

# SENATO DELLA REPUBBLICA

— XI LEGISLATURA —

## 10<sup>a</sup> COMMISSIONE PERMANENTE

(Industria, commercio, turismo)

---

INDAGINE CONOSCITIVA  
SUL PROCESSO DI PRIVATIZZAZIONE  
DELLE IMPRESE PUBBLICHE E A PARTECIPAZIONE STATALE

11<sup>o</sup> Resoconto stenografico

SEDUTA DI MARTEDÌ 26 GENNAIO 1993

---

**Presidenza del Presidente de COSMO**  
**indi del Vice Presidente PIZZO**

## INDICE

## Audizione di rappresentanti delle società Alumix e Finanziaria Ernesto Breda

PRESIDENTE:		
- de COSMO (DC)	Pag. 3, 7, 9 e passim	
- PIZZO (PSI)	15, 26, 32	
CHERCHI (PDS)	8, 21, 22 e passim	
FERRARI Karl (Misto-SVP)	8	
FORCIERI (PDS)	23, 26, 29 e passim	
GALDELLI (Rifond. Com.)	21, 28	
MAISANO GRASSI (Misto-Verdi)	23, 29	
MANNA (Rifond. Com.)	7, 26	
PERIN (Lega Nord)	2	
ROVEDA (Lega Nord)	7, 21	
TURINI (MSI-DN)	7, 21, 29	
CALAPRICE	Pag. 16, 21, 25 e passim	
INNOCENTI	4, 9	
ROTH	16, 18, 21 e passim	

*Intervengono, ai sensi dell'articolo 48 del Regolamento, l'ingegner Athos Innocenti, amministratore delegato dell'Alumix, l'ingegner Aldo Toscani, responsabile della divisione estrusi, la signora Chiara Benelli, responsabile delle relazioni esterne; il dottor Luigi Roth, amministratore delegato della società Finanziaria Ernesto Breda e il dottor Ernesto Calaprice, direttore generale.*

### **Presidenza del Presidente de COSMO**

*I lavori hanno inizio alle ore 16,45.*

**PRESIDENTE.** L'ordine del giorno reca il seguito dell'indagine conoscitiva sul processo di privatizzazione delle imprese pubbliche e a partecipazione statale.

Sono in programma oggi le audizioni dei rappresentanti della società Alumix e della Finanziaria Ernesto Breda.

### **Audizione dei rappresentanti della Alumix**

**PRESIDENTE.** Comunico agli onorevoli colleghi che il senatore Forcieri ha richiesto la pubblicità dei lavori mediante circuito chiuso. Se non si fanno osservazioni, la richiesta viene accolta. Avverto anche di aver preventivamente chiesto l'autorizzazione a tale pubblicità al Presidente del Senato che si è dichiarato d'accordo.

Prima di dare la parola all'ingegner Innocenti, amministratore delegato dell'Alumix, interpretando - credo - le esigenze della Commissione, vorrei rivolgere alcune domande al nostro ospite.

La Commissione industria del Senato è molto interessata ad acquisire ulteriori elementi di informazione sulla critica situazione in cui versa il comparto dell'alluminio. Devo dare atto ai miei colleghi che è stata più volte sollecitata la necessità di esaminare questa situazione critica.

Nel darle la parola, signor amministratore delegato, la pregherei di voler illustrare in modo analitico le concrete possibilità di risanamento della società, ovvero di riferire in quale modo - secondo il suo giudizio - sarebbe comunque possibile garantire livelli occupazionali nel breve e nel medio periodo.

Faccio questo riferimento ai livelli occupazionali, pur non essendo la nostra la Commissione lavoro, in quanto abbiamo assunto un impegno specie per quanto riguarda i riflessi sulla occupazione industriale; tra l'altro da pochi giorni la questione è stata sollevata dal vertice massimo dello Stato che ritengo in linea anche con la sensibilità immediata che la Commissione ha già dimostrato.

Con questa domanda forse un po' ampia ma introduttiva del tema do la parola all'ingegner Innocenti.

*INNOCENTI.* Ringrazio il signor Presidente delle parole che ha usato nei miei confronti. Penso di procedere spiegando che cos'è il gruppo Alumix ed il contesto in cui opera. Consegnerò alla Commissione una relazione limitandomi ora ad una breve introduzione che risponderà in parte alla domanda posta dal Presidente. Mi riservo successivamente di rispondere più dettagliatamente alle domande che gli onorevoli senatori vorranno rivolgermi.

Alumix è un gruppo integrato con un fatturato di circa 1.200 miliardi di lire e 5.500 addetti.

Nella classifica europea si colloca subito dopo i cinque grandi (Pechiney, Vaw, Alusuisse, Hydro, Hoogovens) e prima degli altri gruppi europei di media dimensione: da Inespal ad Austria Metal, da Granges ad Elkem (si tratta di gruppi integrati).

Integrato a monte al 70 per cento, percentuale che oggi viene considerata quasi ottimale, Alumix ha una capacità produttiva di 170.000 tonnellate nel primario, 170.000 nei laminati, 84.000 negli estrusi, 45.000 nel foglio sottile ed è il primo produttore italiano di imballaggi rigidi e flessibili in alluminio.

Ho indicato questi quattro settori perchè il primario (con i materiali a monte), gli estrusi, i laminati e gli imballaggi costituiscono l'insieme delle possibili produzioni nell'ambito del settore alluminio. Quando si parla di integrazione del 70 per cento significa che le lavorazioni a valle del primario consumano più di quanto si produce: ogni 70.000 tonnellate prodotte se ne consumano 100.000, per cui il gruppo Alumix è acquirente di primario nel mercato mondiale.

In tutte queste produzioni è *leader* di mercato in Italia e competitore non marginale in Europa, specie in Germania, il maggiore e più impegnativo mercato europeo dove Alumix esporta circa il 15 per cento della propria produzione.

In particolare, Alumix detiene negli estrusi il 18 per cento della quota di mercato in Italia e il 4,5 per cento in Europa, nei laminati il 24 per cento del mercato italiano e il 5,6 per cento di quello europeo, nel foglio il 30 per cento del mercato italiano e il 7 per cento di quello europeo: queste percentuali dimostrano la dimensione del gruppo in Italia e in Europa. A titolo indicativo dirò che in Germania, il più grande mercato europeo, noi esportiamo oltre il 15 per cento del prodotto per un importo di circa 200 miliardi annui.

Alumix detiene inoltre il 60 per cento del mercato italiano delle bombole, il 30 per cento del mercato dei tubetti, il 30 per cento del mercato dei contenitori di alluminio e il 35 per cento del mercato degli imballaggi alimentari in alluminio per uso domestico. Credo che a molti di voi, se non a tutti, sia nota la linea Cuki. Questa linea appartiene ad una società partecipata del nostro Gruppo.

Dopo un periodo di congiuntura favorevole verificatasi negli anni 1988-1989, con un prezzo del metallo sui mercati internazionali oltre 3.000 lire al chilogrammo, lo scenario dell'industria dell'alluminio dalla metà dell'anno 1990 è mutato drasticamente.

L'offerta è risultata superiore alla domanda per effetto anche dell'immissione sui mercati occidentali di ingenti quantitativi di metallo della ex Unione Sovietica. Di conseguenza i prezzi dell'alluminio sono crollati fino a portarsi ai livelli del 1983.

Alumix, dal risultato economico sostanzialmente in pareggio del 1989, è passata a risultati fortemente negativi.

In questa fase i grandi gruppi, in Europa come in America, sono alle prese con bilanci in rosso e drammatici problemi di ristrutturazione. La caduta dei prezzi dell'alluminio non risparmia nessuno, neppure i gruppi più efficienti e quelli localizzati nelle aree a basso costo di produzione.

A fine 1992, uno dei massimi responsabili Alcan di Alcan ha detto: «Con un prezzo dei pani di alluminio di 1.200 dollari per tonnellata, solo un terzo degli impianti di alluminio nel mondo è in grado di coprire i costi operativi».

In un recente documento, inviato dai produttori europei dell'alluminio alla Comunità europea per sollecitare misure dirette a contenere l'*export* russo, si sottolinea come nel primo semestre del 1992 l'industria europea dell'alluminio abbia quasi raddoppiato le proprie perdite rispetto all'anno precedente.

Nel 1992 il prezzo dell'alluminio, misurato sulla base dell'andamento del LME, cioè la Borsa alla quale giornalmente viene quotato l'alluminio, è stato di 1.573 lire al chilogrammo, un valore insufficiente a coprire i costi industriali. Faccio rilevare che negli anni 1988-1989 il prezzo dell'alluminio superava le 3.000 lire per chilogrammo. Nel 1992 il prezzo medio al LME è stato di 1.573 lire. Quindi, per coloro che producono alluminio e debbono sostenere i costi di produzione (che hanno avuto una dinamica non certamente negativa), l'impatto è stato veramente pesante.

In un contesto così difficile anche la Alumix non poteva avere un risultato diverso rispetto agli altri produttori e chiude l'anno con una pesante perdita. Tuttavia, per molti aspetti, il 1992 rappresenta per la Alumix una prima inversione di tendenza; non solo e non tanto perchè la perdita, contrariamente a quanto avvenuto per molti altri gruppi, è inferiore a quella del 1991, ma perchè nel corso del 1992 sono state poste le premesse per cominciare a risalire la china.

Per far fronte alla grave crisi e per contenere le perdite non pregiudicando irreversibilmente l'intero settore, il Gruppo ha messo in atto pesanti misure che hanno comportato anche grossi sacrifici sul piano occupazionale. A maggior chiarimento, le azioni più significative realizzate dall'azienda si possono riassumere nel seguente modo:

1) ridimensionamento della produzione di alluminio primario con la chiusura degli stabilimenti di elettrolisi di Bolzano, Porto Marghera e Fusina 2, per una produzione totale di 70.000 tonnellate l'anno; la capacità del Gruppo è quindi passata da 240.000 a 170.000 tonnellate l'anno, con una riduzione del 30 per cento. Le chiusure sono state dettate sia dall'obsolescenza tecnologica degli impianti che da ragioni economiche (elevati costi di produzione). Tale riduzione non ha compromesso la strategicità del gruppo sul mercato in quanto i citati volumi produttivi sono sufficienti per alimentare la produzione a valle dei laminati. Voglio dire per inciso che i laminati sono fortemente

interconnessi con l'alluminio primario: tutti i grandi produttori di laminati nel mondo sono integrati, a differenza del settore degli estrusi in cui si trovano molti produttori che acquistano sul mercato la materia prima. Pertanto è fondamentale per un produttore di laminati assicurarsi in tutto o in parte la materia prima stessa;

2) razionalizzazione del sistema delle fonderie di Portomarghera mediante la chiusura di due delle quattro fonderie esistenti e la concentrazione di tutte le produzioni nei due impianti rimasti attivi; tali chiusure hanno consentito apprezzabili riduzioni dei costi medi di produzione;

3) rivisitazione delle strategie nelle terze lavorazioni (Alutekna e Nuova Alucasa), eliminando i prodotti a redditività non più accettabile (tubi elettrosaldati e produzione di serramenti);

4) sensibili efficienze nelle strutture impiegate con il contenimento dei costi generali.

