



Giunte e Commissioni

RESOCONTO STENOGRAFICO

n. 10

N.B. I resoconti stenografici delle sedute di ciascuna indagine conoscitiva seguono una numerazione indipendente.

10^a COMMISSIONE PERMANENTE (Industria,
commercio, turismo)

**INDAGINE CONOSCITIVA SULLA CONDIZIONE COMPETITIVA
DELLE IMPRESE INDUSTRIALI ITALIANE, CON PARTICOLARE
RIGUARDO AI SETTORI MANIFATTURIERO, CHIMICO,
MECCANICO E AEROSPAZIALE**

95^a seduta: mercoledì 7 ottobre 2009

Presidenza del presidente CURSI

I N D I C E**Audizione del presidente e amministratore delegato di Finmeccanica, Pier Francesco Guarguaglini**

PRESIDENTE	Pag. 3, 9, 17 e passim	GUARGUAGLINI	Pag. 3, 12, 13 e passim
BUBBICO (PD)	11	MUSSO	12
VETRELLA (PdL)	12, 13		
TOMASELLI (PD)	13, 15, 18		

N.B. L'asterisco accanto al nome riportato nell'indice della seduta indica che gli interventi sono stati rivisti dagli oratori.

Sigle dei Gruppi parlamentari: Italia dei Valori: IdV; Il Popolo della Libertà: PdL; Lega Nord Padania: LNP; Partito Democratico: PD; UDC, SVP e Autonomie: UDC-SVP-Aut; Misto: Misto; Misto-IO SUD: Misto-IS; Misto-MPA-Movimento per le Autonomie-Alleati per il Sud: Misto-MPA-AS.

Intervengono, ai sensi dell'articolo 48 del Regolamento, l'ingegnere Pier Francesco Guarguaglini, presidente e amministratore delegato di Finmeccanica, accompagnato dal dottor Lorenzo Borgogni, direttore centrale relazioni esterne, dal dottor Francesco Lalli, direttore relazioni istituzionali, dall'ingegnere Francesco Butini, responsabile rapporti governativi e parlamentari, dal dottor Roberto Alatri, capo ufficio stampa e dal dottor Carlo Musso, responsabile ufficio studi.

I lavori hanno inizio alle ore 14,45.

PROCEDURE INFORMATIVE

Audizione del presidente e amministratore delegato di Finmeccanica, Pier Francesco Guarguaglini

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca il seguito dell'indagine conoscitiva sulla condizione competitiva delle imprese industriali italiane, con particolare riguardo ai settori manifatturiero, chimico, meccanico e aerospaziale, sospesa nella seduta del 30 settembre scorso.

Comunico che, ai sensi dell'articolo 33, comma 4, del Regolamento, è stata chiesta l'attivazione dell'impianto audiovisivo e del segnale audio e che la Presidenza del Senato ha già preventivamente fatto conoscere il proprio assenso. Se non vi sono osservazioni, tale forma di pubblicità è dunque adottata per il prosieguo dei lavori.

È oggi in programma l'audizione del presidente e amministratore delegato della Finmeccanica, l'ingegner Pier Francesco Guarguaglini che saluto e ringrazio per aver aderito al nostro invito e al quale, da italiano, desidero testimoniare la profonda soddisfazione avvertita nell'apprendere dai giornali la notizia dei contratti conclusi dal suo gruppo con il Regno Unito, gli Stati Uniti e la Libia.

Lascio quindi la parola all'ingegner Guarguaglini.

GUARGUAGLINI. Signor Presidente, nello svolgimento del mio intervento farò specifico riferimento ad una documentazione che consegno agli atti della Commissione.

Finmeccanica è il maggiore gruppo italiano nell'alta tecnologia, operante nei settori aeronautico, elicotteristico, elettronica per la difesa, spazio, energia e trasporti. Lo scorso anno il nostro fatturato è stato di circa 15 miliardi, cui si vanno ad aggiungere i ricavi derivanti dall'acquisizione della DRS Technologies, operata a fine anno, in virtù della quale l'importo totale di tale fatturato raggiunge circa i 17 miliardi e 100 milioni di euro di cui il settore elettronica, difesa e sicurezza costituisce più di un terzo mentre i settori energia e trasporti incidono per un 18 per cento.

Il posizionamento del gruppo Finmeccanica nel mondo nel 2001 non era certo elevato, considerato che occupavamo il sedicesimo posto, mentre nel 2008 Finmeccanica compare tra le prime 10 aziende del settore, precisamente all'ottavo posto, con una crescita percentuale nel periodo 2001-2008 del 183 per cento, nettamente superiore a quello delle altre società. Tale risultato è frutto sia di una crescita interna che dell'acquisizione di altre società in Gran Bretagna e negli Stati Uniti.

Nell'ambito dei trasporti ferroviari Finmeccanica è il quinto gruppo nel mondo, anche se con un distacco sensibile rispetto ai primi quattro gruppi che la precedono, ma con una crescita percentuale, nel periodo 2001-2007, del 57 per cento, pari a quella della Siemens e nettamente migliore di quella ottenuta da società quali la Alstom, la Kawasaki o la Bombardier che rimane praticamente ferma.

Nel settore dell'energia Finmeccanica partiva da una posizione di grande svantaggio, se si pensa che nel 2001 fatturava 823 milioni di euro, laddove i dati relativi del 2008 evidenziano una crescita del 58 per cento ed un fatturato di 1300 milioni di euro tanto che il nostro gruppo si attesta ormai al settimo posto.

Passando ora a descrivere la distribuzione del nostro personale nel mondo, segnalo che in Italia abbiamo più di 43.000 dipendenti, negli Stati Uniti più di 12.000, in Gran Bretagna oltre 10.000, in Francia superiamo le 3000 unità, cui si va ad aggiungere il nostro personale sparso per il mondo. In Italia, accanto ai già richiamati 43.000 dipendenti vanno considerati gli altri 100.000 che lavorano nell'indotto, il che significa che in Italia quasi 150.000 lavoratori sono coinvolti nelle attività del nostro gruppo.

Un altro dato interessante che mi preme sottolineare è quello riferito alla distribuzione dei ricavi Finmeccanica per cliente relativa agli anni 2001, 2008, 2009 e 2010. Per quanto riguarda il 2001 (che non viene però menzionato nella documentazione consegnata agli atti della Commissione), la nostra clientela era principalmente italiana, laddove attualmente quest'ultima rappresenta circa il 30 per cento dei nostri ricavi, e tenderà a ridursi attorno al 24-25 per cento nel 2010. Alla stessa data il mercato della Gran Bretagna produrrà per noi ricavi attorno al 12 per cento, mentre quello statunitense ai attesterà intorno al 20 per cento; oltre a questi vanno considerati i ricavi provenienti dal mercato relativo al resto d'Europa, pari al 25 per cento, ed un'altra quota relativa al resto del mondo, pari al 20 per cento.

