

SEDUTA DI GIOVEDÌ' 18 MAGGIO 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 9,30.

PRESIDENTE. Sono presenti, questa mattina, in rappresentanza della Montedison l'ingegner Eugenio Passaro, direttore generale della divisione agricoltura, il dottor Vincenzo Cagliani Zanaga, dirigente della divisione, il dottor Enrico Remondina, dirigente della divisione agricoltura ed il dottor Luigi Gilli, rappresentante per i rapporti con il Parlamento.

Come loro sanno, dall'invio e dalla lettura del questionario, il nostro comitato, per incarico della Commissione agricoltura, sta conducendo da tempo un'indagine sui costi di produzione, trasformazione e distribuzione dei prodotti agricoli, la quale è ormai giunta alla fase conclusiva.

L'obiettivo di fondo di questa indagine conoscitiva è quello di fornire al Parlamento ed alle forze economiche e sociali, un quadro il più ampio possibile delle conoscenze, cui è pervenuta la società in questo campo, dei suggerimenti e delle proposte di natura politica, amministrativa e legislativa, per tendere, non solo ad ammodernare, ma anche a prendere in esame gli elementi strutturali di tale situazione circa i costi in tutti e tre i settori considerati.

Nel corso della nostra indagine ci siamo avvalsi di udienze conoscitive (quella di stamattina è l'ultima della serie) e degli studi fatti dagli istituti: INEA, ISTAT e IRVAM.

Successivamente vi sarà il rapporto finale che il comitato stenderà e che sarà sottoposto all'approvazione della Commissione. Si è trattato, finora, di un lavoro complesso ed intenso che ormai si avvia alla fase conclusiva. Ci sembrava necessario, per quanto concerne i costi dei mezzi

tecnici, che si dovesse condurre un dibattito con le aziende interessate alla loro produzione, anche se ci rendiamo conto che questo aspetto (come abbiamo potuto rilevare nel corso di altre udienze) presenta maggiore rigidità rispetto ad altri settori che influiscono sui costi di produzione, in quanto dipende da elementi che stanno al di fuori della portata degli avvenimenti nazionali (ad esempio l'approvvigionamento di materie prime).

L'incidenza del costo di produzione degli elementi fertilizzanti e della loro distribuzione ha un peso sul costo dei prodotti agricoli che non possiamo trascurare.

Nella seduta di questa mattina ci proponiamo di avere un quadro sintetico sulle attività principali della vostra società, attività che sono note ma che devono trovare una loro esplicazione; e sui riferimenti ai costi, con particolare riguardo alla ripartizione delle voci del costo e dei fertilizzanti, all'approvvigionamento delle materie prime e alla loro trasformazione. Ci proponiamo anche di avere informazioni sulla rete di distribuzione (anch'essa nota sostanzialmente, ma che dovrà essere ulteriormente specificata); quest'ultimo aspetto è oggetto di discussione (soprattutto in merito ai rapporti fra l'industria italiana e la rete distributiva della Federconsorzi) e ampiamente esaminato nel dialogo con i rappresentanti della Massey-Ferguson e della FIAT.

Dopo la loro esposizione, i membri del comitato vi porranno delle domande per avere ulteriori approfondimenti e informazioni. Su questa base, chiediamo loro se sono d'accordo su tale procedura e su tale metodo di conduzione dei lavori per un'indagine su un argomento così complesso, ma che sicuramente sarà importante ai fini del nostro rapporto.

PASSARO, *Direttore generale della divisione agricoltura della Montedison*. Siamo d'accordo sul metodo seguito e già nell'ottobre dell'anno scorso, abbiamo risposto ad un questionario che questo comitato ci ha inviato; credo che quanto in quella occasione è stato esposto, a parte alcuni eventi quali la recente modifica dei prezzi dei fertilizzanti, sia sostanzialmente ancora valido. Vorrei ora illustrare alcuni aspetti particolari.

Per dimensionare l'attività della Montedison nell'area agricola, dirò che il solo settore fertilizzanti rappresenta circa il 9 per cento del fatturato totale della nostra società ed è quindi un capitolo veramente importante: assume pertanto notevole rilevanza ai fini del risultato economico dell'attività il modo con cui vengono amministrati i prezzi dei fertilizzanti da parte del CIP.

Desidero subito sottolineare che non possiamo ritenerci soddisfatti dal modo con cui l'Amministrazione fissa i prezzi e per l'isteresi esistente tra il momento in cui documentiamo l'avvenuta variazione dei costi e quello in cui il provvedimento di adeguamento prezzi viene emanato.

Inoltre l'aumento dei costi, in sede di verifica, viene sistematicamente decurtato dal CIP; basti come esempio ricordare che con il provvedimento precedente all'ultimo e che risaliva all'ottobre 1976, si ridusse a circa un terzo la richiesta di aumento da noi presentata e che fu ottenuta con un ritardo di circa 8 mesi. Anche con l'ultimo provvedimento, a fronte di una richiesta di adeguamento del 30 per cento, dopo 12 mesi fu riconosciuto un aumento del 10 per cento, con il che si dimostra che a carico del produttore continua a gravare una pesante perdita, accumulata nel tempo, e che praticamente è impossibile poter recuperare.

I fertilizzanti prodotti dalla Montedison sono destinati per oltre due terzi al mercato nazionale che deve consentire il recupero totale dei costi, di norma invece non coperti con le vendite all'esportazione, in quanto queste rappresentano un fatto marginale.

D'altro canto una politica di bassi prezzi dei fertilizzanti, pagata nella sostanza dai produttori ai quali non vengono riconosciuti i costi effettivamente sostenuti, è certamente di scarsa efficacia per lo sviluppo dell'agricoltura, data la modesta incidenza del costo dei fertilizzanti rispetto al costo totale dei servizi sostenuti per l'agricoltura. I fertilizzanti infatti rappresentano solo il 2,4 per cento sul valore totale del prodotto agricolo, come indicato nella relazione del bilancio economico dello Stato, recentemente presentato al Parlamento, contro un'incidenza complessiva dell'insieme dei servizi del 29 per cento. Vincolare solo questo 2,4 per cento e non gli altri costi, produce come unico risultato quello di soffocare la produzione di fertilizzanti.

Altro fatto rilevante e fortemente penalizzante per il produttore è rappresentato dall'importazione sempre più massiccia di fertilizzanti dalle aree extra comunitarie, dal 1974 ad oggi; al momento è particolarmente elevata quella di fosfato biammonico dagli Stati Uniti, in quantità che superano le 400 mila tonnellate all'anno. Il fenomeno ha la chiara caratterizzazione di *dumping* in quanto i produttori americani, detentori anche delle materie prime necessarie per produrre questo fertilizzante, praticano per queste un prezzo di cartello molto elevato che non consente all'industria di trasformazione di produrlo a costo competitivo con il prezzo d'importazione.

Tale fenomeno è particolarmente rilevante in quanto il *surplus* americano è valutato in circa 20 milioni di tonnellate che vengono esportate a prezzi allineati ai costi marginali. Mentre i paesi che non hanno una propria struttura industriale possono trovare, particolarmente nel breve periodo, vantaggiosa tale fonte di approvvigionamento, salvo poi a dover soggiacere all'andamento dei prezzi, i paesi comunitari che dispongono di industrie di fertilizzanti rischiano di essere soffocati dalla tenaglia dei prezzi materie prime-prodotto finito, subendo una concorrenza che rasenta la slealtà commerciale.

A questo proposito vorrei ricordare quanto accadde nel 1974, quando la carenza internazionale di fertilizzanti fu limitata in Italia grazie alla presenza di una consistente industria nazionale.

È questo un punto di vitale importanza e ritengo improcrastinabile l'adozione di misure da parte dell'autorità italiana, anche in termini legislativi, pur rendendomi conto delle critiche che potrebbero sollevare per il loro carattere protettivo.

Un altro punto sul quale vorrei richiamare l'attenzione del comitato è quello relativo al fatto che in Italia si sostengono per l'ecologia costi superiori rispetto a quelli degli altri paesi.

La produzione dei fertilizzanti, a torto o a ragione - secondo me a torto - viene ritenuta inquinante ed in particolare in Italia vi è una radicalizzazione dello sforzo ecologico che ha dei costi elevati, cosa, questa, che non avviene negli altri paesi per cui, in Italia, il produttore deve sopportare sforzi supplementari che - ripeto - si traducono in costi che gli altri paesi non hanno.

Basti citare, a questo proposito, il problema degli scarichi a mare guardati con sospetto nonostante siano praticati in altri paesi. In alcuni casi non esiste alternativa; o si scarica a mare o si chiude la produzione.

È evidente che volere inventare un tipo di scarico diverso - non ne cito nessuno perché le alternative sono tutte fantasiose - incide sul costo del produttore che, non essendo in grado di sopportare altri oneri, finisce per scaricarli in ultima analisi sulla comunità nazionale.

Questi sono gli argomenti fondamentali sui quali desideravo richiamare la loro attenzione. Sono disponibile a dare tutte le precisazioni che mi verranno richieste.

ORLANDO, *Relatore*. Noi siamo particolarmente interessati ad avere una maggiore documentazione sul fenomeno del *dumping*; cioè su quanto lei ha detto a proposito degli effetti che quest'ultimo può determinare sulla produzione italiana, ovvero sulle conseguenze che su quest'ultima può avere la concorrenza che ha caratte-

re particolare, proprio perché derivante da fenomeni di *dumping*.

Se hanno la possibilità di fornirci dei dettagli analitici su questo argomento, sia sul piano quantitativo, oltre che su quello qualitativo al quale lei prima accennava, saremmo loro particolarmente grati.

Lei, infatti, ha parlato solo degli effetti del *dumping* sul fosfato di ammonio; sarebbe, invece, opportuno sapere se vi sono effetti anche su altri tipi di produzione.

A questo proposito, desideravo anche chiedere se loro producono soltanto ammoniaca ed urea, od anche altri tipi di fertilizzanti.