Queste misure hanno comportato una riduzione degli organici, gestita attraverso il meccanismo dei prepensionamenti. Il prepensionamento dicembre 1991 - gennaio 1992 ha interessato per noi 450 unità, mentre quello agosto-dicembre 1992 ulteriori 500 unità. Oltre agli interventi di riduzione, sono state però anche avviate azioni di sviluppo per permettere al Gruppo di mantenere le posizioni raggiunte sul mercato, in linea con la strategia fondamentali di privilegiare le seconde lavorazioni (per seconde lavorazioni si intendono sempre estrusi e laminati).

Si è infatti portato a termine il potenziamento della laminazione mediante investimenti rivolti ad aumentare la capacità produttiva e a ridurre i costi di produzione. L'allargamento della gamma dei prodotti si riferisce in particolare all'impianto di Fusina che, dopo gli investimenti realizzati negli anni 1989, 1990 e 1991, è ormai a livello europeo, avendo portato la propria produzione da 80.000 a 140.000 tonnellate. Per quanto riguarda alcuni prodotti in lamiera spesse l'impianto è certamente competitivo a livello europeo.

In secondo luogo, si è realizzata la razionalizzazione dell'estrusione, mediante l'aumento della produzione da 65.000 tonnellate nel 1989 a 80.000 nel 1992, e l'ottimizzazione della gamma dei prodotti.

Pertanto i semilavorati (estrusi e laminati), con questi interventi, presentano oggi un margine operativo netto positivo.

Si sono poi realizzate razionalizzazioni produttive nell'imballaggio rigido, che ha portato il Tubettificio Europeo a risultati economici sostanzialmente in equilibrio. Possiamo dire che, per la prima volta nella sua storia in questo momento il Tubettificio è in equilibrio «all'ultima riga»; l'anno scorso ha avuto ancora qualche perdita, ma nell'ultimo trimestre si è riequilibrato.

Si è inoltre realizzato il potenziamento dell'attività della Comital, che continua a presentare risultati economici positivi.

In aggiunta a quanto già detto, nel luglio 1992 sono state concesse le nuove tariffe energetiche per la produzione di alluminio primario a Portovesme; dopo tale intervento le tariffe sono paragonabili alla concorrenza europea più significativa. Credo siano a tutti noti problemi dell'energia per la produzione dell'alluminio. Si tratta infatti di una produzione energivora, nel senso che consuma moltissima energia.

Ogni chilogrammo di produzione consuma circa 16 chilowattora, e pertanto l'energia rappresenta la materia prima fondamentale. Ebbene, dall'agosto 1992 il Governo, anche a seguito di un accordo del luglio 1991, ha adeguato le tariffe ai livelli europei. Ciò è avvenuto anche a seguito di accordi intervenuti, con Enel molti anni prima e che prevedevano clausole in base alle quali la precedente società avrebbe ceduto delle centrali all'Enel e per contro l'Enel avrebbe fornito l'energia a prezzi in linea con la media europea.

Tutte queste misure, realizzate in minima parte alla fine del 1991 e per la maggior parte nel 1992, hanno avuto un positivo impatto, seppur limitato per motivi temporali, sui risultati economici del 1992, e faranno sentire i loro benefici soprattutto nel 1993.

Peraltro, è da evidenziare che questo primo inizio del 1993 non presenta indicazioni di cambio di tendenza sul mercato. Anzi le difficoltà di domanda si sono ulteriormente aggravate, soprattutto in Germania, principale sbocco per la Alumix dopo quello italiano.

In tale scenario di crisi in cui prevalgono gli aspetti strutturali rispetto a quelli congiunturali, si rende necessaria una continua razionalizzazione dell'attività industriale per mantenere i costi in linea con la concorrenza sempre più agguerrita. Pertanto, altre misure efficientziali e di razionalizzazione saranno necessarie e troveranno la loro esplicitazione, unitamente alle problematiche di carattere finanziario, nel piano triennale che dovrà essere presentato e approvato entro la metà del 1993.

Questa introduzione credo risponda almeno in parte a quanto aveva chiesto il Presidente. Ovviamente sono a disposizione dei senatori per le domande che volessero rivolgermi.

**PRESIDENTE.** Ringrazio il dottor Innocenti per la sinteticità del suo intervento.

I senatori che intendono porre quesiti all'amministratore delegato della Alumix hanno facoltà di parlare.

**TURINI.** Dottor Innocenti, come sappiamo e come lei ha già ricordato, nel processo elettrolitico per la razionalizzazione dei prodotti dell'alluminio occorre moltissima energia. L'Enel fornisce questa energia a prezzi medi europei. Vorrei allora sapere se quello praticato alla Alumix è un prezzo politico oppure è il costo dell'energia prodotta dall'Enel. Vorrei cioè sapere se si tratta o meno di un appesantimento nei confronti dell'Enel.

**MANNA.** Sembra di capire che in questi sforzi di rimessa in moto del comparto, a seguito della caduta del mercato tedesco, alla metà del 1993 potremmo essere nuovamente di fronte ad una ristrutturazione. Pertanto, oltre alle riduzioni di personale già effettuate nel 1991 e nel 1992, alla metà dell'anno potremmo assistere ad una nuova riduzione degli addetti al settore. Vorremmo allora capire se così è e conoscere l'entità, almeno in termini di previsione, di questa ulteriore riduzione.

**ROVEDA.** In aggiunta alla domanda del senatore Turini, vorrei che ci venisse comunicata l'entità del prezzo praticato dall'Enel alla Alumix.

FERRARI Karl. Gradirei sapere come si vede lo sviluppo della produzione dell'alluminio per gli anni a venire, tenendo conto che in Italia l'energia elettrica è particolarmente cara, almeno quanto a costo di produzione, e in gran parte viene acquistata all'estero. Infatti l'apporto del combustibile idroelettrico si è ridotto ed ora è circa del 23-24 per cento rispetto alla produzione totale.

Vi sono paesi, come il Brasile, con grandi centrali atomiche ed idroelettriche che producono energia elettrica a costi più bassi di quelli italiani.

Domando come sarà possibile essere competitivi con questi paesi.

CHERCHI. Su questo argomento desidero svolgere un'osservazione preliminare, partendo dalla documentazione che c'è stata fornita dagli uffici.

Guardando la proposta del commissario Predieri al Governo, rilevo un dato che è in totale controtendenza rispetto alle valutazioni di una certa pubblicistica. Sui giornali, anche in alcune recentissime interviste ai dirigenti EFIM, si è detto che il problema dell'EFIM è sostanzialmente quello dell'alluminio. Ebbene, i dati che ci sono stati forniti dagli uffici indicano invece che il settore incide per il 25-30 per cento sul fatturato dell'intero Gruppo, ma solo per il 10 per cento sull'ammontare dell'indebitamento. Altre finanziarie contribuiscono per 5.500 miliardi, 3.700 miliardi eccetera. Sarà questo un argomento interessante da approfondire nel corso della nostra indagine conoscitiva anche con dirigenti del Gruppo.

Credo che il Commissario abbia compiuto un atto di onestà professionale innanzi tutto allorchè ha proposto al Governo di non liquidare il settore, ritenendo che la situazione sia dominabile da parte del *management*. Secondo il piano triennale, approvato dal Governo ed attuato dal *management*, il settore può essere ricondotto ad una situazione di equilibrio non precario, di equilibrio stabile.

Per quanto riguarda l'alluminio primario, come veniva ricordato dall'amministratore delegato, si tratta sostanzialmente di trasformazione di energia. È dunque una tipica decisione di politica industriale: o si praticano prezzi a livelli competitivi almeno con quelli in uso in Europa, *nella cessione di energia elettrica, oppure si deve chiudere. Ritengo che* in tutti i paesi europei, verso l'industria di base e non solo nel settore dell'alluminio, talvolta in maniera esplicita altre volte con soluzioni «schermate» si praticano politiche agevolate nei confronti della produzione industriale. Nessuno potrà mai convincermi che, per esempio, in Francia, l'energia elettrica costa effettivamente 17 lire per chilovattora. Sarà pure prodotta dal nucleare, ma nel modo più assoluto e tassativo non esiste un impianto nucleare che sia in condizione di produrre energia elettrica a 17 lire per chilovattora. Attraverso partecipazioni bancarie nelle spese di investimento e così via si arriva a quei risultati. Ripeto, questo vale anche per altre industrie di base, non solo per l'alluminio. Pertanto, trovo fondata la protesta degli elettrosiderurgici italiani: o il paese decide di uscire da questi settori, oppure si deve decidere che è il consumo che paga e la produzione quindi va ceduta a costi confrontabili con quelli della concorrenza.



Nel caso specifico - ma gradirei un chiarimento a questo proposito - mi pare di capire che l'agevolazione tariffaria, piuttosto che un prezzo politico sostanzialmente rappresenta il corrispettivo da parte dell'Enel per la cessione di una centrale abilitata per carbone e di alcune centrali idroelettriche. Non si tratta di una politica di tariffe politiche in senso stretto, bensì - se ho inteso bene - del pagamento di cespiti aziendali.

Mi interessa un solo punto. Il settore vive una situazione quasi di prova di appello, con questo piano triennale; dopo di che si dovrà decidere se mantenerlo in piedi oppure no. Ecco, quali sono le ulteriori economie che il Gruppo si prefigge di conseguire, per esempio sul terreno dei costi generali (che dalle tabelle a mia disposizione appaiono ancora elevati)? Non solo: sul piano industriale vi è un'area, quella sarda, che sembra totalmente sbilanciata verso produzioni di base, cioè intrinsecamente precarie ed esposte alle variazioni. Questa struttura produttiva dovrebbe essere riequilibrata. E può essere riequilibrata in un solo modo, cioè promuovendo l'industria di trasformazione, l'industria manifatturiera, in modo che quel modellom basato tutto sulle produzioni di base, venga corretto in termini sostanziali.

Il Governo ha approvato le linee generali del piano proposto dal Commissario, quindi alcuni indirizzi di massima sono stati indicati. Domando se si prevede di proporre una traduzione di quelle linee generali, che presuppongono una forte proiezione sul mercato ed uno sviluppo dell'industria manifatturiera. In relazione a ciò, chiedo pure se sono in corso contatti con altri gruppi a livello internazionale per eventuali accordi fortemente auspicabili ai fini dell'internazionalizzazione del Gruppo.

**PRESIDENTE.** Nel concederle la parola per la replica e dandole atto, ingegnere Innocenti, di essersi soffermato principalmente sulle ipotesi di risanamento della società la prego di dirci secondo il suo giudizio quali livelli occupazionali potrebbero essere garantiti, se non nel breve, nel medio periodo.

**INNOCENTI.** Ho appuntato le varie domande e spero di non aver dimenticato nulla. In caso contrario, prego gli onorevoli senatori di ricordarmi le eventuali mancanze. Innanzi tutto desidero soffermarmi sul problema dell'energia, che è stato toccato all'inizio, che ritengo meritevole di una risposta.

Noi consumiamo circa 16 chilowattora per chilogrammo di alluminio: pertanto, per una produzione di circa 170.000 tonnellate il consumo è di 2 miliardi e mezzo di chilowattora.

Bisogna distinguere nettamente fra gli impianti di Portovesme e quelli di Fusina. Preciso meglio: la capacità produttiva di 170.000 tonnellate è realizzata per circa 130.000 a Portovesme e per 40.000 a Fusina.

Per quanto concerne l'energia di Portovesme, il decreto-legge n. 340 del luglio 1992 ha indicato in 24 lire il costo per chilowattora comprensivo di 4 lire di tasse e di oneri fiscali, per i quali stiamo ora ricorrendo. Parlerò poi degli impianti di Fusina, per i quali il discorso è completamente diverso.