Se si osserva poi la voce riferita al valore della produzione realizzata in Italia, si potrà riscontrare l'importanza del gruppo Finmeccanica per il nostro Paese, perché se i ricavi del gruppo per destinazione cliente evidenziano che le esportazioni al di fuori dei tre mercati domestici (Italia, Gran Bretagna e Stati Uniti) sono raddoppiate, nello stesso periodo il valore della produzione realizzata in Italia dimostra che su una produzione di 15 miliardi, circa nove vengono realizzati in Italia e la restante parte all'estero. Quindi, nonostante tutto riusciamo a mantenere in Italia molta della nostra produzione, il che non è certo di semplice realizzazione.

Nella documentazione abbiamo riportato anche delle proiezioni dei possibili ricavi futuri sulla base dei nostri piani interni. Riteniamo che questo livello di ricavi si manterrà anche per il 2013, nel senso che per quell'anno pensiamo di fatturare più di 20 miliardi di euro, di cui 15 miliardi all'estero e 5 in Italia. Se si osserva però la produzione sviluppata, a fronte di 25 miliardi, 12 miliardi vengono prodotti in Italia e il resto all'estero. Riteniamo quindi che gran parte della quota di mercato che riusciremo a catturare all'estero deriverà da una produzione realizzata in Italia.

Per quanto riguarda i settori aerospazio, difesa e sicurezza nella documentazione posta a vostra disposizione vengono illustrati i nostri prodotti d'avanguardia. Tra di essi vi è ad esempio il velivolo da trasporto tattico C27-J, molto venduto all'estero, soprattutto negli Stati Uniti. Vi è poi l'addestratore avanzato di nuova generazione M-346 che dovrebbe essere acquistato quest'anno dallo Stato italiano; ad esso sono interessati anche gli Emirati Arabi con i quali è in corso una trattativa. Nel campo dell'elicotteristica (nella documentazione si fa riferimento solo a due dei nostri prodotti) abbiamo l'AW101 che è stato acquistato dalla Presidenza degli Stati Uniti e il Lynx, un elicottero progettato in Gran Bretagna utilizzato essenzialmente dalle truppe inglesi.

Nell'ambito dell'elettronica per la difesa, e nello specifico per quanto riguarda la produzione di radar a scansione elettronica, tengo a segnalare che siamo tra i migliori al mondo, anche se il relativo sistema viene progettato in Gran Bretagna e non in Italia. Il suddetto sistema è stato adottato anche negli Stati Uniti e la Gran Bretagna spinge per inserirlo nel progetto EFA (*European Fighter Aircraft*).

Nella documentazione abbiamo riportato anche altri sistemi di riconoscimento e di puntamento. Vorrei altresì segnalare che con riferimento ai sistemi elettro-ottici possediamo il 15 per cento del mercato mondiale sia nel campo aeronautico che in quelli navale e terrestre.

Tra gli altri prodotti d'avanguardia vi sono inoltre: il sistema *radar*; EMPAR; il nuovo *software defined radio* della Selex Communication (*ex* Marconi); il lettore di targhe, che ha avuto un grandissimo successo ed è stato adottato in pratica da tutti gli Stati Uniti; il cannone da 76 millimetri della Oto Melara; il siluro pesante più venduto nel mondo, il Black Shark della WASS, che ha realizzato anche il siluro MU90 ed infine il sistema satellitare per osservazione della Terra Cosmo-SkyMed. Ricordo peraltro che di questo sistema all'inizio si discusse anche presso l'Agenzia spaziale italiana (ASI), e mi rivolgo in particolare al senatore Vetrella che all'epoca ricopriva la carica di presidente dell'ASI. Il Cosmo-SkyMed è un sistema all'avanguardia che dispone di un radar a bordo, laddove in molti Paesi europei si utilizzano sistemi elettroottici che ovviamente in caso di nuvole non permettono una buona visione.

Nella nostra documentazione si fa riferimento anche alle tecnologie d'avanguardia realizzate sia in Italia che negli altri Stati in cui operiamo. Chiaramente siamo interessati ai materiali, particolarmente a quelli com-

positi, che – come sapete – utilizziamo molto non solo nell’ambito degli aerei militari, ma specialmente in quelli civili, tipo il Boeing-787.

Disponiamo della tecnologia *fly-by-wire* per il controllo del volo con comandi elettrici, anziché meccanici (adottata in particolare nel velivolo M-346).

Nell’elicotteristica in Italia si è sviluppata la tecnologia *tilt-rotor*, che permette di decollare come un elicottero e di funzionare poi come un aeroplano e quindi acquistare una velocità di crociera simile a quella dell’aereo. L’Augusta ha inoltre sviluppato tecnologie destinate alla produzione di gruppi di trasmissione, rotor e pale molto specifiche ed importanti.

Analogo sviluppo hanno avuto le tecnologie cui siamo pervenuti nel campo dell’elettronica per la difesa, mi riferisco in particolare ai *software* modulari scalabili con elevate capacità di *real-time processing*, e all’integrazione dei componenti elettronici.

Per quanto riguarda le tecnologie d’avanguardia sviluppate dal nostro gruppo all’estero segnalo che nell’ambito dell’elicotteristica a Yeovil, in Gran Bretagna, realizziamo delle pale con caratteristiche molto specifiche sulla base di un brevetto inglese, quindi sotto il controllo del Governo inglese. Sempre in Gran Bretagna produciamo dei sistemi tecnologicamente all’avanguardia, tra cui, ad esempio, nel settore elettrottrico alcuni sensori a infrarosso di nuova generazione, unici in Europa.

Negli Stati Uniti produciamo rilevatori a infrarosso, utilizzando in questo ambito tecnologie che sfruttano le basse temperature, chiaramente nel rispetto delle leggi dello Stato in cui operiamo che, nel caso specifico degli Stati Uniti, sono particolarmente rigide.

Passando poi agli effetti positivi del settore della difesa, tengo a segnalare che pur rappresentando quest’ultimo solo l’1 per cento circa del PIL ha però un effetto trainante sull’economia del Paese, innanzi tutto perché investe molto in nuove tecnologie, in secondo luogo in quanto genera risorse utili anche per realizzare importanti acquisizioni all’estero, oltre a presentare un attivo nel saldo commerciale. Sulla base dei miei calcoli l’industria del settore aerospazio e difesa, tra imposte dirette e indirette, IVA e costo del lavoro, versa nelle casse dello Stato oltre 4 miliardi di euro ogni anno.