PASSARO, *Direttore generale della divisione agricoltura della Montedison*. Noi privilegiamo il settore dei fertilizzanti semplici « azotati », siamo infatti grossi produttori di ammoniaca e quindi di urea e di nitrato ammonico. L'ammoniaca è un intermedio per produzioni sia industriali che agricole; i fertilizzanti azotati sono rappresentati sostanzialmente dall'urea. Altri fertilizzanti semplici sono quelli fosfatici e potassici. Esistono inoltre dei fertilizzanti complessi che contengono due o tutti e tre gli elementi dei fertilizzanti semplici in diverse combinazioni.

La Montedison, oltre alla produzione di azotati, ha anche una considerevole produzione di complessi.

Per quanto si riferisce al mercato italiano, copriamo una metà del totale dei rifornimenti, quantitativo questo non strettamente legato al nostro potenziale produttivo ma dipendente, in parte, dalle strutture distributive esistenti.

Per quel che riguarda il fosfato biammonico potrei anche citare delle cifre ma certamente non posso affermare di conoscere i costi dei produttori statunitensi. Le azioni di *dumping* non provengono soltanto dagli Stati Uniti: si tratta di un andamento generale del mercato mondiale che toglie spazio all'importazione in Italia dei prodotti azotati. In altri periodi le azioni di *dumping* sono venute dai

Paesi dell'Est le cui scelte però non sempre obbediscono alle leggi economiche.

Oggi però questo fenomeno è assente ed i rumeni - tanto per fare un nome ed un cognome - preferiscono andare su altri mercati più remunerativi; questa loro scelta non è stata sostanzialmente modificata neanche dal recente provvedimento CIP. Il fosfato biammonico, che ha il 18 per cento di azoto ed è un complesso ad alto titolo, con 64 per cento di unità fertilizzanti, rappresenta comunque l'esportazione principale degli USA. Gli americani lo producono avendo la produzione di acido fosforico collocato accanto alla miniera.

ORLANDO, *Relatore*. Questo incide sul più basso costo di produzione.

PASSARO, *Direttore generale della divisione agricoltura della Montedison*. Il fenomeno delle importazioni è vistoso anche in altri Paesi della CEE - a parte la Germania che non utilizza questo tipo di fertilizzante - quali la Francia, il Belgio e l'Olanda. In relazione alla disponibilità delle materie prime, nonché a costi di trasformazione inferiori a quelli europei in genere ed italiani in particolare, almeno per quanto riguarda l'incidenza dei carichi finanziari, i produttori americani possono mettere in atto politiche commerciali molto difficili da contrastare da parte dei produttori europei, a meno che questi ultimi non possano fruire dei necessari sostegni da parte dei rispettivi governi e dell'intera Comunità. Per quel che riguarda la quantità, si tratta di 400 mila tonnellate ed i costi potrebbero essere ricostruiti.

ORLANDO, *Relatore*. Ciò sarebbe interessante al fine di poter avere una valutazione globale del fenomeno ed anche perché potremmo sostanzialmente uno dei loro problemi.

PASSARO, *Direttore generale della divisione agricoltura della Montedison*. Possiamo collaborare in questo senso. Si deve inoltre tener conto che negli USA an-

che il costo dell'ammoniaca è inferiore a quello europeo in relazione alla disponibilità delle fonti energetiche.

ORLANDO, *Relatore*. Ed il prezzo dell'ammoniaca è più alto.

PASSARO, *Direttore generale della divisione agricoltura della Montedison*. In funzione di questi particolari vantaggi, se loro valorizzassero le materie prime, anche a soli costi marginali, il prezzo in Europa - tenuto conto del trasporto che va fatto con criteri diversi, perché una cosa è trasferire la fosforite ed altra cosa è trasferire il prodotto finito - sarebbe appena competitivo con i nostri.

ORLANDO, *Relatore*. Gli Stati Uniti sono un paese esportatore ed è quasi fatale che facciano *dumping*. Anche noi lo facciamo per i nostri principali prodotti.

PASSARO, *Direttore generale della divisione agricoltura della Montedison*. Nella misura del 10 per cento e non del 50: è un problema di misura.

ORLANDO, *Relatore*. Sarebbe importante conoscere queste misure e il loro giudizio in merito.

PASSARO, *Direttore generale della divisione agricoltura della Montedison*. Gli abbattimenti dei prezzi rispetto ai costi sono dell'ordine del 40 per cento.

ORLANDO, *Relatore*. Oltre allo scarico a mare, loro usano altri processi di disinquinamento?

PASSARO, *Direttore generale della divisione agricoltura della Montedison*. Usiamo solo quello, dal momento che si tratta dello smaltimento di notevolissima quantità. Si tratta di scaricare dei gessi: è chiaro che l'acido fosforico non si produce per scaricarlo a mare. Questi gessi si scaricano in alcune zone vicine alle coste italiane.

ORLANDO, *Relatore*. Non esistono perciò altri processi se non lo scarico a mare per la neutralizzazione?

PASSARO, *Direttore generale della divisione agricoltura della Montedison*. Le uniche alternative sono quelle di scarico nei corsi d'acqua. Non esiste qualcosa che consenta di trarre un manufatto vendibile; sono prodotti di rifiuto di nessun valore e nessuno ha trasformato questi prodotti aggiungendovi valore né in Europa, né in America. Non esistono processi di rivalutazione, per cui bisogna buttare via questi prodotti di rifiuto dopo averli neutralizzati.

ORLANDO, *Relatore*. Noi siamo certamente interessati ad un'analisi dettagliata dei costi di produzione, perché si è determinato un processo che può essere fortemente negativo per loro, nel senso che loro documentano le variazioni di questi costi, partendo sempre da una certa analisi base che il CIP ha fatto per la determinazione del prezzo.

PASSARO, *Direttore generale della divisione agricoltura della Montedison*. Procediamo ricalcolando i costi; ne verrà fuori una variazione, un delta, ma i costi che noi documentiamo sono quelli che risultano al momento, e sono costi riferiti anche a livello di stabilimento; vi è un costo di *pool* totale per società, anche del produttore, che non è solo Montedison. Nel settore degli azotati oltre a noi c'è l'ANIC, ma vi sono anche produttori minori. Questi in realtà perdono meno di noi, forse per maggiore efficienza, ma anche perché hanno meno vincoli di noi in termini di agibilità, di possibilità di chiudere dove si è inefficienti, eccetera. Il CIP non desidera che l'inefficienza dei produttori si trasferisca sul mercato e sul consumatore, quindi non tiene conto degli stabilimenti pesanti, cosiddetti inefficienti a causa dell'eccessivo costo delle materie prime, che quindi non entrano in questo conteggio. È un termine di inefficienza o di appesantimento che penalizza particolarmente i grossi complessi che non hanno quella agibilità cui accennavo. Lo stabilimento di Priolo, non potendo disporre di metano, usa la virgin-nafta, che costa molto di più; è uno stabilimento modernissimo, ma si

vede cancellato questo maggior costo. D'altra parte non può chiudere, anche perché occupa 1.500 persone.

ESPOSTO. Lei sa perché non c'è metano ?

PASSARO, *Direttore generale della divisione agricoltura della Montedison*. Perché l'azienda di Stato non lo ha.

ESPOSTO. In un'indagine sui costi mi pare sia opportuno definire le ragioni di difficoltà produttive di un'azienda moderna e di alta efficienza come quella di Priolo.

PASSARO, *Direttore generale della divisione agricoltura della Montedison*. In Sicilia il metano manca. Questo è un fatto. Però i costi di produzione più elevati non vengono riconosciuti.

ESPOSTO. Prima dell'insediamento dell'impianto non si sapeva che non si poteva avere metano ?

PASSARO, *Direttore generale della divisione agricoltura della Montedison*. Nei primi anni il metano era fornito dalla Azienda di Stato in misura sufficiente, poi è mancato. Vi era prima una certa disponibilità, poi i giacimenti si sono esauriti e non se ne sono trovati altri. In definitiva è intervenuto un razionamento. Il metano proviene dai pozzi alle falde dell'Etna. Per quanto mi risulta, non c'è interscambio tra il continente e l'isola. Il metano africano è ancora di là da venire.

ORLANDO, *Relatore*. L'azienda di Stato non ha fornito più il metano perché è diminuita la produzione ?

PASSARO, *Direttore generale della divisione agricoltura della Montedison*. L'Azienda di Stato ha riservato per sé il metano che le occorreva per le sue produzioni.

ESPOSTO. Sono arrivato in ritardo, ma credo che il presidente nella sua introduzione avrà chiarito il carattere della no-

stra conversazione, relativa ad un'indagine e non ad un'inchiesta (e la differenza è sostanziale). Lei dice che l'utilizzazione del metano disponibile è stata decisa per altre soluzioni. Ma a questo riguardo, e specificamente per la produzione di una materia importante per l'attività economica italiana, la Montedison com'è intervenuta per ottenere un mantenimento dei costi dei suoi prodotti?

PASSARO, *Direttore generale della divisione agricoltura della Montedison*. La Montedison è intervenuta per avere un razionamento, diviso tra noi e l'altro grosso utente che è l'ANIC a Gela, di questo metano che non risulta disponibile in misura tale da soddisfare tutte le utenze in questo settore, perché i giacimenti attualmente aperti non consentono di erogare più di tanto. È intervenuto quello che chiamavo un razionamento, che però non basta a soddisfare il fabbisogno di Priolo. Di qui i maggiori oneri per le materie prime, che costano di più rispetto al metano, ma che sono oneri che non ci vengono riconosciuti.

ESPOSTO. Sono interessanti i chiarimenti circa i costi di produzione dell'azienda, ma noi ci occupiamo particolarmente dei costi di produzione in agricoltura, ed è questo problema che domina le nostre preoccupazioni ai fini dell'adempimento dell'incarico che la Camera ci ha affidato.

