che ciascuno deve fare il proprio mestiere...

SPONZIELLO. Ma questo mi pare sia una branca dell'attività di un'azienda modernamente organizzata.

VENTURINI, *Amministratore delegato della Cirio*. Le integrazioni a monte non sempre hanno dato risultati positivi a chi le ha tentate, e sono fallite in società molto più organizzate della nostra: mi riferisco a quelle americane, nelle quali il sistema dell'integrazione della produzione da parte dei grossi complessi è, possiamo dire, fallito.

D'altra parte, un'industria che si rispetti e vuole stare convenientemente sul mercato, è già troppo impegnata a combattere su di esso. Non si tratta, infatti, solo di ritirare dei prodotti e lavorarli bene, ma anche di collocarli ed esportarli a condizioni convenienti.

Non credo pertanto che un'azienda possa farsi carico di provvedere al momento relativo al ritiro dei prodotti, per il quale, del resto, ci sono già degli strumenti, di carattere cooperativo ed organizzativo che sono, oltretutto, elementi di crescita sociale e culturale per i produttori agricoli.

Per quanto concerne le domande rivolte dall'onorevole Petrella, devo rispondere che l'accordo interprofessionale e le consuetudini locali prevedevano il pagamento, per la maggior parte dei prodotti, fra il 31 dicembre e il successivo 31 gennaio. Il pagamento doveva effettuarsi con acconti e in *tranches*, pressappoco uguali, dal momento della consegna del prodotto fino alle date che ho detto. La Cirio, a seguito di una situazione particolare, che le ha portato delle difficoltà finanziarie, ha dovuto dilazionare questi pagamenti. Il compenso, poi, che noi corrispiamo all'intermediario, in più rispetto a quello corrisposto dal singolo agricoltore, rappresenta in percentuale circa il 2 per cento: è, del resto, pressappoco lo stesso compenso che diamo

alle organizzazioni professionali o alle cooperative quando intervengono loro a fornire i servizi di raccolta, carico ed avvio del prodotto alle fabbriche. Praticamente, quindi, non vi è uno squilibrio fra i compensi che corrispiamo alle cooperative o alle associazioni professionali, oppure all'intermediario, per questi servizi prestati.

PETRELLA. Questo significa che l'intermediatore un'altra *tranche* deve prenderla dal coltivatore: perché, tenendo conto dei sei mesi di deposito di denaro, non mi torna il calcolo, con questo 2 per cento in più.

VENTURINI, *Amministratore delegato della Cirio*. Per quanto riguarda poi la definizione del quantitativo di prodotto che ci abbisogna, accordi del genere di cui lei parlava, onorevole Petrella, li stiamo già facendo. Abbiamo, ad esempio, già dichiarato alla regione Lazio il quantitativo che ritireremo, abbiamo stipulato un contratto-tipo con l'intervento del settore dell'agricoltura.

PETRELLA. E con la regione Campania?

VENTURINI, *Amministratore delegato della Cirio*. Anche nei confronti di questa regione stiamo procedendo così, comunque il relativo contratto è ancora in sospeso, non è stato definito...

PETRELLA. Quindi l'orientamento è favorevole?

VENTURINI, *Amministratore delegato della Cirio*. Sì, l'orientamento è assolutamente favorevole.

ORLANDO, *Relatore*. A noi interessa capire quali siano le possibilità di riduzione dei costi industriali, perché è chiaro che questi agiscono sul costo di distribuzione generale e, in definitiva, sul minor potere contrattuale che può provocare un maggior onere sia per il produttore, sia per il consumatore,

Le mie domande sono due. La Cirio applica la tendenza alla diversificazione dei prodotti in modo da coprire i calendari di lavorazione dei propri impianti? Faccio questa domanda perché, dalla lista dei prodotti che ci è stata presentata, non sembra che essi possano, appunto, coprire un impiego totale degli impianti; si concentrano cioè stagionalmente. È ovvio che con queste osservazioni non intendo riferirmi alla lavorazione dei precotti o dei primi piatti, ma soltanto dei vegetali. Mi chiedo, perciò, cosa faccia l'azienda nel suo programma industriale per rispondere alla esigenza che porta alla riduzione dei costi di produzione.

E veniamo ora alla seconda domanda. Sempre in ordine alla riduzione dei costi di produzione, penso che bisognerebbe tener conto della sperimentazione che esiste sia nelle industrie straniere, sia in quelle dell'Italia settentrionale. La nostra esperienza ci induce a dire che la sperimentazione è arrivata a livelli molto rilevanti all'interno dell'industria (desidero specificare che mi riferisco soltanto alla sperimentazione del settore privato e non a quella del settore pubblico). Alcune visite compiute in aziende vostre concorrenti ci hanno fatto rilevare come il settore della sperimentazione sia ormai molto esteso; vorrei sapere da voi se anche la Cirio riserva ampi spazi a questo campo.

Vorrei poi aggiungere che, sempre nel corso di quelle visite che ho testé ricordato, abbiamo avuto modo di accertare che i servizi di assistenza per l'agricoltura sono notevolmente sviluppati. Mi riferisco, ad esempio, al caso di Monaco, dove l'industria delle patate ha un servizio di assistenza per i piccoli produttori al fine di indirizzarli verso le qualità maggiormente richieste dal mercato o verso i tipi migliori di antiparassitari. Ciò serve, evidentemente, per rendere sempre più standardizzata la produzione e quindi sempre più facili i rapporti con il coltivatore.

VENTURINI, *amministratore delegato della Cirio*. Per quanto riguarda la riduzione dei costi industriali attraverso la stabilizzazione dei diagrammi di impiego

degli impianti, devo dire che l'abbiamo prevista e che su questa strada ci stiamo muovendo. C'è da tener conto, però, che il grosso della nostra produzione è legato a fatti stagionali. Mi riferisco, ad esempio, alla lavorazione del pomodoro, ma a questo proposito desidero sottolineare che, negli stabilimenti nei quali si lavora il pomodoro, abbiamo previsto che avvenga anche la lavorazione di tutta una serie di prodotti - fagioli, sottaceti, eccetera - che non presentano andamento stagionale e che quindi permettono quella pianificazione alla quale lei prima si è riferito.

Per quel che concerne i piselli, abbiamo uno stabilimento al nord che si occupa soltanto della lavorazione di questi vegetali, ma abbiamo intenzione di diversificare tale lavorazione con l'introduzione dei fagiolini.

Resta il fatto che il grosso della nostra attività di trasformazione è legata al pomodoro; i nostri stabilimenti, anche per ragioni di economia di trasporti, debbono potersi approvvigionare, almeno per le quantità maggiori, sui luoghi di produzione e questi hanno una stagionalità molto accentuata.

ORLANDO, *Relatore*. Questo fatto ha grossa incidenza sulla formazione del costo di produzione, ovviamente.

VENTURINI, *Amministratore delegato della Cirio*. Stiamo facendo degli studi approfonditi in ordine a questo argomento, ma è chiaro che una soluzione come quella prospettata provocherebbe degli spostamenti di ubicazione degli stabilimenti e ciò contrasterebbe con ragioni di carattere occupazionale locale che ormai si sono consolidate. C'è da dire anche che probabilmente questa occupazione stagionale nelle aree prevalentemente agricole si compensa con attività di altro tipo, per cui non credo che la stagionalità dei nostri impianti comporti grossi inconvenienti rispetto ai livelli occupazionali della zona. D'altra parte noi operiamo, tranne qualche modesto incremento nel settore dei legumi, in un regime ad andamento pressoché piatto, stagnante e nel quale, inol-

tre, la concorrenza è molto viva, per cui entrare con nuove produzioni in settori che di solito sono già congestionati dalla offerta è estremamente difficile e pericoloso.

Le nostre ricerche sono al momento improntate al reperimento di nuovi settori di produzione: stiamo pensando, ad esempio, di iniziare, nel campo dei pelati, ad inscatolare i cosiddetti pomodorini di Napoli, quelli piccoli e tondi che una volta venivano conservati a grappoli nelle cucine delle case. Tale nuova produzione, oltre ad offrire al consumatore un prodotto più pregiato, avendo caratteristiche diverse da quelle del pomodoro tradizionale, permetterebbe anche una certa alternanza di stagionalità.

Un grosso sforzo stiamo compiendo anche nel settore dei legumi. Abbiamo anche intenzione di sviluppare il settore della trasformazione del latte, che in Campania ha una immagine molto consolidata, ma francamente, per il momento, non prevediamo la nostra partecipazione in nuovi settori.

ORLANDO, *Relatore*. A causa della domanda stagnante ?

VENTURINI, *Amministratore delegato della Cirio*. Sì. Per quanto riguarda invece il settore della sperimentazione abbiamo fatto qualcosa nel settore della coltivazione dei piselli; mentre per quanto riguarda il settore dei pomodori non abbiamo fatto niente.

Circa la meccanizzazione abbiamo un grosso programma in collaborazione con il CNR e l'università di Portici. Si prevede di portare a termine questo programma mediante l'utilizzo di quattro macchine in diverse zone d'Italia, soprattutto per quanto riguarda l'aspetto della maturazione. A questo proposito dobbiamo fare presente che l'Italia è un paese particolare dove la meccanizzazione non può essere sfruttata al 100 per cento (come in altre zone, ad esempio la California) perché vi sono particolari cicli vegetativi legati alle

le condizioni climatiche che non sempre sono prevedibili, e rappresentano causa di anticipata o ritardata maturazione.

La nostra assistenza tecnica è esplicita in maniera approfondita soprattutto per quanto riguarda la coltivazione dei piselli e della bieta, ed in alcune zone, per il pomodoro: mi riferisco in particolare alla zona di Sezze, Latina.

BRANCIFORTI ROSANNA. Vorrei sapere se la meccanizzazione ha molta influenza nei riguardi della occupazione. Ad esempio, se in uno stabilimento (mi riferisco a quello di Verona) che si occupa solo della trasformazione dei piselli, sono sufficienti 33 persone fisse e 220 avventizie durante la stagione di maturazione, si vanno a produrre altre cose, si può pensare di aumentare ragionevolmente il numero degli addetti fissi ?

VENTURINI, *Amministratore delegato della Cirio*. Non necessariamente, perché la stagione dei piselli può trovare una compensazione nella stagione dei fagiolini e quindi il numero degli addetti fissi può restare invariato ed aumentare invece quello degli stagionali. Bisogna far presente però che in questo caso si avrebbe un minore costo fisso distribuito su una massa di produzione maggiore; lo stesso discorso vale anche per gli impianti che sarebbero utilizzati per una maggiore quota di produzione.

