

SENATO DELLA REPUBBLICA

VI LEGISLATURA

10^a COMMISSIONE

(Industria, commercio, turismo)

INDAGINE CONOSCITIVA CONCERNENTE LA SITUAZIONE DELLA MONTEDISON ED IL PIANO DI SVILUPPO DELL'INDUSTRIA CHIMICA

(articolo 48 del Regolamento)

Resoconto Stenografico

8^a SEDUTA

MARTEDÌ 17 OTTOBRE 1972

Presidenza del Presidente RIPAMONTI

INDICE DEGLI ORATORI

PRESIDENTE	Pag. 263, 271, 272 e <i>passim</i>	CARZANIGA	Pag. 272, 273, 278 e <i>passim</i>
ALESSANDRINI277, 281, 284 e <i>passim</i>	GUALINO263, 272, 273 e <i>passim</i>
BIAGGI278, 285, 286	ROSSI	280
FARABEGOLI286, 287	ZOJA282, 285, 286 e <i>passim</i>
LA RUSSA272, 273, 279 e <i>passim</i>		
MANCINI271, 272		
PIVA277, 281, 288 e <i>passim</i>		
TALAMONA	291		

Intervengono alla seduta, a norma dell'articolo 48 del Regolamento, Renato Gualino, presidente della Rumianca, accompagnato da Pietro Rossi e Alberto Carzaniga, dirigenti della Società, e Giancarlo Zoja, consigliere delegato della Bemberg.

La seduta ha inizio alle ore 16,15.

LEGGIERI, segretario, legge il processo verbale della seduta precedente, che è approvato.

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca il seguito dell'indagine conoscitiva sulla situazione della Montedison e il piano di sviluppo dell'industria chimica.

Abbiamo oggi con noi il dottor Gualino, presidente della Rumianca, accompagnato da alcuni collaboratori: l'ingegner Rossi e l'ingegner Carzaniga.

Ringrazio il presidente Gualino di aver accolto il nostro invito e lo prego di voler esporre la sua relazione alla Commissione.

GUALINO. Signor Presidente, onorevoli senatori, vi ringrazio per avermi voluto convocare in occasione di questa indagine conoscitiva sull'industria chimica, che auspico possa contribuire notevolmente alla comprensione e successiva soluzione dei problemi che si riferiscono allo sviluppo dell'industria chimica nazionale.

Mi permetto iniziare la mia esposizione con una brevissima storia del gruppo Rumianca; ritengo infatti utile questa premessa in quanto la strategia imprenditoriale seguita dalla Società troverà una sua logica giustificazione proprio alla luce della storia della Rumianca.

La Rumianca nasce nel 1915 con lo stabilimento di Pieve Vergonte — nella Valle dell'Ossola ricca di acqua e di energia elettrica — e produce soda caustica, cloro e derivati, acido solforico e solfuro di carbonio.

Fra i due periodi bellici, Pieve Vergonte registra un potenziamento ed una evoluzione delle lavorazioni per adeguarsi alla dinamica del mercato, mentre viene acquisita la Viset

di Borgaro Torinese (prodotti per la cosmesi).

Nel 1938 la Rumianca costruisce uno stabilimento nella zona depressa di Avenza (Massa Carrara) per la produzione di anidride arseniosa, terre decoloranti, acido solforico e formico, soda caustica, cloro e derivati, anticrittogamici per l'agricoltura; molto prima che il Governo solleciti gli investimenti nel Mezzogiorno, si interessa ai minerali sardi: pirite arsenicali (Bacu Loci) e argille (Nurallao) per la fabbrica di terre decoloranti.

La seconda guerra mondiale porta negli stabilimenti fermate, saccheggi, bombardamenti, fino ad una stasi generale della produzione; ma finite le operazioni belliche, inizia immediatamente l'opera di ricostruzione.

Risorgono gli impianti danneggiati o distrutti, si costruiscono nuove centrali idro e termo-elettriche, si ampliano gli impianti di soda, cloro e acido solforico per sopperire agli accresciuti fabbisogni interni e del mercato nazionale, si realizzano impianti di ammoniaca e di fertilizzanti complessi, di anti-parassitari e diserbanti, di DDT, di tetracloruro di carbonio, di trielina, di acido formico e ossalico.

Particolare cura viene dedicata al settore dei prodotti per l'agricoltura; la valida e stimolante collaborazione di qualificati tecnici operanti nei laboratori, nelle serre e nei campi sperimentali portano la Rumianca a trovare e a proporre nuovi e più efficienti prodotti, capaci di risolvere molte carenze della nostra agricoltura.

Così gli anni '50 vedono la Rumianca fortemente impegnata nel lancio dei fertilizzanti complessi sul mercato italiano, in contrasto con gli indirizzi tecnici ufficiali dei fabbricanti di perfosfato. Inoltre essa studia, fabbrica e introduce nuovi prodotti anticrittogamici, insetticidi, diserbanti e fitormoni attraverso una dinamica ed efficiente organizzazione tecnica e con notevole successo commerciale.

La situazione di oggi, in fatto di fertilizzanti e di antiparassitari, conferma la validità delle nuove soluzioni allora propugnate.

La Rumianca riesce poi a disporre di un nuovissimo procedimento della statunitense

FMC per la fabbricazione del solfuro di carbonio (importante materia prima per la produzione delle fibre tessili artificiali) da metano anzichè da carbone di legna.

La sua vocazione alle forme di produzione associative e consortili, vocazione intesa come ricerca di soddisfacimento di interessi reciproci e di aperta collaborazione fra aziende, porta la Rumianca a costruire in questo periodo:

a) a Pavia, insieme alla Snia Viscosa, un impianto di solfuro di carbonio (uno dei maggiori nel mondo a quel tempo per sfruttare il procedimento FMC) con una partecipazione 25 per cento Rumianca e 75 per cento Snia;

b) a Borgaro Torinese un impianto di additivi per la gomma in associazione al 50 per cento con la statunitense Uniroyal;

c) ad Avenza un impianto di acido citrico in associazione al 50 per cento con la olandese Noury, ora assorbita nel gruppo Akzo.

Negli anni '60, la Rumianca si insedia in Sardegna, realizzando su di un'area di oltre un milione di metri quadrati ad Assemini, vicino a Cagliari, un complesso petrolchimico utilizzando tecnologie avanzate, acquisite presso importanti gruppi stranieri (Uniroyal, Dart, Amoco, PPG, Sohio), e con un investimento fisso di 62 miliardi, servizi ed infrastrutture comprese, dei quali circa 38 miliardi ammessi al finanziamento agevolato ed ai contributi della Cassa per il Mezzogiorno e regionali.

Completano le attrezzature dello stabilimento di Assemini, in aggiunta ai laboratori locali di controllo qualità, i laboratori siti in Borgaro Torinese per l'assistenza tecnica ai clienti e per lavori di ricerca.

Il complesso petrolchimico di Assemini che, oltre ai derivati dello *steam-cracking*, produce soda caustica, cloro, dicloroetano, cloruro di vinile, acrilonitrile, cloruro di polivinile, polietilene a bassa e alta densità, tri e percloroetilene, viene realizzato dalla Rumianca assieme a sette società sarde, tre delle quali in associazione con terzi (la Etilensarda al 50 per cento con la Esso, la Chimica sarda al 50 per cento con la PPG In-

dustries e la Acrilsarda al 70 per cento Rumianca e al 30 per cento ETB collegata SIR).

Inoltre alla Esso, che acquista anche il 5 per cento del capitale della Rumianca, questa concede una opzione di tre anni per il rilievo del 50 per cento del pacchetto azionario delle altre quattro società sarde collegate della Rumianca e per il parallelo già progettato sviluppo in sociale al 50/50 di tutti gli ampliamenti del complesso di Cagliari.

La Esso temporeggia ed infine lascia scadere la opzione senza esercitarla; così nel 1968 la Rumianca e la SIR possono stringere fra loro un patto di « alleanza » a seguito del quale la SIR assume in proprio una importante partecipazione azionaria nella Rumianca (acquistando anche il pacchetto di azioni della Esso) e allo stesso tempo si impegna a fornire alla medesima, tramite una collegata, determinate materie provenienti da Porto Torres.

Negli anni 1968 e 1969 la Rumianca sottopone alle autorità governative un programma di sviluppo, approvato dall'assemblea dei soci, che comporta investimenti fissi per circa 500 miliardi nell'arco di dieci anni. Di tale programma il CIPE approva — in due tempi successivi, nel novembre 1968 e nel luglio 1970 — i primi 121 miliardi circa, relativi sia ad aumenti di capacità produttive degli esistenti impianti sardi che alla costruzione di nuovi impianti (*steam-cracking*, produzione di stirolo e polistirolo) localizzati tutti nella zona di Assemini.

Nel frattempo, la Rumianca riconquista la propria libertà di azione rilevando dalla PPG Industries e dalla Esso la loro partecipazione azionaria rispettivamente nella Chimica Sarda e nella Etilensarda e vende alla Uniroyal il proprio 50 per cento di partecipazione nell'impianto per gli additivi della gomma; infine decide di fondere in un'unica società sarda, da denominare Rumianca Sud e da costituire entro il 31 dicembre 1972, tutte le proprie attività industriali in Sardegna.

Il capitale sociale della Rumianca viene portato a lire 45.248.301.000 interamente versato; il numero dei soci risulta, al 31 dicem-

bre 1971, di 15.516, dei quali 10.822 con meno di 500 azioni ciascuno.

Riassumendo, la struttura del Gruppo, per una analisi della quale rimandiamo alla documentazione di cui all'allegato I, è articolata nei centri produttivi del continente (Pieve Vergonte, Avenza e Borgaro Torinese) e della Sardegna (Assemini - Comune di Cagliari), con un'unica organizzazione commerciale ed amministrativa a Torino.

Per quanto concerne il livello occupazionale il gruppo, al 30 giugno 1972, dava lavoro diretto ed indiretto a 3.582 unità.

Permettete ora che illustri le difficoltà incontrate dal centro produttivo di Cagliari sotto i seguenti aspetti: accordi fra società; diseconomia di localizzazione nel Sud; ritardi nei programmi di sviluppo.

L'Etilensarda, società sarda collegata alla Rumianca, ha rappresentato per l'Italia il primo esempio di impianto consortile di etilene; questo veniva prodotto in sociale e ceduto poi alle altre società del gruppo Rumianca.

Posseduta al 50/50 da Rumianca e da Esso, gestita fiduciarmente dalla Esso che attraverso la Saras forniva virgin-nafta e ritirava benzina, l'Etilensarda ha rappresentato per la Rumianca una quotiadiana fonte di rammarico. Il risultato sembrava vantaggioso, ma lo era unicamente per il *partner* più forte. L'etilene acquistato ed utilizzato internamente dal gruppo Rumianca non veniva ceduto ad un prezzo parametrato a quello internazionale, ma a quello risultante dalla sommatoria del prezzo della virgin-nafta e delle spese di lavorazione, più congrui ammortamenti e utili garantiti alla Etilensarda.

La gestione tecnica della Società, non spronata essendo ammortamenti e utili garantiti dal cliente, lasciava molto a desiderare con produzioni basse e costi di esercizio elevati. In conseguenza la Rumianca guadagnava sì con la sua partecipazione alla Etilensarda, ma subiva in doppia misura le perdite causate dal prezzo dell'etilene eccessivamente elevato. Un esempio che dimostra le grosse difficoltà insite in un accordo consortile, i cui *partners* hanno dimensioni e soprattutto forza ed interessi diversi, in particolare quando si tratta di approvvigionamento di materie prime.

Analoga insoddisfazione si è riscontrata con la Chimica sarda (50/50 Rumianca-PPG), alla quale la PPG aveva ceduto il processo per la produzione di trielina e percloroetilene utilizzando acido cloridrico sottoprodotto del gruppo Rumianca. Il contratto legato alla cessione dell'acido a bassissimo prezzo, in un primo tempo era giustificato dalla necessità di utilizzarlo in qualche modo, ma diventò in un secondo tempo favorevole solo alla Chimica sarda per la opposizione del socio americano ad una diversa utilizzazione o valutazione dell'acido rivalutata dalla tecnologia più recente.

La Rumianca ha dunque per propria esperienza constatato quanto sia problematica la convivenza fra gruppi maggiori e gruppi minori; le disparità di dimensioni si traducono in disparità di potere contrattuale. Qualunque patto negoziato in simili condizioni finisce per diventare « leonino » risolvendosi a vantaggio quasi esclusivo del *partner* più forte.

Se ne deduce che l'eventuale intrapresa consortile debba includere clausole tali da salvaguardare tutti i differenti interessi, quale ne sia la portata: il che non può ottenersi se non prevedendo, fin dall'inizio, la pariteticità, in sede decisionale, dei partecipanti senza riguardo al volume della loro partecipazione.

L'accordo consortile Acrilsarda (70 per cento Rumianca - 30 per cento ETB, collegata SIR) nato dalla reciproca convenienza di fare un solo impianto di acrilnitrile in Sardegna anziché due, è l'unico che abbia praticamente risposto ai principi in base ai quali era stato concluso.

I risultati dimostrarono subito un reciproco spirito di collaborazione e di affidabilità imprenditoriale fra la Rumianca e la SIR, entrambe fortemente impegnate in Sardegna, che hanno successivamente aperto proficui scambi economici (etilene, ammoniaca, ecc.).

Pertanto, l'assunzione da parte della SIR della partecipazione Esso nella Rumianca, è stata la conclusione logica di un patto di alleanza con la garanzia di rifornimento di materie prime da Porto Torres.

Si può dire che la Rumianca e la SIR con i loro accordi siano state le antesignane del

la filosofia del piano chimico in fatto di collaborazione fra le imprese e di aree interconnesse. Il fatto è molto positivo per la Rumianca la quale, non avendo raffineria propria, può ora controllare più da vicino i prezzi dei prodotti petroliferi ed acquistarli o cederli a condizioni concorrenziali; ma soprattutto non ha più da sottostare a pesanti ricatti economici, come avvenuto nel 1967 con la Saras, la quale, malgrado precisi impegni contrattuali, in occasione della chiusura del canale di Suez richiese pesanti oneri aggiuntivi per consegnare la virgin-nafta impegnata, invocando la clausola della forza maggiore.

La Rumianca si è insediata a Cagliari attorno agli anni '60, nel rispetto della politica meridionalistica sollecitata in linea generale dal Parlamento e in particolare dalla Regione sarda.

Tale scelta fu operata sulla base delle seguenti premesse fondamentali:

basso prezzo dell'energia elettrica (se la Rumianca avesse utilizzato l'energia per la produzione dell'alluminio, il prezzo sarebbe stato di lire 3,50 per Kwh; per uso elettrochimico lire 4 per Kwh);

reperibilità locale di sale marino per elettrolisi;

disponibilità di acqua dolce industriale;

disponibilità di infrastrutture per un rapido insediamento industriale con tutti i problemi che esso comporta;

sbocco al mare attraverso il progettato porto-canale (lo stabilimento di Assemini è localizzato vicino allo stagno di Santa Gilla, ma a circa 14 chilometri dal mare).

A distanza di un decennio da tale scelta, solo una di queste premesse si è verificata e precisamente quella della reperibilità di sale marino presso industrie private o statali operanti nella stessa zona.

Infatti:

da quando la produzione e la vendita dell'energia elettrica sono state nazionalizzate, si sono persi tutti i vantaggi economici derivanti dall'accordo stipulato al momento della scelta della localizzazione in Sardegna (lire 7/Kwh invece di lire 4/Kwh);

per quanto riguarda la disponibilità di acqua industriale, è nota la crisi che l'Ente del Flumendosa sta attraversando. Ci permettiamo anche rammentare che il Consorzio di Cagliari è stato a suo tempo in grado di realizzare l'acquedotto consortile, oggi tuttavia nettamente insufficiente, solo perchè ha potuto disporre tempestivamente di una fidejussione prestata dalla Rumianca;

il piano regolatore definitivo della zona di Cagliari è stato pubblicato nel maggio 1972; ciò significa che il centro petrolchimico della Rumianca non ha potuto finora usufruire di alcuna delle infrastrutture promesse, come è avvenuto per altri gruppi insediati in altre zone di industrializzazione (per esempio: a Gela, a Ottana, a Manfredonia).