*Mi è stato chiesto se questo prezzo copre i costi odierni di produzione dell'energia. Non posso che rispondere, da tecnico, che con 20 lire per chilowattora difficilmente si produce energia, se per costo si intende il costo medio in un paese per l'energia elettrica di origine termica, nucleare e quella da gas che fosse eventualmente impiegata. Per questo mix di fonti energetiche, non credo di dire niente di eccezionale affermando che 20 lire per chilowattora sono poche.*

*Se invece si considera l'energia idroelettrica, le 20 lire sono più che sufficienti, e spiegherò in seguito perchè.*

*Ripeto per il costo medio dell'energia prodotta dall'Enel, 20 lire sono poche (salvo verifiche, perchè, signor Presidente, non ritengo rientri fra i miei compiti quello di conoscere il costo di produzione dell'energia). Se invece si fa riferimento, come ho già detto, ad altri tipi di energia - non quella nucleare, in cui incidono in misura rilevante gli investimenti - come quella idroelettrica, il prezzo è congruo.*

*Il nostro gruppo nasce dalla fusione di due aziende la Alumina e la Sava, della quale fino a tre anni fa ero amministratore delegato. La Sava produceva laminati, alluminio primario e aveva anche un sistema di centrali idroelettriche. Tale sistema nel 1988 è stato ceduto all'Enel, applicando il cosiddetto accordo Enel-UNAPACE, in base al quale chi cede impianti di produzione di energia elettrica, ha diritto per i successivi 15 anni ad avere tutta o parte dell'energia che ha ceduto a prezzi stabiliti dall'accordo stesso.*

*Per l'impianto di Fusina non valgono le agevolazioni che il Governo ha stabilito per Portovesme; l'impianto di Fusina rientra invece nell'accordo UNAPACE relativo alla cessione delle centrali ex Sava. Le centrali Sava producevano 530 milioni di chilowattora all'anno, che è più o meno il quantitativo utilizzato dallo stabilimento di Fusina per produrre le 40.000 tonnellate all'anno. In base all'accordo citato, l'Enel deve fornire 531 milioni all'anno di energia alla società per i primi sei anni, e per i successivi nove decalando del 10 per cento all'anno. Poichè l'impianto di Fusina paga 22 più 4 lire per chilowattora, il prezzo dell'energia idroelettrica non dovrebbe essere molto lontano dal costo di 20 lire di cui prima parlavo.*

*È chiaro, però, che se per costo si intende il costo medio dell'energia in Italia per l'Enel, esso è sicuramente superiore alle 20 lire per chilowattora.*

*Vorrei chiarire come nasce l'accordo e il provvedimento per dare energia a Portovesme. La storia dell'energia per l'alluminio fa parte di una storia piuttosto lunga che comincia agli inizi degli anni '80. Vorrei leggere alcuni passi che sintetizzano la storia di questa vicenda, anche perchè negli ultimi tempi la CEE ha sollevato obiezioni circa la tariffa per l'energia di Portovesme, obiezioni alle quali deve essere data risposta in tempi brevi. Ci siamo attivati e abbiamo fornito la necessaria documentazione a chi di dovere perchè sia data risposta ai rilievi della CEE, in modo che si possano giustificare i prezzi dell'energia per l'alluminio.*

*«Il regime elettrico di Alumix» - ex MCS nel 1980 - «è stato fissato agli inizi degli anni '80 con le delibere CIP del 22 dicembre 1982 e 5 maggio 1983. Esse furono il punto di arrivo di un lungo dibattito alla fine del quale le autorità di politica industriale decisero che l'Italia*

avrebbe dovuto continuare a produrre alluminio elettrolitico» - e sottolineo che quella di continuare a produrre o meno alluminio fu una scelta politica - «e che, conseguentemente, l'unico gruppo industriale nazionale impegnato nel settore - allora MCS, oggi Alumix - avrebbe dovuto poter contare su un costo dell'energia analogo a quello della concorrenza, all'epoca identificata con l'ambito europeo.

Coerentemente con questa impostazione, venne deliberato un complesso schema, in base al quale: si impegnava il CIP a prevedere tariffe elettriche allineate a quelle medie praticate in Europa all'industria dell'alluminio; si impegnava MCS a cedere le proprie centrali elettriche in Sardegna e nel Veneto; si impegnava l'Enel a pagare le centrali con abbuoni sulle forniture di energia elettrica che l'ente era tenuto ad effettuare a prezzi agevolati fissati dal CIP».

Faccio innanzi tutto rilevare che le centrali che ci si impegnava a cedere sono state cedute, sia la centrale di Portovesme sia le altre cui prima ho fatto riferimento.

Come emerge da questo schema, dunque, la concessione di tariffe agevolate non rappresenta una particolare forma di sovvenzione, ma è il corrispettivo, diluito nel tempo, per la cessione delle centrali.

A questo riguardo è bene precisare che nella seconda metà degli anni '80 MCS ha ceduto all'Enel ben sei centrali, di cui una termoelettrica da 340 megawatt a Portovesme in Sardegna e cinque idroelettriche nel Veneto.

Sulla base dei criteri dettati dal CIP, con la delibera del 29 aprile 1992, gli impianti ceduti da Alumix all'Enel hanno un valore a nuovo di circa 1.000 miliardi, mentre l'Enel non ha pagato neppure una lira simbolica per la centrale di Portovesme e per le centrali venete ha pagato 65 miliardi più la fornitura per 15 anni a prezzi di costo dell'energia prodotta, secondo lo schema di convenzione Enel-UNAPACE.

Mi rendo conto che l'argomento trattato è abbastanza complesso. Tenterò ora di sintetizzare ulteriormente la questione, precisando che il discorso di Portovesme è completamente diverso da quello di Fusina.

Per quanto riguarda Portovesme infatti, la nostra Società ha ceduto centrali senza corrispettivo, con l'impegno che il corrispettivo sarebbe stato rappresentato dal mantenimento dei prezzi dell'energia a livello della media europea.

Per Fusina il problema non sussiste, perchè non abbiamo fatto altro che applicare la convenzione Enel-UNAPACE, in base alla quale, allorchè si cedono le centrali termoidrauliche, viene dato un corrispettivo per un periodo di tempo ad un prezzo perfettamente determinato dalla convenzione. Non so se sono stato abbastanza esauriente nella risposta; si tratta di un argomento che ci tocca molto da vicino e per il quale la mia Società si è attivata nelle dovute sedi affinchè le nostre informazioni trasmesse possano essere utilizzate per rispondere alle osservazioni che la CEE ha fatto relativamente alla tariffa cosiddetta agevolata per l'alluminio.

Sempre a proposito dell'energia, è stato detto che all'estero l'energia costa meno. È vero in Brasile, in Venezuela, alcuni paesi dell'Africa l'energia costa molto meno e ne siamo a conoscenza. In Italia si consumano oltre 600.000 tonnellate di alluminio primario e se

ne producono 170.000. Allorchè si fecero gli accordi del 1982-1983 la produzione di alluminio primario era di 240.000 tonnellate, quindi l'Enel allora avrebbe dovuto fornire energia a prezzo agevolato per 240.000 tonnellate. Oggi l'Enel fa fronte, come corrispettivo delle centrali che abbiamo ceduto, soltanto alle 130.000 tonnellate di Portovesme perchè - ripeto - le 40.000 di Fusina fanno parte di una convenzione diversa, per cui chiunque disponga di energia idraulica può cederla all'Enel, ricevendo un controvalore in denaro ed energia per 15 con le modalità che prima ho citato.

Ho detto che in Italia si consumano circa 600.000 tonnellate di alluminio e se ne producono circa 170.000. Noi riteniamo che questa sia una proporzione corretta, nonostante sia vero che probabilmente all'estero vi sono zone in cui l'energia costa molto meno: infatti le considerazioni che facciamo noi sono poi le stesse che fanno gli altri paesi europei industrializzati i quali coprono una fetta del loro consumo con produzioni interne. Che io sappia, nel mondo esiste un solo paese industrializzato che ha rinunciato completamente alla produzione interna di alluminio primario, è il Giappone, che ha preso questa decisione nei primi anni '80. In Europa nessuno rinuncia completamente ad una quota di produzione interna, anche se tanto è vero che per moltissimi anni non si sono installati in Europa nuove capacità: l'unica installata negli ultimi anni è l'impianto di Dunkrque in Francia, che utilizza energia nucleare.

Quindi, poichè i due impianti italiani ancora in funzione sono tecnicamente soddisfacente (fermo restando che non è assolutamente nostra intenzione coprire i futuri fabbisogni con aumenti di produzione) ed hanno consumi, caratteristiche e costi paragonabili con la media europea, potrebbero rimanere attivi. Però anche questa rientrerà nelle scelte che dovranno essere fatte; è evidente che eventuali nuove capacità produttive non saranno installate in Italia, e dovranno essere reperite laddove i costi sono più soddisfacenti.

Mi è poi stato chiesto dal senatore Cherchi che cosa vi è a valle delle decisioni finora adottate. A valle ci dovrà essere un piano redatto sulla base delle linee che verranno fornite e che comunque, secondo noi, dovrebbe seguire secondo alcune direttrici abbastanza precise. L'assetto industriale globale - secondo noi - dovrebbe rimanere quello attuale del gruppo integrato (comprendente la bauxite, l'alluminio primario, i semilavorati, l'imballaggio), in modo da poter essere competitivi con i gruppi europei.

Quali prodotti si dovrebbero sviluppare nel piano? La domanda, rivolta al senatore Cherchi, può avere solo una risposta indicativa, in quanto la risposta definitiva verrà dal piano stesso, il quale deve essere approvato entro la metà del 1993.

Noi riteniamo che, per quanto concerne l'alluminio primario, l'assetto attuale sia valido, ferma restando la necessità di riportare il costo di produzione dell'alluminio a valori più vicini ai prezzi di mercato.

Su questa strada, stiamo cercando di stringere accordi che consentano di produrre l'alluminio negli impianti di Portovesme e di Fusina con approvvigionamento di allumina ed energia, a prezzi

indicizzati, secondo il sistema che molti produttori europei e soprattutto nord-americani ormai utilizzano.

Altro obiettivo che stiamo perseguendo nel primario, che porterà consistenti benefici, è quello di spingere la produzione in modo da ottenere un certo quantitativo di metallo a costi marginali, mantenendo inalterate le strutture attuali degli stabilimenti. Ma dove l'azienda dovrà fare i massimi sforzi - perchè rappresenta il *business* delle nostre lavorazioni - è nel campo dei semilavorati, cioè nella laminazione e nell'estrusione.

La laminazione rappresenta la tipica verticalizzazione di un gruppo integrato dell'alluminio ed è appunto in tal senso che si sono mossi e si muovono i gruppi europei e mondiali. In questa direzione dovrà essere compiuta una razionalizzazione mediante un compattamento degli attuali sistemi produttivi, in modo da concentrare sempre di più le produzioni e le capacità produttive degli impianti.

Altro punto sul quale ci dovremo muovere in maniera molto precisa è la ricerca di accordi internazionali, in modo da potere avere la collaborazione di tipo tecnico e commerciale per realizzare sinergie, maggiore efficienza, riduzione dei costi. Tutto questo potrà avvenire se noi riusciremo a concludere questi accordi con produttori che possano garantirci e con i quali possiamo scambiare il *know-how* che rispettivamente abbiamo acquisito nel settore; anche attraverso l'internazionalizzazione vediamo una possibilità di sviluppo futuro del settore della laminazione.