PETRELLA. Vorrei sapere se l'azienda ha in programma nuovi investimenti per lo sviluppo e la ristrutturazione degli stabilimenti esistenti.

VENTURINI, *Amministratore delegato della Cirio*. Questa è una nostra aspirazione; naturalmente occorrerà trovare gli opportuni finanziamenti.

PETRELLA. Vorrei avere, brevemente, alcune notizie circa il parco zootecnico, e la quantità di latte commercializzata dalla Cirio.

VENTURINI, *Amministratore delegato della Cirio*. Come loro sanno la Cirio è stata fondata nel 1860. Abbiamo alcuni impianti che sono veramente obsoleti, mentre altri sono di moderna concezione. Questi ultimi erano stati programmati in una prospettiva che non si è rivelata realizzabile, anche a causa di alcune questioni esterne al settore come, ad esempio, la crisi energetica. Comunque esiste il problema di rinnovare gran parte degli impianti, salvo vedere da quali fonti potranno essere assunti i finanziamenti.

In questi giorni abbiamo presentato un progetto di ristrutturazione per lo stabilimento di Castellammare; speriamo di riuscire ad avere i necessari appoggi dalla regione Campania.

Abbiamo inoltre l'esigenza, più sentita, di arrivare alla ristrutturazione di alcuni impianti ausiliari; la Cirio è infatti sostanzialmente sana nel settore conserviero, dove il rendimento è accettabile, mentre alcuni settori ausiliari sono rimasti veramente in condizioni superate e con bassissima produttività; mi riferisco in particolare al settore vetrario, a quello dello scatolificio. Per quanto riguarda il problema dello zucchero, stiamo trattando con l'ente del Fucino per trovare una soluzione adeguata.

PETRELLA. Vorrei sapere se esiste sempre lo stabilimento di San Giovanni.

VENTURINI, *Amministratore delegato della Cirio*. Sì, vi si producono confetture varie ed inoltre vi sono servizi ausiliari; vi è anche il pastificio che attualmente versa in condizioni di difficoltà.

PETRELLA. Avete un programma di rinnovamento?

VENTURINI, *Amministratore delegato della Cirio*. La cosa migliore sarebbe di spostare l'intero stabilimento, sempre nella area campana, per rifarlo nuovo. Si tratta di una nostra previsione che speriamo di poter realizzare.

PRESIDENTE. A questo punto desidero ringraziare il rappresentante della Ci-

rio per i materiali che ha voluto fornirci prima dell'inizio di questo dibattito, che ho trovato molto interessanti ad una prima lettura.

Mi permetto di chiedere alcuni altri documenti che saranno allegati alle risposte date al questionario.

Innanzitutto sarebbe utile avere copia di contratto o accordo professionale con intermediari e cooperative; anche nel caso fossero uguali la richiediamo per entrambi.

Vorremmo conoscere inoltre i programmi di espansione industriale, e per quali produzioni. E questo non solo per una nostra possibilità di intervento, ma anche perché ciò potrebbe servire alla nostra Commissione per sollecitare il rapporto tra produzione agricola e produzione industriale, il che è di grande interesse.

Vorremmo anche sapere se esistono, eventuali contratti di esportazione della Società, nonché documentazione sui programmi di espansione che possano interessare la politica delle esportazioni, anche in rapporto al programma di investimenti.

Infine, per quanto riguarda il bilancio ci interessano anche gli eventuali accordi o convenzioni con le regioni e, se non esistono documenti, almeno una relazione aggiuntiva su cosa sta avvenendo nei rapporti con le regioni, su quali temi e quali obiettivi. Questo perché a noi interessa in modo particolare il credito, e conoscere quali sono i principi da sostenere nella legge di riforma del credito agrario.

Vi invieremo, appena possibile, lo stenografico della seduta con la preghiera, non solo di controllarlo, ma anche di integrarlo - se è possibile - con risposte più precise e di dettaglio rispetto a quanto è stato qui oggi detto, in modo che il nostro comune lavoro ne risulti avvantaggiato.

Per quanto riguarda le diverse questioni della strozzatura dell'intermediazione nei rapporti con l'agricoltura, dei problemi relativi alla politica di vendita, nonché il vostro giudizio su eventuali modifiche atte a favorire l'informazione a tutela del consumatore, potrebbero essere tutti

oggetto - oltre alle questioni da voi in particolare specificate - di una vostra relazione aggiuntiva che ci consenta di meglio comprendere e la vostra attività e le necessità del mondo agricolo. Cosa utilissima questa, anzi necessaria, dal momento che dobbiamo elaborare una relazione finale e complessiva da presentare al Parlamento, relazione in cui non solo si dovrà fare il punto sulle convinzioni cui siamo giunti, ma anche avanzare suggerimenti e proposte che possano servire da base ad iniziative legislative nel quadro di un generale miglioramento della produzione agricola.

Molti documenti saranno già stati stati elaborati dalla vostra azienda, pertanto non vi sarà difficile farceli pervenire, e noi contiamo sulla vostra collaborazione.

VENTURINI, *Amministratore delegato della Cirio*. Desidero a questo proposito sottoporre all'attenzione della Commissione un problema che può diventare determinante addirittura per il futuro e la continuità di aziende come la nostra. Mi riferisco alla proposta di ratifica del Regolamento comunitario n. 316 che prevede l'erogazione di premi per la trasformazione, sostanzialmente per i pelati e per il concentrato di pomodoro. A parte il fatto che, purtroppo, nella proposta del Regolamento non sono contemplate altre produzioni - come quella dei derivati dalla trasformazione del pomodoro, che pur rappresentano una quota rilevante, il 10-15 per cento dell'utilizzazione della materia prima, e che danno luogo ad investimenti di carattere industriale a livello di occupazione notevole, ed anche ad investimenti di tipo commerciale di rilevante interesse - anche il solo non essere sostenuti dal premio comunitario ci reca un grave danno, soprattutto perché si tratta di qualcosa di consistente (si parla di 120 lire al chilo circa, quindi di un interesse che copre il valore della materia prima).

A parte questo, chiediamo che, nel recepire nella legislazione italiana la norma comunitaria, oltre alla dimostrazione dell'avvenuta contrattazione diretta tra in-

dustriali trasformatori e agricoltori - che già la proposta comunitaria richiede - si inseriscano clausole ben precise, obbligando i trasformatori a dimostrare di aver lavorato il prodotto con manodopera regolarmente assunta e pagata secondo le vigenti norme contrattuali, e per la quale sono state pagate tutte le contribuzioni. Questo perché erogare premi così rilevanti indiscriminatamente significherebbe favorire chi non paga i contributi ed eliminare invece dal mercato le aziende che operano nella legalità.

C'è poi anche un altro problema: ci auguriamo che il premio conferito per unità prodotta di pelati sia differenziato, anche se la norma del Regolamento comunitario parla solo di pomodori pelati. Questo perché tra il San Marzano ed il Roma ci sono 30-35 lire di differenza al chilo per cui, se il premio non venisse differenziato, tutti vorrebbero comprare il Roma con grave danno per quei produttori le cui aree sono ormai predisposte per la coltivazione del San Marzano, e che tale coltivazione dovrebbero quindi continuare per produttività e per impiego della manodopera.

PRESIDENTE. Fateci giungere per favore questa proposta, comunque le assicuro che dell'argomento - che è di nostra specifica competenza - parleremo tra non molto in Commissione.

VENTURINI, *Amministratore delegato della Cirio*. Abbiamo fatto diversi interventi presso il Ministero dell'agricoltura; ma lì ci si trincerava dietro la difficoltà di far passare la cosa in sede comunitaria. Stiamo predisponendo dei parametri per un più facile controllo. Perché quando si sa che, per produrre un quintale di pomodoro concentrato o di pelato si ha un certo impiego di personale, dovrebbe essere facile - in base alle denunce fatte a scopo fiscale, e risalendo al libro-paga, riscontrando che effettivamente l'azienda in un determinato periodo della lavorazione ha impiegato quella quantità di manodopera - stabilire l'entità della produzione, per la quale l'azienda chiede il premio.

PRESIDENTE. Avete dei rapporti con delle aziende minori per l'acquisto di prodotti semilavorati?

VENTURINI, *Amministratore delegato della Cirio*. No; ne abbiamo avuti occasionalmente. D'altra parte, per nostre esigenze, siamo in contatto con alcune cooperative di trasformazione di prodotti (Concooper di Battipaglia, Cooperative dell'Ente Sila a Sibari e a Crotone), onde avviare dei rapporti che potrebbero essere poi anche vantaggiosi per queste imprese. Infatti esse, anche quando sono molto valide per quanto riguarda la produzione, non hanno un'organizzazione commerciale che consenta loro di valorizzare adeguatamente il prodotto. Cerchiamo dunque d'incrementare questo tipo di rapporti tanto per venire incontro ai nostri bisogni, quanto per favorire tali organismi a carattere cooperativo.

PRESIDENTE. Ringrazio ancora una volta i rappresentanti della Cirio per la collaborazione prestata alla nostra indagine.

Abbiamo oggi con noi il dottor Franco Cecchini, capo dell'ufficio acquisti della Simmenthal, ed il signor Giuseppe Gomez, consulente tecnico-finanziario della Simmenthal.

Ringrazio i nostri ospiti per la loro presenza. Devo chiarire che il comitato di indagine della Commissione agricoltura è stato istituito, ormai alcuni mesi or sono, per un approfondimento delle questioni relative ai costi di produzione, trasformazione e distribuzione dei prodotti agricoli e trasformati.

L'obiettivo che ci proponiamo è sostanzialmente quello di approfondire i rapporti tra trasformazione e produzione agricola, nel modo più diretto possibile, guardando alle strutture che nel settore agricolo esistono, e cercando di determinare da una parte il reddito dei produttori agricoli, e dall'altra i costi di trasformazione e commercializzazione, puntando ad individuare le difficoltà, le eventuali strozzature esistenti in questi rapporti. Ciò non solo per offrire al Parlamento una fotografia dei vari settori da

noi indagati, ma anche per essere in grado di avanzare, nella relazione finale, delle proposte di modifica delle iniziative legislative ed anche di intervento nei regolamenti comunitari.