Si citano, a titolo di esempio, alcune infrastrutture la cui totale assenza ha recato e reca tuttora grave disagio e danno economico al Gruppo:

1) l'accesso più breve allo stabilimento è tutt'oggi assicurato da una stretta e tortuosa strada privata. Inoltre, solo nel maggio 1972 si sarebbe disposto il finanziamento della sede stradale del nuovo ponte della Scafa, percorribile a senso unico per motivi di sicurezza, passaggio obbligato per chi dallo stabilimento va a Cagliari e viceversa;

2) la rete fognaria per acqua industriale di scarico, che il Consorzio ha progettato con impianto di depurazione finale consortile, non esiste ancora;

3) i servizi sociali sono sempre in fase di proposta;

solo nel luglio 1972 la Cassa per il Mezzogiorno ha stanziato una prima quota per la realizzazione del primo lotto del porto-canale sulla base del « progetto speciale » presentato dal Consorzio per l'area industriale di Cagliari.

La Rumianca, in vista dello sviluppo del gruppo, che acuire il problema dei trasporti, ha dovuto nel frattempo superare con mezzi propri l'ostacolo del movimento delle merci via mare mediante l'installazione di un pontile, attualmente in costruzione, con annesso deposito costiero all'altezza del chilometro 9 della strada Sulcitana.

Credo di aver dimostrato che la Rumianca può lamentare una diseconomia di localizzazione che, con particolare riguardo alla mancanza di infrastrutture, si è estrinsecata nei danni derivanti da tale mancanza, sia per quanto riguarda i maggiori oneri finanziari sopportati dalla Società per far fronte ai propri bisogni più urgenti, sia per quanto riguarda i maggiori costi del movimento delle materie prime e dei prodotti finiti.

È troppo semplicistica l'obiezione che da più parti viene sollevata, secondo la quale gli incentivi ottenuti dalla Rumianca avrebbero abbondantemente coperto i danni derivanti dalla localizzazione a Cagliari. Preferisco lasciar parlare le cifre anche per sfatare, una volta per tutte, la convinzione che la Rumianca si sarebbe esageratamente avvalsa di contributi a fondo perduto previsti dalla legge per il Mezzogiorno.

Dalla documentazione allegata (tabella II), che riporta società per società l'importo dei contributi incassati, si deduce che la Cassa per il Mezzogiorno e la Regione sarda hanno erogato in complesso lire 7.930.000.000 di contributi in conto capitale su 62 miliardi di investimenti fissi relativi agli impianti in esercizio e cioè il 12,79 per cento, e questo nonostante si presumesse che le iniziative in Sardegna dovessero essere incentivate in modo maggiore per evidenti diseconomie e disfunzioni esistenti in questa Regione rispetto ad altre regioni italiane. Con questo pagamento è stato esaurito tutto quello che dovevamo incassare dalla Cassa per il Mezzogiorno e dalla Regione sarda per stabilimenti che sono in funzione.

Abbiamo per contro valutato in circa 12 miliardi il danno sofferto dalla Rumianca in Sardegna per la sopra illustrata diseconomia di localizzazione che dura ormai da oltre sette anni, una volta e mezzo, cioè i contributi a fondo perduto incassati.

Desidero infine completare l'esame del problema « contributi », facendo delle previsioni sull'ammontare degli stessi in favore delle iniziative in corso di realizzazione.

Ipotizzando, mediamente, una percentuale del 15 per cento sugli investimenti fissi approvati dal CIPE nel novembre 1968 e nel luglio 1970 e pari a circa 121 miliardi, l'im-

porto dei contributi in conto capitale che verrà erogato dalla Cassa per il Mezzogiorno sarà pari a circa 18 miliardi.

Si tenga conto che nell'importo di 121 miliardi relativo ai nuovi investimenti in corso sono compresi 16 miliardi circa di servizi assimilabili ad opere infrastrutturali, quali il pontile a mare con relativo deposito costiero, una nuova centrale termoelettrica per il fabbisogno dell'impianto cloro-soda, ecc.

Lo sviluppo tecnologico degli anni '60 è stato tumultuoso: basti pensare alla potenzialità dello *steam-cracking* che nel '60 era tenuta, anche dalle più grandi industrie concorrenti, ottimale attorno alle 60.000 tonnellate/anno di etilene.

Il Gruppo perfezionò subito un programma di ampliamenti per adeguare le proprie dimensioni, avvantaggiato in questo da predisposizioni tecniche previste in sede di progettazione dei primi impianti.

Purtroppo il programma fu bloccato dalla Esso che non concordava sulla urgenza di realizzarlo ed allo stesso tempo non riteneva di liberare la Rumianca dalla opzione che le impediva di agire per conto proprio.

Fu così possibile solo nel 1968 — dopo il patto di alleanza con la SIR — presentare agli organi governativi il progetto di ampliamento degli impianti esistenti, integrandolo nel 1969 con un programma che doveva portare la Rumianca a livello internazionale.

Il criterio seguito per quest'ultimo programma dalla nostra direzione studi e programmazione prevede:

il raggiungimento di una dimensione economica per le unità produttive originarie;

lo sviluppo del polo di Cagliari, indirizzato verso una diversificazione delle produzioni che permetta alla Rumianca di ritornare all'origine della sua specializzazione.

A distanza di un anno solo dalla approvazione del CIPE, nel novembre 1968, di un primo investimento di 48 miliardi circa sul programma di 500 miliardi prima citato, ci fu una nuova battuta di arresto nella realizzazione di ampliamenti dovuta al blocco dei pareri di conformità imposto dal CIPE a seguito della stesura del piano chimico nazionale.

Nel luglio 1970, il CIPE, sollecitato dalle nostre inderogabili esigenze, pur trovandosi nella delicata situazione della stesura del piano chimico, ritenne doveroso eliminare i danni che sarebbero derivati dalla fermata degli investimenti approvando uno stralcio di circa 73 miliardi comprendente, tra l'altro, il nuovo impianto di *steam-cracking* da 200.000 tonnellate/anno.

Nel frattempo, verso la fine del 1969, la Montedison inaspettatamente presentava un grosso programma petrolchimico localizzato nella zona di Assemini.

Questa iniziativa della Montedison — come è stato ampiamente documentato presso l'ISPE — era chiaramente una azione di disturbo, infatti:

il programma era manifestamente improvvisato in quanto, data la fretta con cui era stato formulato, ricalcava pedissequamente il nostro anche nella stesura;

la Montedison si metteva ad acquistare piccole superfici di terreno, disposte a scacchiera, fra Assemini ed il mare, cercando così di impedire alla Rumianca l'acquisto delle ampie aree che le occorrevano e provocando comunque una rapida lievitazione dei prezzi;

la Montedison, tramite la Prefettura di Cagliari, chiedeva l'esproprio di ampie superfici di terreno nella zona di Assemini, includendo nell'esproprio stesso aree già di proprietà del gruppo Rumianca e da questo riservate al proprio piano di sviluppo;

la coesistenza di due poli di sviluppo, con le stesse linee programmatiche, non era possibile nella zona di Cagliari per manifesta mancanza di spazio.

Le evidenti ragioni tecniche che qualificavano come azione tattica di disturbo la presentazione del programma Montedison, trovavano, nell'ottobre 1971, un autorevole riconoscimento nelle direttive del piano promozionale della chimica in base alle quali il CIPE invitava la Montedison a rivedere la localizzazione del proprio programma.

Il 6 dicembre dello stesso anno il CIPE approvava il progetto del piano chimico nazionale per l'industria di base, prevedendo il dimensionamento dello *steam-cracking* di

Cagliari in 300.000 tonnellate/anno di etilene (anzichè 200.000 tonnellate/anno come approvato nel luglio 1970), da realizzarsi entro il 1975.

A tutt'oggi la Rumianca non ha però ancora ottenuto l'ammissibilità prevista dalla nuova legge n. 853 per l'ampliamento da 200.000 tonnellate/anno a 300.000 tonnellate/anno di etilene; non solo, ma se non verrà al più presto preso in esame il programma previsto dal Gruppo per l'utilizzazione dei prodotti del nuovo *cracking*, si prevede un altro arresto — più grave dei precedenti — nello sviluppo in corso della Rumianca di Cagliari.

Lasciando per un momento la Sardegna e passando ad illustrare la strategia che si è seguita nel continente, riconosco che i punti di debolezza della Rumianca si riscontrano proprio negli stabilimenti continentali.

Tali punti di debolezza, perchè si possano meglio valutare le scelte operative della Società, sono:

l'obsolescenza degli impianti, che è comune a tutte le imprese di antiche tradizioni e che comporta anche un carico sproporzionato di mano d'opera, alla luce della dinamica della tecnologia dell'automazione;

il mancato sviluppo delle infrastrutture locali che non si sono adeguate alla evoluzione delle attività industriali (ad esempio il porto di Massa Carrara che è divenuto insufficiente e la scadente viabilità di Pieve Vergonte).

Quello che la Rumianca pensa di fare, in parte, è già stato dimostrato: infatti si sono evitati licenziamenti a costo di gravi sacrifici economici che perdurano tuttora, secondo una precisa politica interna rivolta ad assicurare il posto di lavoro al personale. Questi sacrifici risultano necessari anche perchè intendono salvaguardare un patrimonio di esperienza e di capacità tecnica formatosi durante mezzo secolo di attività continentali.

Quando la Rumianca — in ossequio alla politica che il Parlamento aveva approvato — decise di insediarsi a Cagliari, concentrò tutte le proprie capacità tecniche e finanziarie nei nuovi stabilimenti in Sardegna, utilizzando in gran parte anche il *cash flow* continentale.

Ciò portò come conseguenza una forte limitazione al previsto ammodernamento degli impianti stessi, anche per lasciare al nuovo Gruppo sardo il ruolo di sviluppo nella chimica di base e derivata.

E questo rispondeva a una sua precisa logica in quanto, con l'entrata in esercizio degli impianti sardi, era prevista la disponibilità di materie prime a prezzi competitivi per la ristrutturazione degli impianti continentali e per il conseguente recupero dei mezzi finanziari prima dirottati al Sud.

I noti ritardi nel ridimensionamento degli impianti sardi hanno automaticamente comportato uno slittamento dei programmi studiati per il continente, che dura tuttora.

Tuttavia, malgrado il grosso impegno di Assemini, non si è volutamente trascurato questo programma, limitandone però l'attuazione ai problemi più urgenti. Così, mentre si sono fermati alcuni impianti di base (eletrolisi, ammoniaca, acido solforico e trielina ad Avenza) si sono realizzate alcune riconversioni di impianti di chimica derivata e secondaria quali l'acido ossalico, il tetracloruro di carbonio e il DDT di Pieve Vergonte, nonché antiparassitari, diserbanti e fitormoni per l'agricoltura ad Avenza, con una spesa complessiva di poco inferiore ai 10 miliardi.

Attualmente la società ha messo a punto un programma completo di ristrutturazione degli impianti continentali con prevalente indirizzo verso i *fine chemicals* ed i prodotti per l'agricoltura, per la « ricerca » di alcuni dei quali la Rumianca ha già avuto un finanziamento dal CIPE.

Naturalmente la realizzazione di detto programma va inquadrata nell'ambito della politica governativa in via di definizione per i punti di crisi della società Montedison, essendo evidenti le analogie tra la situazione della Montedison e quella della Rumianca (il comportamento della Rumianca nei confronti del personale dipendente è risultato tuttavia ben differente) e non essendo concepibile un diverso trattamento.

Se verranno decise agevolazioni per gli investimenti o per le ristrutturazioni al Nord queste dovranno cioè essere applicabili a tutti e quindi, a maggior ragione, alla Rumianca; non soltanto alla Montedison. D'al-

tronde è chiaro che i 15.000 azionisti della Rumianca che hanno costantemente e pazientemente appoggiato la politica aziendale in tutti questi anni, senza per il momento poterne ricavare alcun vantaggio economico, non possono assolutamente essere colpiti da una ingiusta disparità di trattamento, le cui conseguenze sarebbero gravi e non soltanto di natura psicologica.

Delineata la storia della Rumianca, riasunte le vicissitudini dei suoi investimenti in Sardegna, la situazione dei suoi stabilimenti sul continente, riteniamo di fare cosa utile per i lavori di questa Commissione delineare da un lato quelle che sono le nostre prospettive di sviluppo, nel quadro del piano chimico, e cercando di distillare dalla nostra esperienza passata una indicazione per l'avvenire.

Le nostre prospettive di sviluppo sono fondate sul pacchetto di investimenti che abbiamo presentato al CIPE nel 1969.

La filosofia di tale pacchetto è essenzialmente basata sul raggiungimento di tre obiettivi:

A) Raggiungere dimensioni aziendali valide su un piano internazionale, nel settore dei derivati dello *steam-cracking*.

In particolare, nel quadro di una concertazione degli investimenti già allora attuata tra la Rumianca e la SIR, puntare su impianti aventi validità mondiale per lo stirolo e l'acrilonitrile, oltre che per polietilene e PVC.

L'espressione « dimensioni valide su di un piano internazionale » è una espressione che abbiamo usato con riluttanza, in mancanza di altre espressioni italiane meno vaghe ed imprecise. Per noi il problema di fondo, permettetemi di chiarirlo in termini di garbata polemica, non è quello di essere grandi o piccoli, di poterci sedere ad un tavolo oppure di dover rimanere in piedi; il problema è quello di produrre a costi tali da guadagnare almeno quanto gli altri.

Nel settore dei derivati dello *steam-cracking*, e chiunque è del settore potrà confermarlo, essere nazionali o internazionali non ha rilevanza ai fini del conto economico. Conta essenzialmente disporre di materie prime a basso costo, ottenibili quindi solo attra-

verso collegamenti diretti o indiretti con una raffineria, per proteggerci dai cartelli petroliferi, avere processi validi, avere infrastrutture tali da permettere costi di produzione e di trasporto non maggiori di quelli dei concorrenti più agguerriti, ed avere infine una certa integrazione a valle, nelle trasformazioni, per compensare le oscillazioni di prezzo dei prodotti.

La Rumianca, con gli investimenti in corso e attraverso i collegamenti realizzati con la SIR, ha tutto questo.

Sarò lieto di chiarire ulteriormente questi concetti al termine della mia esposizione, se lo riterete opportuno.

B) Realizzare una integrazione tra le risorse sarde di fluorite e barite, lo *steam-cracking* e la chimica del cloro.

Questo discorso, di notevole rilevanza per la Rumianca, si inserisce non solo nell'ovvio desiderio di inquadrare il nostro sviluppo nel piano di rinascita della Sardegna e di sviluppare le economie conseguenti all'integrazione tra la trasformazione *in loco* delle risorse minerarie sarde e la chimica del dicloroetano, ma anche nella strategia tesa a raggiungere l'obiettivo di una diversificazione della produzione Rumianca, in un settore, quello ad esempio dei fluoroidrocarburi, in notevolissimo sviluppo, collegato oltretutto con altre attività già avviate a valle, quali le produzioni Brill e Viset di prodotti per la casa e la cosmesi, e le produzioni Salcim di contenitori per *aerosol*.

C) Riconvertire gradualmente, nel settore della chimica fine e parachimica, gli stabilimenti di Pieve Vergonte, Avenza e Borgaro.

A questo proposito è bene, a mio avviso, fare alcune osservazioni chiarificatrici.

È corretto osservare che nel settore della chimica fine e parachimica è rilevante avere una struttura internazionale, ai fini del conto economico, per le economie di integrazione orizzontale che si possono realizzare tra i vari mercati nazionali, nel settore della ricerca di prodotto e dell'assistenza tecnica.