Sono note le condizioni di alto costo della produzione in agricoltura per l'approvvigionamento dei mezzi tecnici e, insieme, le difficoltà di accrescere in modo adeguato l'uso dei mezzi tecnici. Noi abbiamo in agricoltura spese per mezzi tecnici che raggiungono il 28-30 per cento della produzione lorda vendibile, mentre in Germania, in Inghilterra, in Olanda questa percentuale si avvicina al 50 per cento (e talvolta lo supera) del valore della produzione. Un grande complesso come la Montedison, quale una delle potenze economiche maggiori del nostro paese, come pensa che tali questioni possano essere risolte per aiutare l'agricoltura?

PASSARO, *Direttore generale della divisione agricoltura della Montedison*. La ringrazio per quella osservazione circa la potenza economica; non ci capita spesso di sentirla. Parlerei piuttosto di potenzialità economica. La Montedison non interviene unicamente nel settore dei fertilizzanti ma anche in quello degli antiparassitari, soprattutto nel nuovo stabilimento di Massa Carrara nel quale sta conducendo un intenso sforzo di ricerca per ridurre il pesante deficit di bilancio che in questo settore esiste nei confronti dell'estero. L'attività della Montedison in questo settore è tutta rivolta all'agricoltura, e con un impegno finanziario di 115 miliardi la società è il primo approvvigionatore di trattamenti antiparassitari in Italia coprendo in percentuale circa il 14-15 per cento del mercato. Occorre considerare in proposito che il mercato nazionale degli antiparassitari è ritenuto interessante anche dai produttori stranieri perché offre grandi potenzialità. La Montedison manifesta il suo interesse nel settore sviluppando anche una notevole attività di ricerca.

Per quanto riguarda i servizi in generale, l'impegno della società è rivolto ai settori delle serre, dell'irrigazione, del drenaggio, delle colture protette, nei quali abbiamo acquisito notevoli conoscenze che sono a disposizione dell'agricoltura. In questo settore abbiamo costituito una società *ad hoc*, chiamata Montedison Servizi Agricoltura; essa è coordinata da noi, opera sia in Italia sia all'estero, in contatto con gli organi tecnici degli assessorati e ha già dato ottimi risultati.

PRESIDENTE. Nel rapporto che ci hanno inviato, loro hanno parlato di concimi naturali dando un peso relativo alle possibilità che si aprono per i residui solidi urbani, non soltanto in questo campo ma anche in altri settori; quali sono gli studi per nuove tecnologie e, se vi sono, quali sono gli studi che si vanno realizzando in Italia?

PASSARO, *Direttore generale della divisione agricoltura della Montedison*. I nostri studi anziché sui residui solidi sono

concentrati sui fertilizzanti liquidi, che noi riteniamo abbiano un grande avvenire. In proposito, l'attuale struttura distributiva è basata su un certo regalo di costi distributivi all'utente, nel senso che costa molto poco all'utente l'attuale distribuzione di fertilizzanti solidi mentre invece costa certamente di più la distribuzione di fertilizzanti liquidi, e tale distorsione fa sì che questi ultimi, tra virgolette, non convengano. In altri paesi invece, dove il servizio viene pagato al valore del costo, vediamo che i fertilizzanti liquidi sono sviluppati molto di più.

PRESIDENTE. Sul piano dei costi che cosa rappresenterebbe una diversa distribuzione in Italia dei fertilizzanti?

PASSARO, Direttore generale della divisione agricoltura della Montedison. Dato che i costi di produzione non sono sostanzialmente diversi, c'è da attendersi vantaggi nella parte distributiva solo dall'adozione di fertilizzanti liquidi, cioè nel non impiego di sacchi che costano e che poi vanno distrutti, i quali però oggi vengono pagati molto poco falsando così il costo effettivo della distribuzione.

ORLANDO, Relatore. Per riequilibrare il settore della produzione occorrerebbero dei grossi investimenti?

PASSARO, Direttore generale della divisione agricoltura della Montedison. Io ritengo che non siano necessari dei grossi investimenti. Noi abbiamo l'esempio dei nostri sei centri sperimentali che sono passivi, non in relazione alle loro dimensioni, ma al fatto che dovrebbero essere meglio ubicati in ambienti consortili o contoterzisti.

ORLANDO, Relatore. Sarebbe interessante per noi avere una documentazione su questi loro centri sperimentali.

PASSARO, Direttore generale della divisione agricoltura della Montedison. Certamente, insisto però sulla loro sperimentabilità.

PRESIDENTE. Vorrei tornare ai rapporti con il CIP. Lei ha detto che tutti i produttori lamentano il ritardo nell'adeguamento dei prezzi, adeguamento che avviene solo in base percentuale rispetto alle richieste. Il CIP indubbiamente agisce non sulla base solo della valutazione effettuata dai produttori agricoli, ma necessariamente in base anche ad indagini sulle variazioni dei costi; questo spiega le differenze di valutazione che possono verificarsi.

PASSARO, Direttore generale della divisione agricoltura della Montedison. Lei può immaginare che non siamo in continuo contatto con il CIP; in proposito potrei risolvere il discorso in maniera semplicistica dicendo che il TAR-Lazio ha espresso un giudizio che, pur dandoci torto su aspetti marginali, ci dà ragione su alcuni fatti sostanziali.

PRESIDENTE. Perché? Il TAR ha la possibilità di giudicare di fatti di natura economica?

PASSARO, Direttore generale della divisione agricoltura della Montedison. Può giudicare se un determinato provvedimento sia equo o meno. Non avendo altre possibilità ci rivolgiamo al TAR. Inoltre voglio ricordare che il precedente segretario generale del CIP affermò, in alcune sue dichiarazioni, che se le aziende non piangevano, il lavoro del CIP non era ben fatto.

Viceversa l'attuale segretario generale del CIP ha un piano di indagine, nei confronti delle aziende, molto più fattivo. Al riguardo la nostra collaborazione è completa. Certamente non sono mancate le inchieste o le ispezioni sui nostri libri contabili e su quelli dell'ANIC, la nostra maggiore concorrente.

PRESIDENTE. Mi risulta che vi è stato un ricorso al TAR avverso alle richieste di aumento presentate dalle società produttrici nel Lazio. Su ciò, lei cosa può dirci?

PASSARO, *Direttore generale della divisione agricoltura della Montedison*. Per quanto è a mia conoscenza, il TAR ha riconosciuto illegittimi alcuni provvedimenti; comunque la decisione finale spetta sempre al CIP. Gli oneri finanziari che raggiungono valori elevati vengono ridotti in quanto si ritiene che sia possibile ottenere finanziamenti con tassi minori. Ma in tutto ciò si vede il desiderio politico di non aumentare il prezzo dei fertilizzanti.

ESPOSTO. Fra la Montedison e l'ANIC esiste una convenzione con la Federconsorzi circa la distribuzione dei fertilizzanti?

PASSARO, *Direttore generale della divisione agricoltura della Montedison*. Non esiste alcuna convenzione per noi; mentre mi risulta che fra l'ANIC e la Federconsorzi esiste una convenzione che quest'anno ha compiuto il suo diciottesimo anno di vita. Si tratta, praticamente, di un vincolo di mercato che ha determinato rilevanti conseguenze. La Montedison, ripeto, non ha mai avuto alcuna convenzione, neppure ai tempi della SEIFA. La programmazione dei consumi di fertilizzanti Montedison da parte della Federconsorzi è fatta sullo stesso stile di quella operata per i fertilizzanti ANIC. I rapporti fra i vari uffici delle due società sono ottimi.

Non dimentichiamoci, però, che l'ANIC ha un rapporto di esclusiva nei confronti della Federconsorzi, che invece non c'è con la Montedison.

PRESIDENTE. Tale rapporto con la Federconsorzi, anche se saltuario, avviene su base contrattuale?

PASSARO, *Direttore generale della divisione agricoltura della Montedison*. Il rapporto avviene sulla base dei listini dei prezzi e con degli sconti legati alla quantità.

PRESIDENTE. È possibile avere dalla Montedison dati percentuali su questi sconti praticati ai distributori?

PASSARO, *Direttore generale della divisione agricoltura della Montedison*. Veramente si tratta di un fatto che non viene reso pubblico, in quanto rientra nel settore dei rapporti commerciali.

PRESIDENTE. Le faccio notare che si tratta di una notizia interna da dare al Parlamento.

PASSARO, *Direttore generale della divisione agricoltura della Montedison*. Mi auguro che non ci siano ulteriori divulgazioni. Comunque, al momento, non posso dare una risposta precisa perché debbo compiere prima delle verifiche anche all'interno del consiglio di amministrazione.

La nostra società serve la Federconsorzi, le cooperative e, con gli stessi criteri, anche la Lega delle Cooperative. Inoltre serviamo anche la rete dei commercianti che, in carenza di altri fornitori, fanno ricorso a noi.

PRESIDENTE. Senza fare riferimento a dei singoli distributori, può fornirci qualche dato in percentuale?

PASSARO, *Direttore generale della divisione agricoltura della Montedison*. L'ordine di grandezza per alcuni prodotti è del 2-3 per cento. Il settore meno privilegiato nei nostri rapporti è quello dei commercianti.

ESPOSTO. Se ho ben capito la percentuale è solo del 2-3 per cento.

PASSARO, *Direttore generale della divisione agricoltura della Montedison*. Sì, perché noi non vendiamo al singolo.

PETRELLA. Ingegnere Passaro, per quanto riguarda i parametri, si nota spesso una variazione dei prezzi anche abbastanza elevata dal punto di vista dell'acquirente coltivatore. Inoltre mi pare che esista una certa tendenza a far sì che gli antiparassitari contengano l'indicazione del prezzo da praticare, sull'involucro. Questo permetterebbe di evitare sperequazioni nella vendita degli stessi prodotti.

Su questo punto vorrei una loro opinione sull'opportunità che sulle confezioni sia indicato il prezzo di vendita al pubblico.

PASSARO, *Direttore generale della divisione agricoltura della Montedison*. Il prezzo degli antiparassitari è legato ai fattori di mercato che, essendo così suddiviso tra i produttori, non permette a nessuno di privilegiarsi rispetto ad altri; poiché il *market leader* ha solo il 14 per cento quando il secondo ha il 13,5 per cento, il prezzo è legato alla competitività tra i produttori. Devo anzi ammettere che è difficile raggiungere un accordo per creare quella uniformità di prezzi che sarebbe auspicabile anche dal consumatore.

