

19

SEDUTA POMERIDIANA DI MERCOLEDÌ 15 NOVEMBRE 1989

PRESIDENZA DEL PRESIDENTE BIAGIO MARZO

PAGINA BIANCA

La seduta comincia alle 15,30.

(La Commissione approva il processo verbale della seduta precedente).

Audizione del presidente della Finanziaria Ernesto Breda, dottor Giuseppe Cosentino.

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca l'audizione del presidente della Finanziaria Ernesto Breda, dottor Cosentino, nell'ambito dell'indagine conoscitiva sull'internazionalizzazione delle partecipazioni statali in rapporto all'evoluzione dei mercati mondiali, coordinata dall'onorevole Pumilia.

Do senz'altro la parola al dottor Cosentino.

GIUSEPPE COSENTINO, Presidente della Finanziaria Ernesto Breda. Le problematiche che tratteremo in questa seduta sono illustrate in una breve relazione che è stata distribuita agli onorevoli membri della Commissione; mi limiterò, pertanto, a presentare il gruppo finanziario di cui sono presidente.

La Finanziaria Breda è controllata dall'EFIM per circa il 52 per cento ed è quotata sin dal 1904 alle borse valori. Fanno parte del gruppo aziende che operano prevalentemente nel comparto dei mezzi di difesa, mentre il settore civile sta assumendo peso ed importanza sia nelle aziende impegnate nella produzione militare, sia in quelle di recente costituzione.

Oggi la Finanziaria Breda si presenta come un raggruppamento integrato di aziende ad alto contenuto tecnologico che operano nel settore metalmeccanico, delle seconde lavorazioni siderurgiche, delle macchine industriali, dell'ingranaggiera per il settore civile e militare, dell'elettronica e della meccanoelettronica ed infine delle tecnologie connesse alle realizzazioni radaristiche.

Nel comparto mezzi e sistemi di difesa, la Finanziaria Breda è presente con la Oto Melara di La Spezia, la Breda meccanica bresciana di Brescia, le Officine Galileo e la SMA di Firenze.

Nel comparto civile la presenza della Finanziaria Breda si esplica attraverso la Breda fucine meridionali di Bari; la Ototrasmi di Bari; la Breda fucine di Milano; la Microcontrol di Brescia; la Galileo Siscam e la Galileo vacuum tec, la Selesmar e la Micrel di Firenze; la STS - Sistemi e tecnologie speciali di Milano; la Otobreda sud di Gioia Tauro.

Alcune delle aziende che operano nel comparto mezzi e sistemi di difesa hanno generato numerose iniziative nel settore civile e, d'altra parte, una quota del fatturato delle aziende militari è generato da prodotti rivolti al mercato civile.

La Finanziaria Breda ha dal 1952 conseguito una serie ininterrotta di risultati positivi remunerando sempre il proprio capitale sociale, sia attraverso l'erogazione di dividendi agli azionisti, sia attraverso aumenti gratuiti del capitale sociale.

Nel gruppo sono attualmente occupate circa 7 mila unità ed il portafoglio ordini del gruppo Breda è di circa 4.800 miliardi di lire.

Nel corso del periodo 1981-1989 sono stati effettuati investimenti per circa 1.600 miliardi, di cui 1.100 per la ricerca e lo sviluppo e nel prossimo quadriennio sono previsti investimenti per altri 1.100 miliardi, di cui 730 circa in ricerca e sviluppo.

L'evoluzione del fatturato in tale periodo è stata sintetizzata per periodi triennali per dare maggiore significato a lavorazioni caratterizzate da lungo ciclo. I dati evidenziano come, oltre il 50 per cento della produzione del gruppo sia stata destinata all'esportazione.

L'importanza della quota estera del fatturato delle aziende del gruppo, che in alcune aziende ed in alcuni anni ha anche superato il 70 per cento del valore, indica come l'esportazione e l'apertura internazionale, la presenza sui mercati esteri e quindi la competitività, siano sempre state delle costanti; ciò non solo nel settore dei mezzi di difesa, per i quali questo aspetto è un dato imprescindibile per lo stesso sviluppo, ma anche nei settori civili dove attraverso processi di diversificazione ed alleanze stiamo impegnando energie e risorse.

La rilevante presenza sui mercati esteri si è accompagnata ad un'intensa politica di collaborazioni industriali con importanti società estere, oltre che con alcune presenze stabili all'estero, mediante società operanti in diversi paesi. D'altra parte la qualità tecnologica di quanto prodotto dalle nostre aziende e la capacità di confrontarsi sui mercati internazionali ci ha permesso anche una politica di cessione di licenze verso alcuni paesi, quali, tra gli altri, gli Stati Uniti d'America, il Giappone, la Spagna e l'Australia.

Le collaborazioni industriali si sono prevalentemente concentrate nel settore dei mezzi e sistemi di difesa, in particolare con la società Matra francese nel campo missilistico; con la Chrysler americana e con la Krauss Maffei tedesca per i mezzi corazzati; con la Bofors e con la Oerlikon, la Rheinmetal e la Vickers nel campo delle artiglierie, mentre altre collaborazioni sono in corso con la Mack del

gruppo Krupp, con la SNPE francese e con la British aerospace ed altre ancora.

Di particolare rilevanza sono gli accordi di coproduzione realizzati con le società brasiliane Embraer e Engesa per la produzione di un radar multiruolo, per l'aereo AMX di produzione italo-brasiliana, e per un missile di terza generazione, oltre agli accordi con la marina americana.

Le società del gruppo nel settore dei mezzi e sistemi di difesa sono infine presenti in tutti i principali consorzi nazionali che partecipano a programmi di sviluppo internazionale multilaterale o bilaterale con i diversi paesi della NATO.