Per quanto concerne gli organici, infine, i compattamenti avranno qualche riflesso ma non di rilevantissima entità.

Per l'estrusione, il problema occupazionale si pone in maniera più incisiva. Questo comparto dispone oggi di un sistema di presse sicuramente *competitivo a livello europeo*, ha dei sistemi produttivi e immette prodotti sul mercato certamente all'avanguardia. Il problema è che disponiamo di cinque insediamenti e probabilmente, per le nostre capacità, dovremo operare delle razionalizzazioni per poi ottenere dei benefici in termini di costo. Quindi, una riorganizzazione andrà nel senso dell'accorpamento in quanto alcuni stabilimenti non hanno dimensioni di scala sufficienti (d'altronde questo è previsto dal piano) e potrà avere qualche impatto di tipo occupazionale, anche se le misure che abbiamo già messo in atto hanno avuto, dalla meta del 1991 a tutto il 1992, il maggiore impatto che l'intero sistema poteva sopportare.

Per gli estrusi, ancor più che per i laminati, si pone il problema di ricercare *partners*, di stringere *joint ventures* e accordi commerciali e industriali. Mentre, come abbiamo visto, il settore della laminazione è praticamente integrato a monte con l'alluminio primario (basta fare un po' mente locale ai dati cui mi riferivo prima), per l'estrusione esiste anche un problema di materie prime. Quindi dovremo muoverci nel senso di trovare *partners* che possano assicurare al sistema degli estrusi il reperimento di alluminio primario a prezzi competitivi e che possono fornire o scambiare con noi tecnologia in questo campo, garantendoci ulteriori quote di mercato. Un *partner* siffatto non è certamente reperibile in Italia e noi ci stiamo muovendo a livello mondiale per verificare questa possibilità.

Il settore degli estrusi ha caratteristiche abbastanza diverse da quello dei laminati. Talvolta è possibile operare anche senza l'alluminio primario ma, ai livelli di capacità cui siamo giunti, disponiamo di un fattore competitivo di fondamentale importanza. Per questo settore prevediamo una razionalizzazione di prodotto e la ricerca di *joint ventures* che possano portare sostanziali benefici. Questi sono i due settori per i quali il *management* dovrà impegnarsi nei prossimi anni, in quanto rappresentano il futuro dell'alluminio in Italia.

Per l'imballaggio, si tratta di ridefinire la strategia nell'ottica di una maggiore verticalizzazione delle produzioni e terze lavorazioni; quindi dovremo cercare di considerare questo settore come una verticalizzazione sempre maggiore dei laminati. In tal modo pensiamo di poter immettere sul mercato prodotti a sempre maggiore valore aggiunto.

Tutte queste considerazioni concernono il sistema industriale, che dovrebbe mantenere un assetto integrato. Non so se ho risposto alla domanda che mi rivolgeva il senatore Manna circa l'occupazione. Mi pare che egli mi chiedesse cosa si prevede per la metà del 1993: posso rispondere che questo verrà definito dal piano nei prossimi mesi, che varrà per i prossimi tre anni. Posso anche dire che le grosse ristrutturazioni sono state effettuate nel 1991 e nel 1992; le aziende, però, hanno una continua dinamicità e sono sempre alla ricerca di efficienze. Mi pare di avere accennato al problema degli effetti della razionalizzazione, non tanto per i laminati quanto per gli estrusi, che produrrà qualche impatto di tipo occupazionale.

Certamente questi effetti toccheranno molto di più il Veneto che la Sardegna. Una domanda che mi è stata rivolta riguarda il fatto che in Sardegna in particolare vi sono attività e produzioni di base e pochi impianti di seconda lavorazione. Ma tali attività di base hanno una loro precisa definizione e alimentano gli impianti a valle. Noi pensiamo che comunque nelle seconde lavorazioni - in Sardegna sono presenti due stabilimenti, uno per il settore laminati ed uno per gli estrusi - potremo garantire in qualche modo l'occupazione allorché ricercheremo efficienze nel settore primario dell'alluminio. Nel Veneto l'impatto potrà essere più sentito e non è escluso che dovremo prevedere qualche meccanismo, come è stato fatto in passato, anche se in misura notevolmente inferiore, per ciò che concerne l'occupazione. Mi ripeto dicendo che il grosso dell'impatto sul piano occupazionale è stato nel 1991 e nel 1992 e non riteniamo che dovranno esserci impatti fortissimi nel 1993.

Un'altra domanda che mi è stata rivolta si riferisce ai costi generali. Dovremo individuare un assetto industriale ed organizzativo tale che ci consenta ancora di aggiungere efficienze e di recuperare sui costi generali di struttura. A tale proposito, poi, una linea sarà quella di potenziare le strutture periferiche in modo che nelle aree di *business* possano essere gestite tutte le attività operative, mantenendo comunque al centro un'attività di coordinamento, di controllo e di indirizzo strategico. Il centro dovrà avere una struttura snella di forte motivazione e di forte controllo, fermo restando che nelle grandi aree - fondamentalmente in Sardegna e nel Veneto - dovranno essere collocate tutte le attività gestionali.

Il piano dovrà poi prevedere un sistema di investimenti contenuti rivolto alle aree di nostro interesse, ovviamente privilegiando quelle

socialmente più deboli e insistendo sulle nostre produzioni caratteristiche.

Altra cosa che dovrà essere messa in evidenza nel piano è la necessità di procedere alla cessione di tutti i cespiti non strettamente connessi con la nostra attività industriale e non strettamente strategici. Quelle che ho evidenziato sono indicazioni di larga massima, esse dovranno poi trovare una collocazione nel piano che andremo a predisporre, le cui linee guida sono state approvate nei giorni scorsi.

Voglio infine aggiungere che il problema dell'occupazione è sempre stato presente, e lo è tuttora in maniera molto marcata, nelle scelte che dobbiamo fare. Purtroppo sono state scelte non facili e speriamo che non lo debbano essere più, anche se non ne siamo sicuri. Posso aggiungere che le ristrutturazioni effettuate nel 1991-1992 (abbastanza pesanti, poichè hanno coinvolto due interi stabilimenti del Veneto che sono stati chiusi) sono state realizzate in armonia con le forze sindacali. Tale sistema di approccio è quello che intendiamo seguire anche nel futuro. Quindi il piano prevederà alcuni aspetti che cercheremo di spiegare bene, in modo da far comprendere che talvolta alcuni sforzi sono veramente necessari per salvaguardare i posti di lavoro.

#### **Presidenza del Vice Presidente PIZZO**

**PRESIDENTE.** Ringrazio a nome della Commissione l'ingegner Athos Innocenti e i suoi collaboratori, e dichiaro conclusa questa audizione.

Passiamo ora all'audizione successiva.

#### **Audizione dei rappresentanti della Finanziaria Ernesto Breda**

#### **Presidenza del Presidente de COSMO**

**PRESIDENTE.** Abbiamo ora l'audizione dei rappresentanti della società finanziaria Ernesto Breda.

Sono presenti il dottor Roth, amministratore delegato e il dottor Calaprice, direttore generale; li saluto entrambi e li ringrazio per aver accolto il nostro invito.

Nell'iniziare, poichè la Finbreda risulta in condizioni nettamente diverse da quelle in cui si trovano altre società del gruppo Efim, pregherei il dottor Roth di fornirci elementi di informazione utili a meglio comprendere i possibili esiti della liquidazione, considerate le diverse attività civili e militari in cui sono impegnate le imprese interessate.

Inoltre, tenuto conto del piano predisposto dal commissario liquidatore, recentemente approvato dal Governo, e delle dichiarazioni rese ad alcuni organi di informazione dal medesimo, desidererei capire se le imprese della Finbreda debbano necessariamente essere affittate al prezzo simbolico di una lira perchè non trovano acquirenti, ovvero se siano ipotizzabili altri scenari.

Infine, poichè quasi la metà delle azioni Finbreda è detenuta da privati, prefigurandosi in tal modo una privatizzazione *ante litteram*, la pregherei di volerci informare sull'atteggiamento di tali azionisti i quali, secondo alcuni organi di stampa, avrebbero manifestato forti dubbi e perplessità per il timore di possibili svendite nella liquidazione dell'Efim.

Do quindi la parola al dottor Roth.

*ROTH.* Signor Presidente, se mi consente, vorrei pregare il dottor Calaprice di fare un brevissimo *excursus* storico sulla Breda, un'azienda gloriosa con più di cent'anni, la cui storia vale forse la pena di ricordare.

*CALAPRICE.* Signor Presidente, vorrei fare una premessa che inquadri la Breda sia da un punto di vista societario, che da un punto di vista produttivo.

La Breda nasce nel 1886 come società in accomandita semplice fondata dall'ingegner Ernesto Breda.

Nel 1889 diventa una società anonima, quindi società per azioni, con la denominazione: «Società italiana Ernesto Breda per le costruzioni meccaniche». È una denominazione che ha mantenuto fino al 1952, allorchè sotto la presidenza dell'avvocato Sette la Breda modificò nuovamente la denominazione in quella attuale, cioè «Finanziaria Ernesto Breda» e assunse un ruolo di *holding* industriale previo lo scorporo di tutte le attività industriali.

La società ha sede a Milano e ha azioni quotate in Borsa fin dal 1904; credo che sia una delle società con maggior anzianità di quotazione. È quotata sia alla Borsa di Milano, sia a quella di Roma che a quella di Palermo.

Signor Presidente, lei ricordava che ci sono anche degli azionisti privati: effettivamente c'è un numero abbastanza rilevante di azionisti privati pari a circa 5.500.

L'Efim possiede il 51,8 per cento del capitale sociale di 423 miliardi. La Finanziaria Breda come *holding* industriale opera in diversi settori e il principale è quello dei mezzi di difesa con due società *leader* in campo nazionale e abbastanza importanti a livello internazionale quali la Oto Melara di La Spezia e la Breda Meccanica Bresciana, con sede a Brescia.

Opera in un altro settore che è quello della fucinatura e fonderia attraverso soprattutto due aziende: la Breda Fucine Meridionali di Bari e la Nuova Breda Fucine di Milano. Opera anche nel settore della meccanica varia (terzo settore) attraverso le società: Breda Energia, che realizza soprattutto attrezzature per l'industria petrolifera ed è localizzata a Milano, la società Oto Trasm ha sede a Bari e realizza produzioni nel settore degli ingranaggi e delle trasmissioni, nonché la Oto Breda Sud,



ultima nata, con sede a Gioia Tauro che opera soprattutto nel settore della carpenteria meccanica.

La Finanziaria Breda è inoltre presente nel settore immobiliare attraverso la società Sigma che ha proprietà immobiliari un po' sparse in tutta Italia: in Lombardia, nel Lazio; ha poi la proprietà di importanti aree in Abruzzo ed in zona di Bari.

Ci sono poi altre società minori, come la OSC e la Microcontrol, la prima con sede a La Spezia e la seconda a Brescia che rappresentano esempi di utilizzazione in campo civile di tecnologie che sono state messe a punto in campo militare. Di fatto sono partecipate proprio dalle due sono stati trasferiti, dalla società Agusta, i pacchetti azionari di altre due società: Agusta Sistemi e Agusta OMI.

