22

SEDUTA DI MERCOLEDÌ 24 GENNAIO 1990

PRESIDENZA DEL VICEPRESIDENTE FRANCESCO ALBERTO COVELLO

PAGINA BIANCA

La seduta comincia alle 9,30.

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

Audizione del presidente della SIV, dottor Gianlorenzo Saporiti.

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca l'audizione del presidente della SIV, dottor Gianlorenzo Saporiti.

Sottolineo che, per il concomitante svolgimento dei lavori d'Aula, è presente alla seduta odierna un ristretto numero di parlamentari. Auspico che, nel prosieguo dei lavori, sia possibile avere la presenza di un numero più cospicuo di membri della Commissione; altrimenti, dovremo rinviare il dibattito ad un'altra seduta.

GIANLORENZO SAPORITI, Presidente della SIV. Vorrei ringraziare il presidente ed i membri della Commissione per avermi invitato ad illustrare l'attività svolta dalla SIV, soprattutto in campo internazionale.

Nell'offrire la mia piena disponibilità anche per ulteriori chiarimenti, preannuncio che fornirò alla Commissione il testo della relazione che mi accingo ad esporre ed i relativi allegati.

Il gruppo SIV è oggi un'importante realtà multinazionale con sede sociale a San Salvo in Abruzzo. È composto da 31 società, di cui 15 di produzione, 8 di commercializzazione ed 8 di attività finanziaria o società produttive non ancora operanti (infatti, pur essendo già state costituite, devono ancora iniziare la propria attività). Aggiungo, inoltre che tutte que-

ste società sono dislocate nelle principali nazioni europee (per maggiore chiarezza su tali questioni è sufficiente consultare i primi due allegati).

Il gruppo opera in tutti i comparti del settore del vetro piano, che si identifica con due grandi mercati di sbocco: quello automobilistico e quello edilizio.

Il fatturato consolidato nel 1989 del gruppo è stato di 750 miliardi, di cui il 66 per cento è stato venduto all'estero. Questa cifra da sola dà la misura della fortissima proiezione internazionale della SIV, che è frutto di scelte coerenti, attraverso le quali la società ha cercato e cerca di darsi dimensioni e strutture produttive comparabili con una posizione di indipendenza in un mercato controllato da pochi grandi gruppi internazionali.

La forte interdipendenza esistente tra le aree industriali avanzate (Europa, USA e Giappone) ha innescato, anche nel settore del vetro, i processi di globalizzazione della competizione tipici di altre aree industriali e tali da abbracciare il complesso delle tre aree sopra indicate.

Dal punto di vista dello scenario competitivo, l'industria del vetro si presenta con una struttura di stampo fortemente oligopolistico. Gli operatori a livello mondiale sono, infatti, complessivamente nove: tre sono giapponesi (Asahi, Central e Nippon), tre europei (Pilkington, Saint Gobain e SIV) e tre statunitensi (PPG, Guardian e Ford). Ben sei di questi operatori (Pilkington, PPG, Guardian, Nippon, Saint Gobain e Central glass) hanno strutture produttive in due delle tre grandi aree continentali.

Soltanto il gruppo Asahi è presente in tutte le grandi aree continentali (europea, statunitense e giapponese) e solamente

due, la SIV e la Ford glass (la prima in Europa, la seconda negli Stati Uniti d'America), sono presenti in una sola area continentale. La caratteristica generale di questi gruppi è rappresentata, inoltre, dalla dimensione e dal grado di diversificazione delle attività. Quasi tutti i gruppi sopraelencati, infatti, sono attivi in settori diversi dal vetro piano e presentano dimensioni largamente superiori ai mille miliardi di fatturato (tutto ciò è dimostrato in un'apposita tabella dove vengono riportati sia il fatturato globale sia la percentuale di vetro).

La produzione di vetro *float* – cioè del vetro piano – in Europa è dominata dalle società europee nonostante vi siano significative presenze della giapponese Asahi, che opera in Belgio attraverso la società Glaverbel e delle società americane PPG (attiva sia in Francia sia in Italia) e Guardian (anche su tale argomento vi sono degli allegati che chiariscono l'effettiva distribuzione di queste società in Europa). Nel settore delle automobili (come abbiamo avuto modo di constatare il vetro piano viene impiegato nei due settori principali dell'auto e dell'edilizia) il *leader* assoluto in Europa è la società Saint Gobain; in quello dell'edilizia tutti gli altri gruppi sono attivi, mentre la SIV ricopre un ruolo marginale.