Nel passato – come è noto – gli investimenti erano più elevati e questo sicuramente permetteva importanti risultati sia in termini di collaborazione internazionale, sia di prodotti. Ovviamente la carenza di investimenti dedicati alle attività di ricerca e sviluppo costituisce un freno per la competitività e anche per l’esportazione, e alla lunga riteniamo possa creare dei problemi al nostro settore, anche perché chiaramente a fronte di una certa situazione la tendenza è quella di spostarsi laddove gli Stati investono; questo significa che se ad esempio la Gran Bretagna investe in certi campi, naturalmente pretenderà anche che la produzione relativa all’investimento effettuato avvenga nell’ambito dei propri confini e questo vale ancor di più per gli Stati Uniti.

Tanto per fare un esempio concreto, vi segnalo gli investimenti anti-crisi che sta realizzando la Francia nell’ambito del piano di rilancio – al di

là quindi degli accordi che il presidente Sarkozy stringe con i vari Governi – tra gli altri anche nel settore degli elicotteri, degli aerei Rafale e dei puntatori *laser*, creandoci anche qualche problema.

In conclusione, occorrono maggiori investimenti, e aggiungo che se la FIAT chiede incentivi per la rottamazione, il nostro gruppo li chiede per lo sviluppo di prodotti che sono convinto abbiano assai più futuro. Ciò premesso, stanti anche le attuali risorse a disposizione, sarebbe comunque utile una maggiore collaborazione ed identità di vedute fra tutti i soggetti interessati, ovvero il mondo dell'industria, il Ministero della difesa ed il Governo.

In tema di energia la documentazione che abbiamo consegnato contiene due tabelle rispettivamente dedicate al fabbisogno energetico ed alla dipendenza dall'estero ed ai prezzi dell'energia elettrica e alle strategie dell'Unione europea.

Nell'ambito di Finmeccanica il settore dell'energia fa capo ad Ansaldo Energia che opera nel campo degli impianti tradizionali, del *service*, del nucleare e delle fonti rinnovabili; del gruppo fanno parte anche Ansaldo Nucleare, che produce le turbine, l'Ansaldo Thomassen e l'Ansaldo ESG, che sono società di assistenza, e l'Ansaldo Fuel Cells, che si occupa di tecnologie del futuro.

L'Ansaldo nel 2008 ha fatturato 5 miliardi e 680 milioni di euro dei quali 830 milioni nel settore del *service* e 4 miliardi e 850 milioni in quello dell'impiantistica, e rispetto a questo importo all'incirca solo un miliardo è relativo a ordini domestici, mentre il resto fa riferimento al mercato estero.

La documentazione contiene anche una tabella che illustra la situazione del mercato dell'energia sia nazionale che internazionale e gli obiettivi a medio termine. Come potrete osservare, il mercato europeo – escluso quindi quello italiano – rappresenta una quota del 14 per cento che si auspica di portare in futuro intorno al 37 per cento, mentre il dato relativo ad Africa e Medioriente si attesta intorno al 33 per cento.

Circa il 75 per cento della produzione viene realizzato in Italia. In prospettiva riteniamo di poter rafforzare il settore del *service*, di incrementare quello del nucleare e di portare a compimento gli interventi di sviluppo che stiamo effettuando nel campo delle energie rinnovabili.

Per quanto riguarda il settore degli impianti tradizionali, tengo a sottolineare che se nel 2002 eravamo ancora completamente dipendenti dalla tecnologia della Siemens, oggi, grazie ad un notevole impegno, tale dipendenza non esiste più e questo ci permette di crescere.

Con riferimento al settore del *service* segnalo che grazie all'acquisizione di due società siamo oggi nelle condizioni di prestare assistenza non solo per i nostri impianti, ma anche per quelli della General Electric, della Siemens e di altri gruppi.

Per quanto riguarda il nucleare, è inutile dire che contiamo molto sul programma italiano, anche se oggi stiamo già lavorando allo sviluppo di questo settore grazie ad accordi di cooperazione con Westinghouse in Cina e negli Stati Uniti. Intendiamo stringere accordi anche con AREVA,

perché dobbiamo poter essere capaci di partecipare alla realizzazione anche di tipologie diverse di centrali; ci interessa relativamente dedicarci solo al mercato nazionale perché riteniamo che per poter fare massa critica occorra acquisire quote del mercato estero.

Per quanto riguarda il settore delle fonti rinnovabili attraverso Ansaldo Fuel Cells stiamo sviluppando una tecnologia e degli impianti molto particolari che sono capaci di catturare la CO₂ senza consumare energia, bensì generandola. Quindi, tali prodotti se portati ad un livello di competitività giusto, possono rappresentare uno sbocco molto importante.

Quanto al settore dei trasporti il nostro fatturato si aggira attorno agli 80 miliardi di euro con una buona copertura dei principali mercati. Nella documentazione viene descritto lo sforzo che il Governo americano sta compiendo nel settore dell'alta velocità. Si tratta di un programma importante ed essendo noi presenti negli Stati Uniti può rappresentare una grande opportunità.

Nell'ambito dello sviluppo tecnologico mi preme sottolineare la presenza di due società, Ansaldo STS, che si occupa prevalentemente di sistemi, e Ansaldo Breda che costruisce carrozze ferroviarie. In passato ci sono stati forti investimenti nell'ambito della rete ferroviaria mentre Trenitalia ha investito piuttosto poco. Successivamente Ansaldo STS e RFI hanno raggiunto un accordo e hanno potuto così sviluppare un sistema di sicurezza molto avanzato, l'ERTMS (*European rail traffic management system*) e un sistema di gestione e di efficienza del traffico, ovvero l'SCC (Sistema di comando e controllo della circolazione ferroviaria). Questo ci ha permesso di presentarci sul mercato estero.

Per quanto riguarda la produzione di carrozze ferroviarie si è verificato esattamente il contrario. Poiché in Italia gli investimenti in quest'ambito erano miseri, abbiamo rischiato molto adottando programmi ambiziosi di altri Paesi all'estero e quindi Ansaldo Breda ha sofferto notevolmente e solo grazie al fatto che Finmeccanica ha coperto le perdite è stato possibile restare sul mercato. Attualmente stanno ripartendo gli investimenti per i treni regionali, standard e dell'alta velocità e questo ci permette di migliorare la situazione.

Per quanto riguarda la presenza di Ansaldo STS nel mondo, questa è molto forte negli Stati Uniti, in Europa ma anche in Russia, dal momento che recentemente abbiamo stipulato un accordo con le ferrovie russe. Siamo presenti anche in Cina, India e Australia.