Nonostante la cessione dei pacchetti azionari della Galileo e della Sma, i rapporti con le due società sono rimasti di strettissima collaborazione e grande integrazione da un punto di vista produttivo. Queste aziende realizzano apparati che le società della Difesa (Oto Melara e Breda Meccanica Bresciana) utilizzano nei prodotti che vendono.

La Officine Galileo, soprattutto, realizza in campo militare sistemi di puntamento utilizzati sui carri armati o su qualunque altro mezzo bellico; la Sma è molto nota a livello sia nazionale che internazionale per la produzione di radar.

Le 4.500 unità impiegate, sono recentemente passate a 3.850 a seguito di interventi di riduzione del personale che la capogruppo ha operato sulle aziende controllate e che sono stati attuati soprattutto attraverso il ricorso al prepensionamento, avvalendosi delle leggi più recenti.

La Finanziaria Breda ha infatti ottenuto la possibilità di anticipare lo scioglimento dei rapporti con circa 500 unità.

Il gruppo Breda ha fatturato nel decennio mediamente 800-900 miliardi annui, con punte massime di 1.100 miliardi e con quote di fatturato estero molto elevate. Infatti, nei primi anni '80 il fatturato estero raggiungeva percentuali del 70-75 per cento. Ora tale fatturato è diminuito fortemente e nel 1992 si è attestato intorno al 25-30 per cento. Tutto questo è avvenuto perchè il settore della difesa, sia a livello nazionale che internazionale, è attraversato da una crisi causata da molti motivi, primo tra tutti i mutati rapporti Est-Ovest che sono noti a tutti.

Per quanto attiene in particolare al gruppo Breda, l'andamento ha risentito, negli ultimi anni, della mancata definizione del nuovo modello di difesa. Lo attendiamo tutti, se ne parla tanto ma non è stato ancora realizzato. Ha risentito fortemente, dal punto di vista del portafoglio e della produzione, anche delle riduzioni contrattuali che l'Amministrazione della difesa ha recentemente effettuato (la cosiddetta riduzione del quinto) che per la Breda ha significato una diminuzione del portafoglio di 400 miliardi. Poi ha risentito anche del ritardo nel finanziamento di altri importanti programmi che erano già stati predisposti.

Di fronte a questa crisi la capogruppo ha operato interventi ed azioni di recupero generale di economicità. Ha avviato cioè il ridimensionamento delle strutture e l'ottimizzazione dei processi

operativi; ha fatto finora tutto ciò che riteneva utile per evitare che la crisi incidesse pesantemente sui risultati gestionali di queste aziende.

Ricordo che negli ultimi trent'anni della vita di questa società tali risultati sono sempre stati positivi.

La società ha sempre distribuito un dividendo negli ultimi trent'anni eccetto due o tre esercizi finanziari.

Inoltre, la società ha deliberato aumenti gratuiti di capitale sociale per circa 60 miliardi negli ultimi quindici anni, dal 1975 al 1987.

Questa è quindi la società Finanziaria Breda così come è arrivata alla liquidazione, cioè al momento in cui è stato decretato da parte del Governo lo scioglimento dell'EFIM. Credo che i rapporti tra la società e la liquidazione possano essere meglio illustrati dall'amministratore delegato, dottor Roth, che è stato nominato dal professor Predieri coordinatore di tutte le attività che attengono ai rapporti con l'affittuario e alle problematiche all'affitto.

*ROTH.* Signor Presidente, vorrei innanzitutto ringraziare il dottor Calaprice che rappresenta un po' la memoria storica della Breda, essendo, sin dal 1965-66, praticamente cresciuto nell'ambito di tale società. A completamento della sua esposizione, tengo a ricordare che negli ultimi anni la Breda ha tentato anche di realizzare una serie di accordi internazionali, soprattutto sul piano europeo, affinché con le proprie aziende si potesse arrivare a masse critiche e pesi specifici diversi rispetto a quelli rappresentati dalle aziende stesse. Ci siamo quindi mossi con le varie società del gruppo a livello internazionale.

Si tratta di accordi progettati con la Matra per la parte missilistica, con la Rheinmetall per le artiglierie, con la Sagem per l'optronica. Allo stesso modo, abbiamo parlato a lungo con i nostri colleghi della Finmeccanica che operano negli stessi campi, per cui il discorso con Finmeccanica non nasce oggi, ma ha una storia vissuta professionalmente in termini diretti.

Alcuni di questi accordi hanno dato dei risultati, altri non sono stati perfezionati, altri erano in corso di perfezionamento ma il decreto legge n. 340 del 18 luglio 1992 ne ha impedito definitivamente qualsiasi conclusione.

*La formula dell'affitto alla quale si richiamava, signor Presidente, la sua prima domanda è certamente una formula molto articolata e complessa; a nostro avviso peraltro ha la peculiarità di essere transitorio. Infatti, ricordando che il contratto di affitto nasce dal programma approvato dal Consiglio dei Ministri (e quindi dai due Ministri competenti), il professor Predieri (e chi collabora con lui nelle aziende di questo contratto) ha fatto ricorso a questo strumento, nel corso della liquidazione per affrontare la situazione in modo pragmatico e consapevole. Il contratto infatti prevede che il passaggio a nuovi assetti possa riguardare anche singole attività o, per converso, un coacervo di aziende razionalizzate in un'unica società. Si ritiene, appunto, che ciò possa essere realizzato in modo non traumatico attraverso il contratto di affitto.*

Torno allora a parlare della soluzione tecnica finale, ritenendo relativamente «neutro» o se si preferisce «compensato» il discorso circa il costo dell'affitto, per le ragioni di cui sopra. Esprimo questa nostra

convinzione (che deriva dalla descrizione fatta dal dottor Calaprice) sottolineando il ruolo che finora la Breda ha svolto egregiamente.

La Finanziaria Breda non è una semplice «scatola» con determinate caratteristiche in termini di assetto sociale, ma incide in maniera notevole sul mercato: infatti non so da quale altra parte lo Stato potrebbe contare su un 48 per cento di «fluttuante».

La Breda ha una tradizione di operatività come *holding* industriale nell'ambito della difesa perchè ha fatto da sempre questo mestiere. La preoccupazione, al di là delle *technicalities* che verranno adottate, è di non disperdere questa capacità di coordinamento nell'ambito del settore difesa, che comunque possono essere perseguite al di là della formula societaria.

A questo punto voglio fare una breve digressione e passare all'osservazione che il Presidente ha puntualmente fatto nella seconda parte del suo intervento iniziale. Mi riferisco agli azionisti privati che hanno sempre creduto nel titolo Breda. Ci sarebbero da fare delle considerazioni sul fatto che produrre armi ha uno scarso *appeal* in Italia; c'è anche da tener presente che chi lavora in questo settore non necessariamente da quando è nato spera di produrre cannoni! Si tratta di persone che cercano di fare il proprio dovere al meglio della dignità professionale.

Si tratta di un dovere cui far fede visto che lo Stato ha scelto strategicamente certe aziende per certe produzioni.

Credo allora che queste aziende vadano preservate perchè sono pubbliche nel senso classico e sostanziale del termine. I privati che hanno sempre creduto in questi titoli (e sono più di 5.000) non debbono, a mio avviso, essere mortificati. È infatti bene ricordare che, se la Breda ha sempre distribuito utili, tranne che nell'ultimo anno, le previsioni per quest'anno sono certamente molto meno rosee, anzi decisamente negative. Ciò però è dovuto in gran parte alla vicenda della commessa delle navi militari per l'Iraq. Ricordo che a suo tempo il Governo aveva incoraggiato questa trattativa. Non voglio ripetere problemi che i senatori ben conoscono, ma, per obiettività dei fatti, non credo sia possibile dire che l'Efim va male solo perchè è affidata a persone che hanno operato male o cose del genere; esistono delle ragioni effettive. Non so cosa abbia detto il collega che mi ha preceduto a proposito del settore dell'alluminio, ma le ragioni nel nostro ambito sono date soprattutto dal fatto che nel 1983 il patrio Governo disse che si dovevano produrre e vendere queste navi. Esse furono equipaggiate e vendute, ma mai consegnate, e naturalmente non pagate. Tutto ciò, in termini numerici, si traduce in un capitale di 700-800 miliardi completamente immobilizzato, il che significa circa 100 miliardi di oneri finanziari all'anno che sono assolutamente impropri rispetto al risultato industriale tipo del settore e che però gravano sull'azienda. Credo anzi che nessuna azienda in nessun settore, se si opera in maniera corretta, senza quindi fare cose strane, possa sopportare oneri di questa entità.

In sostanza, questo assetto, proprio laddove i privati hanno deciso di stare insieme allo Stato, è stato mortificato. Il mio mestiere in questa sede non è quello di entrare nel merito della politica estera del Governo, quindi non dirò della serie di ragioni che hanno determinato

questa situazione, ma credo che sia difficile, se non impossibile, far sopportare agli assetti aziendali le conseguenze di questo tipo di decisioni assunte al di fuori delle scelte aziendali. Il titolo è arrivato alla quotazione che sapete, adesso è stato sospeso e riteniamo che non solo attenzione ma anche presidio siano dovuti nei riguardi di questi privati.

Mi richiamo all'ipotesi di un'OPA che potrebbe essere avanzata (non dico niente di autonomo in questa proposta): credo che il professor Predieri o ne abbia già parlato oppure certamente ne parlerà. L'OPA consentirebbe ai privati che lo vogliano di vendere, rimettendo in mano pubblica, come ha detto il Consiglio dei Ministri, la disponibilità completa della responsabilità sociale di questo coacervo di aziende. Pertanto l'accordo con Finmeccanica può essere tranquillamente siglato, tenendo presenti le capacità della Finanziaria Breda, che, come dicevo prima, è nel nome una finanziaria, ma nei fatti una *holding* industriale.

Mi sia consentita, signor Presidente, una brevissima considerazione in ordine alle partecipazioni della Finbreda nel settore civile. Trattasi di 7-8 aziende che hanno storie diverse e che insistono, principalmente, sul territorio milanese e su quello di Bari. Le aziende dell'area milanese - un'area che ha visto storicamente la nascita della Breda: 25.000 addetti negli anni '30, una cifra enorme non solo per allora, ma anche per i nostri giorni - hanno evidenziato problemi enormi. Per questo abbiamo proceduto ad una razionalizzazione delle aziende maggiormente in equilibrio economico e che oggi sono esitabili sul mercato.

Quanto alle altre aziende, quelle minori (Bari e Gioia Tauro) vi sono problemi in ordine al loro risultato economico. Per tali società, giuridicamente autonome, in passato erano state iniziate e addirittura siglate trattative a nostro avviso positive. Queste però sono state bloccate dal decreto del 18 luglio. Credo tuttavia che nell'animo del liquidatore vi sia l'intenzione di riprendere questo discorso di alienazione non già delle aziende, bensì del cespite.

Per un paio di aziende nel settore civile vi è addirittura la possibilità di un *Management buy out*: i dirigenti, in altre parole, sono potenziali acquirenti di questi *assets*. Nel caso in cui non si verificasse tale possibilità (cioè che i *managers* non siano disponibili oppure che non si verificino le opportunità), si potranno privilegiare gli operatori locali i quali saranno certamente in grado di preservare con la migliore attenzione e sensibilità i livelli occupazionali della mano d'opera (un problema non secondario per queste aziende civili).