Perciò le nostre udienze, in generale, non si limitano soltanto alle domande riguardanti l'impresa che viene interrogata, in questa sede, ma affrontano anche i rapporti della stessa e con la produzione agricola e con il commercio, nonché i rapporti internazionali, proprio per arrivare all'individuazione dei costi (in questo caso, di trasformazione).

Non so se loro hanno provveduto alla stesura delle risposte al nostro questionario: in caso positivo, si tratterà, da parte loro, di dare, oltre che un'illustrazione sintetica delle risposte fornite, quelle notizie ed ulteriori informazioni relative alle domande che i commissari vorranno fare.

Sono presenti: l'onorevole Orlando, relatore del Comitato d'indagine, e gli onorevoli Rosanna Branciforti, Petrella e Sponziello.

Il Comitato vorrebbe proporre di procedere per domande che sono in genere rivolte inizialmente dal relatore, in modo da inquadrare le questioni di maggior interesse e poi di sviluppare il dibattito attraverso le risposte ad altre domande poste dai commissari presenti.

CECCHINI, *Capo dell'ufficio acquisti della Simmenthal*. Sono senz'altro d'accordo con il modo di procedere testé enunciato dal Presidente.

Vorrei innanzitutto sottolineare che, nella relazione che abbiamo presentato, manca l'ultima tabella che non abbiamo fatto in tempo a preparare, in quanto pensavamo di dover venire giovedì e non oggi.

PRESIDENTE. Se, al termine dell'audizione, dovessero essere necessarie delle integrazioni, esse vi verranno richieste e le potrete fornire per iscritto.

ORLANDO, *Relatore*. Nel caso di una azienda come la Simmenthal, ciò che a noi interessa sono i rapporti tra la produzione agricola, in questo caso gli allevamenti italiani, e l'industria.

Quindi, ad ogni altra cosa, è preliminarmente conoscere per quale parte la Simmenthal si approvvigioni sul mercato italiano e per quale su quello estero.

GOMEZ, *Consulente tecnico-finanziario della Simmenthal*. A questa prima domanda posso rispondere innanzitutto sottolineando che non riguarda soltanto la Simmenthal, ma tutto il settore, che è relativamente piccolo, delle conserve di carne bovina in scatola; sottolineo che il fatto di fabbricare conserve di carne bovina esclusivamente è la caratteristica merceologica del settore e ciò discende da antiche tradizioni di approvvigionamento su mercati che qualitativamente ed economicamente assicuravano una certa convenienza e soddisfa il fabbisogno annuale della Simmenthal, che si aggira mediamente sulle venti, venticinquemila tonnellate di carne con osso. Tale approvvigionamento, per carenza di disponibilità in campo nazionale, viene quindi effettuato principalmente nei paesi terzi ed in particolare in quelli del sudamerica (Argentina ed altri) nei quali abbiamo trovato delle carni che, per il loro contenuto in grasso e per l'organizzazione mercantile che intorno ad esse si attuava, han finito col porsi come assolutamente concorrenziali rispetto a tutte le altre.

Negli anni dal 1965 al 1970, in cui avevamo ancora la possibilità di approvvigionarci fuori d'Europa, non abbiamo sempre trovato in Argentina i quantitativi di carne che ci occorreavano, per cui abbiamo « vagato » dal Brasile a Cuba.

È necessario poi sottolineare che il campo dell'approvvigionamento di questi generi è stato profondamente turbato dal sopravvenire della politica comunitaria e dell'organizzazione di mercato nel settore delle carni bovine. Non voglio dire con questo che il problema dell'approvvigionamento industriale sia stato ignorato, ma è stato merito nostro averlo variamente raccomandato all'attenzione delle autorità comunitarie.

In effetti, quando agli inizi si realizzò il primo regolamento permanente nel settore delle carni bovine, a Bruxelles si im-

maginò uno speciale regime per l'approvvigionamento di questo tipo di industrie, sia di quella che lavorava esclusivamente le carni bovine, sia di quella che, insieme con queste, lavorava anche le suine. L'articolo 14 del regolamento n. 805 del 1968 prese in considerazione queste esigenze e stabilì un regime speciale - diverso, cioè, da quello di sostegno assicurato a tutta l'industria zootecnica - grazie al quale le industrie dei tipi anzidetti furono autorizzate a continuare ad approvvigionarsi nei paesi terzi in esenzione totale o parziale di prelievo. Tali industrie rimasero soltanto debtrici del pagamento di un dazio, perché, come certamente saprete, la frontiera di difesa della Comunità verso i paesi terzi è mista ed è costituita da un dazio che si applica sul prezzo CIF, e questo valore viene confrontato con il cosiddetto prezzo di orientamento, cioè quello che l'organizzazione comunitaria tende ad assicurare agli allevatori, e così si determina un « prelievo » che si aggiunge al dazio. Come si vede, perciò, la frontiera della Comunità è estremamente onerosa; oggi supera abbondantemente il cento per cento del valore originario delle carni.

Alla nostra industria fu consentito un approvvigionamento in esenzione da prelievo per ragioni che vale la pena di ricordare. Con la tariffa esterna comune il nostro prodotto finito, la scatola, poteva entrare nella comunità pagando un dazio del 26 per cento. Per contro, alla frontiera il dazio *ad valorem* della materia prima era del 20 per cento e in più pesava il prelievo; in conclusione il totale finiva per rappresentare un gravame assoluto a carico dell'industria conserviera europea, perché più oneroso di quello sopportato dalle industrie analoghe dei Paesi terzi sul prodotto da loro esportato nella CEE.

Onde la esenzione dal prelievo, regime speciale che durò sino al 1974 (eravamo partiti nel 1968). Contemporaneamente l'altra industria trasformatrice di carni miste, suino-bovine, trovandosi in una situazione solo in parte analoga alla nostra, godette di una esenzione parziale del prelievo.



La nostra situazione durò fino al 1974; anzi una fase ancora più liberale, per gli anni 1972-73, si determinò e spinse la comunità ad ammettere l'importazione di carni bovine dai paesi terzi per qualsiasi destinazione, non soltanto industriale, in esenzione non solo dai prelievi, ma anche dai dazi. La ragione: la insufficienza, la « penuria » della produzione zootecnica comunitaria.

Nel 1974 la situazione comunitaria mutò per cui da un regime liberale e speciale per la nostra industria, si passò ad una situazione opposta di restrizione. La comunità ricorse alla clausola di salvaguardia, stabilendo un divieto formale di importazione dai paesi terzi. Il mercato comune si chiuse e da un regime aperto, la nostra industria dovette brutalmente, spostare i propri approvvigionamenti al mercato comune.

Questo divieto di importazione riguardava soltanto la materia prima, il bestiame e le carni, e non si applicava anche ai prodotti trasformati derivati; fu un momento certo difficile per la nostra industria, che non poteva contare neanche su un regime equivalente a quello soppresso attuato sulle disponibilità di carni comunitarie. Non potemmo più programmare i nostri approvvigionamenti, e questo per una industria che ha un fabbisogno di 20 mila tonnellate di carne all'anno non è un fatto che possa essere affrontato con facilità. Ci trovammo in una situazione di duplice difficoltà, non soltanto non riuscivamo più a trovare carne che qualitativamente ci permettesse di ottenere il nostro prodotto tipico, ma fummo proiettati anche in una situazione di mercato caratterizzata, da una parte, da un prezzo interno che registrava aumenti fortissimi, e, dall'altra, da un costo unitario notevolmente peggiorato. Vi era inoltre un'altra componente che aggravava le nostre difficoltà; essendo la qualità della carne raccolta all'interno della comunità diversa da quella che corrispondeva alle nostre esigenze, dovevamo sot-

toporre questa carne alla cosiddetta preparazione consistente soprattutto nel « degrassaggio », proprio per arrivare alla nostra tipica produzione.

Questa situazione si è interrotta nel 1977, allorché la comunità ha abbandonato la clausola di salvaguardia, cioè il divieto all'importazione. Ma essa contemporaneamente ha creato un nuovo sistema in cui le nostre esigenze sono state in qualche modo riprese, ma non in misura così liberale come per il passato. Si è detto cioè che si era disposti a venire incontro alle nostre esigenze solo nel limite in cui si sarebbe accertato che all'interno della comunità esisteva *deficit* di carne da industria.

Questo sistema, che poteva sembrare migliore del precedente, si è rivelato semplicemente disastroso poiché tutti i rapporti e le condizioni attraverso le quali avevamo operato in passato, sono stati alterati.

Per l'approvvigionamento delle carni ci troviamo quindi in una situazione difficile; basti pensare che nel corso del 1977 è stato concesso di importare da fuori della comunità 5 mila tonnellate di carne congelata a volta; alla Simmenthal è toccato un quantitativo di sole 12, 12 e 4, 5 tonnellate di carne. Tutto il resto del quale abbisognavamo abbiamo dovuto conquistarlo attraverso assurdi patteggiamenti e comparaggi con chi aveva ricevuto i titoli di importazione ma non era in grado di utilizzarli perché non industriale.

ORLANDO, *Relatore*. Vorrei capire la ragione di questo mutamento dal 1977 al 1978. Quale nuovo fattore è intervenuto?

GOMEZ, *Consulente tecnico-finanziario della Simmenthal*. C'è da dire che, per quanto riguarda l'approvvigionamento, la industria non è più la esclusiva beneficiaria di un regime che pure era nato per lei. Infatti il Comitato di gestione carni bovine della CEE ha affermato che que-

sto principio, che era stato stabilito nel 1968, finiva con l'attuare una discriminazione tra l'industria e gli altri settori interessati, mentre tutti i cittadini comunitari avevano originario titolo a partecipare alle operazioni dell'approvvigionamento industriale in eguale misura. Quando il meccanismo di approvvigionamento era libero, il commerciante non aveva motivo di presentarsi perché l'industria, specie la grande, provvedeva direttamente all'acquisto dall'estero, oppure ricorreva al commerciante per un servizio eminentemente mercantile. Con il nuovo regime tutto il commercio con l'estero si configura in un totale che deve essere ripartito o tra una massa enorme di richiedenti, oppure attraverso la gara. Nell'aprile del 1977, a Bruxelles, sono state richieste 960 mila tonnellate di carne, sulle 5 mila che potevano essere assegnate alle industrie di categoria A. La Commissione ammise allora tutti i richiedenti rifiutandosi di considerare le domande sulla base della capacità produttiva dei richiedenti stessi. Così, se le industrie hanno voluto migliorare le quote di approvvigionamenti, hanno dovuto necessariamente riacquistare dagli altri le quantità assegnate a costoro.