Ansaldo STS è una società internazionale anche sotto il profilo produttivo. Negli Stati Uniti c'è una fabbrica importante e storica, la vecchia *Union Switch&Signal*, situata a Pittsburgh, con circa 1000 dipendenti. In Francia abbiamo acquistato uno stabilimento con 500 dipendenti. In Italia abbiamo 1500 dipendenti. Abbiamo anche una fabbrica in India ed una in Australia legata alla *Union Switch&Signal*. Vi sono quindi cinque Paesi in cui la nostra presenza industriale è significativa.

Ansaldo Breda è presente in Italia, Stati Uniti, Spagna, Marocco e Nord Europa e la nostra produzione in questo caso riguarda più che i treni le metropolitane. In questi anni stiamo portando avanti numerosi accordi

internazionali, con la Russia ma anche con il Marocco. In Libia, quest'estate, abbiamo firmato un primo contratto e abbiamo avviato un programma importante sia nel campo ferroviario che in quello delle metropolitane; a breve avrà luogo l'assegnazione di uno dei progetti relativi alla città di Tripoli e di altri progetti nel settore del segnalamento ferroviario, e in quello delle carrozze ferroviarie (entro il 2010). La Libia quindi rappresenta per noi un mercato importante. Stessa importanza riveste l'Arabia Saudita, dove abbiamo stretto un accordo con il *general contractor* Saudi Binladin Group relativo alla progettazione, realizzazione e messa in esercizio del sistema metropolitano automatico dell'università femminile di Riyad.

Dai dati relativi ai ricavi delle due società si riscontra che quelli di Ansaldo STS in prospettiva saranno superiori all'estero rispetto all'Italia, mentre quelli di Ansaldo Breda (che ha fatturato nel 2008 solo 0,7 miliardi di euro) evidenziano che se la società realizzerà gli investimenti programmati rimarrà il gruppo principale in Italia.

Per quanto riguarda i trasporti, oltre ad Ansaldo Breda all'estero operano altre nostre società. Nelle telecomunicazioni, ad esempio in Libia, opera la Selex Sistemi Integrati che sta peraltro effettuando uno studio sulla sicurezza delle stazioni, commissionatoci dalla Russia. Telespazio offre invece servizi a bordo dei treni, mentre ElsagDatamat sta portando avanti un programma per la biglietteria automatica.

Per quanto riguarda le tecnologie d'avanguardia, quelle sviluppate da Ansaldo STS sono legate essenzialmente al segnalamento, questa specializzazione non vale per Ansaldo Breda perché in tal caso il gruppo si è dovuto adattare alle richieste della clientela nazionale ed estera.

Vorrei segnalare infine un'opera molto importante, la metro Driverless di Copenhagen, realizzata interamente da Ansaldo STS e Ansaldo Breda.

Termino qui scusandomi per la brevità del mio intervento.

PRESIDENTE. Ringrazio l'ingegner Guarguaglini per le puntuali informazioni fornite, pur nella consapevolezza che una descrizione delle attività del gruppo Finmeccanica avrebbe richiesto ben altro spazio, visto che ci stiamo riferendo ad una realtà che fattura cifre enormi e si colloca ai primi posti a livello nazionale, europeo ed internazionale. I risultati di Finmeccanica del resto si commentano da soli considerate le scoperte ed i rapporti commerciali intrattenuti con altri Paesi che rappresentano la parte più considerevole del mercato di questa importante azienda italiana.

L'ingegner Guarguaglini nel suo intervento si è lamentato legittimamente dell'azione di alcuni Governi, ad esempio di quello francese che è dovuto intervenire massicciamente per aiutare le proprie aziende in crisi; in Italia – concedetemi la battuta – il Governo non si deve preoccupare perché c'è Finmeccanica che ci rappresenta tutti. Ciò detto, c'è tuttavia bisogno di un Governo che sia presente e vicino alle nostre aziende soprattutto nella gestione dei rapporti politici ed economici sia in Europa che al di fuori.

Desidero ora rivolgere al nostro ospite un paio di domande prima di lasciare la parola ai colleghi che intendono intervenire. Per quanto concerne gli interventi nel settore nucleare, ci consta che Finmeccanica intrattenga rapporti con alcune società francesi, ad esempio con la AREVA, la multinazionale francese che opera nel campo dell'energia e che Ansaldo Energia, e nello specifico Ansaldo Nucleare, abbia stretto accordi di cooperazione con Westinghouse, nonché alcune intese con il Governo americano. Mi rendo conto che un'azienda grande come la vostra debba riservarsi la possibilità di agire su più fronti, ma vorrei capire che tipo di rapporti intratteniate con Westinghouse, considerato anche che nel nostro Paese ci si sta avviando alla definizione delle procedure di identificazione dei siti sui quali verranno realizzate le centrali nucleari.

Per quanto concerne il settore dei trasporti dispiace dover constatare che Ansaldo Breda debba rivolgersi al mercato estero per fare fatturato quando abbiamo un programma nazionale di investimenti relativo proprio al comparto ferroviario, mi riferisco in particolare a quelli delle Ferrovie dello Stato e RFI, che prevedono uno stanziamento di 70 milioni di euro destinato ai treni regionali. Vorrei capire quindi quale sia il vostro rapporto con le aziende italiane anche in relazione ai piani di sviluppo. In questi giorni è in corso una polemica piuttosto accesa; immagino che abbiate letto sulla stampa che lo stabilimento di Colleferro della Alstom è stato occupato dagli operai che hanno sequestrato alcuni dirigenti. Si tratta di un'azienda che a livello nazionale dà lavoro a circa 3000 persone e che quindi merita tutta la nostra considerazione. Ho la sensazione che vicende passate, non lontane nel tempo, abbiano provocato dispiaceri nei titolari di alcune aziende nazionali pubbliche. Mi riferisco al progetto sull'alta velocità portato avanti dalla società NTV (Nuovo Trasporto Viaggiatori) – che ha tra i suoi dirigenti il presidente Montezemolo, il dottor Della Valle ed altri soci – che per l'appunto prevedeva un ordine di 25 treni Alstom. Rispetto a questo genere di vicende le opzioni non possono che essere due: o viviamo in un sistema europeo che dà a tutti la possibilità di concorrere e lavorare tranquillamente, oppure non resta che tornare al vecchio sistema e quindi si torna a proteggere solo e soltanto alcune aziende! Sotto questo profilo mi sembra che Ansaldo abbia pagato uno scotto eccessivo, considerati i risultati ottenuti da Ansaldo STS e Ansaldo Breda, ad esempio con la realizzazione della Copenhagen Driverless Underground che la nostra Commissione avrà il piacere di visitare il prossimo 22 e 23 dicembre quando ci recheremo in quella città.