Le aziende del gruppo sono anche presenti in diversi paesi mediante società quali la Galileo corporation negli USA, la Oto Brasil in Brasile, la Special equipment e Technical in Grecia, la Selesmar international in Danimarca e la Smaradar in Canada. Queste presenze societarie, oltre a costituire una forma di presidio commerciale e di assistenza della clientela nelle aree geografiche di loro competenza, hanno consentito un monitoraggio dell'evoluzione tecnica e tecnologica negli stessi paesi.

Particolare significato va attribuito alla presenza nella Galileo Siscam del gruppo giapponese Nikon; la Galileo Siscam, società controllata dalle Officine Galileo di Firenze, opera nel campo delle apparecchiature ottiche e dei sistemi di riproduzione fotogrammetrici. L'apporto della Nikon, che partecipa al capitale per il 22,2 per cento, oltre a costituire un importante supporto di natura tecnologica, sta già consentendo alla società una significativa crescita anche sotto il profilo commerciale.

Nella stessa logica si inquadra la presenza di un'altro gruppo giapponese, l'Ebara corporation nella Galileo vacuum tec, che opera nel settore dell'ultra e alto vuoto. L'Ebara, oltre a partecipare al capitale della società, inizialmente nella misura del 20 per cento (ma è previsto un aumento del 40 per cento), ha, d'accordo con la società, stabilito un programma di commercializzazione comune dei prodotti. La *joint venture* affronterà un mercato che è valutato in circa 5 miliardi di dollari

annui e consentirà alla Galileo vacuum tec una integrazione – è questa la ragione per cui abbiamo concluso l'accordo – nella componentistica dell'alto vuoto, rispetto al tradizionale settore impiantistico in cui le Officine Galileo hanno già una posizione consolidata a livello internazionale.

Le recenti modifiche intervenute sul piano interno ed internazionale, nel comparto dei sistemi di difesa e delle tecnologie avanzate, in cui il gruppo Finanziaria Breda opera prevalentemente, hanno posto nuovi problemi, che coinvolgono la struttura delle aziende controllate.

Uno dei problemi, non peculiare delle aziende della Finanziaria Breda, ma comunque di gran parte delle aziende italiane, è costituito dall'insufficiente dimensione e massa critica in termini di fatturato, ma non solo, che le caratterizza e dalla necessità pertanto di compiere un salto sia quantitativo, sia qualitativo.

Ciò trova limiti di natura finanziaria, soprattutto connessi al crescente fabbisogno di risorse da dedicare alla ricerca e sviluppo, vitale per settori ad alto contenuto tecnologico e quindi sottoposti a continue modificazioni.

Il gruppo Finbreda, come ricordato, ha investito tra il 1981 ed il 1989 1.100 miliardi di ricerche e sviluppo e prevede di investire oltre 700 miliardi nel prossimo quadriennio.

In termini annui questo impegno rappresenta in media il 12-15 per cento circa del fatturato: pur trattandosi di cifre considerevoli in termini sia assoluti che relativi, esse sono ancora insufficienti a sostenere l'enorme sforzo concentrato su programmi nuovi e su prodotti di nuova generazione.

Il limite finanziario, connesso anche a modifiche soprattutto nella qualità della domanda, è uno dei fattori condizionanti che sta determinando un processo di concentrazione molto elevato tra le principali aziende europee e americane che operano in questo campo.

Gli esempi ormai, sia a livello internazionale che di singoli paesi (come è accaduto di recente in Germania) sono nume-

rosi, ed è in questa direzione che anche le aziende del gruppo intendono procedere e stanno procedendo. Passare cioè da una fase di presenza su mercati internazionali e di accordi limitati a singoli, anche se significativi, programmi, ad una integrazione societaria con altri gruppi. Questa esigenza nasce, è bene sottolinearlo, non solo nella previsione dell'integrazione europea, ma soprattutto per ragioni di natura tecnologica, finanziaria, di politica della ricerca e di mercato.

Va specificato che, a partire dal 1993, la condizione di tutela goduta formalmente dalle industrie della difesa fino ad oggi muterà in quanto l'Atto unico introduce il concetto di cooperazione e coordinamento fra gli Stati membri. Il processo di internazionalizzazione oltre ad essere una scelta strategica diviene una scelta obbligata, pena la scomparsa o la riduzione a ruoli subalterni.

La dimensione insufficiente delle nostre aziende non deve far perdere di vista la qualità delle tecnologie in esse esistenti: infatti, come ricordato, le nostre aziende sono presenti in tutti i principali programmi nazionali ed internazionali e sono già oggetto di grande interesse per *partner* di notevole rilevanza tecnologica e finanziaria.

La scelta dei *partner* a livello internazionale non è riconducibile soltanto – anche se questo aspetto è determinante – a gruppi che presentano compatibilità di integrazione tecnologica con le produzioni delle aziende del gruppo, bensì va ricondotta ad imprese che abbiano dimensioni non dissimili dalle nostre nei singoli *business* consentendo un processo di integrazione reale tra imprese con origini diverse.

In altre parole è necessario che il processo di integrazione e concentrazione produca un valore aggiunto per i partecipanti all'accordo e non soltanto una sommatoria di presenze sui mercati che non sempre risulta positiva. Il problema della scelta dei *partner* può essere riconducibile, estremizzando, all'alternativa di allearsi con gruppi specializzati nei singoli

business o, all'opposto, ad un'alleanza di tipo globale con un solo grande interlocutore.

Le scelte vanno effettuate di volta in volta rispetto alle posizioni di mercato delle nostre aziende e di quelle degli interlocutori: è un problema complesso in cui entrano variabili esogene sia connesse alle politiche dei diversi paesi che ad accordi internazionali già in essere.

Il problema che ci si pone oggi è quindi quello della ricerca del *partner* adatto o adattabile alle nostre esigenze, tenendo conto che il numero dei protagonisti che contano è sempre minore e che gli stessi sono sempre più forti.

