

VITTORIO GHISOLFI: L'INDUSTRIALE DELLA PLASTICA

L'industria delle materie plastiche nel Tortonese

L'industria delle materie plastiche aveva conosciuto un certo sviluppo nel Tortonese già a partire dalla seconda metà degli anni Quaranta del Novecento, tanto che al censimento del 1951 contava 27 unità locali e 265 addetti. Si trattava, in genere, di unità produttive di ridotte dimensioni comprese quasi interamente nella fascia fino a dieci occupati.

Negli anni successivi, il settore conobbe una moderata crescita, trainata in primo luogo dalla Mossi&Ghisolfi e da una serie di altre aziende, tra cui le più significative erano TTS di Sale, General Plastics di Casalnoceto per la produzione di manufatti in plastica per l'industria manifatturiera, nonché la Manifattura Turris di Castelnuovo Scrivia e la Jumbo Elmet di Farris ad Alluvioni Cambiò, che producevano articoli sportivi in materie plastiche (Adamo Francesco, *Una periferia industriale del nord ovest. La provincia di Alessandria*, Alessandria, 1979). Nel 1971, le unità locali erano salite a 38 e gli addetti a 920; un quarto di secolo più tardi, nel 1996, i numeri erano, rispettivamente, 91 e 832 (Istat, *Censimento dell'industria*, Roma, vari anni).

La figura di Vittorio Ghisolfi

Vittorio Ghisolfi è stato, con Giuseppe Orsi, Wilmer Graziano, Marcellino Gavio, uno dei grandi imprenditori tortonesi affermatasi anche a livello nazionale ed internazionale. Nato a Tortona il 19 novembre 1931, dopo aver frequentato il liceo scientifico a Torino, Ghisolfi si iscrisse alla facoltà di Ingegneria del Politecnico di Milano e, allo stesso tempo, nel 1953, costituì con Domenico Mossi - di cui sposerà la figlia Alberta - la Mossi&Ghisolfi per il commercio e la lavorazione delle materie plastiche. Dal matrimonio sono nati tre figli: Guido, Marco e Anna.

In seguito all'improvvisa scomparsa del suocero nel 1954, Vittorio abbandonò gli studi al terzo anno di università per dedicarsi interamente all'Azienda, all'interno della quale ricoprì fino alla morte la carica di Presidente. Sotto la sua guida, Mossi&Ghisolfi diventerà una multinazionale e figurerà stabilmente, negli anni a cavallo dei due secoli, tra i primi 50 gruppi economici italiani.

Le doti imprenditoriali hanno valso a Vittorio Ghisolfi prestigiosi riconoscimenti, sia a livello associativo che nazionale: presidente dell'Unione Industriale di Alessandria per due mandati consecutivi, dal 1999 al 2003, membro del consiglio direttivo di Federchimica e della giunta di Confindustria, presidente e poi consigliere del Consorzio nazionale per la raccolta, il riciclo e il recupero degli imballaggi in plastica (COREPLA), consigliere della Banca d'Italia di Alessandria, Cavaliere del Lavoro dal 2006, laurea magistrale *honoris causa* in chimica industriale dell'Università di Bologna nel 2017. Nel 2003, ha ricevuto il *Grosso d'oro*, premio che il Comune di Tortona assegna ai cittadini che hanno dato lustro alla città. Animato da spirito filantropico non ha fatto mancare il suo sostegno ad associazioni ed enti, tra cui il Centro Paolo VI di Casalnoceto. È scomparso il 28 luglio 2021, a Tortona, all'età di 90 anni.

La Mossi & Ghisolfi

Già negli anni Sessanta, Mossi&Ghisolfi figurava tra le principali aziende italiane specializzate nella produzione di contenitori in plastica per l'industria farmaceutica, cosmetica e dei detersivi, mentre nel decennio successivo, grazie anche ad una joint venture con Montedison, allora principale industria chimica italiana, risultò tra i maggiori produttori di imballaggi in plastica.

Tra il 1970 e il 1973, Montedison rilevò in due tranche l'intero pacchetto azionario della Mossi&Ghisolfi. Dopo aver dimostrato scarso interesse per l'azienda e cercato di ridurre i livelli occupazionali, nonostante il discreto andamento del mercato dei prodotti in plastica, il colosso chimico decise la messa in liquidazione della Società (1977).

I motivi che hanno portato Montedison ad acquistare Mossi&Ghisolfi non sono chiari. Negli ambienti economici del tempo, circolava la voce che il primo gruppo chimico italiano avesse voluto eliminare un potenziale concorrente delle proprie imprese attive sul mercato dei contenitori in plastica. Tuttavia, Montedison rimase poco tempo proprietaria della Mossi e Ghisolfi che, durante la fase di liquidazione, venne riacquistata dalla precedente proprietà.