Tipico settore di applicazione di questi concetti è il settore farmaceutico.

Per quanto ci riguarda, riteniamo di poter ottenere risultati economici soddisfacenti, per l'effetto di sinergismo sulle nostre atti-

vità di chimica secondaria derivante dalle nostre dimensioni nel settore della chimica primaria e derivata, per i nostri collegamenti con la Società italiana resine, per gli accordi di natura internazionale che siamo in grado di sviluppare con altre società europee e non europee aventi dimensioni e problemi analoghi ai nostri, ed inoltre per le nostre produzioni che ci vedono già da tempo sul mercato dei produttori di chimica fine e parachimica.

L'esperienza passata ci ha permesso infine di ricavare alcune indicazioni sul come bisogna fare la chimica, che hanno per noi una importanza molto rilevante, ma potrebbero forse avere, e qui spetta a voi giudicarlo, una importanza più generale.

La prima indicazione riguarda la modesta sensibilità che in certi casi, da parte degli organi dello Stato, si è dovuta riscontrare verso i problemi dell'industrializzazione. Mentre i nostri concorrenti aprivano fabbriche a Rotterdam, ad Anversa, sul Reno, a Porto Marghera, al centro di zone fittamente industrializzate, prossime ai mercati, attrezzate di tutto, la Rumianca è stata indotta a realizzare dieci anni fa uno stabilimento ubicato sulle rive di un porto canale che ancora oggi esiste solo sulla carta.

Casi clamorosi come questo non dovrebbero accadere e non solo perchè alcune migliaia di azionisti possono perdere o meno i loro risparmi, ma perchè ciò potrebbe significare spreco di risorse nazionali.

La seconda indicazione riguarda la strategia di sviluppo delle aziende. Le strutture consortili sono attività che tendono a risolversi a danno del più debole.

Questo non significa che le strutture consortili non debbano essere favorite, ma che esse funzionano solo quando ciascuno dei partecipanti abbia una forza deterrente sui soci e sui fornitori che permetta in ogni occasione di rendere ragionevole il loro comportamento.

Le nostre esperienze con Esso, Saras, PPG, confermano questa indicazione.

La terza indicazione riguarda la ristrutturazione degli stabilimenti obsoleti. Noi non crediamo a soluzioni radicali, che comportino necessariamente una strategia che fac-

cia *tabula rasa* delle attività del passato e quindi comporti necessità di licenziamenti in massa. Crediamo in soluzioni graduali, nel nostro dovere di mantenere buone relazioni coi dipendenti, nel rispetto del nostro lungo passato di imprenditori.

Non comprendiamo quindi come e perchè situazioni difficili come quelle sopportate attualmente dalla Rumianca, ad esempio ad Avenza, comporterebbero per altri, a distanza di poche decine di metri dal nostro stabilimento, soluzioni apparentemente molto più facili e vantaggiose per l'imprenditore.

Ringrazio i cortesi ascoltatori per l'attenzione e rimango a disposizione per qualunque chiarimento possa loro tornare utile.

PRESIDENTE. Dopo l'interessante relazione possiamo iniziare a rivolgere le nostre domande al dottor Gualino.

MANCINI. Ringrazio il presidente della Rumianca per la chiarezza con la quale ha portato in questa sede le note dolenti della ricorrente disarmonia che, purtroppo, abbiamo notato nel corso di tutta la nostra indagine conoscitiva e che certo determina non poche delle difficoltà del settore chimico, con conseguenze logicamente prevedibili sul terreno della razionalità degli investimenti e sul terreno della produttività e della competitività. Infatti, molti sprechi vengono generati da questa specie di guerra, a volte spietata, che fra gruppi e gruppi si determina.

Ho letto in uno dei vostri opuscoli — e lei vi ha anche fatto riferimento nell'ultima parte della sua relazione — del porto canale che doveva essere costruito e che non è stato più costruito. Desidererei avere qualche chiarimento sul fatto, perchè non comprendo come si possa fare un piano così dettagliato e così impegnativo, sulla base di premesse infrastrutturali, e poi, dopo dieci anni, non realizzarlo.

Ho avuto modo poi di leggere che il CIPE ha affermato che la SIR-Rumianca nella concessione dei contributi statali avrebbe fatto la parte del leone. Dalle cose dette alla Camera risulta che la SIR-Rumianca ha ottenuto quasi quanto l'ENI e la Montedison

messe insieme, infatti risulta che la SIR-Rumianca ha ottenuto pareri di conformità per 940 miliardi di investimenti, contro i 680 per l'ENI e i 330 per la Montedison, i 43 per la Snia Viscosa, i 200 per la Liquichimica e i 250 per le altre aziende tra cui la SARP siciliana; in tutto circa 2.450 miliardi di cui solo 150 destinati alla chimica fine. Ora, in base a questa premessa vorrei fare alcune domande; la prima è la seguente: se la cosa risulta corrispondente a verità, dei 940 miliardi dati alla SIR-Rumianca quanto è stato assegnato in realtà alla Rumianca?

La seconda domanda è: quali sono stati i termini o i parametri di valutazione adottati dagli organismi statali per concedere alle imprese contributi ed incentivi?

La terza domanda, che porremo anche ai rappresentanti del CIPE, si ricollega alla precedente: è vero che nella concessione di pareri di conformità non sono state tenute in considerazione le capacità tecnico-produttive e finanziarie delle imprese, tanto che in esse si continua a registrare uno scadimento delle situazioni economico-patrimoniali?

In quarto luogo, lei non crede che la utilizzazione di questi contributi abbia determinato nuove distorsioni nello sviluppo del settore e si sia rivelata un sussidio regalato a spese dei contribuenti italiani all'impresa privata?

Un altro problema che volevo porre — dal momento che lei ha fatto riferimento ai problemi drammatici dell'occupazione e quindi del mantenimento dei termini occupazionali — è su quanto l'ingegnere Rovelli ha detto a proposito dell'incidenza dei costi sulla stabilità economica dell'impresa; cioè egli ha detto che, per evitare un'incidenza troppo determinante, occorre cercare di realizzare impianti ad altissima struttura di capitali. Questo tipo di discorso può essere condiviso sotto un profilo rigidamente aziendalistico, ma il vostro Gruppo opera nel Mezzogiorno e nelle Isole, dove l'esodo, la disoccupazione e la sottoccupazione toccano indici drammatici; in considerazione di ciò, a lei non sembra che una visione rigidamente aziendalistica contrasti con le attese di lavoro e di progresso civile delle popolazioni dell'Italia meridionale? Lei in parte ha già dato una ri-

10^a COMMISSIONE

8° RESOCONTO STEN. (17 ottobre 1972)

sposta, ha affermato giustamente che nonostante le difficoltà il Gruppo è attento a mantenere i termini dell'occupazione. Tali termini, infatti, fanno parte del patrimonio stesso del Gruppo e accanto agli impianti fissi, ai livelli patrimoniali, eccetera, io credo che la capacità lavorativa dell'uomo sia sempre un fatto prevalente.

GUALINO. Non è che vi sono ancora crediti da incassare, i contributi che la Rumianca ha incassato son relativi a quanto è stato fatto in Sardegna finora, per il rimanente pregherei l'ingegner Carzaniga di leggere i dati relativi.

MANCINI. Vorrei chiarire che le mie domande non sono solleticate dalla morbosa curiosità che sembra alimentare certe polemiche.

CARZANIGA. Abbiamo fatto una ricerca al fine di ricostruire quali sono stati gli investimenti che hanno avuto agevolazioni a fronte delle varie leggi sul Mezzogiorno. La nostra ricostruzione, salvo errori od omissioni che sono facili in questo tipo di ricostruzioni, ha portato ad un totale per ENI, SIR, Montedison, Rumianca di 3.585 miliardi di investimenti che hanno ottenuto agevolazioni, investimenti fissi così ripartiti: per la Montedison si è trattato di 844 miliardi, pari al 23 per cento, per l'ENI di 1.306 miliardi, pari al 36,4 per cento, per la SIR di 1.074 miliardi, pari al 29,9 per cento, per la Rumianca di 159 miliardi, pari al 4,5 per cento. Nella cifra che ho indicato per l'ENI sono comprese le iniziative consortili tra ENI e Montedison che, per semplificare, ho riferito tutto all'ENI. Queste, dunque, grosso modo, sono le cifre.

PRESDENTE. Sono cioè programmi ammessi a contributo, però la contribuzione varia da impianto a impianto, non è che vi sia un criterio unitario.

CARZANIGA. La contribuzione è quella prevista per il Mezzogiorno con le leggi sul Mezzogiorno.

LARUSSA. Però si sono succedute diverse leggi.

CARZANIGA. Vi sono state due politiche, una prima politica è stata quella dei centri petrolchimici esistenti, e una seconda politica quella dei pacchetti. La politica dei centri petrolchimici esistenti ha avuto tre periodi, un primo periodo valido fino al 18 giugno 1969 nel quale lo Stato ammetteva al contributo, in pratica, tutto ciò che riguardava la chimica, chiunque si presentava con un serio programma chimico era ammesso, con il limite però della priorità del settore chimico, nell'ambito di un piano di coordinamento. In questa prima fase la SIR ha avuto 407 miliardi, la Rumianca 86, la Montedison 550, l'ENI 500, la Liquichimica niente, per un totale di 1.543 miliardi. Per la Montedison e l'ENI si tratta di valori di larga massima, perchè non abbiamo accesso alla documentazione, comunque, stando alle nostre stime interne su quello che è il volume degli investimenti effettuati dalle imprese in questione prima di questo periodo, e stando anche alle dichiarazioni recate dalla stampa, parrebbe che alcuni, disponendo forse di molto danaro, non si siano preoccupati di presentare le necessarie documentazioni; per cui hanno provveduto a taluni investimenti senza chiedere sovvenzioni allo Stato.

È intervenuta quindi una seconda fase. Mentre nel primo periodo chiunque si presentava otteneva il permesso, nel secondo periodo, cosiddetto degli stralci, che intercorreva durante la preparazione del piano chimico, lo Stato dichiarò che in deroga al piano chimico si sarebbero concessi i pareri di conformità solo per alcuni investimenti particolari, e quindi, in tale periodo, chi fosse riuscito ad operare particolari pressioni forse avrebbe ottenuto più degli altri. Ebbene, proprio in questo periodo la SIR e la Rumianca hanno ottenuto meno di tutti: dal 18 giugno 1969 al 6 dicembre 1971 la SIR ha avuto 106 miliardi, la Montedison 294, l'ENI 286, la Rumianca 73, per un totale di 759 miliardi.

Vi è poi stato un terzo periodo, successivo al piano chimico, in cui l'unica ad avere ottenuto dei finanziamenti agevolati è stata la

SIR, la quale nel maggio 1972 ha avuto 86 miliardi. Qui si può aprire una polemica ricordando che la Montedison aveva avuto 218 miliardi sei giorni prima che scadesse la vecchia legge, il che ha rappresentato il 70 per cento del finanziamento a tasso agevolato, col 20 per cento di fondo perduto, contro il 40 per cento dei finanziamenti a tasso agevolato e il 12 per cento a fondo perduto sugli 86 miliardi avuti dalla SIR nel maggio 1972; però non so se una polemica del genere possa essere rilevante ai vostri fini.

L A R U S S A. È la stessa legge per la quale la Rumianca aveva avuto nel 1970 i 73 miliardi.

C A R Z A N I G A. Esatto. E allora, in totale, la Rumianca ha avuto 159 miliardi su 2.388; la SIR 599 sempre su 2.388; l'ENI 786 e la Montedison 844.

Per quanto riguarda i pacchetti, voi sapete com'è andata: l'ENI e la Montedison non hanno presentato programmi e ciò nonostante hanno avuto in approvazione alcuni dei programmi presentati dalla SIR o direttamente o attraverso dei soci; com'è accaduto, ad esempio, per il Centro elettrometallurgico della SARP e via dicendo. Ora, per il pacchetto Sardegna, la SIR ha avuto 217 miliardi e l'ENI 200, per un totale di 417 miliardi; per il pacchetto di Battipaglia la SIR ha avuto 42 miliardi circa, ma trattandosi di un programma per l'85 per cento manifatturiero non mi è sembrato giusto considerarlo nel totale, così come non ho considerato altri investimenti manifatturieri dell'ENI; per la Calabria la SIR ha avuto 166 miliardi e la Liquichimica 76, per un totale di 242 miliardi; per il pacchetto Sicilia la SIR ha avuto 92 miliardi, l'ENI — in consorzio con la Montedison — ne ha avuti 320, la Liquichimica 126, per un totale di 538 miliardi. Complessivamente, dunque, nella politica dei pacchetti, la SIR ha avuto 475 miliardi, l'ENI 520, la Montedison non ha avuto niente, come la Rumianca; la Liquichimica ha avuto 202 miliardi. Il totale è stato di 1.197 miliardi per prodotti chimici; e, come sapete, poichè vi sono stati anche altri inve-

stimenti, mi sembra che il totale dei pacchetti ammonti a 2.500 miliardi. Quindi, in conclusione, a fronte dei centri petrolchimici esistenti non si giustifica l'asserzione che la SIR avrebbe avuto di più. La SIR ha avuto più dell'ENI e della Montedison, in proporzione, nell'ambito della politica dei pacchetti, in quanto nessuno, a parte la SIR, si è presentato con propri programmi.

In ogni caso, se vogliamo esaminare i totali e le percentuali, prima del 18 giugno 1969 la SIR ha avuto 407 miliardi, pari al 26,4 per cento del totale delle approvazioni concesse prima di quella data e pari al 10 per cento del totale delle approvazioni concesse nella chimica. Nel periodo degli stralci, ha avuto 106 miliardi, pari al 14 per cento del totale degli stralci concessi e pari al 22,6 per cento delle approvazioni nella chimica. Per i pacchetti ha avuto 475 miliardi, pari al 40 per cento del totale dei programmi chimici approvati nell'ambito della politica dei pacchetti e pari all'11,9 per cento delle approvazioni concesse nella chimica. Dopo il 6 dicembre 1971 ha avuto 86 miliardi, pari al 2,1 per cento delle approvazioni concesse nella chimica. In totale la SIR ha avuto il 23 per cento delle approvazioni concesse sia nell'ambito dei pacchetti che dei centri petrolchimici, e il 26,8 per cento delle approvazioni concesse nell'ambito della chimica: ciò salvo errori od omissioni, non per la nostra parte ma per quella di altri.

G U A L I N O. Dai numeri vorrei passare ad altro tipo di considerazioni, per rispondere alla domanda del senatore Mancini; e qui devo fare un passo indietro per spiegare come siamo arrivati a quel fantomatico porto canale. Ad un certo momento, in Sardegna, mentre al nord vi era già l'ingegner Rovelli e ad est le cartiere di Arbatax, nella zona di Cagliari non c'era ancora nulla; venne fuori il progetto della centrale elettrica, che doveva utilizzare il carbone del Sulcis e per la quale era prevista una produzione annua di 3 miliardi di chilowattore. Gli iniziatori del programma si guardarono intorno per vedere chi avrebbe potuto proporre delle iniziative industriali che da un lato utilizzassero questa fonte di energia e dal

l'altro giustificassero la creazione della centrale; e fu allora che la Rumianca pensò all'alluminio e precisamente a una produzione di 100.000 tonnellate/anno. Infatti per questo si sarebbero consumati 2 miliardi di chilowattora all'anno, che rappresentavano i due terzi della produzione della centrale, e la produzione dell'alluminio è ideale per una centrale termica.

Allora, non essendo tecnici della materia, ci rivolgemmo alla Reynolds americana, che è una delle produttrici principali nel settore e progettava la costruzione di un impianto in Grecia. La Reynolds trovò interessantissima la localizzazione e la possibilità di avere l'energia intorno alle lire 3,50 per chilowattora, che era tuttavia praticamente il massimo consentito per la produzione dell'alluminio.