Possiamo anticipare che recentemente abbiamo portato questa anomala situazione davanti alla Corte di giustizia della Comunità Europea perché abbiamo in questo trattamento riscontrato una violazione plateale delle regole del trattato. La norma è stata infatti interpretata in modo distorto, perché il Consiglio aveva creato un regime speciale per l'industria, per cui un trattamento differenziato a favore di questa non sarebbe stato comunque discriminatorio.

PRESIDENTE. Vorrei conoscere l'incidenza di quanto lei sta dicendo, per esempio, sulla importazione dei quarti. Per quanto riguarda i quarti si evince che il 68,90 per cento è di diversa provenienza, e che il tramite di importatori terzi è solo del 6,68 per cento, quindi questa incidenza sarebbe estremamente ridotta nel momento attuale.

CECCHINI, *Capo dell'ufficio acquisti della Simmenthal*. Noi acquistiamo attraverso l'AIMA in maniera diretta ed indiretta.

PRESIDENTE. Cosa significa indiretta?

CECCHINI, *Capo dell'ufficio acquisti della Simmenthal*. Significa che noi ricompriamo dai commercianti tutta la merce AIMA che è stata aggiudicata loro e non all'industria. Questo perché si è ritenuto che alle assegnazioni AIMA potessero concorrere sia i commercianti che gli industriali in base allo stesso meccanismo di approvvigionamento instaurato con i paesi terzi.

PRESIDENTE. Il fatto è questo: l'AIMA vende anche a commercianti che non compiono direttamente attività di trasformazione, e ciò avviene in base alla legge esistente. Si tratterebbe quindi di correggere la norma, e non solo a livello comunitario, perché dopo che le carni vengono assegnate all'AIMA c'è da risolvere la questione del rapporto AIMA-industriali.

CECCHINI, *Capo dell'ufficio acquisti della Simmenthal*. La situazione è questa: se l'AIMA mette in concorso 5 mila tonnellate, ad esse concorrono non solo le 4 industrie italiane di trasformazione, ma anche 200 operatori che non sono industriali. Dopo che le 5 mila tonnellate sono state ripartite ed a noi ne sono toccate 100, compriamo dagli altri le restanti 4 mila 900 tonnellate.

Stando così le cose, mentre dovremmo pagare la carne ad un prezzo leggermente inferiore del normale, la paghiamo ancora più cara perché ovviamente il commerciante ci vuole fare sopra il suo guadagno.

PRESIDENTE. Per approfondire meglio la cosa, siete in grado di dirci quale au-

mento di prezzo si verifica in questo duplice passaggio?

CECCHINI, *Capo dell'ufficio acquisti della Simmenthal*. Una carne venduta intorno alle 1000 lire al chilo nel duplice passaggio viene caricata da un minimo di 100 ad un massimo di 300 lire al chilo.

ORLANDO, *Relatore*. Dal 10 al 30 per cento, insomma?

CECCHINI, *Capo dell'ufficio acquisti della Simmenthal*. Sì.

GOMEZ, *Consulente tecnico-finanziario della Simmenthal*. Non più una normale trasgressione ma una vera « mano morta ».

PRESIDENTE. Altre volte ci è stato detto che qualcuno ci avrebbe fornito notizie sulle licenze d'importazione o di acquisto nei confronti dell'AIMA da parte di intermediari, che sono solo dei passacarte che, per il fatto di avere le licenze, realizzano ingenti profitti: si tratta di uffici che fanno solo il trasferimento delle ordinazioni. Come si può, poi, comprendere bene nei particolari cosa succede? È possibile avere gli elenchi degli importatori, dei partecipanti alle aste dell'AIMA, con un altro sistema che non sia la richiesta diretta all'AIMA stessa?

GOMEZ, *Consulente tecnico-finanziario della Simmenthal*. Si tratta di dati ufficiali, di elenchi che sono nelle mani di tutti. Ma un'esposizione analitica dell'intera situazione figura nel ricorso da noi fatto alla Corte di giustizia: non considerate questo nostro gesto come una scorrettezza verso la Corte, ma desideriamo darvi una anticipazione di tale ricorso, e ne lasciamo alla Commissione un esemplare. C'è poi un secondo atto da noi presentato alla Corte di giustizia, ed è un ricorso di sospensiva. Sono documentate situazioni come quelle che abbiamo denunciato per effetto delle quali, la Simmenthal, che aveva alla frontiera delle carni che da essa acquistate, erano state portate ai porti ita-

liani e messe nei frigoriferi esteri, ha dovuto cederle nominalmente ad un intermediario che poi l'ha rivendute, apparendo lui l'importatore, perché in possesso del titolo d'importazione. La Simmenthal, insomma, aveva curato tutta la parte operativa, cercando all'estero carni, facendole arrivare in Italia, e poi ha dovuto mettersi in contatto con i titolari per l'importazione.

Di fronte a questi fatti, la Comunità ha introdotto un piccolo freno, una remora, stabilendo che i titoli d'importazione non fossero cedibili; quindi, nominalmente, il possessore del titolo d'importazione ha dovuto effettuare l'importazione in proprio nome, ma sempre con l'assistenza della Simmenthal, che ha aperto il credito, messo a disposizione i fondi, compiuto tutte le operazioni mercantili e finanziarie: e quando quel quantitativo di carne è stato nazionalizzato in Italia, il titolare dell'importazione l'ha ceduto a noi. Tra il prezzo cui la Simmenthal ha venduto e quello al quale ha dovuto riacquistare la carne, una volta in Italia, c'è una differenza: dalle 1060 lire al momento della cessione (e questo è documentato nel ricorso per sospensiva) alle 1318 lire quando abbiamo ricomprato. La Commissione deve scusarci se insistiamo su questo punto, che configura una situazione veramente miserabile, ma dobbiamo rilevare che noi, che siamo operatori qualificati, e titolati a tenere il nostro commercio su un certo piano d'importanza e di dignità, siamo dovuti scendere a queste forme di arrabattamento e commercio di titoli, che hanno reso la nostra vita molto difficile.

PRESIDENTE. Volevo sapere qualcosa per quanto riguarda l'acquisto dei quarti, che avviene per il 70,5 per cento in Italia, su prodotto nazionale.

GOMEZ, *Consulente tecnico-finanziario della Simmenthal*. Si tratta non di prodotto nazionale, ma di bestiame abbattuto in Italia, congelato e portato all'inter-

vento presso l'AIMA ed ivi giacente: l'AIMA interviene per ricevere dagli allevatori quella carne che il mercato rifiuta o suggerisce di inviare altrove.

**PRESIDENTE.** Questo 70 per cento, indipendentemente dall'ente che l'ha distribuito e fatto pervenire alla Simmenthal, è prodotto in Italia?

**GOMEZ, Consulente tecnico-finanziario della Simmenthal.** Sì.

**PRESIDENTE.** Potete specificare le quantità di questa produzione acquistata in Italia, diversificata tra enti e privati, e che tipo di privati sono quelli che vi vendono la carne? Da chi vi approvvigionate (cooperative, centri lavorazione carni)?

**CECCHINI, Capo dell'ufficio acquisti della Simmenthal.** Ci forniamo normalmente da piccoli macelli privati. Lei sa, signor presidente, che a Milano il venerdì si tiene il mercato delle carni, e lì noi acquistiamo. Lo facciamo per tradizione, in quanto vi compriamo delle quantità per noi risibili (da 20 a 30 quintali), che ci servono appena per una mezz'ora di lavorazione, perché noi trattiamo partite da mille tonnellate alla volta. Ma, comprando questo quantitativo di carne, intendiamo tener saldo un determinato piccolo mercato. Ci forniamo dalla Lombardia, dall'Emilia, dal Veneto, e normalmente, ripeto, si tratta di piccoli operatori, e non dei grossi macellatori o commercianti di carne.

**PRESIDENTE.** Che ruolo possono assolvere per l'approvvigionamento i centri di lavorazione delle carni, esistenti o in fase di costituzione?

**CECCHINI, Capo dell'ufficio acquisti della Simmenthal.** Bisognerebbe vedere cosa lei intende per centri di lavorazione delle carni. La Simmenthal è una delle poche industrie, in Europa, che ancora oggi usa per la propria lavorazione le sale

di disosso, e perciò siamo gli unici in Italia a poter comprare i quarti. Un giorno la politica comunitaria ci potrebbe costringere ad agire in un certo senso (essa che già oggi ci sta mettendo in ginocchio) cosa che è già avvenuta, ormai, in Germania ed in Francia, dove non si ritirano più dei quarti, ma carne disossata. Ma i paesi europei hanno una struttura per la lavorazione delle carni, mentre in Italia non c'è. Ora, se l'AIMA non avesse noi come contropartita, probabilmente non potrebbe stoccare tutti i tonnellaggi che riesce invece a stoccare in un anno, oppure andrebbe all'estero, perché nel nostro paese non esistono grossi apparati di lavorazione delle carni, soprattutto, e al momento, non sono consorziati. Questo è importante. I salumifici, ad esempio, acquistano tutta la carne disossata, ma il grosso problema è rappresentato dalla qualità, che noi lavoriamo.

**PRESIDENTE.** Dovrebbe entrare in funzione il centro lavorazione carni dell'Italia centrale, a Chiusi, e ci siamo domandati cosa lavoreranno e a chi sarà utile. Ancora, che rapporto può esistere tra questi centri (ci sono quelli di Roma e di Fermo, c'è un tipo di centro analogo, soprattutto per la carne suina, in Umbria) e quale compito tali strutture pubbliche possono assolvere nel settore. I rapporti con l'Aja possono chiarire tale questione.

**CECCHINI, Capo dell'ufficio acquisti della Simmenthal.** Abbiamo già aperto questo tipo di dialogo con l'Aja; ci proponiamo di andare avanti su questa strada. Una parte dei nostri prodotti li compriamo già in Danimarca ed a questo proposito abbiamo stabilito con quei fornitori una « etichetta » di prezzi che cambia a seconda dell'andamento dei mercati. Su questi temi si incentra il dialogo che teniamo con l'Aja.