In questa direzione, sia a livello nazionale sia internazionale, la Finanziaria Breda ha avviato importanti negoziati il cui esito molto dipende dalla possibilità e volontà di ciascun *partner* di travasare all'interno di ciascun accordo, non tanto le posizioni consolidate, bensì i programmi futuri.

Da questo punto di vista alcune questioni non secondarie si pongono per aziende, come le nostre, che appartengono al sistema delle partecipazioni statali.

La prima è connessa ad aspetti politici globali; cioè l'attitudine del sistema politico-istituzionale ad affrontare in modo simultaneo i problemi legati al settore della difesa, più in generale a quello delle tecnologie avanzate, e quelli del sistema industriale nazionale, nella prospettiva di una crescente concentrazione industriale. La seconda questione che si pone è quella della velocità dei processi decisionali, quando ci si confronta con *partner* che hanno la possibilità di pervenire a decisioni rapide, assunte in un quadro di strategie di politica industriale complessive. Il confronto con questo tipo di interlocutori non è sempre compatibile con i tempi dei nostri meccanismi decisionali. Si rischia in questi casi di perdere gli appuntamenti essenziali. Rapidità e flessibilità nelle decisioni sono condizioni inderogabili per il proseguimento del processo di internazionalizzazione delle aziende.

Ma, accanto a questi problemi, già di per sé complessi, connessi alle difficoltà nella scelta dei *partner*, si pone un problema più strettamente finanziario. Si faceva prima riferimento alle questioni connesse agli ingenti fabbisogni per la ricerca; qui preme sottolineare come gli aspetti finanziari vadano affrontati tenendo conto anche dell'inadeguato livello di capitalizzazione delle aziende italiane.

È questa una questione da affrontare anche nell'ottica delle non sempre corrette interpretazioni che la CEE ha dato sulle risorse destinate alle imprese a partecipazione statale. Va infatti chiarito una volta per tutte come la ricapitalizzazione delle imprese pubbliche, per adeguarle ai nuovi compiti in termini di investimento e sviluppo, sia compatibile con il regime dei trattati di Roma, così come qualunque azionista privato concorre alla capitalizzazione delle società partecipate.

L'aspetto finanziario assume rilevanza non secondaria nel momento in cui l'impatto con una realtà non solo di mercato, ma societaria esterna, non nazionale, pone problemi di scambio azionario, di investimenti all'estero, di *joint ventures* o di altre forme per realizzare i processi di concentrazione e razionalizzazione su scala europea, che potranno comportare ulteriori investimenti oltre quelli già programmati.

Con riferimento al settore dei mezzi e sistemi di difesa, in cui la Finbreda è maggiormente impegnata, che pone problematiche di tipo specifico, è da sottolineare la rilevanza delle politiche nazionali in questo settore, più in generale della politica *tout court* nei confronti di queste aziende.

Siamo in presenza di un sistema concorrenziale sostenuto a tutti i livelli da politiche governative esplicite, cioè da politiche globali non soltanto per gli aspetti legislativi e procedurali, ma anche per quelli di indirizzo e promozionali. È il caso dei nostri alleati concorrenti in Francia, in Germania, in Inghilterra, negli Stati Uniti e così via.

Per contro in Italia vi è stato e vi è un atteggiamento molto spesso di tipo contraddittorio, fondato su discrezionalità procedurali che hanno penalizzato e penalizzano le aziende, facendo perdere mercati non facilmente riconquistabili a favore della concorrenza.

Le aziende da tempo chiedono una certezza normativa – il progetto di legge è da lungo tempo ormai in discussione in Parlamento – ma soprattutto una politica di indirizzo, di quadro di settore, senza il quale le stesse iniziative industriali vengono scoraggiate sia sotto il profilo operativo che strategico, anche quando si tratta di realtà che includono tecnologie avanzate con possibilità di trasferimento nei settori non strettamente connessi alla difesa.

È questo un punto di grande rilevanza per il sistema delle imprese, ma soprattutto per quelle della Finbreda, anche rispetto ai problemi dell'internazionalizzazione, poiché i *partner* potenziali, per i quali le nostre aziende rivestono un grande interesse tecnologico e di mercato, spesso pongono la questione del nostro futuro, cioè dell'esistenza stessa delle nostre aziende, ponendo limitazioni o condizioni inaccettabili ad accordi di *partnership*.

Si pongono sotto questo profilo due considerazioni di carattere generale. In primo luogo, il paese ha accumulato un rilevante patrimonio tecnologico e di risorse umane che sarebbe grave disperdere; in secondo luogo, è tenendo conto di ciò che va chiarito se l'industria italiana del settore dovrà avere o meno un ruolo subordinato, non solo nel settore dei mezzi di difesa in quanto tali, ma soprattutto rispetto alle tecnologie in esso esistenti, con il rischio di abdicare a favore di *partner* o gruppi industriali esteri, sia nell'ambito comunitario che extracomunitario.

È in relazione a questo tipo di problemi che l'internazionalizzazione delle nostre aziende potrà proseguire; i nostri negoziati con gruppi internazionali in diversi paesi avranno uno svolgimento su

un piano paritario sotto il profilo aziendale se non interverranno vincoli e variabili non aziendali e comunque esogeni rispetto alle nostre possibilità, capacità e risorse.

EMANUELE CARDINALE. Signor presidente, rivolgerò una sola domanda al presidente della Finanziaria Ernesto Breda, anche perché subito dopo sarò costretto a tornare al Senato, dove stanno per svolgersi votazioni relative alla legge finanziaria per il 1990. Per tale ragione non potrò ascoltare le risposte del dottor Cosentino, che leggerò sul resoconto stenografico della seduta (*commenti dell'onorevole Pumilia*) anche se verrà pubblicato con un certo ritardo rispetto alle aspettative.