A questo punto io pensai di cercare un *partner* e mi rivolsi al professor Valletta della Fiat, che mi sembrava dovesse essere l'associata ideale consumando allora 35.000 tonnellate l'anno di alluminio. La Fiat mostrò a sua volta molto interesse per la questione ma dichiarò che non avrebbe fatto nulla senza consultare la Montecatini per averla anche come *partner*; andai allora a parlare della faccenda alla Montecatini, dove demolirono la mia iniziativa dicendo, tra l'altro, una cosa rivelatasi poi giusta, e cioè che il prezzo di lire 3,50 non sarebbe mai stato mantenuto, essendo imminente la nazionalizzazione. Conclusione: niente alluminio. Tra parentesi, e debbo dirlo con dispiacere, un mese dopo la Montecatini presentò alla Regione sarda come suo il nostro progetto di 100.000 tonnellate; progetto che poi è stato realizzato, sia pure non tutto dalla Montecatini ma da un gruppo di cui essa fa parte. Ad ogni modo, dimentichiamo questo triste episodio.

Non potendo produrre alluminio abbiamo allora pensato ad un'altra produzione con elevato consumo di energia elettrica e cioè a una produzione elettrolitica, al soda cloro, e di lì siamo giunti alla petrolchimica. Perché sarebbe stato necessario il porto canale? Perché l'energia elettrica ce l'avrebbe data la centrale e quanto al sale potevamo collocarci vicino al sale stesso, proprio dove

esisteva un progetto di porto canale che, attraverso il porto di Cagliari stesso direttamente sarebbe venuto nella zona dove avevamo gli stabilimenti. Si capisce, era ancora allo stato di progetto, ma le promesse furono tali e così tranquillizzanti che decidemmo di acquistare i terreni in quella zona. Poi il progetto di porto canale, secondo me, ebbe una sfortuna, e cioè lo si migliorò.

Come spesso accade, volendo migliorare una cosa si finisce per renderla più difficile da eseguire. In questo caso, si è passati da un progetto iniziale di dieci miliardi ad uno di quaranta e la conclusione è che ancora oggi non è stato realizzato nulla, anche se l'*iter* burocratico è stato completato.

Da inguaribile ottimista che sono, continuo a pensare che, nonostante tutto, prima o poi il porto-canale si farà ma questa è una cosa che non potevo continuare a ripetere ai miei associati, per cui abbiamo deciso di realizzare quel pontile di cui sapete.

PRESIDENTE. Le difficoltà incontrate per la realizzazione di questo progetto sono da far risalire allo Stato, alla Regione ovvero ad altri enti territoriali?

GUALINO. La storia è un po' complicata. Il progetto (che ormai, se non altro per essere stato rifinito per ben dieci anni, è praticamente perfetto) fu in origine fatto proprio dal Consorzio per l'area industriale di Cagliari. A quanto ne so, ha compiuto regolarmente tutto l'*iter* burocratico (Ministero dei lavori pubblici, Cassa per il Mezzogiorno, eccetera), trovando a un certo punto forti ostacoli davanti alla magistratura delle acque.

Sarà bene aggiungere che a quell'epoca — probabilmente perchè non dividevano la mia fiducia nell'avvento di infrastrutture — nè la Montecatini nè la Edison vollero sentir parlare (nonostante i reiterati inviti) di installazioni in quella zona: dicevano che localizzare impianti a Cagliari era una follia, che c'erano soltanto zanzare e così via.

Io invece, sono fierissimo di aver creduto in Cagliari e fierissimo anche della fatica che questa iniziativa ha comportato. Mi considero un pioniere di quella zona e sono con-

vinto che la centrale termoelettrica, l'impianto di alluminio, la raffineria di Sarroch, il centro tessile della Snia Viscosa per le fibre acriliche, tutto l'attuale moltiplicarsi di iniziative sono merito anche della Rumianca: sono tutte iniziative indotte dal suo coraggio e dalla sua intuizione.

Forse voi penserete che almeno le popolazioni saranno state favorevoli alla nostra iniziativa, ma non fu affatto così. Oggi, naturalmente, a distanza di dieci anni, le cose sono cambiate, certe idee nuove hanno preso piede. Allora, però, le resistenze furono moltissime, per le più svariate ragioni. Ricordo, anzi, che nel corso di un incontro con il Presidente della Regione, fui indotto dalla situazione ad esprimermi in gergo calcistico: credevo che avrei giocato in casa — dissi — e invece mi sono accorto di dover giocare fuori casa, su un campo molto difficile.

Ora, come dicevo, le cose sono cambiate, l'ambiente si è rasserenato e si comincia a parlare di infrastrutture. Forse è proprio per questo che l'ENI e la Montedison cominciano a mostrare molto interesse per i terreni di quella zona. Mi sembra logico, però, che alla Rumianca sia dato quanto necessario per condurre la sua iniziativa alle giuste proporzioni: non chiedo di più — nella mia qualità di pioniere — ma soltanto quanto mi spetta.

Per quanto riguarda lo scadimento della situazione economica del settore, va subito detto che stiamo attraversando un periodo in cui tutta l'industria (e forse quella chimica in particolare) incontra qualche difficoltà. In ogni caso, alla luce di quelli che sono anche gli eventi mondiali, credo di poter dare una spiegazione ottimistica del fenomeno. Ritengo infatti che i problemi nascono dall'eccessivo stato di salute dell'attività chimica in generale. Le prospettive di un incremento elevatissimo dei consumi (per i prossimi dieci anni si prevede un aumento pari ad otto, nove volte i consumi del 1970) indussero tre o quattro anni fa gli industriali del settore a realizzare con un certo anticipo impianti chimici di dimensioni colossali (cosa che, del resto, avviene di frequente nel mondo imprenditoriale), per cui oggi ci troviamo con una certa quantità di prodotto

che non può essere agevolmente assorbito dal mercato. Sono però convinto che la situazione si sbloccherà piuttosto rapidamente e che tra non molto i consumi raggiungeranno le capacità produttive, permettendo l'eliminazione di gran parte delle difficoltà che si incontrano in questa fase di transizione.

Naturalmente vi sono anche altri fattori che hanno determinato le attuali difficoltà economiche ed a questo punto si inserisce un discorso particolare, che riguarda strettamente la Montedison.

Partirò dagli anni trenta (pur promettendo di essere sintetico) e vedrete che la Rumianca è stata sempre alla ribalta di questa storia come una delle interpreti. A quella epoca — in piena crisi mondiale — vi erano sul mercato moltissime piccole ditte in liquidazione e la Montecatini le rilevò quasi tutte. Anche la Rumianca era in vendita, però il prezzo offerto dalla Montecatini era così basso che gli azionisti respinsero l'offerta. L'intenzione della Montecatini era di mantenere il più compatto possibile il suo regime di monopolio e tale politica andò avanti facilmente per molto tempo.

Si arriva così agli anni cinquanta, quando si verifica qualcosa che a mio avviso rappresenta il fattore determinante di molti avvenimenti successivamente verificatisi sia all'interno della Montecatini che di altre aziende. In quell'epoca, infatti, scoppiò una violenta lotta tra la Montecatini e la Edison prima e l'Anic poi. In particolare, la Edison, temendo la nazionalizzazione dell'energia elettrica e disponendo di grossi capitali, pensò di riversarli nella chimica, costruendo un grandissimo impianto per la produzione di soda ed irrompendo sul mercato come un toro infuriato. Questa « guerra della soda e del cloro » fra Montecatini e Edison fu subito seguita da un'altra, molto più aspra, fra Montecatini, Edison ed ENI quando quest'ultima società costruì il primo grande impianto per la produzione di ammoniaca, immettendo il prodotto sul mercato ad un prezzo inferiore del 20 per cento rispetto a quello corrente. Una riduzione — questa — di cui ancora oggi sono pronto a sostenere la validità, trattandosi del pro-

dotto ottenuto con un impianto nuovo, di dimensioni mai viste fino ad allora.

Tuttavia, se le cose si fossero fermate a quel punto non starei oggi a fare tutto questo discorso. Invece la guerra si trasferì ai fertilizzanti, con intervento massiccio di Montecatini, Anic ed Edison. Il risultato fu che i prezzi scesero ad un livello talmente basso (pari addirittura a quello delle materie prime contenute nel prodotto finale) che alcuni — tra cui la Rumianca — furono addirittura indotti a prendere in considerazione la possibilità di comperare i fertilizzanti anzichè produrli.

Se si calcolano le perdite che da tali politiche derivarono non solo alle parti in lotta ma anche a tutte le altre aziende del settore, ci si può rendere conto di quale era allora lo spirito della Montecatini e della Edison.

Dopo la fusione tra Montecatini ed Edison si è cercato di eliminare i sopravvissuti. Desidero portare un esempio capitato alla nostra società. Noi fabbrichiamo il DDT: in questo momento si sostiene che sia molto pericoloso, ma non dobbiamo dimenticare che questa sostanza ha salvato il mondo dalla malaria. A suo tempo producevamo mille chili al giorno di DDT, ma sostenevamo che per scendere nei prezzi occorreva produrre almeno 5.000 chili al giorno. In quel periodo eravamo concessionari di una ditta svizzera, della Geigy, per la produzione di questa sostanza e questa ditta, dopo accordi, ci consentì di andare avanti nella nostra capacità produttiva, fino a superare 15.000 chili al giorno. In quella fase, la Montecatini, che non produceva DDT, ha costruito un impianto per produrne mille chili al giorno, solo per dare fastidio e per tenere bassi i prezzi. Noi non avremmo protestato se la Montecatini avesse messo in opera un impianto per la produzione di 20.000 chili al giorno, ma essendosi comportata diversamente, è chiaro che essa si proponeva soltanto un'azione di disturbo.

Nel 1960 la Rumianca attuò un'operazione di aumento di capitale, accettando, anzichè contante, azioni delle società elettriche nazionalizzate. Una delle società di cui venimmo ad avere molte azioni era la SADE, che si fuse con la Montecatini, per cui la Rumian-

ca divenne il quarto azionista italiano della Montecatini. Forte di questo stato di cose, poichè la Montecatini intendeva costruire un impianto per la produzione di mille tonnellate al giorno di ammoniaca, cercai di trovare un accordo con essa, al fine di procedere insieme in questo settore nelle proporzioni anche di 1 a 10, dato che non avrebbe avuto senso che la Rumianca costruisse per le sue esigenze un impianto per la produzione di 300 tonnellate al giorno di ammoniaca per avere un prezzo concorrenziale, mentre in effetti per i suoi programmi erano sufficienti 100 tonnellate al giorno. Evidentemente le mie capacità di persuasione furono scarse, perchè la richiesta di procedere insieme venne respinta. E la Rumianca, non potendo avere l'ammoniaca a basso prezzo, dovette limitare la sua attività nel campo dell'agricoltura, dove riusciva molto successo.

Quindi, a mio avviso, le recenti vicende della Montedison hanno in parte origine nella ventennale politica dei prezzi di vendita eccessivamente bassi: la lotta per il ribasso dei prezzi ha fatto in modo che la situazione economica dei concorrenti non si avvantaggiasse, ma la Montedison ora è quella che ha la salute peggiore. Quindi occorre fare attenzione al momento di decidere qualche cosa per questo Gruppo. Certamente i 150 mila lavoratori non si possono dimenticare, ma occorre anche una particolare considerazione per quelle società che, a seguito di una azione sleale, sono rimaste danneggiate.

Intendiamoci, noi chiediamo solo che ciò che si fa per la Montedison nel Nord, lo si faccia anche per noi.

Circa la questione occupazionale, nel Sud non abbiamo alcun problema, anche in previsione della costruzione di nuovi impianti, che renderanno possibile l'assunzione di nuovo personale. Il problema semmai esiste per il Nord, ma noi insistiamo nel mantenere l'attuale personale per le ragioni esposte poc'anzi.

Quanto alla necessità di costruire impianti di grandi dimensioni e al rapporto personale-fatturato, a nostro avviso bisognerebbe arrivare verso gli anni 75-77 a 35 milioni di lire di fatturato per dipendente, perchè in

10^a COMMISSIONE

8° RESOCONTO STEN. (17 ottobre 1972)

base agli incrementi dei salari sarebbe pericoloso rimanere sotto questo livello.

P I V A . Ho letto che per la realizzazione di impianti di chimica di base, il costo per ogni unità lavorativa è di 125 milioni.

G U A L I N O . In termini di investimenti si possono superare in alcuni casi i cento milioni per dipendente, ma la cifra che io ho indicato si riferisce al fatturato e non agli investimenti. E la cifra media per andare bene è secondo me di 35 milioni di fatturato per dipendente.

A L E S S A N D R I N I . Una sola spiegazione; nell'allegato 2 della relazione si parla di impianti in esercizio del gruppo Rumianca e vengono elencate otto società: Acrilsarda, ECI, Etilensarda, Quirinia, Sodio, Starlene, Rumianca, SACS. Poichè, ripeto, si parla del « gruppo » Rumianca, devo pensare che si tratti di società nelle quali, in misura più o meno elevata, è presente la Rumianca stessa. Vi sono inoltre delle cifre: importo erogato per contributi in conto capitale; vorrei sapere se si tratta di miliardi o di milioni.

G U A L I N O . Sono milioni.

A L E S S A N D R I N I . Allora va bene, altrimenti avrei dovuto fare alcune pesanti osservazioni.

Per quanto riguarda il fatturato, abbiamo sentito altre voci e abbiamo sentito anche dire che le medie europee sono inferiori di un terzo. Se riuscirete a dimostrare di avere un fatturato di 34-35 milioni dovrete pure commentarlo, a meno di non rifarsi alla storia dell'orefice e del contadino: il primo lavora l'oro e il fatturato è di conseguenza alto; il secondo raccoglie barbabietole e il fatturato è proporzionalmente più basso. Ora, un fatturato di 34-35 milioni è estremamente alto, ma non voglio entrare nel merito, tanto più che ho dato soltanto un'occhiata alla relazione che mi riservo di legger più attentamente, ma a lei, dottor Gualino, come all'ingegner Rovelli, dico: abbiamo sentito tutta una serie di relatori che hanno

trattato della Montedison, è vero che la Commissione si sta occupando della Montedison ma, in sostanza, i concorrenti stanno conducendo il processo proprio alla Montedison (ed io personalmente ritengo che questo processo vada fatto) senza tener forse conto che ci troviamo di fronte ad un dato che è quello dell'anno passato. Voglio dire, con questo, che esiste una Montedison dell'anno trascorso e una Montedison presente: quale azienda, in un mercato libero, non cerca di consolidare la propria posizione? Certo è vero che la realtà è che si parte da quando si è finalmente affondato il bisturi in questa grossa azienda.

C'è poi un supplemento che contiene le risposte ad alcune osservazioni che in precedenza ho fatto all'ingegner Rovelli: le accetto, ma — permettetemi di dirlo — con beneficio d'inventario. Però, poichè nasce una velata polemica con le considerazioni svolte dal dottor Cefis, evidentemente ci troviamo di fronte ad affermazioni discordi che dovrò controllare personalmente.

P R E S I D E N T E . È proprio su questi punti controversi che la Commissione è chiamata a discutere.

G U A L I N O . I 35 milioni di fatturato per dipendente sono il nostro obiettivo per gli anni 1975-77 e ci possiamo anche arrivare rifacendo il calcolo che ha fatto l'ingegner Girotti, il quale ha cercato di vedere quanto si poteva destinare alla manodopera. Da queste previsioni è venuto fuori un aumento delle retribuzioni che, appunto, ci porta a quella cifra.

A L E S S A N D R I N I . Rovelli ha fatto delle dichiarazioni inferiori di un terzo a quanto ci dice lei.

G U A L I N O . L'ingegner Rovelli si riferiva alla situazione attuale; la Rumianca, infatti, ha oggi circa 20 milioni di fatturato per dipendente.