Pensiamo, inoltre, che sia necessario prevedere un tipo di infrastruttura per la raccolta delle carni, per la loro classificazione; lavorazione e congelamento sul

tipo di quelle già esistenti in paesi come la Francia, la Danimarca e l'Irlanda nei quali l'attività delle cooperative è quanto mai avanzata coprendo il 60-70 per cento circa della produzione zootecnica totale.

Vorrei inoltre sottolineare che la situazione del settore nel quale noi operiamo è quanto mai mutevole: siamo costretti ad approvvigionarci di quindici giorni in quindici giorni, per cui, se tra due settimane non avremo trovato le quantità di carni necessarie alla nostra azienda, dovremo fermare gli impianti. Le difficoltà di reperimento sul mercato delle carni dipendono anche dal fatto che la Simmenthal compera soltanto i quarti anteriori degli animali e purtroppo ci sono dei momenti nei quali è impossibile reperirli.

GOMEZ, *Consulente tecnico-finanziario della Simmenthal*. Vorrei aggiungere una notazione a quanto ha detto adesso il dottor Cecchini. Il nostro contatto con l'Aja è nato da una considerazione di base determinata dai regolamenti comunitari e cioè il fatto che ogni paese ha finito con il classificare il proprio bestiame secondo le caratteristiche zootecniche di questo. Noi, però, utilizziamo prevalentemente vacche magre per le quali la Comunità non ha consentito e non consente l'intervento. Noi cerchiamo questo tipo di carni perché esse presentano una bassa percentuale di grasso. Il collega Cecchini ricordava prima i tempi in cui alla Simmenthal si tenevano « i cancelli aperti » nel senso che tutti coloro che avevano delle bestie di questo tipo da vendere potevano farlo direttamente con l'azienda senza limiti di quantità. Basti pensare che siamo arrivati fino a 2500 tonnellate di bestiame di questo tipo, l'anno.

Bisogna inoltre sottolineare che i nostri approvvigionamenti di carne in Europa non ci soddisfano molto: basti pensare che le carni che compravamo in sudamerica contenevano circa il 5 per cento di grasso, mentre quelle che oggi provengono dall'Irlanda contengono il 25 per cento di grasso.

ORLANDO, *Relatore*. Vorrei rivolgermi un'altra domanda: i vostri impianti, che sono di grandi dimensioni, generalmente lavorano a pieno ritmo o ad andamento stagionale?

CECCHINI, *Capo dell'ufficio acquisti della Simmenthal*. Lavorano a pieno ritmo durante tutto l'anno.

ORLANDO, *Relatore*. Quindi, da questo punto di vista, avete la possibilità di stabilire costi fissi. Quali sono i motivi che possono determinare un aumento dei costi, fatta esclusione per quelli che avete appena illustrato e che dipendono dai regolamenti comunitari?

GOMEZ, *Consulente tecnico-finanziario della Simmenthal*. Il principale elemento di costo è indubbiamente la manodopera: siamo costretti, infatti, a registrare grosse quote di assenteismo (30-40 per cento) che influiscono negativamente sul ciclo continuo delle nostre lavorazioni. Tale assenteismo ci ha costretti a « gonfiare » le nostre assunzioni per avere un volume di manodopera disponibile proporzionale alle necessità dell'industria.

ORLANDO, *Relatore*. Sarebbe bene che ci faceste pervenire su questo argomento dei dati precisi, specie quelli degli ultimi anni; sappiamo infatti che c'è stato un periodo nel quale l'assenteismo era maggiore, mentre la tendenza attuale sembra che sia quella di una regressione ed anche di una modificazione.

CECCHINI, *Capo dell'ufficio acquisti della Simmenthal*. Un'altra voce che incide sui costi è quella delle bande stagnate. Anche in questo campo, per ragioni comunitarie, c'è un *pull* dei produttori di lamiera ben regolato con prezzi di cartello e non c'è la possibilità di comprare tali bande su altri mercati.

Per tornare ora al tema dell'assenteismo vorrei dire che esso si manifesta da noi in modo abbastanza particolare, nel

senso che è legato al cosiddetto lavoro nero; intendo riferirmi, ad esempio ai macellai che lavorano nei nostri stabilimenti i quali certamente insieme con l'attività in fabbrica, lavorano per conto proprio e tendono ad assentarsi quanto il mercato « tira » in qualche settore particolare.

**BRANCIFORTI ROSANNA.** Ci sono corsi di specializzazione per svolgere questa attività ?

**CECCHINI, Capo dell'ufficio acquisti della Simmenthal.** Non esistono corsi di questo tipo, perché l'Italia è un paese deficitario dal punto di vista dell'allevamento del bestiame.

**ORLANDO, Relatore.** Vorrei porre rapidamente un'altra domanda. Nel vostro stabilimento si procede solo a lavorazione di carne in scatola, o si fanno anche altre produzioni come, ad esempio, i precotti ?

**GOMEZ, Consulente tecnico-finanziario della Simmenthal.** Per la grande maggioranza si tratta del nostro prodotto tipico, cioè bue lessato in gelatina, per il quale abbiamo delle classifiche di qualità, anche internazionali, e per il quale siamo conosciuti sul mercato italiano. Il nostro prodotto principale, assorbe appunto il 90-95 per cento della nostra produzione.

In effetti si tratta di una lunghissima tradizione del consumatore italiano a questo prodotto che viene definito con « scatoletta », e al nostro modo abituale di prepararlo.

**CECCHINI, Capo dell'ufficio acquisti della Simmenthal.** Vorrei far presente che il nostro prodotto è l'unico ad essere esportato in Australia, il più grande produttore di carne del mondo. Questo vuol dire che la nostra qualità è particolarmente apprezzata.

In Italia sono stati fatti esperimenti da altre industrie (peraltro non andate a buon fine), che riguardavano preparazione di carne fatta con vari tagli che ave-

vano qualità organolettiche e valore proteico assolutamente identici al filetto. Attualmente si tratta di produzioni che vanno bene solo all'estero; evidentemente per il nostro paese si tratta di un problema di gusto e cambiare gusto di un mercato è questione di intere generazioni.

**PRESIDENTE.** Vorrei sapere se nella utilizzazione dei contenitori il vetro è preso in considerazione.

**CECCHINI, Capo dell'ufficio acquisti della Simmenthal.** Mai, perché crea grossi problemi di chiusura. La carne, se non è confezionata in determinato modo, corre rischi di alterazioni che provocano gravi avvelenamenti.

Il vetro non può essere utilizzato perché non garantisce una perfetta chiusura, e non presenta quindi quelle garanzie che noi abbiamo sempre dato al nostro prodotto.

**PRESIDENTE.** Il costo di uscita dall'azienda e quello generalmente praticato al pubblico che diversità presentano ?

**CECCHINI, Capo dell'ufficio acquisti della Simmenthal.** La risposta è nel nostro documento. Mi sono permesso di allegare solamente il nostro listino dei prezzi, basta comunque andare in un negozio qualsiasi e vedere la differenza. Se ciò può essere utile potremo inviare a proposito una successiva documentazione.

**PRESIDENTE.** Avete piani di ulteriori investimenti o ammodernamenti ?

**CECCHINI, Capo dell'ufficio acquisti della Simmenthal.** La società, nonostante il periodo non troppo favorevole dal 1975 ad oggi, ha rinnovato due stabilimenti: uno di tonno, ed uno di carne. Si è trattato di investimenti dell'ordine di 4 miliardi che hanno rappresentato uno sforzo notevole, anche se hanno dato risulta-

ti apprezzabili, non però uguali a quelli che erano nelle nostre aspettative, poiché avremmo voluto vedere un rientro di tali investimenti che per il momento non si è verificato.

PRESIDENTE. Il capitale della società è tutto nazionale?

CECCHINI, *Capo dell'ufficio acquisti della Simmenthal*. Sì, tutto il nostro capitale è nazionale.

Vorrei aggiungere un ultimo dato, visto che l'Italia è nella comunità uno dei grandi mercati deficitari di carne. A causa della politica comunitaria si potrebbe acquistare carne all'estero ad un prezzo internazionale di 700 dollari la tonnellata, mentre il prezzo medio sul mercato comunitario di questa carne è oggi di 1650 dollari.

ORLANDO, *Relatore*. Su questo punto dei prezzi internazionali, ci sarebbe molto utile avere un documento.

GOMEZ, *Consulente tecnico-finanziario della Simmenthal*. Non vorremmo lasciare l'impressione, dopo questo dibattito, che desideriamo un ritorno all'approvvigionamento libero, che pure rappresentava per noi il sistema più semplice di approvvigionamento. Il nostro sforzo più sincero è quello di arrivare ad un approvvigionamento che sia qualitativamente conveniente al fabbisogno della nostra industria, desideriamo cioè che l'incontro con voi lasci l'impressione che anche un grosso organismo come la Simmenthal, che potrebbe avere benefici notevolissimi da un regime di libertà con i paesi terzi, è disposta a collaborare con la Comunità purché si crei un meccanismo soddisfacente con le sue esigenze. Il dottor Cecchini ha avuto di recente un *meeting* in Irlanda ed ha parlato di questo argomento suscitando non pochi mormorii perché la Comunità, nella sua organizzazione, è molto meglio disposta, molto più orientata a creare possibilità per il commercio che non per

l'industria. Di tutte le chiusure, ed aperture, e poi ancora chiusure che ci sono state dal 1974 in poi, il grande beneficiario è stato sempre il commercio che ha fatto passi in avanti di notevole portata raggiungendo ottime tecniche a livello europeo.

PRESIDENTE. Nel ringraziarvi per la cortese ed efficace collaborazione vi invitiamo, se lo riterrete opportuno, a completare il nostro incontro con una successiva relazione in aggiunta alle interessantissime cose che avete già detto qui, relazione di cui potremo tener conto al momento della stesura del nostro documento definitivo.

Abbiamo qui i rappresentanti della Algel società per azioni, e precisamente il dottor Mario Pretti, direttore generale, il dottor Mario Morolli, dirigente amministrativo, il dottor Ugo Sansonetti, dirigente tecnico, ed il dottor Luigi Cornieri, direttore delle relazioni esterne, che ringraziamo per aver cortesemente aderito al nostro invito.