Quei fenomeni cui lei ha fatto riferimento sono legati al desiderio di un produttore di prevalere su un altro; il settore degli antiparassitari non rappresenta un mercato proficuo per i produttori, in relazione alla presenza di ben 65 aziende.

ORLANDO, *Relatore*. Per quanto riguarda i livelli di efficienza della produzione, il discorso può essere importante dal punto di vista della differenziazione; un esempio può essere l'impianto di Priolo. Esistono molti stabilimenti che sono pesanti da altri punti di vista, cioè non solo per il metano, ma per la dimensione e la modernità degli impianti.

Vorrei un suo giudizio, differenziato, su questo aspetto per capire quanto la totalità della produzione distribuita gravi su questo fenomeno.

PASSARO, *Direttore generale della divisione agricoltura della Montedison*. Sono felice di rispondere a questa sua domanda circa il livello di efficienza degli impianti, e vorrei sfatare l'idea di impianti obsoleti.

La Montedison ha degli impianti efficienti anche in relazione a recenti aggiornamenti.

L'impianto di ammoniaca più piccolo è di 500 tonnellate al giorno, livello di produzione che è raggiunto da poche industrie in Europa; l'ultimo impianto di Ferrara, nel quale abbiamo investito 140

miliardi, produce 1.500 tonnellate al giorno ed è il più grosso in Europa.

Si tratta di impianti moderni, che possono fornire una garanzia in termini di costi e che, malgrado alcuni problemi di manodopera e di oneri finanziari, sono efficienti; va ricordato inoltre che per i fertilizzanti vi è una rilevante incidenza del fattore energetico e che il 42 per cento dei costi è costituito dalle materie prime, cioè dai fosforiti, e dal gas naturale. Comunque, tutti gli impianti attualmente attivi sono in grado di dare ampie garanzie in termini di efficienza e quindi di contenimento dei costi per l'agricoltura italiana.

Compiendo un esame dei nostri costi di produzione nel settore dei fertilizzanti, si può rilevare come nessuna azienda possa pensare di trarne dei profitti: sono prodotti che si producono per vocazione connaturata o per motivi strategici; negli altri paesi della CEE i costi e quindi i prezzi all'agricoltore sono più alti che in Italia, dove non esistono più impianti obsoleti.

Per quanto riguarda i fertilizzanti complessi, esistono impianti da aggiornare, ma quale produttore ha il coraggio di investire in un contesto simile? Noi lo abbiamo fatto a Porto Marghera, ma non abbiamo il coraggio di investire per l'aggiornamento degli impianti di fertilizzanti complessi di Priolo, perché sarebbero necessarie alcune decine di miliardi: bisognerebbe investire in un'attività in perdita solo perché la volontà politica è questa?

Abbiamo spiegato le ragioni per cui in alcuni casi siamo intervenuti ed in altri no; lo abbiamo spiegato anche ai sindacati perché è giusto che sappiano i motivi delle nostre scelte.

ORLANDO, *Relatore*. Si ha l'impressione che in tutti gli impianti di questo settore le spese generali incidano in maniera rilevante. Qual è la situazione nella Montedison?

PASSARO, *Direttore generale della divisione agricoltura della Montedison*. I costi generali di produzione non sono molto

rilevanti e, circa i costi di stabilimento, l'incidenza è minima. Per i costi generali di sede l'incidenza è dello 0,8 per cento sul costo totale del prodotto, mentre per quanto riguarda gli oneri di capitale (fisso e circolante), l'incidenza sul costo totale è del 16 per cento.

PRESIDENTE. Mi sembra che la situazione sia simile a quella delle altre imprese.

PASSARO, *Direttore generale della divisione agricoltura della Montedison*. Dipende dal fatto che il capitale fisso investito è di notevole entità ed è recente. Ho indicato la cifra di 140 miliardi per Ferrara, ma complessivamente più di 200 miliardi sono stati investiti per i fertilizzanti e 115 per gli antiparassitari.

PETRELLA. Dal momento che nel quinquennio vi sono stati investimenti per 120 miliardi, vorrei sapere quali riflessi ciò ha avuto sul piano occupazionale.

PASSARO, *Direttore generale della divisione agricoltura della Montedison*. La nostra attività non ha grossi riflessi su questo piano, dal momento che — diciamo così — si tratta di un'industria pesante.

Lei ovviamente si riferiva ai fertilizzanti e questi devono essere visti in un'ottica di mantenimento dei livelli occupazionali e non pensiamo di aumentarli perché gli interventi sono solo di razionalizzazione degli impianti e di sostituzione di quelli obsoleti.

PETRELLA. In un'ottica di lungo termine, sono allo studio nuovi insediamenti?

PASSARO, *Direttore generale della divisione agricoltura della Montedison*. Al momento no; nell'area dei fertilizzanti gli insediamenti sono solo quelli che abbiamo già e speriamo che alcuni non trabalino. Mi riferisco alla redditività degli investimenti in questo settore, redditività che non esiste per cui non vale assolutamente la pena di fare degli altri investimenti.

Credo che lo sforzo debba essere volto a garantire la sopravvivenza, la vita e l'autofinanziamento ai limiti in cui tutte le altre industrie operano. Infatti, questo settore rappresenta circa il 9 per cento dell'attività totale della Montedison.

PRESIDENTE. Desidero innanzitutto comunicare ai nostri ospiti che sarà loro inviato rapidamente il verbale dell'udienza, affinché essi possano apportarvi le correzioni che ritengano opportune.

Desidero poi chieder loro se è possibile farci avere una relazione aggiuntiva al documento già inviato lo scorso anno, che contenga anche degli elementi relativi alle domande oggi formulate, in particolare sull'entità del *dumping* americano, sui dati della distribuzione e della sperimentazione dei fertilizzanti liquidi, sulle sentenze del TAR più significative a questo riguardo; ed inoltre contenga un'analisi più dettagliata dei costi per stabilimento e per tipo di prodotto che abbia questa ripartizione: costi per tonnellate di prodotto ripartiti tra materie prime, servizi, personale, esercizio, manutenzione, capitali ed ammortamenti. In sintesi, uno schema dell'analisi dei costi che ci consenta di capire cosa accade per tonnellata di prodotto a fronte di quanto fanno le altre imprese.

PASSARO, *Direttore generale della divisione agricoltura della Montedison*. Un aggiornamento dei dati è già stato inviato.

PRESIDENTE. Questi erano riferiti al 1976.

PASSARO, *Direttore generale della divisione agricoltura della Montedison*. Al 1977.

PRESIDENTE. Se vi sono ulteriori aggiornamenti, saremmo lieti se ce li facessero pervenire e di questo li ringrazio in anticipo, oltre che per il fatto di essere cortesemente intervenuti a questa nostra audizione.

Audizione del dottor Bertuzzi, amministratore delegato della Terni industrie chimiche Nera Montoro.

PRESIDENTE. Desidero ringraziarla, dottor Bertuzzi, per essere intervenuto a questa audizione. L'onorevole Orlando, relatore del comitato di indagine, farà una breve premessa sulle finalità dell'indagine medesima e le rivolgerà alcune domande.

ORLANDO, Relatore. Credo che dalle informazioni in suo possesso lei abbia ricavato un'idea dello scopo che il comitato di indagine si prefigge. Desidero sottolineare, innanzitutto, che si tratta di un comitato di indagine e non di inchiesta, per cui contiamo sulla collaborazione delle persone che via via andiamo invitando.

La finalità di tale comitato è quella di determinare i fenomeni che giocano sui costi di produzione, distribuzione e trasformazione dei prodotti agricoli. Vogliamo cioè esplorare l'intera gamma dei problemi anche al fine di vedere come si forma il costo di produzione dei prodotti che l'agricoltura acquista. Da questo punto di vista, ci interessa comprendere come la loro azienda si colloca e che quota occupa nel mercato; quali sono gli stabilimenti fondamentali che operano, qual è il loro livello di efficienza che gioca sul costo di produzione, quali sono i problemi di fronte ai quali loro si trovano quando si tratta di fissare i prezzi di vendita dei fertilizzanti agli agricoltori.

BERTUZZI, Amministratore delegato della Terni industrie chimiche Nera Montoro. Devo premettere innanzitutto che rappresento soltanto la Terni Chimica che è una piccola parte dell'ANIC.

La nostra società rientra quindi in un complesso molto importante, l'ANIC, dal quale sono, però, fuori da tempo. Posso parlare in linea generale dell'ANIC, che è l'azionista di grande maggioranza nella Ter-

ni Chimica, ma non posso che dare indicazioni di tipo generale. La Terni Chimica è un'industria che apparteneva all'IRI fino al 1970; nel 1974 è passata all'ANIC. Aveva due stabilimenti, uno a Nera Montoro e uno nella Val Nerina; quest'ultimo produceva un solo tipo di fertilizzante, la calciocianamide, ma per l'entità degli investimenti sostitutivi che occorrevano per riportare la capacità produttiva a livelli accettabili e la non remuneratività dei ricavi imposti dai prezzi CIP è stato chiuso. Attualmente rimane per i fertilizzanti lo stabilimento di Nera Montoro, il cui indirizzo oggi stiamo modificando. A Nera Montoro produciamo un venticinquesimo della produzione nazionale di fertilizzanti in termini di azoto, ma non tutto questo prodotto va all'agricoltura. Produciamo ammoniaca per quasi 115 mila tonnellate, di cui circa 90 mila tonnellate sono trasformate in urea e in nitrato di calcio, circa 30 mila tonnellate sono vendute per uso industriale. Siamo rimasti gli unici produttori italiani di nitrato di calcio, avendo chiuso la Montedison la sua unità di produzione alla fine dello scorso anno e l'ANIC circa 4 o 5 anni fa.