Le trasformazioni che sul piano internazionale stanno avvenendo ad un ritmo sempre più accelerato, soprattutto nell'Est, fanno presagire un inevitabile superamento della divisione del mondo in blocchi. D'altra parte, le decisioni del Parlamento italiano in merito al divieto di esportazione delle armi a paesi belligeranti, portano alla necessaria richiesta di riconversione dell'industria bellica nazionale. Già a partire dalla legge finanziaria per il 1989 ed anche nell'attuale in discussione al Senato, nonché in provvedimenti di iniziativa parlamentare presentati alle Camere ed in emendamenti proposti alla legge finanziaria per il 1990, si prevedono stanziamenti per riconvertire l'industria bellica.

Desidero chiedere al dottor Cosentino se le industrie a partecipazione statale appartenenti al gruppo EFIM e controllate dalla Finanziaria Ernesto Breda stiano approntando piani di riconversione produttiva degli stabilimenti che attualmente producono mezzi e sistemi di difesa e se stiano anche ipotizzando il trasferimento della ricerca verso la produzione di mezzi di pace; in base ai dati da lei citati, risulta che avete speso più di altre società in attività di ricerca e di sviluppo e che gli investimenti a tal fine superano addirittura il 50 per cento del totale.

PRESIDENTE. Prima di dare la parola agli altri colleghi che hanno chiesto di intervenire, desidero ringraziare a nome della Commissione il Servizio stenografia delle Commissioni della Camera dei deputati per il valido aiuto conferito al nostro lavoro.

LUCIANO FARAGUTI. Il presidente della Finanziaria Ernesto Breda ha evidenziato nella sua relazione il problema della scarsità delle risorse finanziarie. Poiché nessuno ha mai risposto dettagliatamente a questa mia domanda, desidero chiedere al presidente Cosentino quali vicende abbia attraversato il progetto di quotazione in borsa che faceva riferimento in modo particolare alla Oto Melara, se non ricordo male. Tale progetto riguardava solo aspetti finanziari, oppure concerneva anche la progettazione industriale?

In secondo luogo, vorrei approfittare della presenza del presidente Cosentino per ottenere maggiori informazioni circa le aziende italiane private con le quali la Finanziaria Breda collabora; se è possibile, vorrei conoscere anche i termini di questa collaborazione, poiché si tratta di una questione di un certo rilievo.

Nel settore delle partecipazioni statali - e vengo alla terza domanda - vi sono sicuramente altre società che operano nei sistemi di difesa e che in alcune occasioni hanno organizzato forme di presentazione dei prodotti. È un tema che ci porterebbe lontano, ma quando il presidente parla di massa critica, in un certo senso riporta sul tappeto questo argomento, poiché riguarda la politica industriale.

Desidero quindi sapere quali siano le società con le quali lavorate, quali modalità e quale tipo di collaborazione e di sinergie ponete in essere. Il dibattito interno alla nostra Commissione riguarda certamente l'internazionalizzazione, ma se non ci avviciniamo a questo problema con la consapevolezza delle risorse industriali e delle capacità imprenditoriali che è possibile coordinare - per rispondere ad alcuni quesiti posti dal presidente Cosentino nella sua relazione - dimostreremo incapacità nell'organizzare adeguatamente le nostre energie.

Circa una settimana fa ho partecipato insieme al dottor Roth, amministratore delegato della Finanziaria Ernesto Breda, ad un convegno organizzato sui problemi della distensione e della sicurezza.

Non intendo, in questa sede, entrare nel merito dei complessi problemi legati al processo di distensione, che evidentemente tutti auspichiamo. All'interno di tale discorso, il termine riconversione mi lascia piuttosto interdetto, anche se esprime un'esigenza politica che comprendo e condivido; preferirei usare il termine « diversificazione », da attuare a livello europeo, in ordine al quale i nostri ospiti potrebbero inviarci documenti o altri elementi di informazione. Si tratta, infatti, di un termine che nel prossimo futuro si presenterà molto spesso e, per quanto mi riguarda personalmente, rappresenta una scelta quasi obbligata per i motivi noti al presidente ed ai colleghi.

Sarei, quindi, grato al presidente della Finanziaria Breda se volesse affrontare l'argomento.

MAURO SANGUINETI. Desidero, in primo luogo, ringraziare il presidente della Finanziaria Breda per aver illustrato con chiarezza lo stato attuale e le prospettive future della sua azienda, che potranno evolversi in senso positivo o negativo a seconda del verificarsi o meno di determinati avvenimenti, collegati in parte al fenomeno dell'internazionalizzazione, nell'ambito di una visione di continuità dell'azione svolta dalla Finanziaria Breda e dalle società ad essa collegate.

Vi sono, comunque, tre elementi che possono rappresentare un ostacolo all'ulteriore consolidamento e sviluppo della stessa Finbreda e delle società collegate, nell'ambito di un contesto più ampio rispetto ai problemi legati alla dimensione della massa critica, ai limiti finanziari e all'internazionalizzazione intesa come rapporto tra aziende. In proposito, si pone la necessità di valutare le azioni da intraprendere in rapporto a gran parte della produzione delle aziende legate alla Finbreda; infatti, coloro che operano nel settore della difesa devono affrontare una

problematica più vasta rispetto a quella strettamente aziendale.

Pur non volendo trattare in questa sede un argomento così interessante ed avvincente, desidero porre una domanda che trae origine dalla constatazione del processo di distensione e di riduzione dei conflitti che si sta affermando a livello mondiale, ed in modo particolare nell'ambito europeo. Poiché da tale processo deriva, come logica conseguenza, una riduzione nella domanda di materiali destinati alla difesa, ed in modo particolare di armamenti, vorrei sapere in che modo la Finbreda e le società collegate intendano operare al fine di mantenere un certo livello di industrializzazione e di occupazione. In proposito, altri colleghi hanno già posto il problema della riconversione, ristrutturazione e modificazione degli indirizzi produttivi.