Il nostro comitato si propone lo studio dei costi di produzione, trasformazione e commercializzazione dei prodotti agricoli, ed è in questo quadro che abbiamo ritenuto utile un incontro con voi. Il nostro compito è quello, dopo aver acquisito le necessarie conoscenze, di stendere una relazione conclusiva che abbracci il settore nel suo complesso, dal punto di vista amministrativo a quello legislativo. In tal modo saremo anche in grado di suggerire i provvedimenti più idonei a risolvere i vari problemi che via via andiamo scoprendo nel ciclo della produzione, trasformazione e commercializzazione dei prodotti agricoli, al fine anche della difesa sia del produttore che del consumatore.

Desidero per chiarezza ripetere - lo diciamo ad ogni nuova audizione - che la nostra è una Commissione di indagine e non di inchiesta, da ciò deriva che quanto in questa sede viene detto avrà un valore di informazione nei confronti del Parlamento.

Questo perché vogliamo fornire un elemento di tranquillità ed anche di correttezza, spiegando chiaramente quali sono i limiti e l'importanza del nostro lavoro.

Si tratta di un impegno complesso che c'impegna da mesi, e che ha la collaborazione di istituti di portata nazionale, come l'INEA, l'IRVAM, l'ISTAT; esso ci fornirà elementi di conoscenza di notevole dimensione, ma anche di dettaglio, che emergono dai rapporti con le singole imprese.

Della collaborazione che vorrete fornirci vi ringrazio anticipatamente. Il relatore, onorevole Orlando, chiarirà sinteticamente i temi per l'approfondimento di questa discussione. Vi saremo anche grati se sin da ora vorrete consegnarci, se già li avete, i materiali documentari che vi sono stati richiesti.

**PRETTI, Direttore generale della Algel SpA.** Abbiamo già preparato un certo numero di copie di questa documentazione, che le consegno, signor Presidente.

**ORLANDO, Relatore.** Può darsi che i quesiti che vi porremo hanno già la loro risposta nei documenti che ci avete consegnato. Del resto, a noi, in questa fase dell'indagine, interessa non tanto conoscere i dati, che certo sono nella documentazione, quanto comprendere alcuni problemi, che si riferiscono a difficoltà o a particolari condizioni in cui si trova ad operare la vostra industria. A proposito di questa, intanto, vorremmo avere qualche informazione di dettaglio.

**PRETTI, Direttore della Algel SpA.** La nostra società si chiama Algel SpA, ha sede in Roma e stabilimento a Cisterna di Latina; i suoi azionisti sono gruppi internazionali. Nell'ambito dell'impostazione della società, abbiamo totale responsabilità operativa per il nostro paese; siamo responsabili non solo di operare sul mercato italiano, ma anche di produrre e di esportare. Dico questo perché, come vedremo, i problemi circa le importazioni e le esportazioni si collegano alle possibili

tà e disponibilità agronomiche che sono offerte.

Noi produciamo prodotti surgelati con diverse marche, a seconda dei settori, ma siamo conosciuti soprattutto con il marchio « Findus ». La ragione sociale è Algel SpA, i prodotti commercializzati normalmente hanno il marchio « Findus » o, come ripeto, possono averne altri.

I prodotti surgelati, com'è noto, sono conservati a bassa temperatura; entro quattr'ore dalla raccolta sono portati a -13 gradi, e così vengono mantenuti fino al momento del consumo.

Nel nostro stabilimento produciamo diversi tipi di cibi: vegetali, pre-cucinati, prodotti a base di carne; nell'esposizione dei dati forniti mi sono soffermato sui prodotti vegetali, poiché essi richiedono un più intenso rapporto con il mondo dell'agricoltura.

**ORLANDO, Relatore.** Avete un solo stabilimento ?

**PRETTI, Direttore generale della Algel SpA.** Si tratta di un solo stabilimento, ma abbiamo degli stabilimenti-satellite, poiché dobbiamo surgelare entro poche ore, e quindi certe operazioni devono essere effettuate dove c'è il prodotto. Lo stabilimento di Cisterna di Latina, costruito 16 anni fa, ha sempre valorizzato le risorse agronomiche dell'Agro pontino.

Dopo aver fornito dei dati numerici alle domande che il questionario ci veniva ponendo (a proposito di volumi, quantità, ecc.), abbiamo voluto sottolineare, nella documentazione fornita, un aspetto che ritenevamo importante: la formazione, cioè, del prezzo del prodotto agricolo conferito allo stabilimento. E questo non solo perché si tratta di uno dei problemi fondamentali della nostra azienda, ma anche perché - è bene dirlo subito - nel campo dei surgelati, forse a differenza di altri tipi di produzioni industriali, c'è l'assoluta necessità che il prodotto agricolo sia concepito già idoneo per la successiva trasformazione industriale. Non è possibile l'approvvigiona-



mento delle derrate alimentari da surgelare sul mercato delle disponibilità; abbiamo bisogno che il prodotto corrisponda a delle caratteristiche organolettiche (ma anche di struttura, ecc.), atte a supportare il ciclo produttivo cui verrà sottoposto il prodotto stesso. Ma questa è una delle difficoltà tecniche.

Un secondo aspetto, fondamentale economicamente, da sottolineare: noi abbiamo assoluto bisogno di conoscere e programmare il costo del prodotto agricolo al momento che sarà pronto. L'industria dei surgelati, infatti, deve pianificare nel tempo; non può rimettersi all'andamento del mercato, perché ha necessità di fare investimenti notevolissimi nel settore agricolo, e quindi deve sapere dove e come ci saranno le materie prime, stabilirne le caratteristiche tecniche, e, soprattutto, conoscerne il costo.

Noi abbiamo qui presentato un documento circa il sistema con cui determiniamo il prezzo agricolo per i prodotti che ci dovranno essere conferiti. Innanzitutto, siamo partiti da un rilievo per biennio, circa la determinazione dell'incidenza di campagna (dobbiamo prendere in considerazione un biennio ogni volta perché il ciclo agronomico tipico che proponiamo agli agricoltori coinvolge 5 colture che si susseguono nell'arco di 24 mesi); abbiamo determinato, in base alla situazione agronomica dell'Agro pontino, che il reddito che dovevamo garantire - netto di ogni spesa - al conduttore della impresa agricola con noi convenzionata, doveva essere, nel biennio 1975-76, di 1 milione e 270 mila lire per ettaro e, nel biennio successivo, di 1 milione e 700 mila lire per ettaro.

Questo è il dato di partenza del nostro programma. Abbiamo però fatto anche una suddivisione tra il concetto di affitto ed il reddito di impresa: può capitare, infatti, che i terreni siano disponibili, ma il loro proprietario non li possa gestire.

Nell'affrontare il problema agronomico, dobbiamo naturalmente partire dal ti-

po di seme, dal tipo di coltivazione e, dopo aver determinato in tal modo i costi per la coltivazione, ad esempio, di un ettaro di terreno, dobbiamo stabilire quale sarà la resa che riusciremo ad ottenere. Nella nostra relazione che abbiamo consegnato al presidente abbiamo portato alcuni esempi su questo tema riferendoci, ad esempio, ai fagiolini, agli spinaci, ai piselli. Abbiamo inoltre sottolineato ciò che il nostro ufficio agronomico deve fare per arrivare al reddito medio per ettaro di 750 mila lire.

Devo dire subito che, per ottenere questa filosofia e quindi per essere in grado di predeterminare, alla luce dei costi prevedibili, un costo finale per chilogrammo del prodotto finito, occorre essere più che sicuri della tecnica agronomica introdotta, in quanto bisogna garantire la resa per ettaro, anche se c'è da tener presente che essa può essere influenzata dall'andamento climatico e dalla diligenza o meno del coltivatore.

Noi chiediamo di pianificare la produttività delle coltivazioni in modo che essa sia sufficiente a compensare gli effetti della inflazione; per fare ciò è necessario partire dal dato iniziale che è quello della redditività per ettaro. Questo sistema ha molto agevolato i nostri rapporti con gli agricoltori e li ha anche sdrammatizzati dai possibili motivi di conflitto che alcune volte erano sorti.

ORLANDO, *Relatore*. Le tabelle allegate alla relazione da voi presentata sono molto interessanti, ma diventano leggibili solo nel momento in cui ad esse siano affiancate una serie di elementi aggiuntivi: mi riferisco alle ipotesi tecnologiche sulla base delle quali avete fatto i calcoli. Ad esempio, quando parlate di concimazione, non spiegate che tipo di concimi siete soliti adottare.

PRETTI, *Direttore generale della Algel SpA*. Questo è il risvolto economico di una filosofia agronomica. Dopo aver concordato con il coltivatore il reddito per ettaro noi siamo nella posizione, alla luce

delle esperienze e delle metodiche che abbiamo ufficializzato, di coloro che sanno che otterranno quel determinato reddito.

Mi premeva mettere in luce questo aspetto, perché esso significa che la razionalizzazione e la ricerca di una migliore produttività non nascono, per quanto riguarda l'industria, quando il prodotto è arrivato nello stabilimento: nascono quando si scelgono i terreni nei quali piantare un determinato seme. Ci si potrebbe chiedere, a questo punto, a chi spetti questo tipo di scelta, di responsabilità. Noi abbiamo risposto da lungo tempo che esse spettano all'industria soprattutto perché ad essa tocca poi di utilizzare questo prodotto e di offrirlo ad un prezzo ragionevole al consumatore. È evidente che è indispensabile tener conto anche dell'esperienza dell'agricoltore, in quanto essa può servire per una ulteriore evoluzione.

In risposta a quanto ha testè chiesto l'onorevole Orlando, vorrei dire che il seme lo forniamo noi; forniamo anche le macchine agricole se il coltivatore non le possiede di già.

**PRESIDENTE.** Avete un centro di meccanizzazione ?

**PRETTI, Direttore generale della Algel SpA.** Il nostro stabilimento ha anche un reparto di ricerca e di applicazione agronomica, per cui anche durante il periodo della coltivazione i nostri agronomi ispezionano i terreni.