In questa importante sede istituzionale, vorrei richiamare l'esigenza che le aziende italiane, in particolare RFI, tengano in debita considerazione non solo le logiche particolari che le riguardano, ma anche le altre realtà produttive italiane ed europee, dal momento che ci muoviamo in un contesto europeo. Basti pensare che è ridiventata di grande attualità e importanza l'azienda Bombardier che – come sappiamo – è legata a vecchi schemi e che, per lo meno dal punto di vista progettuale, rispetto a realtà come quella di Ansaldo Breda, è indietro di parecchi anni!

Vorrei sottolineare questo tipo di esigenza che faremo presente anche all'amministratore delegato del gruppo RFI, ingegner Moretti.

BUBBICO (*PD*). Non possiamo che esprimere un grande apprezzamento per l'ottimo lavoro svolto da Finmeccanica, dal suo presidente e amministratore delegato Guarguaglini e dall'intero *management*, e i dati che ci sono stati offerti credo che al riguardo siano incontrovertibili.

Da questo punto di vista, ritengo che dobbiamo trarre una lezione circa la necessità sia di potenziare le politiche industriali del nostro Paese, sia di sostenere un processo che punti a consolidare qualche «colosso nazionale»; i dati che oggi ci sono stati forniti credo infatti diano pienamente la misura dell'importanza di creare condizioni di massa critica proprio allo scopo di generare un sistema di opportunità per il nostro Paese. Anche il posizionamento sui mercati internazionali e i luoghi di produzione dei beni e dei servizi confermano questo dato, perché la presenza internazionale, e quindi questo grande processo di copertura di vaste aree del pianeta, non si traduce in un abbandono, ma significa al contrario moltiplicare le attività nel nostro Paese non solo in termini di occupazione, ma anche di fatturato generato.

A tal proposito, vorrei chiedere quanto incida la domanda pubblica rispetto ad un consolidamento del posizionamento di Finmeccanica sulle nuove frontiere delle alte tecnologie. In concreto, a vostro avviso, quanto i settori della Difesa o della Protezione civile, o le amministrazioni pubbliche, orientando la propria domanda di beni e servizi, possono alimentare un circolo virtuoso al fine di migliorare il nostro posizionamento in settori così strategici? Questa, che rappresenta evidentemente una modalità per valorizzare la nostra capacità industriale e che ovviamente non può eludere le norme comunitarie, alle quali siamo vincolati in termini di concorrenza e in termini di apertura ai mercati, a vostro avviso è presente ed in termini soddisfacenti nel nostro sistema? Personalmente ritengo che valorizzare le tecnologie, la qualità dei servizi che la nostra industria è in grado di offrire, sia particolarmente importante, ma al riguardo vorrei conoscere il parere del dottor Guarguaglini.

Quanto rileva, ai fini della crescita e dello sviluppo, la definizione di un orizzonte strategico per il nostro sistema industriale? Da questo punto di vista, come viene giudicata l'esperienza, il tentativo avviato con il programma strategico «Industria 2015»? All'interno di questo ragionamento, vale più la pena oggi rincorrere altri Paesi sul versante delle produzioni *hard*, ad esempio nel campo delle centrali nucleari, o non sarebbe invece più interessante concentrarsi sui settori che, dai dati che abbiamo potuto leggere sia pure in maniera molto veloce, danno grande soddisfazione in termini sia di conquista di posizioni di *leadership* nel mercato internazionale, sia di capacità di generare fatturato e ricavi non trascurabili in settori di punta?

In buona sostanza, è a vostro avviso utile concentrarsi su quei settori che hanno assunto dimensioni di massa critica, come aeronautica, elicotteristica, elettronica, difesa e sicurezza, e i sistemi di trasporto? Ad esem-

pio, da quanto ci è stato oggi illustrato si riscontra una crescita del posizionamento nel settore del segnalamento, cioè di tutta la componente gestionale dei sistemi di trasporto, assai più rilevante rispetto invece al comparto della produzione di mezzi. Ovviamente questo discorso vale in modo particolare per le centrali nucleari, tenuto conto di un sistema di opportunità che sembra emergere dal comparto energia pur se in assenza di quelle specifiche componenti; in concreto intendo dire che l'esperienza Finmeccanica nel campo energetico sembrerebbe mettere in evidenza straordinarie potenzialità «non nucleari». In considerazione di quanto osservato, mi interesserebbe quindi sapere in che direzione si ritiene opportuno continuare ad investire.

VETRELLA (*PdL*). Anch'io desidero ringraziare il presidente Guarguaglini, che mi onoro di conoscere da molti anni e che stimo per le sue competenze di tecnico, ma ancor di più per quello che è riuscito a realizzare in questi anni.

Vorrei ora porre al presidente della Finmeccanica tre domande, di cui la prima è più che altro una richiesta di chiarimento.

Con riferimento ai ricavi annui, dai dati sottoposti mi sembra di capire che circa il 24 per cento sia di provenienza italiana. Di questa percentuale quale è la quota che deriva da commesse pubbliche e quale da quelle private? Il 24 per cento su un importo totale di 15 miliardi annui di ricavi, corrisponde ad un ordine di grandezza che si aggira intorno ai 3 miliardi e mezzo annui. Il dubbio cui faceva riferimento riguarda proprio questo dato, posto che nella documentazione si parla di un ritorno di 4 miliardi, a fronte di 3 miliardi e mezzo...

GUARGUAGLINI. Quel dato riguarda però l'intero settore della difesa, non solo il segmento in cui opera Finmeccanica.

VETRELLA (*PdL*). Nella documentazione che ci avete consegnato sono evidenziati i ricavi di Finmeccanica nel mondo, e si evince che il 24 per cento dei ricavi proviene dal mercato italiano

MUSSO. Il dato relativo ai ricavi conseguiti in Italia nel 2008 è del 30 per cento.

GUARGUAGLINI. Il dato cui lei sta facendo riferimento, senatore Vetrella, riguarda già il 2009.

VETRELLA (*PdL*). Nel 2008 la percentuale ammonta al 30 per cento, quindi circa 4 miliardi e mezzo di ricavi. A fronte di questo dato ho però colto il passaggio della sua relazione in cui si segnalava che i ricavi concernenti il settore pubblico italiano ammontavano a 4 miliardi.

GUARGUAGLINI. Quel passaggio e quel dato da lei richiamati si riferiscono però solo al comparto della difesa e riguardano tutte le industrie del settore, non solo Finmeccanica.

VETRELLA (PdL). Adesso mi è chiaro. Quindi, di quel 30 per cento dei ricavi 2008, di cui si prevede un 24 per cento nel 2009, mi interesserebbe conoscere la percentuale derivante da commesse pubbliche e quella determinata da commesse private.