Personalmente, ho la sensazione che le questioni attinenti alla massa critica, alla dimensione aziendale ed ai problemi finanziari siano strettamente collegate alle scelte di fondo che si intende operare. Se, infatti, vi fosse la possibilità di ipotizzare strategie di sviluppo in grado di collocare sul mercato un livello di produzione accettabile, grazie soprattutto al livello tecnologico raggiunto, probabilmente i problemi legati alla massa critica, agli aspetti finanziari ed agli accordi internazionali potrebbero trovare soluzione.

In conclusione, vorrei conoscere l'opinione del presidente Cosentino sul modo in cui la Finbreda e le società collegate intendano operare una correzione di rotta a seguito dell'evoluzione positiva, da tutti auspicata, del processo di distensione.

CALOGERO PUMILIA. Prima di entrare nel merito dell'introduzione svolta dal presidente della Finbreda, vorrei precisare che in precedenza non intendevo assolutamente mettere in dubbio la possibilità di disporre in tempi brevi del resoconto stenografico delle nostre sedute. In proposito, anzi, mi associo ai complimenti che il presidente ha rivolto ai funzionari del Servizio stenografia delle Commissioni della Camera per la loro preziosa collaborazione.

Entrando nel merito dell'esposizione del presidente della Finbreda, desidero riallacciarmi a quanto hanno affermato altri colleghi, in ordine al fatto che ci troviamo in presenza di due possibili scenari, uno dei quali è rappresentato dal processo di distensione in atto (di cui tutti ci auguriamo il buon esito), dal quale potrebbe derivare, per così dire, una riduzione della domanda interna.

L'altro scenario possibile è quello rappresentato dalle scelte politiche che il Governo ed il Parlamento effettueranno in ordine alla regolamentazione della produzione e del commercio internazionale delle armi.

In relazione a tali scenari, mi rendo conto dell'estrema difficoltà con cui gli amministratori delle aziende collegate alla Finbreda possono effettuare programmi, predisporre linee strategiche e proseguire sulla via dell'internazionalizzazione.

Personalmente, sarei portato a sostenere la necessità di distruggere tutte le armi esistenti nel mondo. A volte, tuttavia, ho la sensazione che la classe politica italiana (anche quella appartenente al mio partito) segua una linea di condotta analoga a quella tenuta, durante il Medioevo, dalla Chiesa. Quest'ultima, infatti, rendendosi conto che il prestito di denaro remunerato da interessi (sia pure non in forma di usura) rappresentava una condizione indispensabile per i primi accenni dello sviluppo economico, ipotizzò di poter mantenere la propria posizione teologica su tale materia ed individuò negli ebrei (che comunque erano destinati a finire all'inferno per altri motivi) gli unici possibili prestatori di denaro. A volte, rischiamo di comportarci nello stesso modo: pur sapendo che nel mondo, purtroppo, le armi si commerciano e pur continuando a far parte di alleanze che utilizzano mezzi e sistemi di difesa, finiamo per immaginare che siano i francesi o gli inglesi a dover continuare a produrre le armi, in quanto, non si sa bene per quale ragione, saremo convinti che questi debbano comunque andare all'inferno.

Desidero inoltre aggiungere un'altra considerazione: quando ci siamo recati a Bruxelles abbiamo appreso (se la memoria non mi tradisce) che per il 1993 non è prevista una unificazione del mercato di produzione delle armi; però ci è stato specificato che neppure è immaginabile l'esistenza in futuro di un « fornitore della real casa » protetto, in quanto ciò andrebbe contro la logica che stiamo seguendo. Si pone, quindi, una serie di problemi, che vanno dalle insufficienti dimensioni e massa critica fino a quegli scenari che solo in parte dipendono da noi. Tale situazione, ripeto, crea difficoltà oggettive per il processo di internazionalizzazione.

Evidentemente, i miei interlocutori si trovano alla guida della società Finanziaria Breda da un tempo relativamente breve, ma i processi cui mi riferisco, relativi alla distensione ed alla modificazione delle leggi che regolano l'esportazione di armi dal nostro paese, si stanno svolgendo in questi giorni. Negli anni passati tutto ciò non c'era e, ciò nonostante, si è continuato – a mio avviso con una certa colpevolezza – a non tener conto del fatto che, comunque, l'evoluzione dei mercati spingeva nella direzione dell'internazionalizzazione. Ci troviamo, quindi, di fronte ad un ritardo che non so se sia colmabile.

Mi chiedo anche che cosa possa significare la richiesta di riconversione. Vorrei allora chiedere al presidente della Breda se ritenga possibile utilizzare, in tutto o in parte, per produzioni diverse da quelle dei mezzi e sistemi di difesa, le tecnologie messe in atto dalle aziende della società finanziaria.

Desidero concludere il mio intervento ribadendo il seguente concetto: ci troviamo in presenza di un tipo di produzione che non può essere trattato alla stregua di qualsiasi altro bene, servizio o prodotto. Il presidente ha ricordato – e lo sappiamo tutti dalla lettura dei giornali – che per collocare sul mercato internazionale i prodotti relativi alla difesa si muovono capi di Stato e ministri: ciò vuol

dire che si superano le ragioni – pur apprezzabilissime – di ordine morale o ideologico. Su questo terreno non si possono usare mezze misure (mi rivolgo al Governo ed anche a noi stessi, alla classe politica): o si decide che il paese non partecipa a questo tipo di produzioni oppure, se vi partecipa, deve farlo a pieno titolo. In caso contrario, faremmo una scelta profondamente sbagliata, sprecheremmo denaro e ridurremmo le aziende a produrre gradualmente in perdita.

PRESIDENTE. Vorrei rivolgere all'amministratore delegato dottor Roth ed al presidente Cosentino alcune osservazioni suscitate dalla relazione.