Produciamo quasi cento mila tonnellate di urea, di cui circa 25 mila le indirizziamo sul mercato per usi tecnici, cioè per la produzione di colle. Una piccola parte dell'urea, circa 6 mila tonnellate, è destinata ad uso zootecnico. Immettiamo sul mercato 40 mila tonnellate di urea, attraverso la Federconsorzi, e da 30 a 40 mila tonnellate vengono date all'ANIC, nostra proprietaria, che le indirizza o su mercati interni o all'estero.

Immettiamo direttamente sul mercato agricolo 50 mila tonnellate di nitrato di calcio, mentre le altre 40 mila vengono passate all'ANIC, che le trasferisce al mercato dei fertilizzanti attraverso suoi canali o fa scambi con altri produttori industriali. Questo è l'assetto, dal punto di vista della produzione per l'agricoltura della società Terni Chimica.

Quanto al cambiamento di indirizzo, ho accennato che stiamo cercando di proiettarci in altri campi, perché ci siamo resi

conto che i ricavi che riusciamo ad avere da questi fertilizzanti sono tali da non consentirci di insistere in quella direzione e che abbiamo maggiori probabilità di riassetare la Terni industria chimica spostandoci verso la chimica fine, verso la ricerca e la sperimentazione e verso i tecnopolimeri.

PRESIDENTE. Da alcune notizie di stampa, ma anche dalla documentazione che è in nostro possesso, sappiamo che il prezzo dell'urea ha avuto negli ultimi due anni (o forse nel 1975 e nel 1976) un crollo notevole sul piano internazionale. Che cosa ha rappresentato questo fenomeno per il paese e che cosa ha comportato ai fini della fissazione dei prezzi dei fertilizzanti da parte del CIP?

BERTUZZI, Amministratore delegato della Terni industrie chimiche Nera Montoro. Non vendiamo all'estero, però sono a conoscenza di un fenomeno strano verificatosi nel 1974, quando improvvisamente sono saliti vertiginosamente i prezzi sul mercato internazionale dell'urea, dei fosfati ammoniacali e del nitrato di ammonio, prezzi che sono stati proiettati su cifre astronomiche, ma per conto mio assolutamente irragionevoli. Credo sia stata fatta una corsa all'accaparramento sul mercato internazionale e poi vi sia stato un contenimento derivante da una fase di assestamento della domanda; le industrie non sono state in grado di far fronte alla prima spinta che vi è stata. Il prezzo poi è precipitato progressivamente nel 1975, nel 1976 e nel 1977. Si è avuto un fenomeno inverso, un pendolo prima salito in una certa direzione, poi sceso nell'altra, che adesso sta cercando di trovare una posizione e quindi un prezzo di equilibrio.

PRESIDENTE. Il prezzo dell'urea è sceso da circa 19 mila lire a quintale a circa 8000-8500 sul piano internazionale, però questo non avrebbe avuto alcun riscontro sul prezzo dei fertilizzanti in Italia, che il CIP ha autorizzato ad aumentare. Vorrei sapere il motivo di tale squilibrio tra questi due fatti.

BERTUZZI, Amministratore delegato della Terni industrie chimiche Nera Montoro. Il CIP mantiene abbastanza costanti i suoi prezzi, sempre in maniera insoddisfacente per l'industria. Non ha inseguito il prezzo in aumento che dalle 8 mila lire è arrivato a 19 mila. Ha mantenuto costante il prezzo. Quindi non c'è stata nemmeno la corrispondente discesa.

PRESIDENTE. Vorremmo capire bene questo rapporto, perché gli aumenti continui del prezzo dei fertilizzanti in Italia sono sempre stati giustificati soprattutto con l'aumento dei costi delle materie prime di provenienza internazionale, e il CIP, anche se in misura insufficiente rispetto alle richieste dell'industria, ha concesso aumenti sul prezzo finale dei fertilizzanti. Perché quando si verifica una così drastica riduzione dei prezzi internazionali delle materie prime non vi è alcuna conseguenza sul prezzo finale?

BERTUZZI, Amministratore delegato della Terni industrie chimiche Nera Montoro. La riduzione c'è stata sostanzialmente, ma non venne allineata su prezzi internazionali al di sotto di quelli che erano mediamente i prezzi CIP: se il CIP, in ipotesi, fissava cento, non si scendeva mai al di sotto di cento. Anche oggi vediamo che complessivamente i prezzi di vendita e di distribuzione nei paesi CEE sono decisamente più alti dei nostri.

PRESIDENTE. Questo ci è stato detto anche dai rappresentanti della Montedison, però io insisto sul concetto - e qui si potrà approfittare di ulteriori elementi che potranno fornirci i rappresentanti dell'ANIC - che, se si tiene conto che sul costo per quintale di fertilizzante le materie prime incidono per il 40 per cento, ogni variazione così sensibile del costo internazionale delle materie prime dovrebbe avere un'incidenza reale sul prezzo della merce.

BERTUZZI, Amministratore delegato della Terni industrie chimiche Nera Montoro. Parlando dell'urea, c'è da dire che

il costo delle materie prime non ha subito l'incremento e la spinta irrazionale verso l'alto che hanno fatto registrare gli altri fertilizzanti nel 1974; quello verificatosi nel 1974 è stato un fenomeno veramente straordinario.

PETRELLA. Vorrei domandarle perché lei ha detto che la sua azienda si orienta sulla sperimentazione; può dire qualcosa di più sui loro programmi?

BERTUZZI, Amministratore delegato della Terni industrie chimiche Nera Montoro. La mia azienda fa parte dell'ANIC e deve essere vista in base a tutta l'impostazione che si pone l'ANIC per il futuro e nella strategia secondo la quale il problema della chimica nazionale dovrà essere risolto.

Comunque, per parlare della produzione del nostro stabilimento, quello che pensiamo oggi è di mantenere la produzione dei fertilizzanti attuali fino a che gli impianti non saranno obsoleti sperando di poter essere remunerati per il futuro meglio di quanto non lo siamo oggi. Facendo una previsione a più lunga scadenza, intendiamo poi passare a produrre fertilizzanti liquidi e tutta quella gamma di prodotti abbastanza fini per l'agricoltura che possono essere compatibili con le dimensioni relativamente modeste del nostro stabilimento e con le difficoltà di approvvigionamento esistenti, data la sua ubicazione.

Un altro campo in cui pensiamo indirizzare la nostra produzione, sempre nel campo della chimica fine, è quello degli additivi, in particolare per la gomma, per le materie plastiche e via dicendo. Inoltre, fra poco la SNAM Progetti insieme con l'ENI costruirà il primo impianto-pilota per l'estrazione delle proteine da semi di girasole, seguendo una strada estremamente interessante che riguarda l'alimentazione futura e per il quale si pensa tra due anni di iniziare la sperimentazione.

Un altro campo in cui dobbiamo spingerci è quello dei polimeri speciali ad elevato valore, in modo che i costi di

produzione e di distribuzione incidano relativamente poco sul costo del prodotto. E di oggi poi il problema dell'entrata in questo campo con la produzione di policarbonati, a conferma di un indirizzo che da tempo cerchiamo di attuare.

PRESIDENTE. Lei, nonostante che si interessi di un solo stabilimento, ci può portare qualche elemento relativo alla distribuzione dei prodotti del loro settore?

BERTUZZI, Amministratore delegato della Terni industrie chimiche Nera Montoro. Come dicevo prima, abbiamo nitrato di calcio che diamo per metà all'ANIC e per metà alla Federconsorzi, lo stesso avviene per l'urea.

D'altra parte, se lei considera che in tutto immettiamo sul mercato italiano 90 mila tonnellate di fertilizzanti durante tutto l'anno, si capisce chiaramente che la nostra politica è molto legata a quella dell'ANIC e che la nostra struttura più che di una società è quella di uno stabilimento.

PRESIDENTE. Può darci una spiegazione più analitica del costo di produzione per tonnellata di prodotto?

BERTUZZI, Amministratore delegato della Terni industrie chimiche Nera Montoro. Nel nostro stabilimento raggiungiamo il 51 per cento del costo totale dell'urea, considerando i servizi dal punto di vista industriale, l'energia elettrica, eccetera, nonché la materia prima. Cioè, calcolando la materia prima, i mezzi di consumo ed i servizi che hanno contribuito a formare l'urea, arriviamo al 51 per cento dei costi. In questo calcolo non rientrano la manutenzione, il lavoro, gli ammortamenti e le spese generali che sono piuttosto ampie. Queste ammontano infatti, non tenendo conto dei laboratori, al 12-13 per cento.

ORLANDO, Relatore. Quando lei parla del 51 per cento, il totale qual è?

BERTUZZI, *Amministratore delegato della Terni industrie chimiche Nera Montoro*. Il totale costo del prodotto non ancora spedito.

PRESIDENTE. Quanto incide il costo della distribuzione rispetto al costo franco stabilimento?

BERTUZZI, *Amministratore delegato della Terni industrie chimiche Nera Montoro*. Il costo presso il distributore, non ancora presso l'utilizzatore, incide dalle 9 alle 10 lire al chilo sulle 150 lire al chilo che è il costo franco stabilimento.

PRESIDENTE. Lei è a conoscenza di differenze di costo nei confronti dello stesso prodotto tra la sua fabbrica ed altri stabilimenti dello stesso gruppo?

BERTUZZI, *Amministratore delegato della Terni industrie chimiche Nera Montoro*. L'urea di Gela costa un po' di più della nostra, perché l'impianto del nostro stabilimento è più moderno. L'impianto di Ravenna poi è il più piccolo che esista, l'ho messo a punto io diversi anni fa e produce soltanto 65-70 mila tonnellate annue, mentre quello di Gela produce 500-600 tonnellate al giorno.

ORLANDO, *Relatore*. Allora la condizione di Ravenna è la peggiore, e la loro la migliore.

BERTUZZI, *Amministratore delegato della Terni industrie chimiche Nera Montoro*. Sì, però sempre su dimensioni troppo piccole, quali quelle di Terni.

PRESIDENTE. Considerata la differenza di costo tra i vari stabilimenti, il prezzo viene determinato a livello di gruppo o di singola fabbrica? Cioè il prezzo finale per il consumatore viene determinato dall'ANIC a livello finale?