Spero di essere riuscito a destare l'interesse su questi problemi e a non annoiarvi. Naturalmente sono a disposizione, insieme al dottor Calaprice, per rispondere a qualsiasi domanda, riservandomi comunque di inviare una memoria integrativa.

PRESIDENTE. La ringrazio per la sua esposizione complessiva, chiara e sintetica; in particolare per aver risposto alle mie domande introduttive e per avere molto efficacemente esposto la vicenda storica dell'Azienda.

**ROVEDA.** Desidero avere qualche informazione in più - sempre che sia possibile - sull'attività spaziale del Gruppo. Non la conoscevo e dunque sono assolutamente ignorante in proposito.

Soprattutto, sono interessato a sapere se vi sono stati collegamenti tra quanto ha fatto l'Agenzia spaziale italiana e voi altri in qualità di produttori del materiale da impegnare.

**TURINI.** Domando quali conseguenze secondo lei si avranno sulla SMA e in particolare sulle Officine Galileo di Firenze, la cui situazione mi sembra complessivamente positiva. Dal punto di vista tecnologico, quelle Officine sono in sinergia con il vostro Gruppo e, se dovesse complessivamente ridursi questo comparto con la liquidazione della Finanziaria Breda, vi sarebbero senz'altro grossi problemi.

**GALDELLI.** Quando venne assunta la decisione di procedere alla liquidazione, presentai un'interrogazione parlamentare concernente questo problema, perchè vi era un'enorme preoccupazione circa la situazione finanziaria, la stessa agibilità delle aziende.

A questo punto, vorrei sapere se vi sono difficoltà di liquidità rispetto ai fornitori e ai creditori (cioè alle banche). Mi sembra un aspetto molto importante.

Quali ripercussioni vi sono state finora sull'occupazione e che cosa si prevede per il prossimo futuro? Quest'anno l'operatività delle decisioni sarà stringente.

**PERIN.** Desidero conoscere qualche dato sulla vostra esperienza in materia di alta velocità.

**ROTH.** Noi non ci occupiamo del settore ferroviario, anche se si tratta di un ramo dell'originaria Breda.

**PERIN.** Vorrei sapere poi se avete competenza, se avete condotto studi in materia nucleare.

**CHERCHI.** Signor Presidente, dal documento che ci è stato distribuito risulta che la Finbreda ha 3.800 miliardi di debiti.

**CALAPRICE.** Vorrei precisare subito che questo dato non è esatto.

**CHERCHI.** Faccio riferimento ai dati del documento del Governo relativo alla situazione debitoria della società. Da tale documento risulta che la Breda ha un indebitamento globale per 3.800 miliardi di lire, su un fatturato di circa 1.000 miliardi annui.

**CALAPRICE.** Il dato comprende le partite commerciali, quindi i debiti verso i fornitori. I debiti finanziari ammontano a 1.300 miliardi.

**CHERCHI.** I rappresentanti della Breda hanno affermato che una delle cause dell'indebitamento sui risultati di gestione è rappresentata dalla partita delle navi dell'Iraq; a mio avviso però tale questione non spiega la situazione attuale della Finanziaria.

Vorrei perciò maggiori ragguagli sulle cause di una situazione che dal punto di vista finanziario si presenta, al momento attuale, innegabilmente precaria.

Vorrei rivolgere alcune domande all'amministratore delegato, tenuto conto dell'incarico che egli ha ricevuto, per la gestione commissariale, di coordinare l'insieme delle problematiche inerenti il trasferimento delle aziende dell'armamento alla Finmeccanica. È stato fatto un contratto d'affitto; si è poi deciso di lanciare un'OPA sul 48 per cento delle azioni in mano ai privati, per definire infine il contratto di vendita con l'Iri, supponendo che tutti i privati accettino: infatti affinché lo Stato possa assumere su se stesso il peso dell'indebitamento una delle condizioni necessarie è il possesso al 100 delle aziende del comparto militare.

*ROTH.* Senatore Cherchi, il contratto di affitto è un fatto certo. Ci sono poi delle ipotesi che mi sono permesso di enunciare, e che rappresentano altrettante strade alternative. L'OPA non è un'operazione contrattuale, ma programmatica: è una fra le alternative da scegliere.

*CHERCHI.* Il contratto di affitto è già stato stipulato. Il presidente de Cosmo ha chiesto come questo contratto possa tutelare gli interessi degli azionisti privati; gli è stato risposto che si tratta di una fase transitoria e che nella fase conclusiva si troverà il modo di tutelare gli interessi degli azionisti privati. Da chi verrebbe lanciata l'OPA: dalla finanziaria stessa?

*ROTH.* Senatore Cherchi, come le ho già detto, il contratto di affitto è un fatto certo perchè è stato già firmato; si prevede quindi un momento transitorio per arrivare ad una cessione che può riguardare, alternativamente, attività, gruppi di attività, società, gruppi di società o un'unica società raggruppata.

Mentre la prima parte è certa, come le ho già detto, e non vi è pregiudizio per gli azionisti privati che partecipano, il prezzo di cessione, invece, alla fine influirà sullo stato patrimoniale, stato patrimoniale che vedrà la Finbreda o protagonista di una concentrazione al suo interno delle altre partecipazioni nel settore della difesa, oppure - se si giungerà alla conclusione che questa non è la strada da percorrere - entità «svuotata», ma con gli attivi che derivano dall'aver alienato le società o le attività.

Mi sono permesso di introdurre il discorso dell'OPA, senatore Cherchi, perchè, nel momento in cui lo Stato intende offrire ai privati le partecipazioni in alcune aziende e si presenta sul mercato per fare un'offerta ed in veste di socio, oltre che rispettare quelli che sono stati i suoi soci fino a ieri, deve pensare anche al suo *appeal* per il futuro. La Breda è andata male solo quando le navi dell'Iraq, che il Governo aveva venduto, non sono state più consegnate; la questione quindi non riguarda la buona o cattiva gestione dell'azienda.

Mi sono permesso di ricordare che la possibilità di un'OPA, peraltro già prevista perchè lo stesso liquidatore ne aveva parlato, presenta due vantaggi. Il primo è quello di non mortificare l'azionista privato che, in

questo modo, rientra, se vuole, nella disponibilità di un capitale a suo tempo investito. Secondo: si fornisce un assetto completamente controllabile come Lei ha giustamente rilevato, da parte dello Stato, senza alcun socio cui dover rendere conto, in perfetta sintonia con l'osservazione del Consiglio dei Ministri, in base alla quale le aziende della difesa devono rimanere in mano pubblica.

Pertanto, vi è certezza circa l'assetto contrattuale dell'affitto; vi è invece presunzione, in quanto alternativa possibile, relativamente all'OPA che è una delle opzioni che possono essere decise o meno, con le conseguenze che da ciò deriveranno.

CHERCHI. Per il perfezionamento del contratto di cessione all'IRI, è condizione necessaria che lo Stato assuma su se stesso i debiti della finanziaria, non in senso strettamente giuridico ma sul piano pratico, perchè evidentemente chi comprasse questa azienda con 3.800 miliardi di debiti globali - sappiamo che la Finmeccanica non è in una situazione finanziaria particolarmente favorevole - si troverebbe a dover sopportare una situazione precaria.

Vorrei che mi venisse chiarito questo punto. Avevo inteso che l'OPA sarebbe stata lanciata per creare condizioni giuridiche tali da prevenire le obiezioni comunitarie, qualora lo Stato assumesse su se stesso l'indebitamento della società.

Questa fase di vigenza di un contratto simbolico, quindi di piena responsabilità da parte di Finmeccanica, cioè di IRI, nella conduzione, è ancora precaria in quanto non si è perfezionato un assetto conclusivo e stabile. Come avviene concretamente la conduzione di questa azienda? È certo che ogni fase di precarietà, di instabilità non è di giovamento alla vita delle aziende; ci sono delle aziende che da una situazione di precarietà traggono solamente nocimento; mi rendo conto che è impossibile evitare totalmente gli effetti della instabilità e della precarietà, ma come si sta operando per prevenirli, per contenerli? Il piano industriale per realizzare la fusione conclusiva come verrà impostato? Si manterrà la individualità dell'azienda? Chi lo farà questo piano? Lo farà totalmente l'IRI o sarà negoziato nella fase conclusiva?

MAISANO GRASSI. A proposito delle navi all'Iraq, la Breda ha detto che erano state consegnate in ritardo rispetto al previsto e quindi il contratto non era andato a buon fine per questo motivo. Vorrei dei chiarimenti su questo punto. E poi vorrei sapere se esiste una possibilità di mercato per esitare queste navi. Infine vorrei sapere se la Breda continua ad avere delle commesse dal Ministero della difesa.

FORCIERI. Penso che i colleghi sappiano come la penso, cioè che questa partita debba essere chiusa; ci sono tutte le condizioni perchè ciò avvenga, sperando che il disegno di legge venga al più presto presentato ed approvato con una celere procedura parlamentare. Però, ho l'impressione che la questione delle navi sia usata un po' come alibi rispetto ad una gestione che, indipendentemente da questa vicenda, non presentava aspetti positivi. Le chiedo perciò di essere più preciso sull'incidenza su questa mancata vendita, tenendo conto di tutto, sui bilanci delle società controllate.

Seconda domanda. Lei ha parlato degli accordi internazionali che si erano avviati ed io le chiedo allo stato di questi accordi come stanno le cose e che tipo di risultato hanno prodotto per il gruppo.

#### Presidenza del Vice Presidente PIZZO

*ROTH.* I programmi spaziali riguardano in particolare la società Officine Galileo che si occupa di sensori d'assetto, apparecchiature relativamente piccole, ma di assoluta precisione. Sono stati forniti per programmi sia Asi che Esa, di valenza italiana e europea. Come incidenza mi pare si tratti di un fatturato inferiore ai 30 miliardi, mentre la Officine Galileo ha complessivamente un fatturato di circa 170 miliardi. Per Officine Galileo e SMA io non credo che ci possano essere delle traumatiche conseguenze specifiche; ritengo però che lo stato di incertezza non riguardi solo queste due società ma tutte le aziende del settore difesa dell'Efim, che purtroppo debbono fare i conti con questa liquidazione senza una garanzia reale sulle disponibilità finanziarie per pagare i debiti e anche addirittura sulla capacità di partecipare a gare con credibilità. È un fatto anche qualitativo, perchè la concorrenza internazionale, e talvolta anche nazionale, non perde occasione per sottolineare tutte le debolezze e le possibili difficoltà di far fronte alle commesse future; se tutto questo dovesse permanere, allora non possiamo più parlare nè di aziende, nè di assetti aziendali, ma andremo a raccogliere i cocci di quelle che erano aziende tecnologicamente molto avanzate.

La difficoltà che nasce dalla poca liquidità purtroppo, pur essendosi manifestata negli ultimi mesi in termini drammatici, la viviamo in maniera molto dura da più di 15 mesi.