La SIV, nata con caratteristiche esclusivamente nazionali circa 27 anni fa, ha acquistato un'importante dimensione internazionale fin dalla seconda metà degli anni settanta in coincidenza con una profonda ristrutturazione tecnologica. In quel periodo la SIV otteneva infatti l'accesso ad una nuova licenza di produzione del vetro piano con la tecnologia del *float*. Quest'ultima è una nuova tecnologia che consente di raggiungere enormi volumi produttivi rispetto ad una vecchia tecnologia – definita di « vetro tirato » – che garantiva livelli produttivi molto più bassi e, soprattutto, una qualità molto più scadente. Nello stesso periodo la SIV mise a punto, attraverso i suoi uffici interni, delle importanti innovazioni nella produzione di vetrate per automobili.

La conseguente crescita di competitività e di qualità del prodotto consentiva ed imponeva all'azienda di cercare sbocchi per le sue produzioni di vetri per auto, ben presto individuati con successo dalla SIV, sui mercati esteri presso le principali case di auto europee. Ciò ha comportato, all'inizio degli anni ottanta, che la SIV ha raggiunto una quota pari al 21 per cento in ambito comunitario (ricordo che allora la CEE era composta da soli 6 paesi membri). Questa quota è evidentemente riferita al mercato delle auto per quanto riguarda il primo equipaggiamento, vale a dire le forniture effettuate direttamente alle case automobilistiche; aggiungo inoltre che il 45 per cento della sua produzione veniva esportato.

A questa prima dimensione dell'internazionalizzazione del gruppo SIV, una seconda, particolarmente significativa, se ne è aggiunta verso la metà degli anni ottanta, costituita dalla vendita di tecnologia che ha consentito di acquisire due importanti commesse: una nell'Unione Sovietica, l'altra negli Stati Uniti d'America per la Chrysler (che, come ben sapete, rappresenta la terza società americana nel settore delle auto, dopo la Ford e la General motors).

La SIV continua a perseguire iniziative in tal senso, prevalentemente nei paesi dell'Est ed in quelli in via di sviluppo. È evidente che in questo settore sussiste il problema, annoso e non sempre facilmente risolvibile, del finanziamento, che rappresenta uno dei fattori condizionanti per lo sviluppo di queste attività.

L'attività di *engineering*, oltre a rappresentare un'importante diversificazione aziendale nell'ambito delle produzioni di base di vetro, ha offerto alla SIV due specifiche opportunità. La prima è consistita nella verifica in campo internazionale del proprio posizionamento tecnologico. La seconda ha consentito, invece, di creare un veicolo di commercializzazione con potenziali *partners* internazionali. Questo secondo aspetto ha, tra l'altro, permesso di aprire alcune prospettive di grande interesse negli Stati Uniti dove,

alla proposta di collaborazione nel campo specifico dell'impiantistica, si sovrappongono ed emergono delle opportunità di stringere *joint ventures* industriali, tali da configurare la possibilità di una presenza della SIV su questi mercati avendo come *partners* gli utilizzatori finali dei prodotti.

La SIV persegue in modo sistematico contatti ed esplorazioni per tradurre in concrete realizzazioni le opportunità esistenti con prospettive che si sono recentemente rafforzate.

Negli anni più recenti, in concomitanza con il forte sviluppo che ha avuto la domanda del vetro, in particolare per auto (poiché è evidente che l'enorme consumo e crescita del mercato automobilistico ha comportato un incremento anche della domanda di vetrate per auto), e in risposta ai crescenti condizionamenti della concorrenza, la SIV ha individuato la necessità di rafforzare la propria capacità competitiva attraverso l'attuazione di un fondamentale salto dimensionale.

Questa nuova impostazione strategica del gruppo si è tradotta in due linee prioritarie di azione: la prima riguarda l'internazionalizzazione della produzione, in particolare nel settore delle vetrate per auto; la seconda concerne l'acquisizione di una maggiore indipendenza dai concorrenti nella produzione del materiale di base, il vetro *float*, con proiezione internazionale a supporto delle iniziative produttive nel campo dei prodotti trasformati.