BERTUZZI, *Amministratore delegato della Terni industrie chimiche Nera Montoro*. Noi dobbiamo solo confrontare i nostri costi.

PRESIDENTE. Cosa succede all'interno dell'azienda a causa della differenza di costi tra i vari stabilimenti? Quando loro presentano al CIP le osservazioni sull'analisi dei costi, che valore ha la presenza di stabilimenti vecchi ed obsoleti?

BERTUZZI, *Amministratore delegato della Terni industrie chimiche Nera Montoro*. L'incidenza dev'essere valutata considerando l'attuale situazione degli impianti rispetto a quelli che sono stati i costi di investimento. Quindi il riferimento ad un singolo impianto non è possibile, tutti dovrebbero essere aggiornati, in quanto gli ammortamenti devono essere valutati rispetto al rinnovo degli impianti.

PETRELLA. Se ho ben compreso, la rete di distribuzione varia, comprendendo essa la Federconsorzi, l'ANIC, i commercianti. Il raggio di distribuzione è quindi diversificato; però con la Federconsorzi c'è una convenzione particolare?

BERTUZZI, *Amministratore delegato della Terni industrie chimiche Nera Montoro*. Abbiamo una convenzione per cui tutto il prodotto fertilizzante della Terni passa per tramite Federconsorzi, salvo quello che è destinato direttamente all'industria, quello che viene scambiato con la società madre ANIC e quello che viene scambiato con altre società a livello di prodotti.

Con l'ANIC viene fissato un prezzo a fine anno e non c'è distribuzione perché è l'ANIC stessa a provvedervi, tramite i suoi canali.

L'altro paragone potrebbe essere fatto per la distribuzione tra urea tecnica ed urea destinata alla FEDIT; ma si tratta di un fenomeno diverso perché l'urea ad uso industriale viene venduta nello stesso momento in cui si utilizza, mentre il prodotto per l'agricoltura viene venduto anche fuori campagna, e guai se non fosse così: se consideriamo che il nitrato di calcio ha impiego stagionale e serve a concimazione di copertura dei terreni per cinque mesi all'anno, dovremmo avere la possibilità di accumulare nei magazzini

sette mesi di produzione e poi dovremmo fornirci delle forme di organizzazione necessarie alla distribuzione nei cinque mesi in cui serve il prodotto.

Pertanto, nell'aggio che va alla Federconsorzi, deve essere considerato questo tipo di onere per immagazzinare il prodotto.

Invece l'industria chiede quanto gli necessita e in modo regolare durante l'anno.

PETRELLA. Una copia della convenzione di distribuzione con la Federconsorzi si potrebbe avere?

BERTUZZI, *Amministratore delegato della Terni industrie chimiche Nera Montoro*. È una domanda da rivolgere all'ANIC, che regola questi rapporti. Noi rappresentiamo novantamila tonnellate contro le novecentomila dell'ANIC.

PRESIDENTE. La ringraziamo di essere intervenuto e di averci aiutato, rispondendo alle nostre domande, ad indagare sul problema dei rapporti tra i vari tipi di stabilimento in relazione alla capacità produttiva e tecnologica.

Se il lavoro che il comitato deve ancora svolgere lo consentirà, potremo ascoltare anche i rappresentanti generali dell'ANIC, ma siamo per il momento lieti di questo incontro che ci ha fornito elementi di valutazione e chiarimenti utili alla nostra indagine.

Audizione dei rappresentanti della Generale Mangimi, della Niccolai, dell'Associazione nazionale produttori di mangimi.

PRESIDENTE. Innanzitutto, desidero ringraziare gli intervenuti per aver cortesemente risposto al nostro invito. Desideravo chiedere loro se hanno avuto modo di rispondere al questionario che abbiamo sottoposto alla loro attenzione, affinché sia possibile consultarlo nel corso di questa audizione.

Il relatore, onorevole Orlando, illustrerà le finalità principali del comitato di indagine, dopo di che li pregheremo di illustrare l'attività delle loro imprese e di rispondere alle eventuali domande che i componenti del comitato formuleranno per avere la possibilità di ulteriori approfondimenti.

ORLANDO, *Relatore*. Il comitato di indagine, costituito dalla Camera nell'ambito della Commissione agricoltura, si propone la finalità di esplorare i fenomeni relativi ai costi di produzione, distribuzione e trasformazione dei prodotti agricoli. La ragione di tale indagine risiede nel fatto che si tratta di una materia annosa sulla quale, dal punto di vista conoscitivo, non è mai stata fatta sufficiente chiarezza, ed i metodi con i quali è stata studiata hanno impostazioni contrastanti e per questo spesso conflittuali.

Il Parlamento oggi è arrivato alla conclusione che è necessario rivedere e ripensare in modo organico la legislazione sporadica che esiste in ordine a questi problemi al fine di aumentarne l'efficienza generale, sia dal punto di vista della produzione, sia da quello del mercato.

Desidero anche precisare, in premessa, che si tratta di un comitato di indagine e non di inchiesta, per cui contiamo sulla loro collaborazione e non su altro.

I loro prodotti costituiscono un elemento di costo per l'attività dell'agricoltore ed in particolare dell'allevatore: conoscere i dati relativi alla loro attività può consentire di colmare delle lacune, anche se il comitato si propone di esplorare l'intera gamma dei problemi inerenti alla produzione, distribuzione e trasformazione dei prodotti agricoli, cosa che, come è facile constatare, costituisce un piano particolarmente ambizioso.

In particolare, ci interessa conoscere quali sono i modi della loro produzione, se abitualmente producono soltanto mangimi o esercitano l'integrazione, nel senso di fornire la materia prima e di darsi carico di un'integrazione maggiore nei confronti dell'allevatore. Ciò ci con-

sentirebbe, in primo luogo, di capire quale dei due indirizzi sia prevalente nella loro attività; in secondo luogo, sarebbe necessario conoscere quali sono i problemi connessi all'approvvigionamento delle materie prime, tenuto conto delle strutture produttive di queste ultime nel nostro paese.

Un altro argomento di particolare importanza, dal punto di vista dell'acquirente, è quello relativo alla trasparenza del mercato. I loro sono prodotti di miscela ed hanno quindi delle caratteristiche specifiche che possono essere di volta in volta valutate diversamente, a seconda che il compratore sia esperto o meno in materia.

Sempre nell'ambito del problema testé prospettato, sarebbe interessante sapere quale potrebbe essere la loro reazione di fronte ad una legislazione che intervenisse sull'aumento della trasparenza in questo settore, così com'è avvenuto in altri paesi quali la Germania e gli Stati Uniti. Da ultimo sarebbe interessante avere qualche dato sui costi di produzione e sui problemi ad essi connessi, visti in modo analitico.

Ovviamente, se pensano che sia necessario sottolineare qualche altro problema specifico che loro considerano critico ai fini di uno sviluppo ordinato e di una corretta gestione della loro attività, li preghiamo di segnalarlo al comitato di indagine.

VILLA, *Amministratore delegato della Generale Mangimi*. Desideravo innanzitutto porgere le scuse del nostro presidente il quale non è potuto intervenire all'audizione poiché impegnato all'estero.

Noi abbiamo risposto ai loro questionari indicando i quantitativi in quintali delle diverse derrate ed i prezzi unitari nonché i prodotti semilavorati acquistati negli anni 1975 e 1976 che sono: farina di soia, rispettivamente per il 1975 ed il 1976, nella misura di 234.430 e 264.242 quintali; mais-yellow-plata, 287.825 e 367 mila 344 quintali; orzo - avena - crusca - pula riso 88.510 e 116.957 quintali; farme-dica - sfarinato fieno 77.780 e 71.000 quin-

tali; altri prodotti di origine vegetale 36.430 e 54.844 quintali; per le farine proteiche rimando alla tabella allegata alle risposte al questionario.

ORLANDO, *Relatore*. Vuole dare una precisazione di queste due categorie, cioè del nucleo e del finito?

VILLA, *Amministratore delegato della Generale Mangimi*. Il nucleo è un mangime composto integrato e concentrato, che dev'essere addizionato con cereali (soja o medica); viene venduto all'azienda, che macina i cereali e li aggiunge. Il finito va direttamente all'azienda, che lo utilizza così com'è. Per il costo della manodopera e per la comodità di usare direttamente il mangime, le aziende preferiscono acquistare il finito, anche perché hanno 60 giorni di tempo per pagare, mentre se dovessero preparare il prodotto dovrebbero pagare subito i cereali da aggiungere.

ORLANDO, *Relatore*. Perché per il mangime per i polli non vi sono differenze dal punto di vista della quantità dei rispettivi tipi?

VILLA, *Amministratore delegato della Generale Mangimi*. Vi sono piccole aziende che usano ancora il nucleo, mentre le grandi aziende preferiscono usare il finito.

PRESIDENTE. Vorremmo prima di tutto conoscere le loro difficoltà e problemi per l'approvvigionamento di materie prime, soprattutto in relazione alle variazioni dei prezzi sui mercati; conoscere la loro rete di distribuzione e avere un chiarimento sulla questione dei listini. È vero che la quantità di prodotti è molto elevata e le variazioni possono essere rapide, ma da che cosa sono determinate queste variazioni così rapide dei prezzi? È possibile che si faccia un listino che abbia una certa validità temporale? Vorremmo, in sostanza, capire i congegni di questa industria e i suoi problemi.

NICCOLAI, *Amministratore delegato della Niccolai*. Per quanto riguarda gli approvvigionamenti, voglio subito chiarire che

c'è comunque un incremento della produzione nazionale, il che porta una certa stabilità dei prezzi, ma che naturalmente anche i prezzi all'interno sono influenzati dal mercato estero. Alla situazione del granone (che è la materia prima che più ci interessa), che presenta una maggiore reperibilità sul mercato interno, si intreccia il discorso sulla variabilità in generale dei prezzi dei cereali. Loro sanno che i cereali sono soggetti a dei prelievi e che in base alla variazione dei prelievi variano i prezzi all'origine e variano i costi dei cereali.

PRESIDENTE. Nessuno di questi prodotti che provengono dall'estero ha un prezzo controllato dagli enti locali?