GUARGUAGLINI. È un dato che posso fornire soltanto a livello globale. Ad esempio, l'Augusta ha un 65 per cento di fatturato istituzionale e un 25 per cento di fatturato derivante da privati (vendita di elicotteri). Il fatturato di Alenia aeronautica deriva per il 60 per cento da commesse pubbliche e per un 40 per cento dai privati (vende i suoi prodotti alla Boeing). Telespazio e Oto Melara hanno un fatturato determinato totalmente da commesse pubbliche. Per quanto riguarda il settore dei trasporti il fatturato è al 100 per cento di derivazione pubblica, mentre per quello dell'energia la percentuale di fatturato dipende dal Paese, ma in generale possiamo indicare un rapporto pari a 70 per cento derivante da commesse pubbliche e 30 per cento da quelle private. Anche l'elettronica per la difesa presenta una percentuale di ricavi quasi interamente pubblica.

VETRELLA (PdL). Un valore medio del 70 per cento di ricavi derivante da commesse pubbliche è quindi credibile?

GUARGUAGLINI. Se si considerano i settori militare e civile il rapporto percentuale tra i ricavi derivanti dal pubblico e quelli derivanti dai privati è di 50 a 50. Se si prendono in esame invece altri settori il suddetto rapporto è 70 a 30.

VETRELLA (PdL). Tra i prodotti d'avanguardia da lei citati non si fa menzione del convertiplano.

GUARGUAGLINI. Non l'ho inserito nella documentazione perché non lo abbiamo ancora venduto.

VETRELLA (PD). Infine, sarei interessato a chiarire la questione delle celle a combustibile. Nella sua documentazione a proposito di questa tecnologia lei parla della «possibilità di realizzare impianti»; ebbene, vorrei capire quante e quali probabilità ci siano che ciò avvenga e quindi se la tecnologia abbia già raggiunto un livello tale da consentire di farlo o, ancora, se siano già state realizzate centrali con celle a combustibile.

TOMASELLI (PD). L'azione portata avanti da Finmeccanica in questi anni ha determinato un positivo processo di ampliamento dei mercati e di internazionalizzazione del gruppo e va salutato con soddisfazione come uno dei risultati maggiori di questi anni. Da questo punto di vista desidero

quindi esprimere, come già in altre occasioni, il mio apprezzamento per il lavoro fin qui svolto.

Un'altra breve considerazione concerne quella che è in realtà una conferma dell'idea con cui affrontare la crisi, per tanti aspetti devastante, che stiamo vivendo anche nel nostro Paese e che si evince dal dato che il presidente Guarguaglini ha esposto circa l'ammontare degli investimenti, in termini di risorse ingenti e di destinazione, realizzati ad esempio dalla Francia nell'ambito del settore della difesa. In sostanza c'è l'idea che si possa uscire dalla crisi non solo all'interno di una logica di equilibrio di bilancio ostentatamente perseguito, ma mettendo in campo, anche con coraggio, risorse aggiuntive e puntando su investimenti particolari nei settori a più alto valore tecnologico, in grado di posizionare i cosiddetti «campioni nazionali» del nostro Paese sul mercato globale nel miglior modo possibile ed il gruppo Finmeccanica, da questo punto di vista, rappresenta una delle esperienze di maggior eccellenza.

Quanto da lei dichiarato, presidente Guarguaglini, per noi rappresenta una conferma del fatto che in quest'ultimo anno e mezzo il nostro Paese probabilmente ha avuto poco coraggio e che sarebbe stato necessario investire di più. La mia è una constatazione e quindi le chiedo se su questo argomento intende soffermarsi per cercare di spiegare, dal suo punto di vista, come rimediare alla situazione. Siamo alla vigilia di una legge finanziaria importante, di scelte fondamentali che il Parlamento e il Governo dovranno prendere e pertanto le chiediamo come ritenente possibile sostenere questo tipo di impostazione, anziché quella della semplice tenuta dei bilanci nazionali.

Per quanto concerne la questione specifica del nucleare, da lei richiamata nella sua breve introduzione, vorrei capire meglio il ruolo che Finmeccanica intende svolgere rispetto ad una vicenda che dal nostro punto di vista non è stata gestita al meglio e che fa sì che il nostro Paese debba acquisire tecnologie già in uso in altri Paesi. Penso all'accordo citato tra Enel e EDF, in avanzata fase di definizione e di cui si è tornati a parlare in questi giorni sulla stampa e che porterà ad assumere certi impegni. Poiché in questo specifico caso acquistiamo o meglio importiamo impianti definiti, mi chiedo – e la mia è una cortese provocazione – se il ruolo di Finmeccanica sia semplicemente quello di «prestatore d'opera» o di «subappaltatore», o se invece il gruppo sia in grado di svolgerne uno ben più ambizioso, senza però i vincoli stabiliti da accordi come quelli tra Enel e EDF e suggellati con un protocollo d'intesa tra il Governo francese e il Governo nazionale che traccia una strada senza alternative.

Sento poi il dovere di porle due questioni più specifiche per avere una risposta che spero sia rassicurante. Si tratta di questioni legate alla Regione dalla quale provengo, la Puglia, e che destano sul territorio una certa preoccupazione.

La prima questione concerne il futuro dello stabilimento Augusta di Brindisi, anche alla luce della recente acquisizione, nell'ambito del processo di internazionalizzazione del gruppo Finmeccanica che giudichiamo positivamente, di uno stabilimento in Polonia che svolge attività simili a

quelle dello stabilimento di Brindisi e quindi la nostra preoccupazione è che possa esservi una diminuzione di attività a danno di quest'ultimo.

La seconda questione che vorrei sottoporle per avere dei chiarimenti concerne la scelta, compiuta qualche giorno fa, di azzerare il consiglio di amministrazione di Alenia Composite, che ha gestito la realizzazione e l'avvio della produzione dello stabilimento di Grottaglie. Si tratta di un investimento nel settore aeronautico tra i più importanti compiuti da Finmeccanica in questi ultimi anni, decisivo per quanto riguarda lo sviluppo del polo aeronautico pugliese e nazionale e legato proprio alla commessa della Boeing. Vorrei capire se in queste scelte incidano aspetti meramente formali interni alla filosofia aziendale o se vi siano invece altre problematiche, a cominciare da quei ritardi – ormai in fase di superamento – che hanno creato numerose difficoltà, nella consegna da parte dello stabilimento di Grottaglie della commessa Boeing.

Lei sa quanto la Puglia ha investito in questo stabilimento, al pari e forse anche più della stessa Finmeccanica, in termini non solo di risorse ma anche di infrastrutture e aspettative. Ad oggi in quello stabilimento operano circa ottocento persone.