Certamente, ci troviamo di fronte ad un settore piuttosto problematico e ad aziende che vivono oggi una congiuntura difficile, al di là degli sforzi del vertice, che ha dimostrato una notevole abilità nel gestire e governare un settore tanto complesso.

Ricollegandomi al lucido intervento svolto dall'onorevole Pumilia, desidero aggiungere alcune considerazioni che mi preoccupano. Non vi è una linea governativa chiara, su questa materia, e ciò suscita appunto grandi preoccupazioni. Assistiamo a manifestazioni di falso moralismo, di un moralismo d'accatto, molto provinciale. Dicendo questo non voglio certo essere considerato un guerrafondaio o pormi sul versante di coloro che sono pronti ad accettare la guerra. Il problema vero è quello di trovare coordinate di politica industriale capaci di far uscire questo settore dalla sofferenza. Vi è uno sforzo in tal senso da parte dei vertici della Breda, vi è un processo di ristrutturazione e razionalizzazione di alcuni settori: mi riferisco alla Breda fucine ed allo sforzo di stringere accordi e alleanze con i privati. Credo che questi *partner* esterni debbano avere una valenza nazionale ed internazionale, in modo da far assumere notevoli dimensioni al processo di ristrutturazione. Guai a noi se le alleanze venissero disegnate soltanto in un quadro delle occasioni!

Ritengo che i vertici della Breda si stiano muovendo su questo terreno con grande attenzione e con grande professionalità, nella ricerca dei *partner* idonei. Mi riferisco alla ristrutturazione della Breda fucine nei tre settori e, principalmente, in quello meccanico, che riveste notevole interesse. Da una parte vi è il vostro impegno concreto e, dall'altra, quello del Ministero delle partecipazioni statali, che ha istituito una commissione di esperti, di cui attendiamo le conclusioni finali. Tra l'altro, essendo bloccato in Parlamento l'esame di un disegno di legge del Governo su questa materia, non possiamo presentarci come interlocutori in grado di fornire garanzia e fiducia al vostro gruppo.

Il vero problema che abbiamo di fronte non riguarda soltanto le modalità con cui attuare il processo di riconversione industriale, ma anche i suoi aspetti manageriali, ossia le intelligenze impegnate sia nella ricerca, sia nello sviluppo, nonché le maestranze. Con estrema facilità e semplicità si parla di riconversione, probabilmente senza averne previsto i costi, ma è indubbio che si tratti di un processo difficilissimo; soprattutto è particolarmente arduo compierlo a 360 gradi. Per tali ragioni, sono fortemente preoccupato, anche perché, guardando lo scenario internazionale, assistiamo al dilagare di un facile pacifismo che può mettere in discussione settori europei e forze protette dall'« ombrello » della NATO.

La sollecitazione che rivolgo ai responsabili della Finanziaria Breda è di non lasciarsi intimorire da questa nuova ondata pacifista e di continuare nel loro graduale processo di ristrutturazione e di riconversione industriale.

In questi anni il vostro gruppo ha investito miliardi, destinandoli soprattutto al settore della ricerca e dello sviluppo, al quale nel periodo 1981-1989 sono stati destinati circa 1.100 miliardi; a mio avviso, sono questi i settori dove è necessario creare le basi per un disegno di riconversione di nuovi modelli di produzione. A tale proposito, vorrei sapere dal presi-

dente Cosentino per quale ragione, dopo aver destinato nel precedente decennio oltre mille miliardi alla ricerca, per il prossimo quadriennio sono previsti soltanto circa 700 miliardi; in altri termini, a fronte di una forte domanda nel settore della ricerca e dello sviluppo assistiamo ad un calo degli investimenti.

GIUSEPPE COSENTINO, *Presidente della Finanziaria Ernesto Breda*. Risponderò, presidente Marzo, innanzitutto al suo primo quesito, riguardante il problema della riconversione da un lato e della diversificazione dall'altro, a seconda dell'interpretazione che si intende dare al problema.

Poiché, come è stato ricordato, siamo stati convocati in quanto amministratori della Finanziaria Breda, dobbiamo partire dai dati reali attualmente disponibili; è ovvio che quanto sta avvenendo a livello internazionale è sottoposto alla nostra valutazione e ci rendiamo certamente conto delle implicazioni che questo tipo di processo sta comportando. In tale contesto, sono altrettanto importanti e rilevanti i contatti internazionali che in questo momento si svolgono tra i paesi del Patto di Varsavia e quelli aderenti alla NATO. Assistiamo ad un abbassamento e ad una riduzione sensibilissima dei livelli convenzionali. Trattandosi di un cambiamento importante ne ho accennato implicitamente nella mia relazione, ma credo che necessiterebbe di ulteriori approfondimenti.

A mio avviso, il problema non è soltanto quello della quantità della domanda, ma anche della sua qualità; infatti, la novità che registriamo nel settore mezzi e difesa non riguarda tanto la riduzione quantitativa del numero di mezzi, quanto la modifica della qualità della domanda.

Un dato sul quale esiste sostanziale accordo tra i paesi del Patto di Varsavia e quelli aderenti alla NATO riguarda il numero dei carri armati schierati, che scende dai livelli attuali a 20 mila. Anche se si discute di nuovi sistemi di difesa il dato che ho citato dimostra, in termini

industriali, una tendenza al mantenimento della domanda. Il punto cruciale della questione – scusate se insisto – è il continuo riferimento a mezzi radicalmente superiori per tecnologia incorporata, ma nettamente inferiori per numero; ciò vuol dire, tra l'altro, che il ricorso a nuove tecnologie ed a programmi di ricerca sarà economicamente elevato.

Partendo da tale dato – non soltanto noi, ma tutte le aziende europee e del mondo – abbiamo ritenuto necessario ridimensionare e ridisegnare i nostri programmi in relazione ai nuovi obiettivi di ricerca e di sviluppo, i quali, pur finalizzati alla realizzazione di prodotti che continuano a chiamarsi nello stesso modo, appartengono a tutta un'altra categoria.