**ORLANDO, Relatore.** Quindi l'agricoltore tende ad essere integrato totalmente nell'azienda.

**PRETTI, Direttore generale della Algel SpA.** Non sono d'accordo sul fatto che si realizzi questa integrazione totale: l'agricoltore, infatti, mantiene intatta la sua responsabilità imprenditoriale, per cui se non irriga bene il terreno sarà fortemente penalizzato. In questa ottica, abbiamo per molti anni destinato una importante area del nostro stabilimento al settore

della dimostrazione per far vedere all'agricoltore come si doveva comportare di fronte a certe situazioni. Gli agricoltori che lavorano per noi sono circa 220; molti di essi lo fanno da almeno 10 anni: questo significa che li mettiamo nelle migliori condizioni possibili. Nell'ultima tabella allegata alla relazione che abbiamo presentato si può constatare che, malgrado la nostra attività sia affidata a più di 200 agricoltori, le rese per ettaro sono aumentate dal 1973 al 1977, ad esempio nel settore degli spinaci, da 7 a 9 tonnellate

Solo in questo modo abbiamo potuto affrontare il problema del credito sul mercato. Per i prossimi anni, a parte una ricerca costante per alcuni aspetti positivi, esisteranno ancora grossi problemi soprattutto in riferimento alla qualità dei prodotti; in effetti, se è vero che maggiori rese si possono ottenere ad esempio mediante coadiuvanti chimici, occorre tenere in conto particolari parametri a cui il nostro prodotto deve riferirsi per rimanere naturale, anche se questo rappresenta un limite alla nostra attività.

**ORLANDO, Relatore.** Disponete di un grande apparato di sperimentazione ?

**PRETTI, Direttore generale della Algel SpA.** Si tratta di un servizio che mettiamo a disposizione dell'agricoltore, soprattutto nella fase di sperimentazione di un nuovo seme.

L'ultima nostra grande operazione riguarda la coltivazione dei piselli. In Italia in pratica si tratta di una coltivazione già ad alta tecnologia, i nostri *standard* di qualità dei piselli surgelati hanno rigorosissime caratteristiche e piccole tolleranze per quanto riguarda il livello medio; questo significa che bisogna coglierli soltanto in un certo momento e surgelarli subito. Questo momento dura 3-4 ore e prima di questo periodo non si ha la maturazione mentre dopo le caratteristiche del prodotto non vanno più bene.

ORLANDO, *Relatore*. Si tratta di esigenze che valgono solo per i piselli?

PRETTI, *Direttore generale della Algel SpA*. Principalmente per i piselli. Soprattutto in Italia si tratta di un grosso problema poiché la maturazione non sempre è stagionalmente prevedibile e non lo è in uguale misura nelle diverse zone di coltivazione. Anche per questo motivo questi piselli vengono dalla Svezia e dai paesi del nord, dove il raccolto può essere quasi totale.

Da parte nostra non ci siamo però arresi a queste difficoltà; quattro anni fa abbiamo iniziato una sperimentazione, con semi specifici, in alcune zone particolari dell'Abruzzo, dove appunto la maturazione è più costante; il primo anno abbiamo raggiunto un raccolto di 4 mila quintali, questo anno di 24 mila quintali.

Si tratta di risultati importanti poiché quando si sa quello che si vuole ottenere si possono fare programmi nelle diverse fasi.

Naturalmente occorre sempre tenere presente qual è la parte di reddito che spetta all'agricoltura; senza porci questo problema non potremmo fare nessuna ricerca agronomica.

ORLANDO, *Relatore*. Pianificate il costo della materia prima?

PRETTI, *Direttore generale della Algel SpA*. Lo pianifichiamo d'accordo con l'agricoltore, mettendo nelle nostre spese questo costo fisso che è il reddito dell'agricoltore.

Per quanto riguarda il problema dei rischi climatici (che oscillano nell'ordine del 5-6 per cento della produzione totale), salvo che per alcune zone particolari, finora non abbiamo avuto disastri particolari. Sempre per restare alla coltivazione dei piselli, ad esempio, si può rilevare che quest'anno avremo una maturazione ritardata di un mese rispetto alle previsioni.

Tornando al discorso del reddito agricolo noi auspichiamo di poter contare su

una specie di mappa, dalla quale poter ricavare il reddito agricolo.

ORLANDO, *Relatore*. Mi scusi se la interrompo. Poiché conosco abbastanza la esperienza tedesca della IGLOO, vorrei sapere se può fare qualche raffronto per quanto riguarda il processo di formazione del prezzo base. Mi riferisco a casi di integrazione.

PRETTI, *Direttore generale della Algel SpA*. In Germania non vengono seguite le nostre norme di mercato. La società IGLOO è nata quando ancora i prodotti agricoli surgelati non esistevano e si è trovata di fronte al mercato dei prodotti surgelati ed ai consorzi di produttori; la filosofia che questa società segue è di comprare ora queste derrate surgelate per confezionarle e venderle.

Non esiste integrazione in Germania. Gli agricoltori che surgelano sono nati prima della IGLOO e vendono al maggior offerente. Questa società non si impegna a medio termine nelle aree economiche, entra sul mercato solo per acquistare il prodotto pronto. Pertanto la stessa aveva bisogno di vendere ed i coltivatori di produrre, quindi di lasciare la libera negoziazione che poi sfocia subito nel rapporto di forze adeguato per ottenere il minor prezzo. Si tratta più di un dato di necessità che di una ideologia. Prima di decidere se investire miliardi in una fabbrica bisogna pur sapere cosa si deve fare per mandare il prodotto in fabbrica, e di che qualità, ed in che quantità. Questo dà anche il vantaggio di avere ogni tipo di interlocutore, dalla piccola cooperativa alla media e grande azienda.

ORLANDO, *Relatore*. Voi garantite un reddito di impresa equo, mentre per voi vi sono profitti e perdite.

PRETTI, *Direttore generale della Algel SpA*. Se c'è un aumento del prezzo sul mercato noi ci guadagnamo, ma se c'è una riduzione dei prezzi perché la produ-

zione è più abbondante ci rimettiamo, perché siamo svincolati dal prezzo del prodotto al momento della sua raccolta.

**PRESIDENTE.** Voi ci presentate un meccanismo troppo perfetto per essere, o sembrare vero, in una realtà agricola frastagliata com'è quella di oggi. In realtà, quali difficoltà incontra questo sistema, perché qualche difficoltà ci deve pur essere!

**PRETTI, Direttore generale della Algel SpA.** Attualmente impegnamo circa (in Italia e all'Estero) 4 mila ettari, ed il sistema del reddito per ettaro funziona perché ad esempio 200 agricoltori dell'Agro Pontino sono disposti ad accettare questo sistema.

**PRESIDENTE.** 200 agricoltori per 4 mila ettari?

**PRETTI, Direttore generale della Algel SpA.** No, il numero (200) si riferisce agli agricoltori italiani: la media è di circa 5 ettari e include agricoltori con 2 ettari, altri con 10, 20, 30 ettari. Il primo problema è questo: noi abbiamo stabilito il sistema del reddito per ettaro nella zona di Latina ed abbiamo trovato agricoltori disposti ad accettarlo, ma quando vorremo espanderci, dove andremo a coltivare i carciofi, gli asparagi, e soprattutto gli spinaci che rappresentano una risorsa anche per l'esportazione? Dovremo trovare una nuova area agricola per i nostri investimenti industriali, cercando di capire se un'area, per esempio, in Abruzzo deve essere pagata 1 milione e 700 mila oppure 2 milioni all'ettaro.

Abbiamo anche cercato di avere informazioni dall'Ispettorato agrario, perché ci sarebbe la possibilità di costruire man mano una mappa delle aree agricole, e per noi sarebbe una indicazione formidabile quella che ci dicesse quali sono i redditi minimi da garantire agli agricoltori.

Secondo la posizione più o meno fortunata, per un ettaro si può stabilire un

reddito di 10 milioni, e per un altro di 300 mila lire, il problema è di mettere a punto una metodica che consenta ai terreni di minor reddito di ottenere un risultato egualmente soddisfacente in modo da poterli valorizzare dal punto di vista economico industriale.

Quindi la prima difficoltà che dovremo affrontare è questa: sappiamo che nell'area di Latina 1 milione e 700 mila lire per ettaro, nel biennio vanno bene, ma non sappiamo quale dovrà essere il reddito per ettaro quando usciremo dalla zona di Latina.

**ORLANDO, Relatore.** Ci sono tutti i terreni di nuova irrigazione, nel sud.

**PRETTI, Direttore generale della Algel SpA.** Noi abbiamo bisogno delle certezze, dobbiamo sapere qual'è il reddito minimo che si deve garantire, e se è tanto o poco un milione per ettaro, perché forse sono state irrigate delle aree con l'obiettivo di ottenere 5 milioni per ettaro. È chiaro che le nostre coltivazioni sarebbero in totale contraddizione con quest'obiettivo. Una cosa bisogna tener presente: che noi non possiamo non essere in grado di predeterminare quale sarà il costo del prodotto; così come lo facciamo all'interno della fabbrica, dobbiamo essere in grado di farlo fuori.

Una seconda difficoltà s'identifica con il problema di fissare le priorità: perché le risorse sono anche quelle che noi generiamo. Investiamo circa mezzo miliardo l'anno in operazioni di sviluppo economico; però ciò basta qualche volta per un progetto, o due, mentre i progetti sono tanti. Dobbiamo fissare delle priorità che tengano conto del terreno, delle macchine, del mercato; priorità selettive nell'ambito di questo sviluppo, in relazione non solo alle risorse economiche che generiamo oggi: dobbiamo infatti investire per il futuro.

Abbiamo creato degli stabilimenti, qualche volta, anche avendo degli incentivi, nel Mezzogiorno: ecco, quella certa buona iniziativa forse non sarebbe stata situata proprio lì, senza un incentivo.

Nel campo dello sviluppo e dell'investimento agronomico, la nostra capacità a generare risorse e a vendere la quantità dei prodotti che abbiamo oggi determina ciò che saremo capaci di vendere domani.

Il terzo problema si riferisce al fatto che non è necessario né un confronto — uno scontro, qualche volta — per determinare il prezzo del prodotto agricolo, né un arbitrato, che lascia, comunque, sempre scontente le industrie e scontenta, a volte, l'agricoltura. Occorre determinare il reddito, per ettaro, che dovrebbe esserci nelle diverse zone, tenuto conto di tutto. L'impatto degli agricoltori con questo modo di gestire la situazione costituisce per noi un *handicap* formidabile, perché la prima domanda che ci fanno è: « ma quanto ci date per chilogrammo? »; però quando facciamo capire bene il meccanismo, allora questo funziona; occorrono, insomma, uomini ed energie per dare queste spiegazioni.

PRESIDENTE. L'aggiornamento biennale?

PRETTI, *Direttore generale della Algel SpA*. Questo riguarda la coltura dei fagiolini e degli spinaci... c'è una campagna a cavallo...