GUARGUAGLINI. C'è un investimento nascosto che concerne il costo notevole dell'avviamento dal punto di vista delle personale, che dura 10 anni e di cui nessuno si accorge.

TOMASELLI (PD). Sentivo il dovere di porle queste domande e sarei lieto di poter avere risposte che possano sgombrare il campo dalle preoccupazioni appena richiamate, oltre che ovviamente il suo parere in ordine alle questioni più generali poste in precedenza.

GUARGUAGLINI. La prima domanda riguardava il nucleare. A mio avviso l'Italia, per la realizzazione delle centrali deve partire da tecnologie già esistenti. Personalmente sono nato in una società che faceva prodotti su licenza, la Selenia, che però grazie ad una serie di investimenti dagli anni Settanta ha cominciato a progettare e realizzare propri prodotti ed oggi questa azienda trova spazio nei settori della missilistica, della radaristica e delle comunicazioni. Con ciò intendo dire che non è possibile partire che da un dato di fatto.

A mio parere a qualificare gli accordi sono quindi l'aspetto tecnico e quello commerciale. Con la Westinghouse abbiamo stretto un accordo che soddisfa questi due requisiti, nel senso che sotto il profilo tecnico ci consente degli spazi e sul piano commerciale ci permette di fare *prime contractor* in alcuni Paesi. Con AREVA - il cui amministratore delegato conosco da tempo considerato che è uno degli azionisti di Seismic-Micro-Technology - non siamo invece ancora arrivati a questo punto. Dopo l'accordo Berlusconi-Sarkozy abbiamo svolto alcuni incontri per definire questi aspetti ma i risultati cui si è addivenuti sono a nostro avviso ancora insoddisfacenti. È chiaro che, nella realizzazione di una centrale, molti costi non riguardano solo il nucleare, la questione, però, è che Finmeccanica

non si accontenta di svolgere attività estranee alle tecnologie relative al nucleare tant'è che in tale direzione è disponibile ad investire in termini di personale e di risorse finanziarie proprio per ampliare le proprie competenze nel settore.

In sintesi, se la proposta è quella di un impegno che riguardi solo l'Italia, la nostra risposta non potrà che essere negativa; al contrario, considereremmo soddisfacente la possibilità di vendere insieme nei diversi Paesi i nostri prodotti ciascuno per la propria quota, ove per quest'ultima, non deve però essere intesa la commessa per la realizzazione delle tubazioni, o per la fornitura di servizi che potrebbero essere resi da Ansaldo Energia. Dal momento che si sta parlando di energia nucleare e che all'interno del nostro gruppo c'è una società che si chiama Ansaldo Nucleare è ovvio che l'impegno debba riguardare quest'ultima, oltre naturalmente che Ansaldo Energia o Elsag.

Torno comunque a ribadire che il fatto che l'Italia debba partire da tecnologie già in atto è un dato incontrovertibile dal momento che non può aspettare che Finmeccanica ne sviluppi una propria; l'Italia è quindi chiamata a scegliere tra quelle che già funzionano, nell'auspicio che in futuro la quota italiana dal punto di vista industriale possa aumentare. Stiamo quindi continuando a trattare perché intendiamo pervenire ad un accordo, ma desideriamo anche che l'Italia abbia un giusto ritorno; ciò detto, a breve mi riservo di informare sullo stato delle trattative sia l'amministratore delegato dell'Enel, dottor Conti, sia il ministro Scajola, con cui sono frequentemente in contatto.

Quanto al settore dei trasporti, come è noto Trenitalia ha dato vita ad una gara per l'acquisto di 350 carrozze ferroviarie più una opzione per altre 250; si tratta di carrozze a due piani, di cui già esisteva una versione realizzata dal consorzio CORIFER, di cui il 40 per cento è Ansaldo Breda. Stiamo inoltre lavorando in particolare per la Regione Lombardia alla realizzazione di un treno regionale che auspichiamo possa avere un futuro. Sempre in questo settore parteciperemo alle gare che dovranno essere effettuate in Campania e nel Lazio; per quanto riguarda invece il Veneto e l'Emilia Romagna riteniamo di avere buone possibilità di vincere le gare – che anche in tali Regioni verranno espletate – grazie anche all'alleanza che abbiamo stretto con la società svizzera Stadler.

A breve dovrebbe essere pubblicato il bando di gara per l'alta velocità alla quale l'Ansaldo Breda concorrerà con la canadese Bombardier con cui abbiamo stretto un accordo che nasce proprio sulla base delle motivazioni cui ho già prima fatto riferimento. Tengo infatti a precisare che precedentemente si era giunti quasi all'intesa con la Alstom, che però ci avrebbe precluso il mercato estero, il che ha fatto venire meno il nostro interesse. Nello specifico ricordo che il presidente della Alstom, il dottor Kron, che conosco personalmente da molto tempo, non ha partecipato alla trattativa ma ha inviato un suo incaricato al quale ho chiesto in termini espliciti di fornire qualche tabella e di chiarire quali fossero le intenzioni della Alstom lasciandogli mezz'ora a disposizione per farlo, mi è stato però opposto un rifiuto ed io ho deciso di chiudere la trattativa.

È evidente che non possiamo operare un investimento solo con riferimento al mercato italiano, perché si rischia che a tale investimento non corrisponda un ritorno economico; così come posso accettare di realizzare un treno solo parzialmente, ma in tal caso deve però trattarsi di un treno che ha la «sovranità» anche al di fuori dei confini del nostro Paese. L'idea è che se vinciamo la gara per l'alta velocità in Italia, poi potremo andare ad offrire il nostro prodotto anche all'estero.

PRESIDENTE. Occorre però considerare che la Alstom in Italia ha circa 3000 dipendenti in Italia; di loro che cosa ne facciamo? E che mi dice della Bombardier?

GUARGUAGLINI. La Bombardier non opera in questo particolare settore, ma realizza le famose locomotive che tutti conosciamo.

Per quanto riguarda le questioni sollevate vorrei mettere in evidenza un dato a partire proprio dal settore della difesa in cui l'Italia in termini di ricerca e sviluppo investe 300 milioni di euro, laddove la Francia ne investe – se ben ricordo – 3 miliardi e mezzo di euro, la Gran Bretagna 2 miliardi e 700.000 e gli Stati Uniti 65 miliardi. Dico questo perché è di tutta evidenza che quando si hanno supporti in ricerca e sviluppo poi nelle gare si sia avvantaggiati! Tanto per fare un esempio concreto, gli Stati Uniti per lo studio del famoso elicottero presidenziale – il cui progetto è poi stato bloccato – ha destinato all'Agusta un miliardo di dollari.