Un altro problema che sta emergendo con forza riguarda i processi di concentrazione, peraltro favoriti dal fatto che i nuovi programmi sono sempre più costosi; ciò provoca anche un abbassamento delle quantità prodotte. Al riguardo vorrei citare l'ultimo accordo italo-francese in materia missilistica riguardante un programma, completamente diverso da quelli tradizionali, per la cui realizzazione sono stati stanziati 1.600 miliardi. Ciò vuol dire che le industrie coinvolte non saranno soltanto quelle nazionali, ma anche plurinazionali, trattandosi di programmi che necessitano di tanto « fiato finanziario ». Ho voluto citare questo esempio per dare un'idea dello scenario nel quale ci muoviamo e del tipo di previsioni che, di conseguenza, elaboriamo.

Il senatore Cardinale ha domandato in quale modo pensiamo di attuare il processo di riconversione o, più esattamente, di diversificazione industriale. A tale proposito, la storia passata, presente e – credo – futura, dimostra che abbiamo le carte in regola, perché riteniamo che il processo di diversificazione industriale faccia parte naturalmente dei compiti del *manager*. Nel momento in cui a nuove occasioni di *business* corrispondono potenzialità interne, bisogna ricercare le condizioni economiche di produzione per inserirsi sul mercato.

È questa la situazione delle nostre aziende, da quelle più tradizionalmente militari a quelle che meno direttamente operano in questo settore. L'esempio storico, che il presidente Marzo conosce benissimo, è quello della Ototrasmi di Bari, un'azienda che, dopo aver lavorato nel campo delle trasmissioni militari, ora è presente principalmente in quelle civili. La SMA, un'azienda interessata ai *radar* civili e militari, attualmente opera nel settore del *radar* meteorologico del biomedicale, dove ha già realizzato un accordo con la Philips. Inoltre, dalle « costole » della Galileo sono nate le due iniziative che ho citato poc'anzi: la Galileo Siscam, operante nei sistemi di riproduzione fotogrammetrici e la Galileo vacuum tec, presente nella componentistica dell'alto vuoto.

La società Breda meccanica bresciana, che opera nel settore militare ancora più della Oto, ha creato un'azienda, la Microcontrol, che si occupa delle misurazioni dimensionali; si tratta dunque di un processo continuo. Per quanto riguarda le prospettive del futuro, certamente esistono i problemi che il presidente ricordava, non solo di carattere economico, ma anche di ordine culturale; comunque, nonostante le difficoltà, vi sono prospettive, come testimonia il nostro portafoglio ordini.

Il problema è cosa si intenda fare per il futuro e quale atteggiamento si voglia assumere, perché occorre sempre ricordare che le produzioni nazionali tendono all'esaurimento e che quindi quelle cui le aziende del settore in Europa devono mirare sono quelle bilaterali o multilaterali. Il problema, allora, è se siamo in grado di partecipare a quei programmi.

In questo contesto diventa un elemento che desta preoccupazione l'atteggiamento della Nivago. La Breda ha realizzato importanti commesse in paesi della NATO ed alcune di queste sono bloccate, per ragioni puramente procedurali, per cifre valutabili in circa 400 miliardi, l'80 per cento dei quali diretti a paesi NATO. Gli Stati Uniti hanno cancellato alcuni ordini perché non siamo riusciti ad effettuare le consegne, così come la Germania federale, l'Inghilterra e la Francia. Sono anni che chiediamo

una legge, perché riteniamo necessaria la certezza operativa.

L'onorevole Faraguti ha domandato che esito abbia avuto la vicenda della Auto Breda finanziaria, nata in una logica di collocamento di mercato. In un determinato momento, abbiamo compiuto un piazzamento presso istituti finanziari e non escludiamo che questo possa ancora avvenire, come non escludiamo che questo tipo di operazione possa essere più utile se collocata in una *partnership* con gruppi industriali che possano utilmente partecipare alle nostre vicende societarie e viceversa, creando quel valore aggiunto di cui prima ho parlato.

Dunque, tutte le risorse dell'Auto Breda finanziaria sono state utilizzate, in particolare per l'aumento del capitale delle società controllate. Nel periodo della nostra gestione abbiamo proceduto ad aumenti di capitale per circa 470 miliardi, utilizzando oltre a queste risorse anche altre.

L'onorevole Faraguti ha chiesto inoltre con quali aziende private collaboriamo. Nel settore della difesa le nostre collaborazioni sono molto vaste: in quello privato, ad esempio, con il gruppo FIAT, con il quale abbiamo un consorzio comune (Oto - Iveco), e con altre industrie private nazionali, quali l'Elettronica e la Contraves. Nell'ambito delle partecipazioni statali la nostra collaborazione è molto accentuata, soprattutto con le aziende del gruppo Finmeccanica (Selenia). Anche con l'Aeritalia o con l'Agusta abbiamo rapporti quotidiani e sistematici di collaborazione, nel senso che partecipiamo ai loro programmi. Inoltre, abbiamo costituito un consorzio con la Selenia e la Snia e siamo presenti in programmi nazionali ed internazionali.

Circa le problematiche sottostanti, non spetta a me esprimere giudizi o apprezzamenti. Certamente le aziende nazionali sono caratterizzate da una dimensione insufficiente; tutte quelle che ho menzionato non hanno le posizioni dimensionali delle società europee. Basti ricordare cosa è avvenuto in Germania con l'operazione Daimler-MBB, o nel campo spaziale con l'accordo Matra-Marconi, quando è stato creato un gruppo misto con participa-

zioni rispettivamente del 51 e del 49 per cento, per circa un miliardo di dollari di fatturato.

Dunque, noi abbiamo le capacità di collaborazione; tuttavia le varie aziende, poiché si collocano su diversi fronti, non sempre si presentano a livello internazionale con forza sufficiente.