Infatti il sistema bancario che fino al giugno-luglio del 1991 - quindi un anno prima del decreto - era sempre stato molto disponibile, in termini cioè di grande comprensione e di valutazione positiva delle aziende, ha cominciato prima ad avere preoccupazioni, e successivamente a creare difficoltà, non tanto su affidamenti di tipo generico, ma su affidamenti e anticipazioni di contratti. La nostra preoccupazione è stata quella, in particolare, di convertire gli affidamenti generici in affidamenti a fronte dei contratti che noi avevamo con le nostre aziende, anche perchè ciò era molto più proprio e molto più bilanciato, e poi il tipo di finanziamento poteva essere investito su misura per le necessità dell'azienda. La difficoltà data da questa illiquidità non solo ha provocato casi di «quasi-asfissia» per le aziende, ma, al di là di ogni altra considerazione, anche delle condizioni drasticamente e pesantemente più onerose in termini finanziari che si sono ripercosse immediatamente sugli esiti e sui risultati economici delle aziende. La liquidità o meno è qualcosa di molto pericoloso e può provocare dei costi emergenti non generici, ma di tipo specifico.

Il senatore Roveda ha parlato di ripercussioni sull'occupazione. Direi che, come osservazione di carattere generale, si può fare il



seguito appunto. Per lavorazioni come le nostre, dove si opera al 90 per cento su commessa, abbiamo anche bisogno di certezze dal nostro committente che è, per una serie di ragioni, diventato molto nazionale, molto «domestico» e poco – ahimè! – internazionale.

Infatti i meccanismi di esportazione sono resi sempre più difficili, anzi impraticabili, e quindi il mercato a cui ci siamo prevalentemente rivolti è stato quello italiano.

Come loro sanno, il modello di difesa non è ancora certo, quindi gli schemi e i piani di riferimento non sono ancora definiti. Questo crea grosse difficoltà per chi opera nelle aziende, ma per lo meno in linea di massima (mi riferisco ai grandi progetti che sono ancora da validare e da rendere definitivi) non credo che si dovrà avere troppa preoccupazione. Il dottor Calaprice entrerà poi nel merito delle percentuali. Però, se questo stato di incertezza permane, se non si fanno o non si mandano in porto programmi, non possiamo continuare a gestire le aziende e anche numeri che possiamo prospettare potrebbero diventare decisamente peggiori, con conseguenze pesanti anche sull'occupazione.

*CALAPRICE.* Credo che il senatore Galdelli chiedesse i dati della ripercussione sull'occupazione relativamente alle società in affitto. Al 31 dicembre 1992, i complessi aziendali dati in affitto avevano un organico di 9.700 unità circa e di queste 580 circa erano in cassa integrazione. La previsione che adesso si sta facendo, limitatamente al semestre di affitto, che va ancora verificata e discussa con l'affittuario e quindi con l'IRI, prevede che le 9.700 unità diventino 9.600 (quindi non c'è una grande differenza), ma che raddoppino le unità in cassa integrazione. Questo, ripeto, non è un dato definitivo perché si riferisce al primo programma che stiamo elaborando: lo discuteremo con l'affittuario e concorderemo con l'IRI se questo andamento degli organici sia coerente con l'intero piano di ristrutturazione e razionalizzazione previsto nel contratto di affitto, che dovrà essere realizzato.

*In campo nucleare non abbiamo niente, tranne getti in acciaio prodotto in passato dalla Breda Fucine meridionali, a suo tempo omologata per dette produzioni. Del resto, si sa che in questo settore non si è andati avanti.*

*ROTH.* Il senatore Cherchi mi ha posto una domanda specifica sullo stato patrimoniale. Mi corre l'obbligo di segnalare che diverso è il discorso dell'indebitamento visto in termini generici rispetto allo stato patrimoniale, quindi alle attività e alle passività, di quello visto in termini aziendali e quindi in termini di liquidazione. Mi spiego: un assetto aziendale normalmente ha delle attività e delle passività che si pareggiano, almeno laddove il bilancio è vero, e non ho dubbi nel dichiarare che i nostri bilanci sono veri e non ci sono dati «veri solo teoricamente»!

*CHERCHI.* Credo sia inutile la specificazione.

*ROTH.* È ben diverso quando si considerano attività e passività in termini di liquidazione, non del cespite, bensì dell'azienda: in questo caso le attività previste vengono vanificate e valgono magari un quarto,

un quinto o un decimo di quanto è scritto in bilancio. Stando così le cose, pur essendoci una pesantezza di situazione debitoria globale rispetto al ricavo e quindi al fatturato, per un'azienda che funziona bisogna considerare prima di tutto gli assetti che funzionano, le unità produttive che funzionano e che devono continuare a farlo.

Per quanto riguarda i numeri - e qui intendo rispondere anche al senatore Forcieri - prego il dottor Calaprice di fornire i dati degli assetti dei debiti e delle attività in bilancio, con particolare riferimento all'immobilizzo creditorio dell'Iraq.

*CALAPRICE.* L'immobilizzo Iraq è di circa 650-700 miliardi nel bilancio consolidato del gruppo finanziario Breda e si riferisce ad una situazione remota. Sono lavori espletati e non pagati.

**FORCIERI.** Come viene suddivisa questa cifra?

*CALAPRICE.* In riferimento alla Finanziaria Breda, queste rimanenze riguardano per il 99 per cento la Oto Melara, capocommessa che poi ha trasferito, con rapporti di coproduzione, cofornitura e subfornitura, le lavorazioni ad altre società del gruppo. Basta prendere i dati dell'Oto Melara per individuare l'importo immobilizzato.

Dicevo che questo dato viene da lontano perchè è un credito, un immobilizzo che vantiamo da cinque o sei anni. In termini finanziari, se l'immobilizzo è di circa 650 miliardi, con un tasso di interesse del 15 per cento, l'immobilizzo aumenta di 100 miliardi annui. In realtà, però, sono molti di più perchè, proprio venendo da lontano, ci sono le capitalizzazioni e quindi il conseguente indebitamento del Gruppo ne risente ancor più.

**FORCIERI.** Quanto era l'importo totale della commessa?

*CALAPRICE.* La nostra era di circa 800 milioni di dollari; inoltre c'è una commessa per subfornitura che proviene dalla Fincantieri. I due ordini principali riguardano il munizionamento e le armi da un lato e la costruzione delle navi dall'altro; ma anche per la costruzione delle navi la Fincantieri a sua volta ha passato alcuni ordini alle nostre aziende, così come nei nostri ordini per munizionamento ed armi ci sono coforniture che riguardano altri gruppi italiani. Complessivamente, riferendomi alle cifre riportate dai giornali, si è parlato di 3.000 miliardi circa.

**ROTH.** Circa 3.500 miliardi.

**MANNA.** Poi ci sono i rigonfiamenti, tanto è vero che si è aperta un'inchiesta giudiziaria.

**PRESIDENTE.** Questo aspetto lo rimettiamo al giudizio del magistrato.

*CALAPRICE.* Per quanto riguarda l'indebitamento del gruppo finanziario Breda (3.700 miliardi di cui si parla in questo programma),

la cifra è certamente corretta se ci si riferisce all'indebitamento finanziario e commerciale complessivo. A fronte dello stesso ci sono le rimanenze, i crediti, soprattutto nei confronti dell'Amministrazione dello Stato. Ricorda che l'Amministrazione della difesa è forse un cattivo pagatore, nel senso che paga in ritardo, ma è un pagatore certo. Quindi nel valutare l'indebitamento bisogna tener conto anche di questo, perchè a fronte ci sono delle partite attive.

**CHERCHI.** Il netto, tenuto conto di questo, è molto diverso.

**CALAPRICE.** Se si fa riferimento all'indebitamento del gruppo Breda non c'è dubbio che la cifra sia quella indicata, ma riguarda solo una parte del bilancio, quella «a destra», i debiti, ma c'è anche l'altra parte, quella «a sinistra», cioè l'attivo.

**CHERCHI.** Tuttavia, noi tutti siamo stati un po' colpiti dalla notizia che l'EFIM deve far fronte ad un indebitamento di 16.000 miliardi. Nella vostra situazione c'è qualcosa di fortemente patologico, anche tenuto conto di queste partite che qui non sono presenti, oppure ritenete che la solidità finanziaria della Breda sia nel complesso accettabile, che rientri cioè nei parametri normalmente riscontrati nelle aziende?

Il solo rapporto tra fatturato e debiti finanziari è pari al 130 per cento; poi, come ci è stato spiegato, vi è anche una componente patologica non dominabile.

**ROTH.** Mi scusi senatore, ma se guardiamo la simulazione effettuata per lo scorporo delle partite Iraq - che poi faremo avere alla Presidenza - possiamo constatare come questa sia assolutamente equilibrata. Quella dello scorporo è una delle prospettive, in quanto, loro sanno, le partite Iraq non sono oggetto di un contratto di affitto, ma rimangono escluse dallo stesso. Si tratta di partite *extra*-aziendali. Ci permetteremo di fornire successivamente questi dati, ma siamo comunque del parere di ritenere equilibrato un assetto patrimoniale che non tenga conto delle patologie, quindi una valutazione che consideri una presunta fisiologia.

Vi era poi un'osservazione inerente il debito di Stato, in particolare si chiedeva se debba essere necessariamente effettuata una offerta pubblica di acquisto. A parte il fatto che la legge prevede obbligatoriamente l'effettuazione di un'OPA, quando viene trasferita la maggioranza delle azioni di una società o considerevoli partecipazioni nella stessa, mi permetto di esprimere una mia convinzione, quella cioè che lo spirito del legislatore si fosse posto a presidio delle minoranze, poichè vi era una sostanziale diversità, non tanto giuridica quanto economica tra i soggetti che operavano in queste situazioni. In fondo, è sempre avvenuto il passaggio da una tasca all'altra.

Questo è lo stato dell'arte dal punto di vista giuridico secondo la mia interpretazione. L'OPA diviene una necessità nella misura in cui lo Stato intende in questo settore sostituirsi ai privati che sono rimasti per tanti anni in quel tipo di assetto sociale, per poter fare e gestire gettiti senza la possibilità che alcuni altri soci possano bloccarli.

Vi è poi tutta un'annosa e difficile questione inerente il fatto se le aziende possedute al 100 per cento debbano essere presidiate dalla liquidazione nella stessa misura, escludere invece da detto presidio le altre. Al di là dello stato giuridico e sociale, queste società, come è avvenuto per l'Iraq, producono comunque delle conseguenze che nulla hanno a che vedere con gli assetti industriali.

In ordine al piano industriale, pur dovendo essere elaborato dalla Finmeccanica, esso deve essere approvato dal commissario liquidatore e da chi lavora con lui. Devo dire che lo spirito di lavoro, perlomeno da quello che ho potuto vedere, non vede al suo interno due controparti distinte, ma posizioni partecipanti ad un unico processo. Ciò perchè, in caso contrario, si potrebbe correre il rischio di vendere assetti aziendali che non valgono più nulla perchè quello stato di precarietà - che certamente aleggia in questo momento di grosso cambiamento - diviene permanente vanificando il valore degli stessi.

Abbiamo detto della transitorietà della formula di affitto.

GALDELLI. Sei mesi mi sembrano anche troppi.

Da quando inizia la liquidazione al momento in cui si mette in essere il piano industriale di riassetto, l'intercorrere di un periodo di tempo eccessivamente lungo potrebbe mettere in discussione qualsiasi situazione aziendale.

ROTH. È il tentativo di cambiare le ruote al treno mentre è in corsa; è un tentativo in positivo di mantenere l'azienda in attività attraverso il concetto dell'affitto, tant'è che gli institori, che sono garanti nei confronti degli assetti aziendali, sono poi gli amministratori delle società originanti le aziende affittate, quindi non vi sono terzi intervenuti, quasi «paracadutati» in questi assetti. Essi institori sono garanti del mantenimento dei valori intrinseci delle società e delle aziende come tali.