L'attività della Mossi&Ghisolfi era caratterizzata da un ridotto rapporto con il territorio nel quale era insediata. Essa utilizzava essenzialmente forza lavoro locale in abbondanza in quanto le lavorazioni erano ripetitive e producevano beni di massa standardizzati. Pure le economie di urbanizzazione richieste erano modeste per cui le unità produttive tortonesi, organizzate anche su tre turni lavorativi, risultavano staccate dal contesto economico locale e le loro relazioni organizzative e produttive erano prevalentemente interne all'azienda o al gruppo di appartenenza (cfr. Adamo Francesco, *Una periferia industriale del nord ovest. La provincia di Alessandria*, Alessandria, 1979).

La struttura del gruppo Mossi&Ghisolfi

Alla metà degli anni Settanta, la Mossi&Ghisolfi, che arrivò ad avere circa 800 addetti, rappresentava un complesso di unità industriali moderne, decentrate e periferiche. Infatti, il gruppo contava, oltre ai due stabilimenti alle porte di Tortona, altre tre unità a Concesio (Brescia), ad Anzio (Roma) e Lentini (Siracusa).

Negli anni 1973-1975, lo stabilimento di Concesio produceva soprattutto cestelli per bottiglie e fusti, oltre ad un certo numero di stampi per la capogruppo.

Anzio realizzava flaconi e cestelli per bottiglie, dipendeva da Tortona, sia per i tecnici che per gli stampi.

La fabbrica di Lentini, specializzata nella produzione di contenitori per agrumi, faceva capo a Concesio per gli stampi.

Gli input della Mossi&Ghisolfi provenivano per il 90% dal mercato nazionale, mentre i materiali principali erano forniti interamente da Montedison.

Gli acquisti all'estero, limitati al 10%, erano significativi delle carenze qualitative dell'industria chimica nazionale. Essi consistevano, infatti, in polietilene ad alta densità dal Giappone e dalla Germania e in polistirolo dagli USA.

I materiali di consumo, costituiti soprattutto da stampi, erano prodotti interamente all'interno della Mossi&Ghisolfi; quelli per la manutenzione ordinaria erano di provenienza locale, mentre i materiali per le riparazioni e le manutenzioni straordinarie (pezzi di ricambio dei macchinari) venivano acquistati all'estero. Di provenienza estera erano anche i macchinari, altro elemento che sottolineava il ruolo subalterno dell'industria italiana rispetto a quelle degli altri paesi.

La produzione (flaconi e tappi per flaconi) era destinata per l'80% circa al mercato italiano, in particolare verso il Milanese, che presentava un'alta concentrazione di imprese farmaceutiche, e per il rimanente all'estero, specie in Svizzera, Repubblica Federale Tedesca e Svezia (cfr. Adamo Francesco, *Una periferia industriale del nord ovest. La provincia di Alessandria*, Alessandria, 1979).

La Mossi&Ghisolfi diventa multinazionale

Negli anni Settanta, il Gruppo iniziò ad avere una dimensione internazionale e strinse un accordo con la multinazionale anglo – olandese Shell per la costruzione a Pratica (Frosinone) di quello che allora era il più grande stabilimento in Europa per la produzione di PET (polietilene tereftalato), materiale utilizzato, e pressoché insostituibile, nel settore degli imballaggi.

Allo stesso tempo, il *core business* del Gruppo diventò la produzione del polimero, che sostituì, almeno in parte, quella dei contenitori.

Nel 1989 acquisì lo stabilimento chimico di Pallanza, già della Montefibre, costituendo con altri soci, le società Acetati S.p.A. e, nel 1997, Italtet S.p.A. (poi Italtet Preforme S.p.A. e Europa Preforme S.r.l.), specializzate rispettivamente nella produzione di acetato di cellulosa e di contenitori in PET.

Il processo di internazionalizzazione della Mossi&Ghisolfi avvenne soprattutto attraverso l'acquisizione di attività considerate marginali e dismesse dai grandi gruppi chimici internazionali: nel 2000 acquistò gli impianti per la produzione di PET della Shell negli USA e in Messico, ai quali si aggiungono, nel 2002, quattro stabilimenti per la produzione di PET e poliestere localizzati in Brasile rilevati dalla multinazionale francese Rhône – Poulenc.

Al 2004 risale, invece, l'acquisizione della Chemtex dalla giapponese Mitsubishi, società con 750 ingegneri, specializzata nella progettazione di impianti chimici e petrolchimici, con sedi in Cina ed in India.

Il Gruppo comprendeva anche due unità di ricerca e sviluppo localizzate rispettivamente a Rivalta Scrivia, frazione di Tortona, e a Sharon Center in Ohio (USA).