L'internazionalizzazione della produzione di vetro per auto è stata una scelta obbligata dall'esigenza di rispondere alle richieste di efficienza logistica delle case automobilistiche, che imponeva alle aziende componentistiche forniture in tempo reale - in linea, anziché a magazzino - secondo i principi, importati in Europa dai giapponesi, del cosiddetto *just in time*.

Gli ordini definitivi vengono oggi confermati tramite *terminal* di *computer* con un anticipo di appena quattro ore rispetto ai tempi tecnici necessari per la spedizione.

Le iniziative che ha assunto la SIV in risposta all'evoluzione del mercato sono state principalmente due: la costituzione della controllata SIVESA in Spagna e l'acquisizione di una partecipazione nella Splintex, una società belga controllata dalla Glaverbel, del gruppo giapponese Asahi.

La società SIVESA (lo stabilimento è ubicato a Sagunto, in prossimità di Valencia) ha iniziato l'attività produttiva nel 1987 e nel 1989 ha prodotto 700 mila serie per auto (per serie s'intende la vetratura completa di tutta l'automobile, ossia l'insieme delle superfici dell'auto), raggiungendo un fatturato di 70 miliardi ed un'occupazione di 500 addetti.

Nel 1987 è stata acquisita la partecipazione di controllo nella Splintex; anche questa società, localizzata in Belgio, produce vetrate per auto e nel 1989 la produzione è stata di un milione di serie, con un fatturato di oltre 100 miliardi, occupando 700 addetti.

Le motivazioni che hanno in passato determinato la comune volontà della SIV e della Glaverbel di mettere in comune alcune iniziative si sono purtroppo fortemente attenuate.

In presenza di una fondamentale divergenza fra i soci sulla gestione degli stabilimenti in Belgio è presumibile, probabile o possibile, che si addivenga ad uno scioglimento della *joint venture*.

A seguito di queste iniziative la SIV controlla direttamente una quota pari al 21 per cento del mercato della CEE, cui attualmente partecipano dodici paesi membri. Rispetto ai dati che ho fornito in precedenza, la percentuale è sempre del 21 per cento, ma allora essa era riferita a sei paesi membri. Alla quota del 21 per cento, controllata direttamente dalla SIV, bisogna aggiungere quella dell'8 per cento, controllata dalla Splintex che, tuttora, è una società consolidata all'interno della SIV. Quindi, in base alla percentuale del 29 per cento, la SIV è il secondo produttore europeo, che compete con Saint Gobain, la società *leader* che nel settore delle vetrate per auto detiene il 49 per cento del mercato.

L'ampliamento delle vendite su mercati molto distanti dal polo vetrario abruzzese, il sottolineato impegno delle consegne *just in time* e le conseguenti forti penalizzazioni, in termini economici e di possibile perdita di forniture, in caso di mancato rispetto dei tempi di consegna, hanno reso necessario per la SIV minimizzare i costi di trasporto ed i rischi, avvicinando i suoi centri di produzione del materiale di base agli stabilimenti di produzione delle vetture per auto.

Un primo passo in questa direzione è stato compiuto con la costruzione del *float* di Veneziana vetro ed un secondo con la decisione di realizzare un *float* a El Ferrol in Spagna. La decisione della localizzazione in Spagna risponde da una parte ad esigenze strategiche del gruppo e dall'altra ad un'offerta di condizioni di insediamento particolarmente favorevoli.

Per quanto riguarda l'aspetto strategico, bisogna ricordare che il baricentro dei consumi di vetro è collocato nell'Europa centro-settentrionale, dove si trova la maggioranza degli impianti di produzione. La Spagna è un mercato relativamente poco fornito e con elevati tassi di sviluppo; è infatti il paese che ha il più alto tasso di sviluppo nel consumo del vetro.

La SIV deve infine soddisfare la duplice esigenza di rifornire il proprio stabilimento di SIVESA in Spagna, a Sagunto, e giungere con i propri prodotti nei mercati inglese e centro-europeo. Peraltro, la localizzazione a El Ferrol offre convenienti risposte a questo complesso di necessità.