A L E S S A N D R I N I . Anche questo non corrisponde a quello che ha detto l'ingegner Rovelli. Se qualcuno mi dice delle

cose, io ovviamente le recepisco, le confronto e, infine, mi rendo conto dei vari perchè. Io ho fatto un esempio: se il materiale che entra nella lavorazione di un'azienda è di alto costo, ovviamente anche il fatturato è alto, ma dipende poco dal valore aggiunto. Faccio queste domande soltanto per avere una comprensione maggiore del problema.

GUALINO. Le nostre previsioni per le retribuzioni dei dipendenti sono basate su tutti i futuri impianti del Gruppo: si ritiene di arrivare ai sei milioni per dipendente.

CARZANIGA. La media dell'Enel, già oggi, è, infatti, di sei milioni per dipendente.

BIAGGI. In ordine alla programmazione, ascoltate le vostre relazioni e i contrasti con la Montedison, domando: voi entrereste nell'ordine di una programmazione coercitiva, anche sotto l'aspetto dell'ubicazione degli impianti?

Perchè potremmo essere tentati di arrivare a portare avanti una tesi del genere con il rischio di limitare molto la libertà. Però, fermandoci alle vostre osservazioni dal punto di vista storico, voi ci dite che più di una volta siete stati in difficoltà perchè sono intervenuti altri ad utilizzare vostre idee o ad invadere zone vostre; e, qualora dovesse essere accettata la visione che ho prima prospettato, qualcuno ha ventilato la possibilità di rivedere il sistema generale dell'incentivazione, superando la visione dello sviluppo di tutti i provvedimenti che sono in atto per il Mezzogiorno.

Potrebbe però esservi una formula tale da permettere alle industrie chimiche, che essenzialmente non possiamo sostenere, di vivere con maggior sicurezza; anche perchè ci dite che è un campo — ed è sempre così quando siamo di fronte alla libera iniziativa — dove il pesce grosso mangia sicuramente il piccolo, e che oltretutto è stata condotta una politica dei prezzi la quale ha finito per rovinare il suo stesso promotore. Vorrei quindi sapere se i prezzi nazionali sono stati collegati a quelli internazionali;

perchè, se così fosse, poichè lei afferma che i prezzi italiani sono stati così bassi che a volte non coprivano neanche le spese, quali volumi di esportazioni si sono avuti, o vi è stata solo l'importazione? Quando parliamo di prezzi non possiamo pensare che l'Italia si trovi in una situazione autarchica: per quale motivo non siamo andati all'estero?

Un'altra domanda riguarda il settore consortile. Voi, nella vostra produzione di base, cercate di darvi un'autonomia: pensate di dar luogo a combinazioni consortili per quello che viene dopo lo *steam-cracking*? Voi dite infatti che la possibilità di collegarvi con la SIR vi dà la possibilità di approvvigionamenti in materia prima principale e secondaria, il che vi permette di avere dimensioni valide sul piano internazionale; e giustamente voi pensate di operare in piena autonomia fino allo *steam-cracking* per poi passare alle forme consortili, e sostenete che nelle forme consortili è necessario che vi sia almeno parità di forza per non soccombere. La vostra esperienza l'avete fatta con società internazionali e solo quando vi siete trovati con aziende quasi a parità di forze avete potuto porre in atto accordi che sono risultati validi. Ora, in una situazione del genere, voi sulla seconda parte vi astenete affermando di non essere parte in causa per lo *steam-cracking* che si deve effettuare in Sicilia: ci sono le altre società, facciano loro. Ma nelle vostre previsioni parlate già di 500.000 tonnellate, di cui la Montedison sarà gran parte: pensate che si creeranno delle difficoltà? Altri ad esempio ritengono di poter attingere con parità di condizioni. Si potrebbe pensare ad un maggior controllo da parte del CIPE o chi per esso nella distribuzione, in modo da arrivare a forme di produzione che siano le più convenienti sul piano dei prezzi internazionali e nazionali?

Può dar fastidio, ma si finisce per giungere a queste conclusioni.

GUALINO. Questi problemi sono un po' difficili da esaminare, ed è difficile per me rispondere perchè alcuni riguardano altre ditte ed altri sono di carattere generale. Partendo dalla fine, cioè dalla questione dell'impianto consortile, abbiamo solo voluto

mettere in guardia dalle difficoltà che noi stessi abbiamo riscontrato; però pensiamo che non sia cosa da abbandonare. Il fatto è che, purtroppo, detto questo non si è trovata automaticamente una soluzione: la soluzione sarebbe forse che ognuno avesse dei poteri decisionali, anche col 10 per cento di quota, per acquisti di materie prime e così via; o forse si tratta di un qualcosa che non si può ottenere. In altri casi abbiamo partecipato a consorzi con parità decisionale e non abbiamo avuto problemi; ma quando c'è una compartecipe più forte, che può decidere da sola avendo capacità e mete diverse dalle nostre, tutto il discorso cambia.

Per quanto riguarda la dislocazione, noi della Rumianca siamo d'accordo con il piano chimico già previsto tendente a portare i poli esistenti ad una dimensione giusta: se ci si dice, cioè, che dobbiamo rimanere a Cagliari, svilupparci, portare ad una dimensione giusta i nostri impianti, una decisione di tal genere non può che trovarci consenzienti. Vi è stata poi quella interessante osservazione del senatore Biaggi sui prezzi. Ovviamente quanto ho detto prima va preso *cum grano salis*: le possibilità di *dumping* di una ditta sono andate continuamente diminuendo man mano che si sono aperte le barriere del MEC; però esiste un'infinità di modi per rendere difficile la vita, proprio con i prezzi, anche se esistono prezzi internazionali, poichè vi sono i trasporti e un sacco di spese per chi deve far arrivare una merce in Italia.

Inoltre, non per riprendere la polemica ma per spiegarci meglio, noi sappiamo benissimo che non si può e non si deve parlare di accordi di mercato, di monopoli, di intese eccetera; però da questo alla completa inimicizia vi è una via di mezzo. Ora tale inimicizia commerciale è stata portata ad un grado tale che anche all'estero i nostri più gravi e pericolosi concorrenti nei prezzi sono le ditte italiane, non quelle straniere. Noi crediamo cioè che se si arrivasse, come anche il piano chimico chiede, ad un maggior *fair-play*, tutto sarebbe diverso.

PRESIDENTE. La produzione dei Paesi orientali è concorrenziale per quanto riguarda i fertilizzanti?

GUALINO. Mi permetterei di fare un'osservazione. È abbastanza importante pensare al futuro, e si presenta il problema del Comitato italiano prezzi, il quale è in parte responsabile di molte nostre situazioni in quanto non ha mai accettato il concetto di inserire nel prezzo di costo le spese di ricerca, che secondo me sono assolutamente indispensabili, gli ammortamenti e gli utili.

Nel campo dei fertilizzanti, ad esempio, quando si parla di ammortamenti, il CIP obietta che abbiamo già ammortizzato le spese da tanto tempo. Ora, a parte il fatto che per molte ditte ciò non è vero, non è neanche giusto che non si debba continuare a ricostituire la somma spesa e da spendere, considerando l'inflazione dei costi: si tratta quindi di un punto che suggerirei di tener presente, poichè è necessario che la politica dei prezzi del CIP sia realistica.

PRESIDENTE. In un mercato libero è difficile non tener conto dei prezzi correnti nei Paesi europei.

GUALINO. Ma poichè il CIP fa un prezzo massimo...

PRESIDENTE. Ma il limite non ha più senso; tanto è vero che per poter contenere la concorrenza di taluni Paesi, nonostante il prezzo CIP, si è stati costretti a limitare l'importazione. Ciò è avvenuto, ad esempio, per quanto riguarda l'importazione di fertilizzanti dai Paesi dell'Est.

GUALINO. Vi è anche un altro problema: si può produrre un fertilizzante che ha un determinato contenuto di unità fertilizzanti identico ad un altro ma con qualità e costo diversi. Ma se poi il CIP dice che il prezzo massimo è uguale per tutt'e due non vi è più interesse a fare la ricerca per il nuovo progetto che poi non può essere venduto a un prezzo remunerativo.

PRESIDENTE. Eppure nel campo dei fertilizzanti la ricerca è indispensabile.

LARUSSA. Desidererei mi fosse chiarito se i dati esposti, relativamente ai finanziamenti alle varie imprese, sono compren-

10^a COMMISSIONE

8° RESOCONTO STEN. (17 ottobre 1972)

sivi dei finanziamenti per la ricerca di provenienza regionale e dei contributi a fondo perduto.

G U A L I N O. I finanziamenti per la ricerca non sono compresi; i dati si riferiscono ai soli finanziamenti a tasso agevolato, mentre per la Rumianca sono stati esposti a parte i contributi a fondo perduto e le incentivazioni. Per le altre aziende non abbiamo potuto fare tale calcolo perchè non abbiamo accesso ai loro dati.

L A R U S S A. Un altro piccolo chiarimento: a pagina 16 si dice che a tutt'oggi la Rumianca non ha ancora ottenuto il parere di ammissibilità per l'ampliamento a 300 tonnellate/anno della produzione del proprio *steam-cracking*, previsto con l'approvazione del piano chimico nazionale del 6 dicembre 1971. A Cagliari dovreste trovarvi già con uno *steam-cracking* dimensionato in 300 mila tonnellate/anno. Se l'impianto è già operante per 200 mila tonnellate/anno, per renderlo operante per le altre 100 mila aspettate che vi diano l'operabilità?

G U A L I N O. Le può meglio rispondere l'ingegnere Rossi.

R O S S I. Faccio presente che in genere una società per dare il via ad una iniziativa deve presentarla nel modo adeguato, specialmente dopo l'ultima legge n. 853, perchè, come lei sa, se una società realizza una iniziativa industriale senza chiedere che la stessa rientri nel piano chimico nazionale, potrebbe essere tassata del 25 per cento dell'investimento fisso impiegato. A questo punto la Rumianca ha chiesto di produrre 200 mila tonnellate annue, e il CIPE, esattamente il 3 luglio 1970, ha concesso il parere di conformità per questa iniziativa. A questo parere di conformità, tanto per spiegare meglio l'iter, segue un parere di ammissibilità che una volta era dato dal Comitato dei ministri per il Mezzogiorno e oggi viene dato dal Ministro per gli interventi straordinari nel Mezzogiorno, il quale decide l'importo di contributo di questa ammissione alle agevolazioni, che sono di due tipi: un primo tipo

che è relativo al finanziamento dell'investimento fisso, mediante un ente finanziatore, con tasso relativo che è inferiore a quello corrente. Si tratta, quindi, di una forma di finanziamento agevolato, di denaro che va comunque restituito, per intenderci.

Con l'ammissibilità, inoltre, viene concesso anche il secondo tipo di agevolazione: un contributo in conto capitale a fondo perduto. In ogni caso, al parere di conformità deve seguire quello di ammissibilità.

Nel caso della Rumianca, lo *steam-cracking* ricevette dal CIPE il parere di conformità nel dicembre '71 per trecentomila tonnellate, ma l'ammissibilità è stata concessa soltanto per duecentomila tonnellate ed è stata approvata nel luglio '70, in quanto nel frattempo è intervenuta la legge n. 853, che stabiliva nuovi criteri di ammissibilità.

Ad ogni modo, la Rumianca ha attualmente in esercizio uno *steam-cracking* da sessantamila tonnellate ma spera che l'ammissibilità per le trecentomila tonnellate venga concessa al più presto, in quanto il nuovo stabilimento sta sorgendo per produrre quella quantità ed è prevedibile che sarà pronto ad entrare gradualmente in funzione tra il 1974 e il 1976.

G U A L I N O. In poche parole, oggi come oggi stiamo correndo il rischio di trovarci fra qualche anno con uno stabilimento capace di produrre 100 mila tonnellate di etilene in più di quelle che ci potrebbero essere consentite.

L A R U S S A. Ora è tutto chiaro: il nuovo impianto non ha nulla a che vedere con quello da 60 mila tonnellate attualmente in esercizio.

Vorrei un ultimo chiarimento a proposito di quanto detto a pagina 21 della relazione, laddove è scritto che per vendere bene i derivati dello *steam-cracking* non è importante avere dimensioni nazionali o internazionali ma soltanto poter disporre della materia prima a basso costo. Cosa si intende per derivati dello *steam-cracking*: l'etilene o qualcos'altro? Come si concilia, inoltre, questa affermazione con la tesi da tutti sostenuta che per rendere economici questi impianti non conta il costo della materia prima

10^a COMMISSIONE

8° RESOCONTO STEN. (17 ottobre 1972)

quanto piuttosto la dimensione dell'impianto?

CARZANIGA. Nel caso della Rumianca, tali derivati sono lo stirolo, il polietilene, il tricoloroetilene, l'acrilonitrile, eccetera. Questi prodotti si vendono per *telex* in tutto il mondo; basta che rispondano a certe specifiche caratteristiche. Nella nostra azienda — per esempio — bastano dieci persone per piazzare le trecentomila tonnellate di stirolo prodotte nello stabilimento di Cagliari, che è il più grande d'Italia e uno dei più grandi del mondo.

Stando così le cose, è chiaro che non occorre avere dimensioni internazionali per piazzare il prodotto ai prezzi correnti. Il ricavato consente benissimo di remunerare il capitale impiegato, tanto più che il nostro *steam-cracking* è modernissimo e la virgin nafta ci viene fornita a prezzi assolutamente competitivi dalla SIR (con la quale siamo collegati), in modo che neppure da questo punto di vista nessuno può prenderci per il collo. Ecco le ragioni per cui la Rumianca trova agevolmente il suo spazio sul mercato mondiale per lo stirolo e l'acrilonitrile, nonostante la presenza della Dupont e di altri colossi del genere.

In questo settore — per concludere — tutti i problemi di collocazione, vendita e distribuzione sono molto più semplici che non nella chimica secondaria, i cui prodotti vanno rivisti e rivalutati si può dire giorno per giorno.

ALESSANDRINI. La distribuzione a lunga distanza non vi crea difficoltà?

CARZANIGA. Quando ho cominciato a lavorare in azienda, ero addetto al caricamento degli autocarri che distribuivano questi prodotti. Oggi gli stessi prodotti vengono caricati a centinaia di tonnellate per volta su navi che (in conseguenza dell'aumento delle loro capacità di carico e del relativo abbassamento dei noli) provvedono senza alcuna difficoltà (neppure di ordine finanziario) a trasportarli in tutte le parti del mondo.

PIVA. Ogni volta che vengono qui i rappresentanti di medie aziende (non credo di offendervi definendovi in questo modo, tenendo conto del fatto che nel settore esistono le grandi e le grandissime aziende che tutti conosciamo) sento rivendicare l'esigenza di avere un proprio impianto per l'etilene, in modo da non dover dipendere da nessun altro.

Ella, dottor Gualino, è un uomo che nell'azienda ha lottato per decine di anni, facendone lo scopo primo della sua vita, e forse meglio di chiunque altro potrà rispondere a questa mia domanda.

Non sarebbe opportuno (in considerazione del fatto che è molto importante sviluppare non solo la chimica di base ma anche quella secondaria) giungere alla creazione di un ente pubblico che provveda alla produzione di materie prime per poi distribuirle a tutti alle stesse condizioni? In questo modo, le aziende, tranquillizzate su questo punto, potrebbero dedicare i loro sforzi alla chimica secondaria e alla parachimica, a quei settori cioè che maggiore utilità rivestono per il nostro Paese, in quanto richiedono un impegno relativamente modesto di risorse mentre inducono un altissimo tasso di occupazione.

Ricordo al proposito che il dottor Cefis sosteneva che in tutti i Paesi europei si è orientati a favore della formazione di almeno un grande gruppo nazionale. Non so se in questo scontro tra giganti le cose seguiranno ad andare avanti così.