Con ciò intendo quindi dire che una cosa è fare una gara e pretendere che il prodotto sia *off-the-shelf*, altra è aver preparato l'industria investendo sia nello studio di un determinato prodotto, sia in specifiche tecnologie. Questo è del resto il nostro problema. Pertanto la Difesa, disponendo di un *budget* ridotto, dimentica di prevedere risorse da destinare alla ricerca, laddove i programmi internazionali ormai spesso riguardano proprio la ricerca e i nuovi prodotti. Per la Difesa a volte rappresenta un problema investire anche 5 milioni di euro; basti pensare che per il *software defined radio*, nonostante si fosse parlato di uno stanziamento di circa 24 milioni di euro, quando si è chiesta qualche risorsa in più, sono state poste enormi difficoltà.

Se ci si apre alla competitività, ma contemporaneamente non si sostiene l'industria dal punto di vista della ricerca, il risultato è quello di facilitare i Paesi concorrenti che invece investono ingenti finanziamenti in quella direzione, diversamente, l'alternativa è quella di ridurre l'utile destinando le risorse alla ricerca.

Al contrario, da questo punto di vista continuiamo a fruire del supporto del Ministero dello sviluppo economico che spesso sostiene anche iniziative che riguardano il bilancio della Difesa; come è noto, infatti, programmi importantissimi quali EFA, FREMM, VBM e Forza NEC, sono per l'appunto finanziati dal Ministero dello sviluppo economico. Quindi, a parte il piano «Industria 2015», riceviamo ulteriori investimenti che riguardano i nostri prodotti.

Il settore dell'aerospazio ha sempre dato un contributo notevole perché anche in quel caso spesso sono stati realizzati prodotti estremamente innovativi e di spiccata capacità. Nell'ambito della realizzazione del sistema satellitare Cosmo-SkyMed si è adottato un radar avanzatissimo e ciò ha comportato delle ricadute anche in settori vicini perché chi è in grado di costruire un radar a microonde nello spazio può realizzarlo anche a bordo di un aeroplano.

Sul tema del nucleare ho già risposto, mentre per quanto riguarda le celle a combustibile posso dire che si tratta di un'iniziativa nata all'epoca in cui il ministro Matteoli era alla guida del Ministero dell'ambiente. Ricordo che in tale occasione venne costituita una società, localizzata a Terni, di cui Finmeccanica faceva parte con una quota di minoranza. Con il passare del tempo il gruppo ha assunto il controllo della società ponendola sotto la direzione di Ansaldo Energia ed allo stato stiamo valutando quale sia il suo reale sbocco. Segnalo che al riguardo siamo stati contattati anche dall'Esercito degli Stati Uniti, che al momento però ha bloccato le richieste, si tratta del resto di prodotti costosi ma che hanno il vantaggio di essere facilmente trasportabili. L'amministratore delegato di Ansaldo Energia, Giuseppe Zampini, ha indirizzato l'attività nel settore della cattura della CO₂; occorre infatti considerare che per rispettare gli standard attualmente previsti spesso si costruiscono impianti ad alto consumo energetico, laddove riuscire a costruire un impianto che al contrario genera energia (è stato calcolato un più 4 per cento di energia prodotta rispetto al meno 20 per cento di un impianto tradizionale) rappresenterebbe un fatto positivo, visto che quello che si perderebbe nel costo dell'impianto verrebbe recuperato in termini di energia generata. Il sistema è tuttavia ancora allo studio e stiamo cercando di trovare i finanziamenti da destinare a questa ricerca.

Per quanto riguarda la questione dello stabilimento Augusta di Brindisi e quello realizzato in Polonia, posso dire che quest'ultimo si occuperà della gestione di commesse precedentemente svolte in Danimarca e in Sudafrica dal momento che questi due Paesi hanno per noi scarso interesse. Al riguardo ho parlato nuovamente con l'amministratore delegato della Augusta, Giuseppe Orsi, il quale mi ha riferito che nessuna industria locale subirà riduzioni di personale.

TOMASELLI (PD). Quindi l'attività dello stabilimento polacco non andrà ad incidere su quella dello stabilimento di Brindisi?

GUARGUAGLINI. No. Proprio ieri ho discusso con alcuni dirigenti della Augusta la strategia produttiva globale ed è emerso che lo stabilimento di Brindisi è uno dei centri in cui viene sviluppato un certo tipo di attività.

Per quanto concerne Alenia Composite e la questione dei ritardi cui si è fatto riferimento, tengo a precisare che non ho il diretto controllo di quanto avviene al suo interno proprio in ragione della posizione che tale società occupa all'interno del gruppo. Alenia Composite è comunque parte

integrante di Alenia ed è stata costituita per vari e validi motivi, tra cui quelli di investimento che hanno reso necessaria una sua separazione. Quanto all'azzeramento del consiglio di amministrazione, non sono in grado di esprimere giudizi dal momento che non ho informazioni a riguardo. Per quanto concerne invece gli investimenti, tengo a sottolineare che quando in questo campo si inizia un'attività da zero ci si trova di fronte all'investimento più pesante ed anche quello che risulta meno, per cui in principio ciò che si vende costa molto di più proprio perché si ha una *learning curve* spaventosa. In questo caso specifico l'andamento degli investimenti è peggiorato perché c'è stato un avvio a singhiozzo. Se infatti accanto alla difficoltà rappresentata dal fatto che il personale deve essere formato si aggiunge la presenza di un cliente che interrompe il lavoro di continuo, è evidente che l'apprendimento avviene ancora più lentamente. Quindi, oltre a quello in strutture e in *equipment* c'è un investimento in termini di risorse umane che riguarda un rilevante numero di persone che purtroppo in questo caso si protrae da troppo tempo.

La mia speranza personale è che la Boeing trovi finalmente la pace dei sensi e dia al programma un *go ahead* capace di mantenersi nel tempo, perché solo così le persone possono imparare: del resto, un conto è realizzare 10 pezzi al mese, altro è realizzarne solo uno, modificarlo, fermarsi e poi ricominciare. Si tratta tuttavia di un programma che una volta partito porterà alla produzione non di 800, ma di 2000 aeroplani. Sembra che il problema sia stato risolto e se a dicembre tutto verrà confermato avrà inizio una nuova era.

PRESIDENTE. Ringrazio il presidente, nonché amministratore delegato di Finmeccanica, ingegner Pier Francesco Guarguaglini, per le preziose informazioni fornite nel corso di questa audizione densa di prospettive e di spunti.

Dichiaro conclusa l'audizione e rinvio il seguito dell'indagine conoscitiva in titolo ad altra seduta.

I lavori terminano alle ore 15,45.