NICCOLAI, *Amministratore delegato della Niccolai*. Nessuno.

FEDRON, *Rappresentante dell'Associazione nazionale produttori di mangimi*. I prezzi internazionalmente si stabiliscono alla borsa di Chicago e a quella di Rotterdam e naturalmente poi si trasferiscono alle varie borse merci italiane, di cui le principali sono quelle di Milano e Bologna. Le contrattazioni avvengono ogni mercoledì a Milano e ogni venerdì a Bologna e, naturalmente, la domanda e l'offerta giocano sulla definizione dei listini. Questi listini vengono regolarmente pubblicati, così anche gli utilizzatori sono posti continuamente al corrente delle variazioni intervenute, e quella delle controparti che ha interesse a far rilevare la variazione ne domanda subito l'applicazione.

Anche i listini sono suscettibili di variazioni abbastanza rapide, perché qualsiasi variazione nei costi si ripercuote immediatamente sui prezzi.

NICCOLAI, *Amministratore delegato della Niccolai*. Per quanto riguarda, ad esempio, la soia, per un componente a base proteica adoperiamo materie prime lavorate all'estero, per un'altra parte, invece, la lavoriamo in Italia.

Per quanto riguarda la farina di erba medica ci rivolgiamo a cooperative o pro-

duttori interni, in quanto, solo una minima parte viene importata dall'Ungheria; i cruscami sono tutti di produzione interna, salvo una minima percentuale d'importazione, mentre dall'estero viene l'intero prodotto minerale. Per ciò che attiene alle farine animali, derivanti rispettivamente dal pesce e dalla carne, la prima è per la maggior parte d'importazione, mentre la seconda non è più utilizzata da anni.

PRESIDENTE. Le importazioni dei prodotti dall'estero, base fondamentale per la loro attività, ogni quanto avvengono? Che stoccaggio di materie prime possono prevedere per le loro imprese, considerato che è un dato decisivo ai fini della variazione dei listini?

NICCOLAI, *Amministratore delegato della Niccolai*. La determinazione dei prezzi è limitata dall'impossibilità di determinare enormi stoccaggi.

PRESIDENTE. Non si possono avere grandi impianti di stoccaggio?

FEDRON, *Rappresentante dell'Associazione nazionale produttori di mangimi*. Le grandi quantità arrivano via mare ed è opportuno avere centri di stoccaggio agli imbarchi: quelli esistenti sono degli importatori e l'industria non può accedervi.

PRESIDENTE. Sono sufficienti questi impianti di stoccaggio? Per quanto tempo?

FEDRON, *Rappresentante dell'Associazione nazionale produttori di mangimi*. Dovremmo chiederlo all'Associazione degli imprenditori dei commercianti dei cereali, ma, a mio parere, abbiamo quantità stoccate non molto rilevanti.

NICCOLAI, *Amministratore delegato della Niccolai*. Chi ha nei porti principali i silos può maggiormente stoccare, ma, ad esempio, a Napoli la struttura è asso-

lutamente insufficiente e abbiamo travagli continui data anche la caoticità del porto; comunque, riterrei che si possa far fronte ad un approvvigionamento che non superi i due o tre mesi.

FEDRON, *Rappresentante dell'Associazione nazionale produttori di mangimi*. Comunque, anche se ci fosse una capacità maggiore, ciò non influenzerebbe il prezzo di mercato.

PRESIDENTE. Perché?

FEDRON, *Rappresentante dell'Associazione nazionale produttori di mangimi*. Perché la contrattazione avviene settimanalmente, e ci si basa sulla domanda e l'offerta e soprattutto sulla variazione dei prezzi all'origine.

PRESIDENTE. Quali problemi si pongono perché l'industria possa avere una possibilità di stoccaggio per tempi maggiori?

FEDRON, *Rappresentante dell'Associazione nazionale produttori di mangimi*. Problemi di strutture, cioè di porti, di mezzi rapidi di trasporto alle fabbriche, eccetera; il trasporto a vagoni è impossibile per l'alto costo, ed anche il costo di sbarco è altissimo; infatti l'Italia in questo campo presenta i costi maggiori nell'intero ambito comunitario.

La maggior parte dei nostri trasporti avviene su gomma e ci sono industrie che, ad esempio, si fanno inviare la merce con questo mezzo da porti lontani, come Rotterdam in Olanda.

ORLANDO, *Relatore*. Tutto ciò avviene per l'inefficienza dei porti?

FEDRON, *Rappresentante dell'Associazione nazionale produttori di mangimi*. L'indagine delle cause che hanno determinato questa antieconomicità dei costi dei nostri porti, naturalmente, non tocca noi: comunque direi che dipende dalla disorganizzazione, dalla mancanza di mezzi, dai cattivi collegamenti ferroviari e dalla scarsa capacità di stoccaggio.

PRESIDENTE. La possibilità di importazione diretta per quali motivi non esiste per società della loro ampiezza?

FEDRON, *Rappresentante dell'Associazione nazionale produttori di mangimi*. Non esiste perché dovremmo arrivare con 50 camion rimorchio a sbarcare una nave attraccata ad un porto e ciò diventa un'impresa non sempre facile e possibile.

NICCOLAI, *Amministratore delegato della Niccolai*. Oggi a Napoli, nel silos del Banco di Napoli, ci sono 150 treni sotto carico.

FEDRON, *Rappresentante dell'Associazione nazionale produttori di mangimi*. A Genova non si attracca più; Ravenna è l'unico porto che ancora si presta abbastanza bene a questo tipo di operazioni.

PRESIDENTE. Quindi, il problema non è risolvibile con un consorzio tra i produttori; siamo di fronte ad un discorso di necessità di strutture per le quali non esistono capacità di investimento.

FEDRON, *Rappresentante dell'Associazione nazionale produttori di mangimi*. Capacità di investimento potrebbe esservi, ma non esistono le banchine per costruire. Esistono dei tentativi di ditte consorziate che fanno acquisti, ad esempio in America, ma che poi non hanno la possibilità di compensare su altri mercati; una volta che un consorzio ha stabilito di pagare un certo prezzo, deve farlo. Anche questo rischio dev'essere tenuto nella dovuta considerazione.

PRESIDENTE. Le possibili variazioni in meno sul mercato internazionale?

FEDRON, *Rappresentante dell'Associazione nazionale produttori di mangimi*. No, le possibili variazioni in più. Ultimamente la soja, per esempio, è passata dalle 300 alle 350 lire al chilo, perché il piccolo risparmiatore americano l'anno

scorso ha investito nella soja, con il conseguente aumento del prezzo sul mercato internazionale.

ORLANDO, *Relatore*. L'approvvigionamento della materia prima rimane il loro problema più importante?

FEDRON, *Rappresentante dell'Associazione nazionale produttori di mangimi*. Sì, per la mancanza di strutture adeguate. Quest'anno abbiamo prodotto circa 504 milioni di quintali di mais, di cui una parte dev'essere buttata perché non più utilizzabile per l'alimentazione animale. Questo accade perché i centri di stoccaggio che abbiamo non sono sufficienti.

ORLANDO, *Relatore*. È molto grave quest'affermazione.

FEDRON, *Rappresentante dell'Associazione nazionale produttori di mangimi*. Esistono pochi centri di stoccaggio, di raccolta ed essiccazione in rapporto alla quantità del prodotto. Il risultato è che molte pannocchie non vengono raccolte, e dopo 2-3 mesi il mais non è più utilizzabile. Basta andare negli allevamenti per rendersi conto di quanti danni sanitari esso provochi.

ORLANDO, *Relatore*. Quindi l'attuale patrimonio di stoccaggio è insufficiente ai fini della mangimistica. Hanno idea della quantità di mais che va perduta per la mancanza - da loro lamentata - di attrezzature specifiche?

FEDRON, *Rappresentante dell'Associazione nazionale produttori di mangimi*. No, perché l'utilizzo da parte dell'allevatore non è quantificabile.

ORLANDO, *Relatore*. Ma la Federconsorzi dovrebbe avere questi dati.

FEDRON, *Rappresentante dell'Associazione nazionale produttori di mangimi*. Ma non abbiamo solo il mais da stoccare, abbiamo anche l'orzo ed il frumento, per un totale di 150 milioni di quintali

da raccogliere al massimo nel giro di un mese, il che vuol dire che ci occorre la bellezza di trenta milioni di metri cubi di capacità di stoccaggio.

NICCOLAI, *Amministratore delegato della Niccolai*. In Toscana la raccolta del granone incomincia a ottobre e finisce a febbraio.

FEDRON, *Rappresentante dell'Associazione nazionale produttori di mangimi*. Ci sono danni enormi provocati da partite di granone che sembrano buone e che invece gli animali si rifiutano di mangiare perché nel metabolismo delle mucche insorgono tossine che privano gli animali stessi dell'appetito.

SPONZIELLO. Sull'approvvigionamento incide, ed in che misura, l'intermediazione?

FEDRON, *Rappresentante dell'Associazione nazionale produttori di mangimi*. Ci sono grossi raccoglitori che non sappiamo quanto paghino gli allevatori.

SPONZIELLO. Ma quando loro acquistano c'è anche una fase d'intermediazione?

NICCOLAI, *Amministratore delegato della Niccolai*. Acquistiamo direttamente dai produttori, dalle grosse aziende o dalle cooperative. È limitata l'intermediazione commerciale.

FEDRON, *Rappresentante dell'Associazione nazionale produttori di mangimi*. Dipende anche dalle dimensioni dell'industria.

VILLA, *Amministratore delegato della Generale Mangimi*. Noi abbiamo 35 persone tra operai e impiegati, ed è già un discreto numero. Produciamo anche mangimi semplici di origine animale.

ORLANDO, *Relatore*. Vorrei sapere qual è l'opinione dell'industria in merito ad una legislazione « di trasparenza », secondo cui, cioè, sia dichiarato il contenuto, quantitativamente precisato, del prodotto finito.