L'onorevole Sanguineti mi ha chiesto cosa abbia voluto dire col termine implicazione. Credo di aver risposto, anche se in termini generali: mi riferisco alla riduzione delle attuali forze convenzionali. Credo che lo spazio per noi ancora esista e sia notevole; le valutazioni sui mutamenti della domanda sono più di tipo quantitativo e il problema in questo momento riguarda soprattutto la qualità. Le nostre aziende non sono soltanto produttrici di oggetti: hanno al loro interno capacità tecnologiche molto elevate, che si esprimono nelle diverse applicazioni che le nuove tecnologie, soprattutto nel campo elettronico, apportano ai sistemi d'arma. Questo, e non la parte metalmeccanica, è il fattore più importante, soprattutto in termini di valore aggiunto, che rende interessanti le nostre aziende.

Da questo punto di vista certamente ci poniamo il problema delle implicazioni, ma la questione fondamentale non è tanto quella della riduzione di domanda, che fra l'altro in questo momento rispecchia una fase congiunturale di espansione a livello mondiale, quanto quella rappresentata dall'atteggiamento complessivo che dobbiamo assumere rispetto a decisioni che non ci appartengono. Dobbiamo capire quale sia la nostra sorte o, per dirla in parole povere, di che morte dobbiamo morire, se cioè verrà a mancarci l'ossigeno o se qualcuno chiuderà la chiave. Siamo in una situazione in cui forse la chiave qualche volta viene chiusa, se si può usare questa metafora.

Come dicevo prima all'onorevole Pumilia, effettivamente siamo in ritardo in questo processo, ma si tratta di un ritardo rispetto alle tendenze che si stanno manifestando in maniera molto tumultuosa nel processo di concentrazione. Chi poteva pensare qualche mese fa che un gruppo come la Ferranti oggi potesse es-

sere praticamente in vendita? Questo gruppo non si occupa solo di difesa, ma anche di altre attività e, per vicende di tipo diverso, sta portando sconvolgimenti nel mercato. L'altra questione, che ho cercato di richiamare nella relazione, riguarda le nostre collaborazioni industriali.

La difficoltà maggiore che incontriamo concerne il livello di credibilità che riusciamo ad esprimere non tanto come Finanziaria Breda, ma come sistema nel suo complesso, che dovrebbe svolgere un ruolo di *partnership* contando sul mercato e sulla capacità di produrre anche per altri paesi. La debolezza italiana in questo campo viene rimarcata sistematicamente in tutte le parti del mondo e vi garantisco che nel momento in cui firmiamo un contratto con clienti francesi, tedeschi e soprattutto inglesi veniamo accusati di non essere in grado di consegnare i prodotti. Ciò è avvenuto nel passato e continua ad accadere facendoci perdere mercato e credibilità ed impedendoci ulteriori penetrazioni economiche.

Il trasferimento di tecnologie rappresenta, per la nostra finanziaria, un processo continuo. Vi sono società di piccole dimensioni, ma estremamente interessanti, come la Selesmar che lavora con la Selenia e si occupa di controllo del traffico marittimo, prendendo le tecnologie dalla casa madre SMA. Tale società ultimamente ha firmato contratti per i porti di Leningrado e di Odessa; inoltre opera il controllo del traffico nello stretto di Messina e nell'alto Tirreno. Mi domando se saremo in grado di consegnare i materiali - vi ricordo che si tratta di controllo del traffico marittimo-portuale, quindi riguarda l'entrata e l'uscita delle navi e i rischi di collisioni - una volta che avremo definito i contratti.

La SMA, cito sempre questa società, ma potrei portare altri esempi, è una società *leader* negli studi avanzati a livello di prototipo per quanto riguarda i sistemi anticollisione terrestri: mi riferisco al *radar* nel settore dell'autotrasporto; ritengo che nello spazio di qualche anno si arriverà alla produzione industriale di questi sistemi. Si tratta di una tecnologia che nasce dall'esperienza sui *radar* maturata

prevalentemente nel settore avionico-militare, in cui siamo presenti.

La sola capacità di trasferimento però non è sufficiente, devono sussistere anche le condizioni per alimentare risorse utilizzabili e margini accettabili e conseguire il fatturato laddove è stato realizzato.

Il presidente richiamava, alla fine del suo intervento, il problema della legislazione. Noi non pretendiamo iniziative legislative particolari o di favore, chiediamo solo una legge - il cui contenuto sarà deciso dal Parlamento - che sia chiara, certa e trasparente circa i margini entro i quali dobbiamo e possiamo muoverci. In questo momento, pur avendo tutte le autorizzazioni necessarie, non abbiamo certezza di nulla; una volta che i pagamenti sono stati autorizzati non possono essere incassati perché sono bloccati su banche estere; potrei citare casi concreti tratti dalla nostra esperienza o da quella di altre società.

I progetti di ricerca e sviluppo hanno portato in parte verso le innovazioni di prodotto ed in parte sono confluiti in programmi ai quali le nostre aziende hanno partecipato. Ricordo soltanto, per citare un'esperienza che l'onorevole Faraguti conosce bene, che l'Oto Melara, una nostra azienda che lavora nel settore militare, è una società *leader* a livello internazionale nel settore dei materiali compositi, soprattutto per quanto riguarda i *wafers* delle grandi e medie pannellature. Per quanto concerne i compositi abbiamo una posizione che non solo ci è riconosciuta in Italia, ma in sede NATO. Si tratta inoltre di una tecnologia trasferibile in altri settori e rientra in una esperienza che è nata in un comparto militare, la corazzatura, e che oggi è in grado di essere trasferita in altri settori.

PRESIDENTE. Ringraziamo il presidente Cosentino e l'amministratore delegato Roth per aver partecipato all'audizione odierna e tutti i parlamentari presenti per essere intervenuti.

La seduta termina alle 17,10.