GUALINO. Personalmente non sono favorevole ad un ente della chimica di base, a meno che questo non sia la Rumianca. Capisco che sarebbe un monopolio a disposizione di tutti, ma io credo di più all'iniziativa privata. Non è vero che all'estero sono pochissime le aziende che si occupano di chimica: negli Stati Uniti vi sono una trentina di aziende delle dimensioni della Rumianca, che producono prodotti simili. Noi rivendichiamo libertà di azione dalla materia prima in poi. Con uno *steam-cracking* di 300 mila tonnellate riusciremo a vendere agli stessi prezzi di un eventuale ente di Stato per la chimica di base, ed è preferibile che le cose rimangano così come sono.

P R E S I D E N T E. Ringrazio il dottor Gualino ed i suoi collaboratori per le notizie che ci hanno fornito in ordine alla nostra indagine conoscitiva sul piano di sviluppo dell'industria chimica.

In attesa dell'audizione del consigliere delegato della Bemberg, ingegner Giancarlo Zoja, sospendo brevemente la seduta.

(La seduta è sospesa alle ore 18,30 e viene ripresa alle ore 18,45).

Viene introdotto l'ingegner Giancarlo Zoja, consigliere delegato della Bemberg.

P R E S I D E N T E. Ringrazio l'ingegner Zoja per aver accolto il nostro invito e gli do senz'altro la parola per un'esposizione preliminare.

Z O J A. Signor Presidente, preciso subito che il nostro discorso si limita alla parte riguardante le fibre da noi denominate « tecnofibre »; preciso, altresì, che questo nome è stato trovato da noi e che attualmente cerchiamo di introdurlo nel linguaggio corrente, anche se troviamo delle notevoli resistenze. Taluni le chiamano fibre chimiche, altri preferiscono il termine in uso nella tariffa doganale. Noi, comunque, crediamo che il termine tecnofibre sia il più adatto in quanto meglio corrisponde a quello inglese: *man-made fibres*.

Il ruolo che le tecnofibre sono chiamate ad assumere nel futuro prossimo e lontano sarà sempre più importante. Da una percentuale pressochè insignificante all'inizio del XX secolo, esse sono già arrivate nel 1971 a rappresentare oltre il 40 per cento del consumo di tutte le fibre tessili. Tale sviluppo, proporzionalmente ed in valore assoluto, è dovuto a diversi fattori. Eccone i principali:

- a) aumento della popolazione mondiale;
- b) aumento del consumo *pro capite* di fibre tessili in funzione del miglioramento delle condizioni economiche delle popolazioni;
- c) impossibilità per le fibre naturali di soddisfare il crescente fabbisogno di fibre tessili;

d) costo di produzione delle tecnofibre relativamente basso;

e) facilità di approvvigionamento delle materie prime per le tecnofibre.

Sembrerebbe quindi, a prima vista, che di fronte a prospettive così favorevoli vi sia spazio per poter ampliare le produzioni non solo nei principali Paesi già produttori di tecnofibre fin dall'inizio del secolo, ma anche in tutti quei Paesi ove vi siano condizioni opportune per la creazione di nuovi impianti. E così potrebbe essere, se non si continuerà a commettere l'errore di predisporre capacità produttive troppo in anticipo rispetto ai consumi previsti, oltre a quello di considerare l'industria italiana delle tecnofibre (produzione, torcitura e testurizzazione) inquadrata nel settore chimico.

Per quanto riguarda le capacità produttive, sino a quando nei Paesi ad alto sviluppo industriale (quasi tutte le nazioni d'Europa, Stati Uniti e Giappone) la produzione e la trasformazione delle tecnofibre erano concentrate presso pochi organismi industriali che traevano origine dal settore tessile, la produzione di tali fibre ebbe uno sviluppo crescente, dinamico e regolato dalla domanda delle popolazioni di tali Paesi e da quelle dei Paesi privi di impianti produttivi di tecnofibre, ma partecipanti ugualmente al consumo delle stesse.

Anche nella prima metà del XX secolo ebbero luogo fasi involutive nella dinamica del fenomeno, ma esse furono sempre circoscritte. A partire dagli anni '60, peraltro, la cerchia dei produttori ebbe ad allargarsi notevolmente, uscendo dall'ambiente tessile e venendo ad interessare il settore chimico, che aveva fornito in un primo tempo solo le materie prime.

Poichè gli utili che l'industria produttrice aveva potuto registrare nella prima fase di sviluppo furono interessanti, venne a formarsi nel settore prettamente chimico ed in particolare in quello petrolchimico l'opinione che esso pure aveva interesse a partecipare allo sviluppo crescente delle tecnofibre, mettendosi a produrle direttamente.

Tale settore, facilitato anche da maggiori possibilità finanziarie, reperite talvolta pres-

so gli Stati — che hanno problemi regionali di sviluppo socio-economico —, si inserì pertanto nella produzione delle tecnofibre.

Si verificò così, dagli anni '60, una corsa agli investimenti da parte di aziende chimiche, ciascuna separatamente pensando di potersi accaparrare quote importanti dei previsti aumenti di consumo. L'eccesso di offerta verificatosi a seguito di quanto sopra descritto deve essere risolto o attenuato da una programmazione internazionale; in tal senso i produttori europei si stanno muovendo in seno alla Comunità economica europea. La gravità del fenomeno è evidenziata dalle cifre relative alla percentuale di utilizzazione degli impianti, tratte dalle statistiche del CIRFS (Comitato internazionale del rayon e delle fibre sintetiche) (allegato 2).

Questo allegato rappresenta grafici di diverse fibre: il filo poliammidico a filamento continuo, il filo poliestere a filamento continuo, il filo poliammidico in fiocco, il filo poliestere in fiocco e l'acrilico in fiocco. Vi è anche la spiegazione dei termini usati nei vari grafici. Questi grafici sono stati completati, dopo un'indagine in tutti i Paesi, appena tre settimane fa, quindi rappresentano un quadro aggiornato della situazione.

G. C. significa capacità lorda; P è la produzione e R. C. è il consumo effettivo. I grafici danno, sino al 1974, la situazione delle produzioni sulle capacità. Richiamo l'attenzione della Commissione sulle cifre relative all'utilizzazione degli impianti che si trovano sulla riga P, cioè 87, 80, 80, 82, 82 per cento per quanto riguarda il filo poliammidico a filamento continuo; poi abbiamo, sempre sulla riga P e per quanto riguarda il filo poliestere a filamento continuo, 91, 96, 96, 72, 65 per cento e così via per gli altri. Questo significa che i grandi investimenti fatti hanno avuto scarsa utilizzazione degli impianti negli ultimi anni.

Dato che una gestione economicamente corretta implica un'utilizzazione degli impianti del 90-95 per cento, sarebbe uno spreco ed un danno per la comunità installare ora nuove capacità produttive.

Per quanto riguarda l'industria italiana delle tecnofibre, essa è sempre stata fortemente esportatrice, con percentuali che van-

no dal 30 al 70 per cento, a seconda delle aziende e del tipo di fibre. Per restare competitiva, essa deve avere costi allineati a quelli internazionali e deve inoltre ritrovare lo equilibrio costi-ricavi che da due anni è andato perduto.

Circa i ricavi, vi è da rilevare che la liberalizzazione in atto nel commercio internazionale fa sì che il nostro Paese non possa istituire una politica autonoma di maggiori prezzi, nè per la vendita all'interno nè per l'esportazione: sarebbe come voler tornare all'autarchia, il che è ben lontano da ogni intenzione.

Esaminiamo dunque il fattore costi. L'incidenza percentuale del costo del personale sul fatturato delle aziende italiane produttrici di tecnofibre è stata calcolata in uno studio recentemente pubblicato dalla Mediobanca: essa è passata dal 26,73 per cento nel 1969 al 35,84 per cento nel 1971 (allegato 3).

Il costo del personale presso i produttori stranieri oscilla tra il 20 e il 30 per cento, mentre in alcuni casi (e per alcune fibre) è addirittura inferiore al 20 per cento del fatturato (in certi stabilimenti moderni della Dupont — tanto per fare un esempio — non raggiunge neppure il 15 per cento, grazie alla grande automazione applicata agli impianti).

In cifra assoluta, il costo globale del personale è stato per le aziende italiane nel 1971 di circa 180 miliardi di lire. Il nuovo contratto di lavoro dell'industria chimica (concluso di recente) comporterà un ulteriore onere che, secondo le prime stime provvisorie, sarà di oltre il 20 per cento.

Ci si domanda dove potranno essere reperiti — da un'industria riconosciuta in grave crisi anche dai poteri pubblici — i circa quaranta miliardi in più.

È da prendersi anche in considerazione il rapporto fra capitali disponibili e costo del lavoro: tale rapporto è talmente peggiorato in Italia che le possibilità di autofinanziamento si sono annullate.

Partendo da tali dati di fatto, ecco le riflessioni e proposte che ci permettiamo di avanzare.

a) I nuovi insediamenti industriali nel settore delle tecnofibre in Italia centro-meridionale e in Sardegna, realizzati con finanziamenti dello Stato e/o delle Regioni, data la situazione di sovraccapacità mondiale, saranno per molti anni poco sfruttati e comunque provocheranno una ancor minore utilizzazione degli impianti altrove esistenti (soprattutto quelli della Valle del Po).

b) La concessione da parte dello Stato di finanziamenti a tasso agevolato (rispetto al costo di mercato del denaro) potrà essere di qualche sollievo per la pesante situazione debitoria delle aziende, ma non potrà certo risolvere i problemi del settore, aggravatisi in seguito al recente rinnovo del contratto di lavoro dei chimici.

c) Gli imprenditori — e non solo quelli italiani — devono poter attuare una programmazione valida, sia per gli impianti già installati nei propri Paesi sia per quelli eventualmente da installare in altri Paesi, per non ripetere errori del recente passato.

d) I prestatori d'opera, prendendo atto della maggiore incidenza in Italia che all'estero del costo del lavoro sul fatturato e della scarsa disponibilità di capitali, autolimitino e rinviino le loro richieste, per non annullare la capacità di concorrenza e la stessa sopravvivenza delle aziende italiane e, conseguentemente, compromettere la stabilità dei posti di lavoro.

e) Essendo noto che l'Italia supera gli altri Paesi della CEE nella differenza tra costo globale del lavoro *pro capite* e quanto dai singoli percepito effettivamente, lo Stato si assuma almeno una parte degli oneri sociali, al fine di eliminare tale posizione di svantaggio delle imprese italiane.

f) Vengano concessi aiuti finanziari alle imprese del settore, al fine di consentire gli investimenti che, migliorando la produttività, permettano di riequilibrare progressivamente, anche per questa via, il rapporto costi/ricavi.

La realizzazione di tali investimenti con autofinanziamento — ripetiamo — è per ora assolutamente esclusa, dato il deterioramento del rapporto capitali disponibili/costo del lavoro.

g) Dato che l'utilizzazione delle capacità produttive del settore dipende in elevata misura dall'entità dell'esportazione, è necessario studiare e introdurre corretti sistemi di supporto alla stessa, compatibili con le norme della CEE.

h) *Last but not least*, affinché le azioni da noi auspicate possano avere maggiori probabilità di successo, ci sembra opportuno che anche in Italia il settore delle tecnofibre torni ad essere considerato nel settore tessile dal quale esso proviene e nel quale esso colloca i suoi prodotti (vedi tariffa dei dazi doganali d'importazione della Repubblica italiana).

In particolare questo aspetto è essenziale per la Bemberg nell'ambito della quale opera una torcitura che è la maggiore d'Europa per le fibre cellulosiche.

P R E S I D E N T E. Ringrazio l'ingegner Zoja per la sua dettagliata esposizione e lo prego di voler ora rispondere alle domande che gli saranno rivolte dai membri della Commissione.

A L E S S A N D R I N I. Nella sua sintetica ma dettagliata relazione, l'ingegner Zoja ha posto l'accento sul settore delle tecnofibre, ribadendo un concetto che io mi sono permesso di esporre già in altre occasioni, ricevendo per altro puntuali smentite. Si tratta di questo: nel settore delle tecnofibre vi sono impianti con un potenziale produttivo di molto superiore alla capacità di assorbimento del mercato. Questo significa che se non interverrà una programmazione in campo mondiale, la crisi di questo settore continuerà a perpetuarsi nel tempo.

Detto questo, vorrei porre all'ingegner Zoja due domande.

La prima: i maggiori costi di produzione delle fibre italiane rispetto a quelle di altri Paesi dipendono da una carenza di organizzazione industriale di scala o dal maggior costo del lavoro? Abbiamo, cioè, un'industria che deve essere profondamente ridimensionata o no?

La seconda: le tecnofibre prodotte nel nostro Paese hanno ancora un mercato o sono

state superate da nuovi prodotti perfezionati, più rispondenti alle esigenze del mercato?

Desidero infine ringraziare l'ingegner Zoja per i pregevoli ed estremamente interessanti grafici che ci ha distribuito.

Z O J A. Per quanto riguarda le dimensioni, credo di poter rispondere che le capacità installate nel territorio nazionale sono più che sufficienti come entità. Come tipi di tecnofibre l'Italia non è seconda a nessun'altra nazione del mondo: le produce tutte. Il gruppo Montedison è alla testa, insieme alla Snia, e quindi qualsiasi tipo di fibra venga richiesto alla nostra economia nazionale, può essere fornito.

Circa la vetustà o l'obsolescenza di un tipo di fibra, le posso dire che esistono questi problemi, soprattutto per le fibre cellulosiche, cioè la viscosa, il cupro e l'acetato. Tali problemi vengono seguiti dalla dirigenza industriale con la massima ocularità. Infatti, da una parte vi è la preoccupazione del mantenimento del posto di lavoro: le fibre cellulosiche richiedono un maggior impiego di personale che non le fibre sintetiche. Però fino a quando queste ultime non potranno essere idrofile — non potranno cioè assorbire l'acqua e particolarmente il sudore — le anziane fibre cellulosiche, inventate alla fine del diciannovesimo secolo ed attuate all'inizio del ventesimo, avranno ancora parecchio da dire. Del resto anche talune fibre naturali, come la seta, pur essendo scomparse, come produzione, dall'Italia, non sono scomparse dal mondo: la grande produzione giapponese di seta ha ora trovato continuazione e sviluppo nella Cina popolare, cosicché la seta sarà certamente una delle materie prime che la Cina esporterà sempre più. Può darsi che per le variazioni delle condizioni ambientali, una determinata fibra non sia più prodotta da un Paese bensì da un altro; ma, data la carenza di fibre tessili, prese nell'accezione più ampia, tutte hanno ancora parecchio da dire.

A L E S S A N D R I N I. La ringrazio.

B I A G G I. Una domanda che ho già avanzato in altra sede e sulla quale vorrei

ulteriori conferme. Questo è un campo nel quale la ricerca è andata molto avanti ed è ancora molto attiva, e lei ha affermato ora che tutte le fibre non hanno ancora esaurito le loro possibilità dal punto di vista commerciale. Quindi quando si parla dell'opportunità — tenuto conto della sperequazione tra potenzialità produttiva e consumi — di creare una programmazione internazionale, non potrebbe anche venire l'idea di ridurre le spese di ricerca, il che vuol dire eventualmente investimenti in un settore che potrebbe essere già arrivato al limite delle possibilità di ritrovamento di nuovi prodotti? Perché se è aperta la ricerca di una fibra più vicina a quella naturale, mi arrendo; ma se fosse quasi accertato che ciò è impossibile, molti degli investimenti che si stanno effettuando sul piano mondiale potrebbero essere indirizzati verso altri campi, anche se, quando si ricerca, i risultati possono valere per molti settori, trattandosi sempre di uno sviluppo della conoscenza tecnica.