Accanto a queste iniziative all'estero nel campo dei vetri per auto e della produzione di vetropiano *float*, che hanno per la SIV una valenza strategica, il gruppo ha ulteriori presenze di minor impegno e rilevanza, avendo acquisito in tempi recenti il controllo della FRESE, una società per azioni tedesca che opera nel campo dell'assemblaggio degli specchietti retrovisori per auto, con due stabilimenti, uno in Germania e l'altro in Irlanda. È stata acquistata un'altra società, la W-laminated, che opera nel campo

della produzione di piccole serie di vetri per auto destinate all'*after-market* automobilistico, ossia al settore del ricambio. Per operare in questo comparto la SIV ha costituito la società SIV Belgium che ha lo scopo di commercializzare i prodotti di vetro per l'*after-market* automobilistico in tutta Europa.

Riguardo a tali iniziative sono attualmente in corso verifiche ed approfondimenti sia degli aspetti strategici, che le hanno determinate, sia di quelli reddituali.

Allo scopo di consolidare la penetrazione del gruppo in Europa, che rappresenta il mercato naturale della SIV, è stata costituita recentemente la SIV United Kingdom, in Gran Bretagna, per realizzare il primo nucleo industriale logistico locale necessario per rispondere alle richieste delle case automobilistiche inglesi (in particolare della Austin Rover, anche se in buona parte è controllata dai giapponesi, tramite la Honda), in termini di lavorazioni aggiuntive di vetri per auto provenienti dall'Italia e forniti con il sistema *just in time* ai clienti.

La SIV sta prendendo in questi mesi un'iniziativa analoga in Germania a supporto e sviluppo della propria posizione di fornitore della Volkswagen, che ha richiesto alla SIV di installare uno stabilimento vicino a quello dove vengono montate le automobili, con il sistema di fornitura *just in time*.

Ritengo opportuno ricordare che la SIV, al fine di cogliere le opportunità finanziarie offerte dal mercato internazionale, ha costituito una *holding* in Olanda, la SIV international holding, cui fanno capo tutte le partecipate estere del gruppo.

Il processo d'internazionalizzazione avviato dalla SIV non ha comportato - e non comporta - il suo disimpegno dall'Italia ed in particolare dal Mezzogiorno. Al contrario, l'internazionalizzazione è uno sviluppo necessario per salvaguardare l'indipendenza e la capacità di crescita del gruppo; infatti, in questo momento sono in corso diversi investimenti da cui derivano ulteriori possibilità per lo stesso Mezzogiorno.

CALOGERO PUMILIA. Nel ringraziare il presidente Saporiti per gli interessanti spunti offerti dalla sua relazione, propongo di rinviare il dibattito ad una successiva seduta a causa di precedenti impegni parlamentari che mi impediscono di partecipare ai lavori di questa Commissione.

PRESIDENTE. Riterrei opportuno, se tutti i gruppi sono d'accordo, rinviare il seguito dell'audizione del presidente della SIV ad altra seduta.

Tale rinvio ci consentirà nella prossima seduta – di cui stabiliremo, in accordo con il presidente Marzo, la data di convocazione – di aprire un dibattito su tutti gli elementi forniti dal presidente della SIV e di conoscere le prospettive più immediate del gruppo. Potranno inoltre essere approfonditi sia il ruolo internazionale del gruppo (abbiamo molto apprezzato la costituzione di tutte quelle società e *holding*) sia la sua rilevante presenza nel Mezzogiorno (mi riferisco in particolare alla Calabria).

Vorrei ringraziare il presidente della SIV, a nome di tutta la Commissione, per gli importanti contributi che ci ha offerto.

EMANUELE CARDINALE. Vorrei avere, nel corso del prossimo incontro con il presidente della SIV, anche i dati relativi – ai quali ha fatto soltanto un breve riferimento – agli investimenti in corso di attuazione nel nostro paese e, in modo particolare, nel Mezzogiorno.

Infine, sarei grato al dottor Saporiti se potesse fornirmi anche alcuni elementi sulla tecnologia in possesso della SIV. Infatti, nella relazione testé esposta, si afferma che l'avvio dello sviluppo della SIV è avvenuto quando è stato possibile ottenere la licenza per la produzione del *float*. Vorrei sapere, nella sostanza, se la SIV continui a produrre « su licenza » o se, nel frattempo, abbia acquisito una tecnologia propria, anche perché, a quanto risulta da alcune parti della relazione, il gruppo esporta tecnologia.

PRESIDENTE. A causa di concomitanti impegni parlamentari rinvio il seguito dell'audizione ad altra seduta.

La seduta termina alle 11.