PRESIDENTE. E questa modifica del reddito garantito al conduttore?

PRETTI, *Direttore generale della Algel SpA*. L'abbiamo fatta noi, da 1 milione e 300 mila lire per ettaro a 1 milione e 700 mila lire per ettaro nel biennio successivo, per mantenere l'interesse dell'agricoltore a fare queste culture, tenendo conto dell'inflazione.

PRESIDENTE. Quali fattori entrano in gioco nella modifica del reddito garantito?

PRETTI, *Direttore generale della Algel SpA*. Influisce il costo della vita.

PRESIDENTE. Ma altre variabili, che sono comprese nella determinazione com-

pletiva del prezzo e poi del costo del prodotto prima della raccolta, non entrano in gioco, in questo caso? Non è troppo meccanica questa definizione del reddito, oppure ha una spiegazione in tutte le sue componenti?

PRETTI, *Direttore generale della Algel SpA*. Il reddito per ettaro, *ab initio*, è dato dalla situazione locale. Quando noi garantivamo 1 milione e 300 mila lire per ettaro nel biennio 1975-76 tenevamo conto di un determinato contesto agronomico. Poi c'è il problema di creare una certa dinamica. La prima componente, dicevo, è il costo della vita; abbiamo avuto un'inflazione del 15 più 15 per cento, e quindi, quando andiamo dall'agricoltore, questo deve riflettersi nel reddito. Aggiungo che noi non fissiamo cifre diverse a secondo degli agricoltori ma, ad esempio, l'indicazione di 1 milione e 700 mila lire per ettaro si applica ad aree omogenee. Quello che auspichiamo è che si possa, al di fuori di noi...

ORLANDO, *Relatore*. Mi scusi, ma perché dice: « al di fuori di noi »? Non riesco a comprendere bene se queste difficoltà dipendono da voi; le potete determinare?

PRETTI, *Direttore generale della Algel SpA*. Ci sarebbero aree interessanti in certe zone dell'Abruzzo, delle Marche, e più a sud, in Puglia, e bisognerebbe farsi un'opinione — perché gli investimenti si fanno per i prossimi dieci anni — quale reddito dobbiamo garantire per ciascuna zona, per porci in una posizione valida nell'ambito di una certa prospettiva. Nell'Agro pontino siamo vissuti per tanti anni, per cui siamo in grado di gestire questo andamento con sicurezza...

ORLANDO, *Relatore*. Ma avete pur cominciato, lì!

PRETTI, *Direttore generale della Algel SpA*. Ma allora avevamo una piccola dimensione. Oggi, se noi dobbiamo creare un nuovo impianto per produrre, ad esempio, un certo tipo di fragola, dobbiamo

spendere come minimo 3 miliardi. È necessario allora domandarci, nel caso, se avremo il sufficiente quantitativo di fragole, a quale prezzo, e quale prezzo dobbiamo garantire.

ORLANDO, *Relatore*. Ma da questo circolo dovrete pur uscire!

PRETTI, *Direttore generale della Algel SpA*. Lo dovremo fare noi, certo. Infatti dico che si tratta di una difficoltà che costa energia ed aumenta il rischio, perché, una volta che l'abbiamo individuata, dobbiamo spiegare questa idea.

PRESIDENTE. Nelle tabelle da voi forniteci, c'è, per quanto riguarda la voce « affitto » una differenza di coefficiente, da 21 a 22, per il reddito d'impresa. Da che cosa è dato quest'aumento del 2 per cento del coefficiente? Non sembra rispondere a processi inflattivi.

PRETTI, *Direttore generale della Algel SpA*. Sono coefficienti per parti agronomiche. La misura è in funzione del periodo in cui viene occupato il terreno (ricordo che, nel biennio, ci sono due campagne di spinaci e due di fagiolini). Se ho bisogno di 1 milione e 700 mila lire di reddito per ettaro, lo divido per il numero di campagne; più è lunga la campagna, più deve assorbire reddito.

PRESIDENTE. Da questo potrebbe arguirsi che ci sono fasi temporali in cui le imprese con voi convenzionate possono avere quantità di terreno libero per altre coltivazioni.

PRETTI, *Direttore generale della Algel SpA*. Normalmente, fino a questo punto, no, ma qualche volta è anche successo. Per i piselli è addirittura consigliabile.

Cerchiamo, inoltre, di studiare i sistemi di rotazione dei prodotti che ci interessano e questo intensifica anche i rapporti con i produttori.

PRESIDENTE. Quale quota di mercato coprite nel campo dei surgelati di varie qualità?

PRETTI, *Direttore generale della Algel SpA*. Noi stimiamo il cinquanta per cento del mercato.

PRESIDENTE. Quale parte della vostra produzione è destinata all'esportazione?

PRETTI, *Direttore generale della Algel SpA*. Modestissima, per ora: solo il 10-15 per cento della nostra produzione.

PRESIDENTE. Quale quota della vostra produzione è coperta con importazioni?

PRETTI, *Direttore generale della Algel SpA*. Tutti i vegetali che noi lavoriamo sono di produzione italiana, ad eccezione di una parte dei piselli, la cui lavorazione abbiamo iniziato quattro anni fa e che è ormai cresciuta di cinque volte rispetto a quella iniziale e che intendiamo estendere ulteriormente.

PRESIDENTE. Quindi i vostri programmi di sviluppo sono correlati ad indagini di mercato sul possibile aumento dei prodotti surgelati?

PRETTI, *Direttore generale della Algel SpA*. I nostri programmi non sono tanto basati sulla crescita del settore dei surgelati, che attualmente occupa solo l'uno per cento dei consumi domestici nazionali, per cui presenta spazi di crescita quanto mai vasti; quello che ci interessa è piuttosto fornire un prodotto valido al consumatore.

ORLANDO, *Relatore*. Qual è la ragione per la quale c'è uno stabilimento Findus nella vallata di Visso?

PRETTI, *Direttore generale della Algel SpA*. Abbiamo costruito il nostro stabilimento principale che nel 1969 produceva

90 mila quintali di prodotti ed impiegava 450 persone; oggi produce 350 mila quintali di merce ed ha 1.400 dipendenti.

Per poter essere efficienti occorre essere specializzati e noi, ovviamente, non possiamo essere specializzati in tutto. Ecco che allora ci serviamo di un'attività di coproduzione: si tratta, cioè, di produttori nostri associati, ai quali diamo il nostro *know how*, la nostra assistenza, i nostri mezzi, e che hanno delle specializzazioni diverse dalle nostre. A Visso c'era un fornitore esperto nei prodotti lievitati a base di farina.

ORLANDO, *Relatore*. Non c'è importazione di ortaggi per lavorazioni particolari?

PRETTI, *Direttore generale della Algel SpA*. Stavamo proprio studiando la possibilità, per alcuni tipi di prodotti, di scendere nelle valli delle Marche.

ORLANDO, *Relatore*. A questo proposito vorremmo sapere, se lo ritenete opportuno, se avete programmi di espansione, oppure questa informazione fa parte dei segreti aziendali?

PRETTI, *Direttore generale della Algel SpA*. Fa parte dei sogni: noi ipotizziamo costantemente il nostro sviluppo ed abbiamo la flessibilità sufficiente per adeguarci alle circostanze. Certo possiamo dire che vogliamo crescere ed in quale direzione vogliamo farlo. Indubbiamente si tratta di temi molto importanti, in quanto riguardano gli obiettivi della produzione. Le posso dire, a titolo di esempio, che un nostro coproduttore di Roseto degli Abruzzi, che inizialmente produceva diecimila quintali di prodotto, oggi ne produce 150 mila.

ORLANDO, *Relatore*. Cosa intende con il termine coproduttore?

PRETTI, *Direttore generale della Algel SpA*. Si tratta di un imprenditore che ha una certa esperienza, ma che ha bisogno

di una serie di certezze per operare. Noi, allora, coordiniamo con lui dei piani di produzione: in pratica avviene quanto ho già esposto in merito agli agricoltori. Infatti, noi garantiamo certi volumi al produttore: ciò gli assicura un reddito ad un certo livello di produttività. Questo procedimento si può applicare a molti campi, ma diventa indispensabile in tutte le attività in cui agricoltura ed industria sono collegate.

PRESIDENTE. Vorrei chiederle, se lo ritiene opportuno, ai fini dell'acquisizione di altro materiale, di farci pervenire una copia *standard* dei contratti. Se poi vi fosse altro materiale che a vostro giudizio potrebbe essere utile alla nostra indagine, fatecelo pure pervenire. Esso potrebbe riguardare ad esempio, le prospettive dello sviluppo del settore dei surgelati in Italia e le differenze tra il prezzo al dettagliante e quello al consumatore.

PRETTI, *Direttore generale della Algel SpA*. Vi farò senz'altro pervenire le informazioni che mi avete richiesto. Per quanto riguarda i prezzi dei nostri prodotti, desidero sottolineare che noi forniamo gli esercenti di cartelli che possono affiggere nei loro locali.

ORLANDO, *Relatore*. Lasciate libero lo esercente di esporre il proprio listino dei prezzi?

PRETTI, *Direttore generale della Algel SpA*. Non usiamo certo mezzi coercitivi; vi è un certo interesse commerciale ad una riduzione temporanea di prezzi in occasione di campagne promozionali. Comunque, tutti i commercianti, per quanto ci riguarda, sono interessati ai nostri prezzi.

ORLANDO, *Relatore*. Esiste qualche motivo per cui non fate confezioni grandi?

PRETTI, *Direttore generale della Algel SpA*. Siamo partiti confezionando dosi da

150 grammi; oggi siamo arrivati a confezioni di 600 grammi. Ovviamente il nostro tipo di scelta è in relazione alla media delle famiglie italiane (quattro, cinque persone), dove vi è l'abitudine di fare la spesa due volte alla settimana.

Il fenomeno del pre-stoccaggio casalingo ancora non esiste in misura rilevante, anche se sta diffondendosi sempre più.

**PRESIDENTE.** Ringrazio i rappresentanti della Algel SpA per il contributo che

hanno dato ai nostri lavori. Comunico loro che sarà inviato il resoconto stenografico di questa seduta che potrà essere integrato da ogni altro documento ritenessero utile ai fini della nostra indagine, oltre agli altri che provvederemo a richiedere per iscritto. Se ci saranno tempi di maggiore tranquillità saremo bien lieti di visitare la vostra impresa.

**La seduta termina alle 19,35.**