Z O J A. Le ricerche nel settore delle tecnofibre sono veramente uno dei cardini del sistema, e lo prova il fatto che solo in tre quarti di secolo esse hanno avuto uno sviluppo magnifico. Nessuno pensava, ad esempio, che alle calze di lana o di cotone o di seta potessero aggiungersi calze in viscosa, calze di « Bemberg » e successivamente calze di nylon e calze di miscele di fibre diverse; ebbene, a queste ora si è aggiunto il *collant*, che richiede nylon trattato in modo particolare (testurizzato), in titoli diversi per la parte contenitiva e per la parte gamba, e talvolta anche in fibre diverse (nylon testurizzato ed elastofibra). Quindi per la confezione di un buon *collant* è necessaria una proporzione ben studiata, il che va al di là di quella che è la « ricerca di base » chimica ed entra nella « ricerca di base » tessile. Le due ricerche sono intimamente legate; salto da un settore all'altro per dire che trovare una elastofibra quale la *Lycra* di Dupont ha richiesto molti anni di studio, così come per trovare il nylon ce ne sono voluti pure moltissimi.

Evidentemente il gruppo che scopre una nuova tecnofibra vuole poi ammortizzare le spese di ricerca. È difficile, per quanto ri-

guarda la ricerca in un settore così dinamico, avere una programmazione; e vorrei dire che il cercarla, in questo momento, internazionalmente, è una chimera, mentre è possibile farlo in sede nazionale. Evidentemente in un settore dove gli interventi finanziari di Stato hanno già un peso rilevante lo stesso Stato può — e lo potete voi, come Parlamento — influire sul coordinamento del lavoro di ricerca. Vorrei dire che, mentre si può parlare di « programmazione » della produzione, si dovrebbe parlare di « coordinamento » della ricerca, e non di « programmazione », perchè la ricerca chiede fundamentalmente la luce della « scoperta », cioè dell' « idea », e l'idea è di un solo uomo e non di un altro. Talvolta l'idea può anche essere di un gruppo di ricercatori, ma la spinta che ha indotto il nostro professor Natta ad esplorare le macromolecole e la polimerizzazione isotattica non fu che sua come uomo singolo, dopo aver esaminato gli studi scientifici di altri uomini. Quindi non si può obbligare l'uomo ad una programmazione del suo cervello; ma si può, nelle applicazioni industriali, tendere ad una realizzazione che abbia un senso sociale e soprattutto non provochi una dispersione di mezzi pubblici. Ciascuno di noi può essere generoso col denaro che è nelle sue tasche, ma non deve assolutamente esserlo con quanto gli è dato da amministrare.

Pertanto un coordinamento nazionale per la ricerca potrebbe essere possibile: lo escludo in sede internazionale generalmente parlando, anche se l'azienda che io qui rappresento lo applica su scala internazionale.

Infatti noi abbiamo rapporti di collaborazione tecnica con il Giappone, con l'Olanda, con la Germania e con gli Stati Uniti, sulla base di accordi privatistici che ci permettono anzitutto di ripartire nell'interno del nostro Gruppo tessile le spese ed inoltre di coordinare all'inizio di ogni anno i diversi programmi dei partecipanti. Questa è un po' la forza della Bemberg ed è per questo che ha potuto finora produrre fibre di qualità e spera di superare la crisi più con la qualità che con la quantità.

B I A G G I . Ho sentito anni fa dall'onorevole Pucci che in America ci si stava orien-

tando sulla possibilità di fabbricare abiti senza passare attraverso la fibra, la tessitura, eccetera, cioè fabbricare addirittura l'abito finito, in modo da diminuire le spese. Sarebbe una vera rivoluzione nel campo tessile.

Z O J A . Questo tipo di tessuto è già molto introdotto nell'ambito cosiddetto professionale. In molte cliniche, dal chirurgo capo a tutti gli assistenti della sala operatoria, si usa per ogni operazione il « tessuto non tessuto » per camici, cosicchè, finita l'operazione, i camici vengono gettati via o bruciati. La tecnica del « tessuto non tessuto » ha cominciato ad essere applicata da cinque, sette anni con due processi differenti ed è destinata ad avere un grande successo. Essa permette varie altre applicazioni: si possono fare anche pantaloncini o *slip*, cioè indumenti che si possono comprare a 200, 300 lire il paio, riposti in sacchetti di politene o cellofan. Essi sono già entrati nell'uso civile normale.

A L E S S A N D R I N I . Possono provocare disturbi fisiologici?

Z O J A . È più facile trovare controindicazioni nelle fibre non cellulosiche; in quelle cellulosiche non sono stati mai segnalati casi di allergia.

F A R A B E G O L I . Nella sua relazione lei dice che l'incidenza percentuale del costo del personale sul fatturato va dal 26,73 per cento nel 1969, al 35,84 per cento nel 1971, e aggiunge che il recente rinnovo del contratto di lavoro comporterà, secondo le prime stime provvisorie, un onere dell'ordine del 20 per cento, quindi si desume che dal 35,84 dovrebbe andare circa al 55 o 56 per cento.

Z O J A . Non bisogna sommare « percentuali » non omogenee: l'incremento del 20 per cento del costo del lavoro è una questione, mentre l'incidenza del costo del lavoro sul fatturato globale è un'altra questione. Prendiamo la statistica della Mediobanca: lei vede che il fatturato nel 1971 era di 501 miliardi: è augurabile che nel 1972 esso abbia ad aumentare, ma supponendo che resti a 500 e il costo del lavoro aumenti di

40 miliardi su 180 miliardi (si veda la cifra di 179, 714), 180 più 40 fa 220, e il 220 sul 500 rappresenta il 44 per cento.

F A R A B E G O L I. Mentre il costo del personale sul fatturato presso i produttori di altri Paesi che oscilla dal 20 al 30 per cento, è addirittura inferiore al 20 per cento.

Z O J A. Esatto, però secondo la fibra. Le posso dare una cifra precisa: nel gruppo con il quale abbiamo collaborazione tecnica la percentuale è del 29 per cento. È un gruppo che produce molte fibre a filamento continuo. I gruppi che producono fiocchi, cioè fibre corte, hanno un'incidenza di gran lunga inferiore. Un conto è fare un filo e un conto è fare un fiocco.

F A R A B E G O L I. Lei, fra l'altro — tenuto conto che in Italia il costo globale del lavoro *pro capite* è molto alto rispetto agli altri Paesi — invita lo Stato ad assumere almeno in parte gli oneri sociali. Ma lei pensa che la percentuale di incidenza del costo del lavoro in questo settore è prevalentemente determinata dagli oneri sociali, oppure che esiste anche un fattore di mancato avanzamento tecnologico delle aziende, che non le mette in condizioni di far fronte alla concorrenza industriale?

Z O J A. In tutta franchezza posso risponderle che lo stato di avanzamento tecnologico delle tecnofibre italiane oggi è ancora uno dei migliori del mondo. Non so se potremo ancora reperire nuovi fondi per le spese di ricerca, ma sinora abbiamo fatto dei progressi notevoli nelle applicazioni tessili, soprattutto nel campo della testurizzazione e della maglieria (per testurizzazione si intende la manipolazione o la trasformazione del filo che si esegue sulle fibre sintetiche, dato che sono termoplastiche, mentre prima, per le non termoplastiche, cioè le cellulose, vi era solo la torcitura). L'industria della torcitura sta alle fibre cellulose come l'industria della testurizzazione sta ora alle fibre sintetiche. In questo settore il buon gusto italiano, l'abilità delle nostre maestranze, la gamma dei colori, la varietà

dei tipi, hanno fatto sì che, per esempio, a Carpi, a Prato e altrove, è fiorita una vera e nuova industria della maglieria esterna che ha invaso anche i mercati stranieri seppure a prezzi non molto favorevoli. Tali tipi hanno però permesso un'altra affermazione della genialità italiana.

Per la parte del lavoro, posso dire che è evidente che percentuali del 35 per cento — e nel caso della Bemberg anche del 40 per cento e oltre — potrebbero portare queste industrie alla chiusura totale. È inutile farne mistero. Non pensate che voglia fare il profeta del malaugurio, ma se il contratto di lavoro chiedesse veramente al settore un maggior onere di 40 miliardi, i miliardi di facilitazioni varie o di crediti agevolati concessi al settore non servirebbero certamente a niente.

P R E S I D E N T E. Il costo della manodopera del nostro Paese deve raggiungere il costo della manodopera dei Paesi del MEC. L'industria italiana si è avvantaggiata della differenza di costi avutasi finora. I costi globali sono pari, a suo giudizio, però la busta paga dell'operaio italiano è più ridotta di quella dell'operaio tedesco, per cui si pone il problema della fiscalizzazione degli oneri sociali con l'eliminazione degli attuali squilibri. Lei sostiene che fino a quando non vi sarà questa parificazione, vi sarà sempre maggiore insoddisfazione nei lavoratori italiani.

Z O J A. Noi siamo inseriti in un gruppo internazionale e possiamo comparare esattamente i costi di tutte le categorie dei lavoratori aziendali. A seconda del collaboratore, dirigente, impiegato o operaio qualificato, in un raffronto con le fabbriche tedesche, francesi o olandesi, risulta che per le aziende italiane il costo del lavoro è del 10-15 per cento in più. E questo già prima della stipulazione del nuovo contratto. Ma è da dire che la paga che il collaboratore trova nella busta registra una differenza del 10-15 per cento in meno, cioè a suo svantaggio, rispetto alla busta paga dei suoi colleghi stranieri.

È da rilevare che i costi indiretti sono aumentati per effetto di forme di assenteismo

o altre forme, che hanno assunto proporzioni notevoli. La conflittualità permanente ha condotto ad interruzioni frequenti dei cicli produttivi ed a perdite di produzione, che hanno portato alla sclassifica di quantità notevoli di fibre con un aumento indiretto dei costi, che finiscono quindi per divenire superiori a quelli delle fabbriche francesi, tedesche e olandesi.

A L E S S A N D R I N I. Come spiega il fenomeno che un operio prende di meno nella busta paga?

Z O J A. Attualmente per il nuovo contratto dei chimici, che noi non abbiamo accettato, dobbiamo fare calcoli più precisi: potrò essere più esauriente in seguito.

P R E S I D E N T E. Ritengo che il livello delle retribuzioni dei lavoratori italiani debba essere pari a quello dei lavoratori del MEC. Finora la differenza tra i costi di lavoro ha avvantaggiato l'industria italiana. Ora non vi è più questa possibilità, ma l'industria italiana dovrebbe intensificare l'attività di ricerca scientifica e tecnologica anche per il conseguimento di più elevati livelli di produttività.

P I V A. Da quanto è stato esposto, si ricava l'esistenza di difficoltà in questo settore e a motivazione delle richieste avanzate vi è la considerazione che i nuovi insediamenti industriali provocheranno una minore utilizzazione degli impianti esistenti. Inoltre si afferma che le agevolazioni da parte dello Stato non potranno certo risolvere i problemi del settore. Si propone più avanti la programmazione, ma secondo un concetto che non riesco a capire: si pensa forse ad una specie di programmazione europea? Si sostiene ancora la necessità di una certa autodisciplina da parte degli stessi prestatori d'opera, che sarebbero la causa principale delle difficoltà del settore.

A questo punto, vorrei chiedere se voi intendete partecipare ai benefici della legge sui tessili. Parlate poi di aiuti all'esportazione: quale tipo di aiuti chiedete? Aiuti per equilibrare costi e ricavi? Di quali aiuti in-

tendete parlare? Vorrei che lei fosse più preciso, anche perchè ho l'impressione che non sia molto chiara la situazione, nel senso che noi dobbiamo operare in mercati aperti, dobbiamo operare nell'ambito del Mercato comune tenendo conto del costo del lavoro che sta, ormai, armonizzandosi in tutto il mondo. La mia domanda tende a sapere se questi tipi di aiuto che voi chiedete si riferiscono anche alle strutture degli impianti, al tipo degli impianti stessi, alla necessità di ricorrere a forme associative. Questo mi interesserebbe sapere in primo luogo.

Z O J A. La ringrazio per le domande che ha testè posto, in quanto mi permettono di meglio illustrare una relazione che io stesso ho definito sintetica: è difficile dire tutto in poche righe.

Lei chiede di chiarire alcune posizioni; ebbene, la prima e fondamentale è quella dell'autolimitazione. L'autolimitazione non è una chimera nella programmazione europea, perchè il disastro che da due anni si verifica nel nostro settore ha portato anche le autorità comunitarie — che già avevano sottoposto tale settore a controlli sui ricavi di vendita (articolo 85 del Trattato di Roma) infliggendo multe per 9 miliardi — (resi conto della crisi che coinvolgeva tutto il settore, e quindi non soltanto quello italiano) a studiare la possibilità di una programmazione in seno alla Comunità economica europea. Gli studi che il Comitato internazionale del rayon e delle fibre sintetiche (CIRFS) di Parigi ha avviato (le statistiche portate in quest'Aula provengono da tale ente) sono il risultato di colloqui avviati tre anni orsono in seno alla Comunità per una programmazione europea.

Gli imprenditori hanno fatto errori negli investimenti; molti di essi hanno pensato di potersi accaparrare la fetta più grossa della torta dello sviluppo delle tecnofibre nel settore tessile. La prima autolimitazione, quindi, devono darsela gli stessi imprenditori; confortati o sospinti, in un secondo momento, dall'autorità comunitaria. Sembra — salvo sorprese — che essa permetta una certa programmazione nell'ambito delle fibre poliestere e delle fibre poliammidiche.

10^a COMMISSIONE

8° RESOCONTO STEN. (17 ottobre 1972)

Uno schema di programmazione dovrebbe essere avanzato tra la fine di quest'anno ed i primi mesi dell'anno venturo, se non sorgeranno nuove difficoltà.

P I V A . Quindi nell'ambito della Comunità alcune fibre hanno già una certa disciplina.

Z O J A . Certamente nell'ambito delle aziende più prudenti. Gli organi dirigenziali di tali aziende decidono sulla politica di comportamento: si può giungere per esempio a ridurre la produzione di quelle già in atto o ad accantonare l'idea di un nuovo tipo di prodotto e continuare a studiarne un altro, se è possibile. Ma soprattutto cerchiamo di applicare le intelligenze di cui disponiamo allo sviluppo delle questioni tecniche che possano permettere migliori produttività o qualità in un determinato settore. La volontà esiste, ma certo incontriamo difficoltà enormi. Anzi, sono molto lieto di poter esprimere il mio pensiero in quest'Aula perchè confido nel vostro aiuto al fine di dirimere alcune difficoltà che si presentano nell'interpretazione e nell'applicazione dell'articolo 85 del Trattato di Roma. La disoccupazione che può derivare dalla situazione in atto non potrebbe essere invocata come una clausola di forza maggiore? La Commissione infatti saprà che il nostro Gruppo aveva deciso in aprile di quest'anno di chiudere cinque fabbriche: una in Germania, due in Olanda, una in Belgio e una in Svizzera. Ora — poche settimane orsono — per le pressioni ricevute, invece dell'arresto della produzione in posti concentrati, è stato deciso di operare una riduzione della produzione in tutte le fabbriche del Gruppo. È evidente che quest'ultima soluzione, agli effetti dei costi, non è la soluzione tecnico-industriale migliore, ma essa — agli effetti sociali ed umani — rappresenta a mio avviso quella più accettabile. In ogni caso esiste una riduzione operata in seno al Gruppo.

Aggiungo — sempre ai fini del costo del lavoro — che è giusto ammettere che le buste paga diventino uguali come potere d'acquisto in tutti i Paesi della Comunità. Bisogna però considerare che il nostro Paese

non ha le ricchezze e i capitali che hanno, per esempio, la Francia e l'Olanda. Se ci riferiamo ai capitali disponibili rispetto alla grandezza della nazione, è noto che 12 milioni di olandesi hanno — *pro capite* — una disponibilità di capitale di gran lunga superiore ai 54 milioni di italiani.

P R E S I D E N T E . Il rimborso dell'IGE e dell'imposta sui filati ha rappresentato un incentivo di fatto all'esportazione.