Nello stesso anno venne avviata una forte verticalizzazione del Gruppo in modo da ridurre di almeno il 5% i costi, acquisendo direttamente la virgin-nafta e producendo all'interno gli intermedi.

Un grosso cambiamento destinato ad avere un prodotto finale messo in vendita allo stesso prezzo di quello cinese ma comprensivo del nolo del trasporto. Sempre nel 2004, venne messo a punto anche il *Proesa*, un processo per la produzione di biocarburanti di seconda generazione.

Nel 2008, venne ceduto al colosso statunitense "Plastipak" il controllo di Europa Preforme (ex Italtel Preforme) e di Preforme Sud (ex Cobarr), aziende del gruppo leader nella produzione di PET. Il 31 dicembre 2010 sono definitivamente fermate le produzioni di Acetati, dello stabilimento di Pallanza e l'azienda venne chiusa in tale data.

Negli ultimi anni, il Gruppo puntò sulla ricerca di nuove fonti di energia pulita, giungendo a ricavare bioetanolo dalla canna comune. Seguirono importanti investimenti per finanziare la creazione di un polo per la produzione di questo biocarburante, che venne localizzato a Crescentino, in provincia di Vercelli.

La crescita dimensionale e produttiva del Gruppo, che rappresentava ormai la seconda azienda chimica in Italia, indusse gli amministratori ad ipotizzare una possibile quotazione all'Hong Kong Stock Exchange, una delle più importanti borse asiatiche.

L'operazione avrebbe portato in borsa la M&G attraverso la raccolta di almeno 500 milioni di dollari per finanziare lo sviluppo di un Gruppo che fatturava tre miliardi di dollari e contava 3000 dipendenti. Nella procedura di quotazione era assistito da banche come Deutsche Bank, City Bank Rothschild e Ambromobiliare. Tuttavia, l'operazione non fu perfezionata e la quotazione ad Hong Kong rimase un'aspirazione di massima.

Le ragioni della possibile quotazione ad Hong Kong erano riconducibili alle ridotte dimensioni della Borsa Italiana per un gruppo di tali dimensioni e al rapido tasso di crescita di M&G nel Far East. Dall'altra parte, al fine di garantirsi la leadership nel pet, occorreva essere più vicini ai clienti e partner e ai polmoni finanziari della crescita dove si concentravano gli analisti specializzati nel settore chimico e gli istituti di credito in grado di sviluppare business sul posto, ma non solo.

Le scelte di M&G rappresentava una mossa per garantire la presenza italiana nella dinamica della crescita in quegli anni caratterizzati, secondo Mediobanca, da una rivoluzione copernicana. Nel 2012, infatti, i due terzi del fatturato delle imprese italiane private era stato realizzato all'estero, contro il 53% di quattro anni prima (cfr. Polimerica, *Attualità e notizie dal mondo della plastica, M&G Chemicals rimanda l'IPO. Il gruppo italiano rinvia la quotazione alla Borsa di Hong Kong a causa della volatilità sui mercati*. 9 dicembre 2013 17:22)

La crisi finanziaria

La rinuncia alla quotazione a Hong Kong pare legata ai risultati poco soddisfacenti del bilancio 2013, che aveva evidenziato un fatturato in calo del 10%, un margine operativo lordo in flessione del 67% e un passivo di 77 milioni, a causa di oneri e ammortamenti diversi (cfr. Andrea Montanari, *La finanza porta in rosso M&G*, in MF - Numero 181 pag. 15 del 16/09/2014).

Nonostante le previsioni di un miglior andamento della gestione nel 2014, le difficoltà per Mossi&Ghisolfi aumentarono. Infatti, intorno al 2015, il Gruppo conobbe una grave crisi finanziaria, dovuta ai ritardi nei lavori e alla lievitazione dei costi, da 1 a oltre 2 miliardi di dollari, per la costruzione del maxi-impianto per la produzione di PET a Corpus Christi in Texas (USA), progettato per essere il più grande del mondo.

Ben presto, i maggiori costi risultarono insostenibili, tanto da provocare, nel 2017, la richiesta di ammissione al Chapter 11 al Tribunale del Delaware da parte della M&G Chemicals, la società di diritto statunitense proprietaria del costruendo impianto, unitamente ad altre dieci società statunitensi del Gruppo. Il Chapter 11 è una procedura USA, assimilabile alla nostra amministrazione straordinaria.