FEDRON, *Rappresentante dell'Associazione nazionale produttori di mangimi*. Ritengo che la situazione migliore sia quella attuale. La formula dichiarata premia il disonesto poiché i metodi chimici di determinazione non consentono analisi esatte, ma comportano un margine di errore del 10, 15 per cento; in tal modo si sarebbe tentati di indicare sul cartellino un mangime qualitativamente migliore anche se la composizione comprende altre materie prime, ed è la percentuale quella che interessa. Se, ad esempio, si affermasse che vi è il 28 per cento di soia, sfido qualsiasi laboratorio a trovare un metodo per determinare esattamente che tale percentuale sia stata rispettata; ci può essere, infatti, sia il 25 che il 30 per cento di soia, ma un punto in più o in meno comporta una grossa differenza.

Con la formula aperta si arriverebbe alla concorrenza sleale, e l'allevatore non ne ricaverebbe alcun utile non potendo verificare se il dato corrisponde.

Ritengo, invece, che l'allevatore debba valutare il mangime in relazione al rendimento dell'animale, cioè in funzione della produttività e non del prezzo del mangime.

Siamo convinti che, dal punto di vista del mercato, la situazione attuale garantisca in pieno l'allevatore.

NICCOLAI, *Amministratore delegato della Niccolai*. Attualmente una parte rilevante della nostra produzione è destinata agli allevatori integrali, ai quali diamo mangime pulcino di cui garantiamo una certa resa, per un ciclo o due cicli, con un minimo ed un massimo di oscillazione; su questa base paghiamo un compenso all'allevatore. Il prezzo del pollo viene formulato in base al costo del mangime, al prezzo del pulcino e alle spese generali, ormai riconosciute e stabilite; a questo va aggiunta l'IVA, che molti non pagano. Qualche volta, a seconda del rapporto, aggiungiamo un « beneficio di mercato » perché l'allevatore non perda mai: se il costo di produzione è di 800 lire ed il prezzo di mercato è di 900 lire, aggiungiamo il 20 per cento in più.

PRESIDENTE. Nel complesso dell'attività dell'azienda, che percentuale copre quest'attività integrale ?

NICCOLAI, *Amministratore delegato della Niccolai*. Circa il 15 per cento.

ORLANDO, *Relatore*. È un settore in espansione ?

NICCOLAI, *Amministratore delegato della Niccolai*. Troviamo grosse difficoltà per quanto riguarda gli impianti di macellazione; pertanto siamo in perdita.

Si è verificato uno sviluppo di grosse aziende che ha portato a strutture rigide: sia che si perda sia che non si perda, è necessario continuare.

Va inoltre considerato che sono molto elevate le spese di commercializzazione e che, come per il settore ortofrutticolo, ci sono speculazioni paurose.

Siamo entrati in questo rapporto perché avevamo costituito, con altri allevatori toscani, una cooperativa che non è riuscita ad andare avanti bene; abbiamo quindi rilevato il macello per salvare gli allevatori, ma ora per noi esso rappresenta un peso.

PRESIDENTE. Come si spiega la scelta quasi esclusiva di mangimi per volatili e non per bovini, sul piano tecnico ed economico ?

FEDRON, *Rappresentante dell'Associazione nazionale produttori di mangimi*. Esistono alcuni motivi tecnici. L'agricoltura avicola è un'industria e, pertanto, deve pianificarsi e razionalizzare i sistemi di produzione. Il mangime composto integrato rientra tra questi ultimi.

L'Italia è il paese che consuma più carne di volatile in Europa, circa 14 chilogrammi *pro capite*; il parco polli è di circa 350 milioni di unità, che consumano ciascuna 110 grammi al giorno di mangime. Da ciò si deduce la rilevanza del consumo totale annuale.

Per quanto riguarda il settore dell'allevamento ovino, normalmente le cooperative preferiscono farsi il mangime da sole. L'industria mangimistica poi è presente solo nelle prime fasi del settore suinicolo: per il 50 per cento dai 20 ai 40 chilogrammi, per il 20 per cento oltre i 40 chilogrammi; ma è proprio quando il suino ha superato i 50 chilogrammi che comincia a consumare molto.

Per quanto concerne il settore bovino, gli allevatori sono restii ad accedere al mangime industriale, cui ricorrono solo quando non hanno foraggio; ma è un acquisto forzoso, limitato e non programmato.

PETRELLA. Desideravo soltanto chiedere se loro svolgono attività di ricerca e sperimentazione sulla formazione dei mangimi.

FEDRON, *Rappresentante dell'Associazione nazionale produttori di mangimi*. Come associazione mangimistica riassumiamo tutte le ricerche svolte nel settore. Le singole aziende conducono delle ricerche ed usufruiscono normalmente dell'opera di almeno un nutrizionista e un veterinario. Naturalmente, le singole aziende conducono sperimentazioni di campo e per altri problemi accedono alle università agricole o veterinarie.

Come associazione, abbiamo stanziato una certa cifra per avviare un piano di ricerca finalizzata: purtroppo il CNR non ha posto tra i suoi piani di ricerca uno che riguardasse specificamente l'industria dell'alimentazione animale. Tra i sette settori di ricerca del CNR si può trovare qualche branca che può interessare tale industria, però si tratta di attività non legate tra loro. Per sopperire a questa mancanza, l'associazione ha iniziato una serie di ricerche che punteranno all'individuazione delle tossine, della percentuale di inquinamento dei mangimi semplici e composti e dei riflessi di questi ultimi sulla produzione animale. In una seconda fase si analizzeranno i processi di detossificazione dei mangimi medesimi, al fine di affrontare il più ampio discorso del mi-

glioramento del loro rendimento. Dal punto di vista dell'impostazione di queste ricerche, siamo tributari agli Stati Uniti tanto che, ad esempio per i polli, si tratta semplicemente di un trasferimento *tout court* delle tecnologie e delle ricerche americane.

PETRELLA. Ravvisano l'esigenza di una riorganizzazione interna dal punto di vista della ricerca?

VILLA, *Amministratore delegato della Generale Mangimi*. Quasi tutte le aziende hanno delle unità sperimentali: ne abbiamo una anche noi, che dispone di circa mille bovini e di alcune migliaia di tacchini e polli.

La sperimentazione viene condotta direttamente sulla formula e siamo anche collegati a delle grandi industrie straniere le quali ci trasferiscono i loro esperimenti.

PETRELLA. Possono dirci qualcosa sulla collocazione nazionale del prodotto?

FEDRON, *Rappresentante dell'Associazione nazionale produttori di mangimi*. I prodotti vengono fabbricati e collocati quasi tutti nel mercato nazionale. L'unico settore per il quale esiste importazione è quello dei mangimi a base di latte che costano circa il triplo dei mangimi normali, per cui possono sopportare i costi di trasporto. I centri di produzione si trovano in Francia ed in Germania. Noi ne abbiamo esportato verso la Libia notevoli quantità. Si tratta, però, di un fatto sporadico che, per altro, non ha futuro, perché la Libia sta impiantando dei centri propri di produzione e quindi, tra due o tre anni, cesserà l'esportazione verso i paesi africani.

PRESIDENTE. Desiderano sottolineare qualche altro aspetto che ritengono di particolare rilievo?

FEDRON, *Rappresentante dell'Associazione nazionale produttori di mangimi*. Quello dello stoccaggio delle materie prime e quello dei porti.

PRESIDENTE. Chi, secondo loro, potrebbe risolvere tali problemi?

FEDRON, *Rappresentante dell'Associazione nazionale produttori di mangimi*. Diverse forze politiche, ad esempio le regioni; noi stessi possiamo esporci in prima persona: l'importante è avere la volontà ed i mezzi.

VILLA, *Amministratore delegato della Generale Mangimi*. La volontà c'è!

NICCOLAI, *Amministratore delegato della Niccolai*. Il nostro settore è influenzato negativamente dal costo del denaro. Oggi lavoriamo facendo un'agevolazione agli allevatori nella media di oltre 60 giorni. Per il settore dei tacchini si va a 120 giorni, così come per quello dei bovini; per il settore dei suini si arriva addirittura a 150 giorni.

Inoltre non bisogna sottovalutare i rischi conseguenti all'allevamento: specialmente nel nord, dal punto di vista sanitario, la vita non è facile. È necessaria una notevole assistenza tecnica, che costa: abbiamo circa 8 veterinari distribuiti nelle varie regioni per l'assistenza agli acquirenti. Si tratta di problemi che gravano sulle nostre spalle e che comportano dei costi non indifferenti. In Francia lo Stato ha i suoi centri sanitari, noi abbiamo dovuto crearne uno da soli negli ultimi undici anni; il nostro centro, però, viene visitato anche dai primari universitari.

VILLA, *Amministratore delegato della Generale Mangimi*. Anche noi abbiamo 14 veterinari che girano tutto l'anno e che costituiscono un peso notevole agli effet-

ti dei costi di produzione, dal momento che l'assistenza tecnica all'acquirente è gratuita.

FEDRON, *Rappresentante dell'Associazione nazionale produttori di mangimi*. Un altro problema è costituito dall'IVA: l'industria mangimistica è tributaria di IVA perché acquista la maggior parte della materia prima al 6 per cento. Esistono ditte che hanno congelato circa due, tre miliardi ed è certamente una liquidità notevole.

NICCOLAI, *Amministratore delegato della Niccolai*. Abbiamo bisogno di farci finanziare per affrontare il costo dell'IVA. Certificiamo agli istituti bancari che le forniture sono dirette allo Stato ed essi ci danno le anticipazioni.

ORLANDO, *Relatore*, L'IVA come grava sui loro costi?

NICCOLAI, *Amministratore delegato della Niccolai*. Penso che siamo ad una media di 700 lire al quintale, cioè se il primo gennaio vendiamo un quintale di mangime, rimaniamo creditori dello Stato di 700 lire fino al mese di maggio.

PRESIDENTE. Ringraziamo molto i nostri ospiti per questi chiarimenti. Sarà inviato loro il resoconto stenografico dell'udienza, in modo che possano fare ulteriori precisazioni, che saranno utili ai fini complessivi dell'indagine.

La seduta termina alle 12,45.