Z O J A . Questo rimborso era fatto in modo che l'industria ne riceveva un vantaggio.

P R E S I D E N T E . Il rimborso dell'IGE all'esportazione veniva effettuato in base ad una percentuale forfettaria, così che le aziende ad integrazione verticale risultavano obiettivamente favorite. Il discorso è diverso per quanto riguarda gli oneri sociali, che gravano sulle imprese in misura diversa rispetto agli altri Paesi e per i quali potrebbe essere previsto un parziale rimborso. È un problema che io sollevai fin dallo scorso anno e che finora non ha avuto riscontro. Infine, per agevolare l'esportazione si potrebbe elevare il *plafond* del credito agevolato alla esportazione.

Z O J A . Non sono esperto delle leggi come voi. Noi abbiamo forniture che vanno molto in là nel tempo, e in queste vi è un rischio. È nostro compito scegliere bene i clienti e non fare forniture del tipo di quelle di Stato, che possono presentare un rischio politico. Oltretutto oggi, data la concorrenza internazionale, non esiste più la possibilità di esportare come si vorrebbe: bisogna avere pazienza e prudenza. Quindi, se potremo avere aiuti all'esportazione con l'applicazione di leggi che non conosco attualmente, li utilizzeremo ben volentieri.

Noi abbiamo veramente bisogno di aiuto, perchè là dove l'avevamo — chiesto o non chiesto — (vedi imposta di fabbricazione) col 1° gennaio 1973 esso verrà a cadere.

P R E S I D E N T E . Ella faceva notare come la produzione sia oggi eccessiva ri-

spetto alla domanda; esiste però il problema della rendita tecnologica che per essere conseguita richiede nuovi flussi di investimenti. Bloccando gli investimenti per conseguire un livello di utilizzazione maggiore degli impianti esistenti potremmo arrestare anche il processo tecnico, dal quale può conseguire un minor costo di produzione per la stessa fibra.

Z O J A. Bisogna distinguere. Se il credito agevolato, l'aiuto finanziario, in altre parole il denaro fosse dato per aumentare le quantità secondo il tipo di fibra, direi che in questo momento sarebbe dato male; se invece esso fosse dato per un progresso tecnologico, allora sarebbe diverso. Vorrei chiarire, per inciso, che esistono errori di terminologia che impediscono di chiarire le idee proprio nel settore tecnologico. Anche nel settore delle tecnofibre si usa parlare di « filatura ».

Anzi, tutto è considerato impropriamente « filatura » quando si accenna a « produzione ». La filatura vera e propria è quella che riguarda, per esempio, la lana e il cotone, che si filano nel senso classico; noi, invece, « estrudiamo » delle fibre. Del resto molti sanno che la produzione della seta non era chiamata di « filatura » ma di « trattura »: dopo che il baco aveva già « estruso » da due filiere le sue bave e formato un filo, il filandiere non faceva che « trarre » tale filo dal bozzolo. I nostri padri usavano termini più appropriati dei nostri: noi facciamo una grande confusione.

Tornando al nostro settore ed all'estrusione, se una filiera produce estrudendo il filo a mille metri il minuto primo, il filo stesso può, con accorgimenti dati dal progresso, essere estruso a 1.500 metri a parità di resa qualitativa: è un obiettivo che si deve raggiungere.

Se si impiega quindi capitale a questo scopo, si sarà fatta un'azione giusta e nessuno potrebbe obiettare alcunchè, sempre che si riesca a collocare (a parità di filiere installate) la maggiore quantità di prodotto ottenuta con un miglioramento tecnologico.

Ci sembra invece opportuno non favorire le iniziative che aumentino le quantità di fi-

liere nuove da installare e quindi permettano ad un produttore di introdursi sul mercato ove già opera un concorrente avente filiere già installate: in questo modo non si fa altro che contribuire a svilire il prezzo di vendita di una determinata fibra sul mercato, con i risultati catastrofici che abbiamo constatato negli ultimi tempi, dato che i ricavi sono stati e sono ancora inferiori ai costi.

P R E S I D E N T E. Si è parlato molto del pericolo che gli incentivi statali vengano utilizzati per costruire nuovi impianti anzichè migliorare quelli esistenti (che finirebbero per divenire completamente obsoleti).

Z O J A. È un pericolo grave che — ripeto — effettivamente esiste.

P R E S I D E N T E. In ogni caso a me sembra essenziale che i programmi di investimento tengano conto della necessità di assorbire la mano d'opera degli impianti obsoleti, oltre a creare nuovi posti di lavoro.

Z O J A. Come ho già detto, questo pericolo esiste ed è quindi indispensabile, prima di concedere aiuti finanziari, pretendere precise garanzie in merito.

Per quanto riguarda le forze di lavoro, deve essere peraltro concessa in ogni caso e per tutte le parti interessate la massima libertà di movimento.

È un errore sociale considerare inamovibile un collaboratore: su questa strada si arriverebbe a considerare e a far considerare l'industria soltanto come un luogo di sistemazione per un certo numero di lavoratori e solo per quelli. Ed è un errore di giustizia perchè il prestatore d'opera ha pieno diritto di andarsene quando vuole dalla fabbrica o dall'ufficio che occupa, mentre il datore di lavoro praticamente non può più dimettere alcuno.

Inoltre bisogna tener conto delle situazioni locali: per esempio tre anni orsono era difficilissimo trovare operai ed operaie in alcune zone del Piemonte e della Lombardia e non di esse soltanto. Oggi la situazione è un po' cambiata, ma non molto; in certe

zone la penuria di mano d'opera è tuttora fortissima.

È necessario, in altre parole, non lasciarsi influenzare eccessivamente da argomentazioni che, da un punto di vista sociale ed umano, spingerebbero a mantenere « comunque » inalterati i posti di lavoro in ogni zona del nostro Paese. È chiaro che anche il datore di lavoro deve preoccuparsi di questo problema, ma in ogni caso deve pure lui godere di una certa libertà di movimento. Solo in questo modo sarà possibile seguire da vicino l'andamento dei mercati ed adeguare ad essi di volta in volta la produzione. Solo se l'imprenditore potrà disporre di questa libertà avrà fra l'altro i mezzi per ottenere un effettivo ammortamento degli impianti e per renderli veramente apportatori di nuova ricchezza, da distribuire a un numero maggiore di persone.

Se invece, sulla spinta di pressioni sociali o di sentimenti a prima vista — ma solo a prima vista — giusti e comunque comprensibili, l'imprenditore deve mantenere in ogni caso impiegata — anche se inattiva — una certa quantità di manodopera, non avrà più la possibilità di seguire gli sviluppi tecnologici e di ricercare a sua volta nuove soluzioni. Non disporrà, in altre parole, dei mezzi necessari alla realizzazione di nuove idee, alla diversificazione o ristrutturazione dei prodotti in presenza di uno stallo dei consumi.

TALAMONA. Il bilancio della Bemberg (911 milioni di perdita nel 1971) è veramente disastroso, come del resto quello di tutte le altre aziende italiane del settore, le quali hanno complessivamente perduto lo scorso anno qualcosa come 68 miliardi. A rendere più grave la situazione di bilancio della Bemberg vi è lo stato degli ammortamenti, che sono passati dai 2 miliardi e mezzo del 1969 ai 416 milioni del 1971. In definitiva, si può dire che quasi l'intero capitale della Società si sia ormai volatilizzato.

Quali previsioni fate per il prossimo anno? In che situazione si troveranno i cinquantaduemila dipendenti del settore?

ZOJA. La ringrazio di avermi fatto questa domanda, senatore Talamona, anche se così facendo mettiamo il dito nella piaga; d'altra parte, se non vi fossero ferite o piaghe non sarei qui oggi.

Devo subito dire che negli ultimi tempi la Bemberg ha dovuto praticare sul proprio corpo due operazioni chirurgiche, che hanno comportato la rinuncia dapprima a 238 e successivamente ad altre 60 persone impiegate.

Uso il termine « operazioni chirurgiche » perchè a quanto pare oggi si ha paura di usare quello di « licenziamento ». Personalmente, non ho di queste paure, anche perchè la mia ferma volontà è di procedere ad assunzioni, non a licenziamenti: prima, però, occorre procedere ai necessari adattamenti, ammodernamenti, trasformazioni, ristrutturazioni. E per far questo è necessaria, sì, l'opera dell'internista, ma anche quella del chirurgo, perchè altrimenti si corre il rischio che il tumore si trasformi da benigno in maligno e che poi non vi sia alcuna speranza di salvare il malato dalla morte.

Ebbene, avendo fatto queste due operazioni, posso dire che è stata usata la massima anestesia: la consensualità per esempio ed inoltre sussidi economici di circa mezzo milione oltre ad altri aiuti per coloro che avevano carichi di famiglia. Possiamo così dire — quasi alla fine del 1972 — che siamo pure alla fine dell'operazione chirurgica, cioè noi stiamo finendo laddove altri debbono cominciare.

In occasione delle discussioni — che cominceremo venerdì 20 ottobre prossimo venturo — sul nuovo contratto di lavoro il mio discorso sarà semplice; dirò: « se volete che la fabbrica vada avanti, dovete autolimitarvi; se volete invece applicare l'accordo raggiunto dai chimici, la società andrà in liquidazione: piuttosto che passare ad altra azienda o fallire, preferiamo portare i libri in tribunale e liquidare ».

L'operazione « licenziamento » deve essere concepita, studiata ed attuata come operazione di « assunzione »: sono fermamente convinto che l'anno venturo la Bemberg potrà nuovamente assumere, se l'onere del contratto di lavoro non aumenterà del 20 per cento,

come è avvenuto per le altre aziende del settore.

In caso contrario, essendo le cifre molto chiare ed avendo noi un onere del lavoro non del 35 per cento sul fatturato — che è la media del settore —, ma del 41 per cento, il nostro consiglio di amministrazione dovrà prendere le deliberazioni relative. In altre parole — ripeto — tutti debbono contenersi, autolimitarsi; anche noi vogliamo il progresso sociale, ma pensiamo che esso debba avvenire così come in natura avviene ogni evoluzione: *natura non facit saltus*. Nella produzione e nella lavorazione delle fibre naturali o delle tecnofibre il progresso sociale dovrebbe avvenire in modo continuato e non procedendo a salti. Invece sono stati fatti salti eccessivi in considerazione di una ricchezza nazionale italiana che non è quella della Francia nè quella della Germania; è superiore, sì, a quella della Grecia, del Portogallo e della Spagna, ma questa non è certo una consolazione!

Noi abbiamo chiesto all'IMI un prestito di 6 miliardi e l'abbiamo chiesto al tasso agevolato, anche se il nostro presidente, dottor Angelo Costa, è contrario agli incentivi. Speriamo che l'IMI consideri il nostro sforzo di ristrutturazione e consideri anche che nel 1971 abbiamo avuto il coraggio di investire quattro miliardi in impianti realizzati quando gli altri invece hanno ridotto gli investimenti alla metà. Infatti, se esaminate il globale degli investimenti del settore, vedrete che da 81 miliardi esso è sceso a 40 miliardi. Noi siamo entrati in crisi dopo gli altri: speriamo che il coraggio che il nostro consiglio di amministrazione ha sempre avuto possa essere compreso dall'IMI ed il prestito di 6 miliardi possa essere concesso. Quindi penso di poter dire che, sotto certe condizioni, la Società che rappresento ha già superato determinate procelle.

ALESSANDRINI. In che misura la Bemberg italiana è produttrice di fibra ed in che misura fa le successive lavorazioni, le quali sono già considerate terze?

ZOJA. La ringrazio per questa domanda. Per quanto riguarda la torcitura nel sen-

so classico della parola, vale a dire l'operazione della torsione che è tipica per le fibre naturali, cotone, lino e seta, e le fibre cellulosiche, la Bemberg è la più grande industria europea, ed in quanto tale ha subito una grandissima perdita proprio per la sua classificazione nel settore chimico, anzichè nel settore tessile. A Gozzano l'80 per cento del costo totale delle fasi di torcitura per la fibra cupro è rappresentato da manodopera. Abbiamo avuto in 2-3 anni il 67 per cento di aumento nel costo della manodopera per un filo che subisce solamente una torsione di 300-400 giri/metro, cioè un aumento di più del 50 per cento ($80\% \times 0,67$) del suo costo complessivo! Se la Bemberg fosse stata classificata tra le industrie tessili, avremmo avuto un aumento solo del 27 o del 30 per cento. La differenza di costo tra le torciture dell'industria tessile e quella della Bemberg è mediamente di circa il 40 per cento! L'errore di chiamare « fibre chimiche » fibre che con la chimica non hanno niente a che fare è gravissimo: tale errore porta inoltre a conseguenze sindacali, ad errori di impostazione per problemi economici che riguardano tutti i lavoratori. La testurizzazione, poi, è l'operazione di trasformazione tessile delle fibre sintetiche, cioè di quelle non cellulosiche. L'incidenza in questo campo del costo della manodopera è inferiore, cioè del 20-30 per cento. Però il 40 per cento di differenza del costo sul 20-30 per cento di incidenza fa sempre un 8-12 per cento del costo globale del prodotto, ed in queste ultime percentuali vi possono stare e l'ammortamento degli impianti e l'interesse del capitale. Ci sembra quindi probabile che con gli oneri del contratto dei chimici le società produttrici di tecnofibre tessili non ce la potranno fare.

PRESIDENTE. Che agevolazioni vi sono per la vostra industria all'estero, a livello europeo?

ZOJA. Per le esportazioni vi sono agevolazioni; i direttori amministrativi sono restii a dare i dati relativi, ma so che vi sono.

PRESIDENTE. Si tratta di provvedimenti amministrativi o di leggi?

10^a COMMISSIONE

8° RESOCONTO STEN. (17 ottobre 1972)

Z O J A . Anche all'estero vi sono circolari ministeriali che hanno forza di legge.

P I V A . Vorrei conoscere il numero delle industrie che operano nel nostro Paese in questo settore.

Z O J A . Le aziende iscritte all'associazione, salvo errori ed omissioni, erano, prima delle fusioni recentemente avvenute, tredici: qualche impianto si è fermato ed alcuni sono stati trasformati. Mi sembra che attualmente le unità produttive in attività siano circa una trentina fra produzione, estrusione e trasformazione tessile.

A L E S S A N D R I N I . Quando un'industria arriva a determinate fasi di lavorazione e costretta a pagare i dipendenti in base al contratto dei chimici, che prevede un costo superiore di lavoro che non il contratto dei tessili.

P I V A . Vi sono indubbiamente costi differenziati, ma in rapporto all'attuale struttura ho l'impressione di trovarmi dinanzi ad un settore per il quale in un determinato momento si sono resi necessari interventi di ristrutturazione e di riconversione che noi non approviamo.

Z O J A . Vorrei che le riflessioni e le proposte da noi avanzate non fossero considerate valide per tutto il settore, in quanto sono espressione di un solo produttore. Sarebbe bene, quindi, che gli studi della Bemberg fossero posti a confronto con quelli della Montedison e della SNIA.

Indubbiamente la Bemberg può apportare il contributo della sua esperienza nazionale ed internazionale e può continuare a dare l'aiuto prezioso di una personalità come quella di Angelo Costa. Non vorrei che le nostre proposte fossero portate avanti senza che i colleghi concorrenti in questo settore esprimano la loro opinione. In altri termini, sarebbe giusto che voi aveste un quadro completo di un settore e non quello di una sola azienda.

P R E S I D E N T E . Ringrazio l'ingegner Zoja per averci fornito queste informazioni in ordine ai provvedimenti che ritiene opportuni per portare la normalizzazione in questo settore.

La seduta termina alle ore 20,30.

SERVIZIO DELLE COMMISSIONI PARLAMENTARI
Il consigliere parlamentare delegato per i resoconti stenografici
DOTT. FRANCO BATTOCCHIO