La situazione di crisi aveva subito un'accelerazione nel settembre 2017, quando, uno dei principali concorrenti, la Dak Americas, che aveva fatto un accordo con Mossi&Ghisolfi per finanziare la realizzazione dello stabilimento in Texas con l'obiettivo di comprare parte della produzione e vendendo in cambio materia prima per il mercato messicano, ha richiesto il pagamento di un credito scaduto di circa 50 milioni di dollari mettendo in allarme i fornitori e innescando una situazione di stress finanziario. Inoltre, sempre a fine settembre 2017, il Gruppo Mossi&Ghisolfi aveva sospeso i pagamenti delle cedole di un bond perpetuo con un capitale residuo di 70 milioni di euro e in mano a investitori internazionali come Pioneer e Invesco (Gianluca Paolucci, *Mossi e Ghisolfi getta la spugna*, La Stampa, 25 ottobre 2017 alle 00:31).

La crisi finanziaria non risparmiò le attività italiane. Nel mese di ottobre del 2017, Mossi&Ghisolfi presentò la richiesta di ammissione al concordato preventivo anche per le attività italiane. La richiesta di concordato venne accolta dal Tribunale di Alessandria e comportò la messa in cassa integrazione di 171 dipendenti per un anno.

Nello stesso tempo, vennero presentati due piani di ristrutturazione del debito, al fine di cercare di riequilibrare la situazione finanziaria e individuare nuovi investitori. Il piano relativo alla M&G Chemicals, che, alla fine del 2016, presentava un debito di 1,8 miliardi di dollari, prevedeva la vendita dell'impianto completato all'85%; nel 2018 fu effettivamente venduto ad una joint venture tra la thailandese Indorama Ventures, la messicana Alpek e la sud coreana Far Eastern Investment, per 1.125 milioni di dollari.

Il piano di ristrutturazione del debito in Italia (circa 600 milioni di euro, dei quali 200 verso le banche), prevedeva la vendita all'asta del "ramo bio" di Mossi & Ghisolfi; nel settembre 2018, Versalis (gruppo Eni), per 80 milioni di euro, si aggiudicò Biochemitex, la società di ingegneria costruttrice di impianti per la produzione di etanolo cellulosico con la tecnologia *Proesa*, di cui Beta Renewables (società del gruppo) era licenziataria unica. Qualche mese prima, Apple Grove, divisione della M&G Polymers, era stata venduta per 33,5 milioni di dollari a Far Eastern Investment. Seguì un accordo per la cessione alla stessa Società sudcoreana di M&G Polimeros Brazil.

Nel 2019, le società italiane (Mossi&Ghisolfi spa, M&G Finanziaria spa, M&G Polimeri Italia spa, Ingeg srl, Centra srl, Impia srl, Tecnol srl) in concordato preventivo, a causa del perdurante stato di insolvenza e dell'impossibilità di rimediarsi, furono dichiarate fallite dal Tribunale di Alessandria. Il gruppo Mossi&Ghisolfi cessava di esistere come realtà produttiva ed occupazionale di Tortona.

Le possibili cause

Il fallimento di un gruppo come Mossi&Ghisolfi richiede qualche considerazione circa le cause che hanno portato a tale conclusione. In questo caso, si entra nel campo della cronaca più che della storia economica, ma ritengo utile fornire qualche indicazione per completare il quadro conoscitivo di un'impresa che ha caratterizzato il panorama industriale cittadino e non solo. Per questa ricostruzione delle cause che hanno portato al fallimento, utilizzerò i rilievi formulati dai curatori fallimentari a proposito di MG Finanziaria in sede processuale.

Per i curatori fallimentari, l'ex colosso della chimica "Era un gigante dai piedi d'argilla". Secondo i curatori, in tutti i bilanci del Gruppo, la voce relativa alla valutazione delle società partecipate non era corrispondente al valore reale. "Mossi Ghisolfi Finanziaria (MGF) aveva in qualche modo dissimulato le reali condizioni in cui si trovava, prospettando una situazione di solidità che era apparente".

La conclusione a cui sono arrivati gli esperti, chiamati a esaminare le vicende economico - fiscali della multinazionale, è che «il Gruppo Mossi Ghisolfi non era il colosso che appariva dai numeri pubblicati, e non aveva affatto solidissime consistenze patrimoniali. Era come un gigante dai piedi d'argilla che per molti anni è andato avanti creando proventi, sostanza di patrimonio con operazioni che in realtà erano nella quasi totalità realizzate solo sulla carta».

«La liquidità che occorreva veniva reperita sul mercato, e i proventi che servivano a mandare i bilanci in minima perdita, o le controllate in pareggio o comunque non in tracollo, venivano creati con operazioni, per lo più in Gruppo, che avevano manifestazioni cartolari». (Monica Gasparini, *Il caso «Gruppo Mossi Ghisolfi, un gigante coi piedi d'argilla?»*, Il Piccolo, Alessandria, venerdì 24 marzo 2024, pag. 6).