Da qui nasce lo sforzo che stiamo facendo in questi giorni affinché le conseguenze e i contraccolpi negativi, che non possono mancare, siano attutiti e gestiti e consentano comunque di cedere delle società che abbiano anche in dote un progetto industriale elaborato da IRI-Finmeccanica assieme a chi sta lavorando intorno alla liquidazione.

Per quanto riguarda il ritardo della consegna delle navi Iraq, non mi consta di un tale ritardo. Cioè, le navi erano pronte addirittura in anticipo rispetto alle previsioni; sono state poi fermate - ma loro conoscono bene la storia - oppure potevano salpare ma non è stato consentito il carico del munizionamento; di fatto ne è stata impedita la consegna all'Iraq e non abbiamo responsabilità in questo.

Vi è certamente un mercato interno per queste navi.

GALDELLI. Si possono riconvertire?

ROTH. La riconversione secondo me è un concetto difficilmente perseguibile. Sono tra quelli che per tanti anni ha sostenuto che è molto difficile riconvertire l'industria della difesa e ho trovato diversi consensi: raramente qualcuno, sia dalle forze sindacali, oppure politiche, locali o meno, mi ha detto che sostenevo cose non vere.

L'industria della difesa è una realtà con caratteristiche assolutamente particolari. In questo caso il piano di ristrutturazione vuol dire chiudere e fare altre cose. Le navi sono un «prodotto difesa» di difficile riconversione, anche per utilizzazioni apparentemente analoghe come, ad esempio, le capitanerie di porto.

Ci sono attrezzature, impianti e sistemi così sofisticati che talvolta risultano più costosi dello scafo stesso. Per esempio su un carro armato più del 60 per cento del costo non riguarda la piattaforma bensì tutto ciò che c'è intorno. Lo stesso discorso vale anche per le navi.

È di oggi la notizia di una trattativa abbastanza avanzata con il Marocco per l'acquisto di due navi.

Tra le osservazioni fatte dalla senatrice Maisano Grassi c'è quella relativa alle commesse della Difesa attualmente in corso. Alla Difesa chiediamo con insistenza e forza più certezza sui programmi. È difficile, infatti, fare programmi di costruzione su prodotti a commessa che magari durano tre anni se non si hanno le idee ben precise su quei prodotti e sul numero quantitativo del prodotto che poi verrà impiegato. Tutto questo rende non solo studiare i prodotti ma anche calcolarne i prezzi. Questo poi è in stretta connessione con la necessità di internazionalizzare queste aziende che hanno comunque la necessità di essere presenti su un mercato che sia soltanto quello domestico.

**MAISANO GRASSI.** Come mai avete perso tante commesse estere?

**ROTH.** Perché c'è stata e c'è una difficoltà enorme ad esportare. Ci sono paesi buoni e paesi cattivi, ma non si è ancora deciso quali sono quelli buoni e quali i cattivi. Prima non si davano le autorizzazioni, poi non si andava in commissione per discutere; c'era come una *pruderie* nei confronti delle aziende stesse. Credo che sarebbe più intelligente dire che l'Italia abbandona il settore della difesa a livello industriale.

**TURINI.** Nell'ambito della Nato la Breda è competitiva per qualità e prezzi? Le nostre forniture sono richieste dalla Nato?

**ROTH.** In genere sì. Se Lei di un prodotto ne produce 500 unità, si riduce il prezzo di vendita di almeno il 30-40 per cento. In questo modo ci sarebbe certo competitività a livello di tecnologia e di prestazioni. La tendenza che noi stiamo seguendo è quella di creare dei prodotti europei, cercando una presenza europea che non sia solo in termini di missilistica o di sistemi radar avionici, perché certamente la massa critica sarebbe diversa nell'ambito di quel mercato e diventerebbe tutto più difficile, anche se si avrebbe maggiore specializzazione e differenziazione rispetto alle cose che stiamo facendo adesso.

**FORCIERI.** Intanto non ho avuto risposta sul problema degli accordi internazionali.

Devo dire poi che sono perfettamente d'accordo sul fatto che l'industria nazionale della difesa è da tutelare e da salvaguardare perché rappresenta un patrimonio complessivo dell'intero paese, sicuramente almeno per il sistema industriale, partendo dal fatto che una difesa e un

esercito ci saranno sempre. Pertanto la soppressione dell'industria comporterebbe soltanto una dipendenza totale dall'estero in tutti i campi, come già purtroppo in buona parte sta avvenendo.

Tuttavia non sono del tutto convinto che sia improponibile avviare e mettere allo studio processi di diversificazione prima e di riconversione poi dell'industria della difesa.

Dobbiamo partire dal dato di fatto che siamo in presenza di una sovrapproduzione in questi settori - che è anche europea e mondiale - e che se non vengono realizzati processi di diversificazione e riconversione, l'unico modo per far sopravvivere l'industria della difesa è una sua riduzione consistente, anche per quanto riguarda le sue possibilità occupazionali. Si tratta di uno sforzo che deve essere compiuto, per evitare questi rischi.

Ora bisogna dire che le condizioni si sono modificate rispetto al passato. Quando si parlava della specificità dell'industria della difesa ci si riferiva ad alcuni *standards* di contenuto tecnologico molto elevato rispetto a quelli civili, anche per i modi di produzione e per i costi diversi in relazione al possibile analogo prodotto di tipo civile. Questa, se non ho capito male, è una situazione che poteva andar bene fino a quando l'industria giapponese non è entrata e sempre di più sta entrando nei mercati con livelli di qualità tecnologica nell'industria civile che non sono inferiori rispetto a quelli dell'industria militare. C'è una forte riduzione di questo *gap*.

Quindi, il problema vero è di riuscire a produrre con livelli di qualità a costi che possono essere competitivi.

Ora, così come da parte di una certa componente del movimento pacifista c'è una prevenzione di natura ideologica ad affrontare i temi dell'industria degli armamenti, da parte dei produttori c'è una sorta di prevenzione ideologica - mi pare di cogliere, ma se ho sbagliato ne sarò ben felice - di fronte a problemi di diversificazione e di riconversione. Per me fare questo è indispensabile, a meno che non vogliamo impoverire ulteriormente questa nostra base produttiva.

A questo proposito, al di là delle sue opinioni - che non sono certo quelle di un privato cittadino - sono stati avviati o tentati dei processi e delle iniziative di diversificazione e riconversione? Dal suo punto di vista, per rendere questi processi non soltanto delle ipotesi di studio o delle posizioni di carattere ideologico, ma per renderli concreti cosa sarebbe necessario fare? Quali tipi di intervento potrebbero essere messi in campo per favorire questo processo? Certo, se partiamo dall'ipotesi che non è comunque possibile un processo di diversificazione e di riconversione, non serve fare interventi, ma io ritengo non solo che sia possibile bensì necessario operare in questo senso. Per cui le chiedo questo suo ulteriore contributo.

**ROTH.** Senatore Forcieri, devo subito precisare che quando ho fatto questa osservazione non volevo pronunciare un assioma, ma un'affermazione di carattere generale, che rischia però di essere generica. Nell'ambito delle imprese che fanno capo alla Breda vi sono aziende con diverso grado di riconvertibilità e di diversificabilità. È il caso allora di fare degli esempi.

È certamente duale l'Agusta, che non ha una determinazione rigida in termini di difesa, così come sono duali la Officine Galileo e la SMA. Per queste - lo dico senza presunzione - sono in corso iniziative di riconversione. Per quanto riguarda l'Agusta è facile immaginarle, perchè si può comprendere come la macchina elicottero possa essere non solo utilizzata per la difesa; infatti la percentuale dell'attività di questa impresa destinata all'uso non solo militare sta aumentando. Nell'ambito delle Officine Galileo, società abbastanza avanzata nel campo dell'optronica che ha fatto passi da gigante nell'applicazione dell'infrarosso, si possono immaginare applicazioni - per così dire - a 360 gradi rispetto al singolo settore della difesa. Questi procedimenti sono stati quindi sollecitati da noi e messi in pratica dai nostri esperti, peraltro con grande successo. Pertanto, (Cartella n. 104) queste aziende che sono diversificabili, possono sicuramente esprimere una capacità intrinseca senza interventi straordinari, incoraggiamenti o provvedimenti speciali ai fini della garanzia non solo e non tanto di tipo occupazionale, quanto di conservazione dei contenuti tecnologici dell'azienda, che non si conservano ovviamente laddove l'azienda stessa decade.

L'affermazione che facevo prima si riferisce però alle aziende che sono più rigide, che realizzano prodotti molto più puntuali cioè sicuramente non duali come l'Oto Melara e la Breda Meccanica Bresciana, che certamente hanno la quasi totalità delle produzioni di tipo esclusivamente militare (mi riferisco al carro e alle bocche da fuoco).

FORCIERI. Ma la Oto Melara non produce anche il 60 per cento di componenti elettronici?

ROTH. Sì, ma la Oto Melara realizza la sistemistica, così come la Fincantieri è piattaforma quando realizza le navi. Essendo un'azienda sistemista, è in grado di realizzare l'intero progetto.

Si tratta allora di sfruttare in termini complessivi la capacità di apporto dell'azienda capace di realizzare il sistema. Occorre infatti tener presente che il sistemista è colui che è capace di fornire e di rendere operativo in termini complessivi un determinato progetto. È vero allora che si può portare avanti il discorso della riconversione, ma ciò vuol dire cambiare l'azienda. Riconvertire non può voler, ad esempio, pensare che possa produrre frigoriferi! È un ragionamento un po' rozzo, ma è inutile sprecare la capacità del sistemista per produrre dei frigoriferi. Sarà allora più opportuno fargli realizzare impiantistica di altro tipo o cose del genere.

Per farlo però occorrono due elementi. Innanzitutto occorrono alcuni anni di tempo. Devo dire che il carico degli ordini attuale consente di guardare, non dico con serenità, ma con speranza alla possibilità di sopravvivere.

FORCIERI. Gli ordini potrebbero diventare carta straccia. Essi dipendono dalla volontà politica.

ROTH. Noi siamo qui anche per questo, cioè perchè gli ordini non dipendano solo dalla volontà politica. Siccome non sono io a fare gli

ordini alle mie aziende, questi possono diventare carta straccia nel momento in cui certi progetti non vengono finalizzati e realizzati. Certo, tutto può essere vanificato.

Dicevo comunque che occorre innanzitutto un certo lasso di tempo. In secondo luogo occorrono degli incentivi, leggi speciali e provvedimenti specifici, che consentano di investire anche in questo campo. D'altronde, occorre considerare che è già abbastanza faticoso sfruttare i costi della ricerca rivolta alla realizzazione delle cose che si producono attualmente: figuriamoci quanto sarebbe difficile assorbirli per sviluppare cose che si produrranno fra quattro o cinque anni!

**PRESIDENTE.** Possiamo considerare a questo punto conclusa l'audizione. Non posso che ringraziare a nome di tutta la Commissione il consigliere delegato Roth e il direttore Calaprice per le risposte date.

Poichè non si fanno osservazioni.

Il seguito dell'indagine è rinviato ad altra seduta.

*I lavori terminano alle ore 19,35.*

---

**SERVIZIO DELLE COMMISSIONI PARLAMENTARI**

*Il Consigliere parlamentare preposto all'Ufficio centrale e dei resoconti stenografici*

**DOTT.SSA MARISA NLUDDA**