

21-bis

SEDUTA DI GIOVEDÌ 1° FEBBRAIO 1990

PRESIDENZA DEL VICEPRESIDENTE FRANCESCO ALBERTO COVELLO

INDI

DEL PRESIDENTE BIAGIO MARZO

PAGINA BIANCA

La seduta comincia alle 15,30.

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

Seguito dell'audizione del presidente, dottor Arsenio Rossoni, e dell'amministratore delegato, dottor Giuseppe Bono, dell'Aviofer Breda.

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca il seguito dell'audizione del presidente dell'Aviofer Breda, dottor Arsenio Rossoni, e dell'amministratore delegato, dottor Giuseppe Bono.

Ricordo che nella seduta del 20 dicembre 1989 il dottor Rossoni ha illustrato un'ampia relazione sulla quale oggi si svolgerà il dibattito.

Do la parola al senatore Cardinale.

EMANUELE CARDINALE. Ringrazio il presidente e l'amministratore delegato dell'Aviofer Breda per l'interessante relazione in merito alla quale desidero porre solo alcune domande, premettendo una considerazione a tutti peraltro nota da molto tempo.

Come è emerso nell'ambito della conferenza sul ruolo delle partecipazioni statali nel Mezzogiorno, l'Aviofer Breda è una delle poche società che rispetti in termini di investimenti la riserva imposta dalla legge. Infatti, gli occupati del gruppo nel Mezzogiorno raggiungono la percentuale del 41 per cento. Si tratta di dati interessanti per quanto riguarda sia il comparto aereospaziale sia quello ferroviario.

D'altra parte il problema dell'internazionalizzazione è ovviamente sentito da

tutte le imprese. Si devono quindi compenetrare le due esigenze: senza trascurare lo sviluppo del Mezzogiorno, bisogna fare in modo che le nostre imprese siano in grado di competere sui mercati internazionali.

In questo contesto, chiedo ai rappresentanti dell'Aviofer Breda quali siano i programmi di espansione del gruppo e quali siano i condizionamenti che, sia a livello nazionale (con particolare riguardo al Mezzogiorno) sia a livello internazionale, possono influire su tale sviluppo.

Ritengo che le dimensioni raggiunte dal gruppo siano tali da consentire l'acquisizione di importanti commesse internazionali, anche attraverso la costituzione di *joint ventures*. Non credo che da questo punto di vista vi siano problemi di carenza tecnologica, semmai mancano le risorse finanziarie; questo è il punto dolente!

L'altra domanda che intendo porre ai rappresentanti dell'Aviofer Breda riguarda il materiale rotabile. Credo che si imponga una razionalizzazione delle aziende controllate dalla finanziaria, specialmente di quelle del Mezzogiorno. Mi auguro che tale obiettivo fondamentale non sia raggiunto attraverso una serie di tagli, ma sia conseguito attraverso una politica di sviluppo e di specializzazione delle varie aziende. Credo che ancora oggi le società del gruppo non si impegnino nel settore della componentistica, ma facciano uso di produzioni effettuate altrove.

In questo settore sono due le linee di sviluppo da considerare, il bimodale, o intermodale, e l'alta velocità; nel primo è attiva la Ferrosud, mentre per quanto riguarda l'alta velocità nel Mezzogiorno non risultano in atto iniziative.

Altro discorso che desidero affrontare riguarda la *joint venture* costituita circa un anno fa tra l'Agusta e l'Enichem per la produzione di materiali compositi avanzati (Italcompositi). A mio avviso si tratta di un'azienda da sviluppare, tenendo conto del fatto che la stessa già produce materiali per l'industria automobilistica. Ieri il presidente dell'EFIM, Valiani, ha annunciato la costruzione di uno stabilimento nel Lazio, a Ferentino, mentre io sapevo che questa *joint venture* avrebbe rilevato lo stabilimento di Pistocchi, che a suo tempo ha costruito, ampliandolo per la produzione sia del tessuto in fibra di carbonio, sia del primo manufatto (cioè con l'impregnazione), sia della prima formatura, e che allo stesso tempo sarebbe stato ampliato lo stabilimento dell'Agusta di Anagni. La costruzione del nuovo stabilimento avverrebbe dunque – pur rientrando nell'area di intervento prevista dalla legge n. 64 del 1986 – in una situazione diversa da quella dell'area meridionale tradizionale, dove esiste il primo stabilimento dell'Italcompositi.

Quindici giorni fa abbiamo letto sulla stampa di una *joint venture* fatta dall'Italcompositi con una società olandese per raggiungere mercati internazionali. Si tratta quindi di un discorso da approfondire proprio nell'ambito di quell'internazionalizzazione da tutti richiamata.

Concludo questo mio breve intervento ribadendo la necessità di sostenere le esigenze di internazionalizzazione senza dimenticare lo sviluppo delle aziende nel settore del meridione.

CALOGERO PUMILIA. Se il presidente me lo consente, vorrei fare una premessa scherzosa, ma non troppo. Se noi fossimo azionisti di aziende private, in riferimento alle due componenti essenziali dell'Aviofer (aeronautico e ferroviario), avremmo dovuto già da tempo accettare il principio dell'esproprio per l'assoluta incapacità ad esercitare il ruolo di proprietari.

Da anni, infatti, compiamo scelte che rimangono lettera morta, non già perché

i dirigenti le disattendono, ma perché le disattende l'altro maggiore azionista, cioè il Governo, che pure concorre ad indicare gli indirizzi. Da questo punto di vista, si ha la sensazione che si proceda per mode, per *slogan*: il polo ferroviario sembra diventare un elemento lacerante all'interno delle forze politiche e del sistema delle partecipazioni statali. Alcune volte il presidente Marzo ed io ci troviamo a fare dichiarazioni contrapposte, anche in maniera feroce, ma poi la questione sfuma, ed è dimenticata. Resta perciò il sospetto che siamo stati lasciati in una « divertente » vicenda senza significato.

Chiedo perciò agli amministratori dell'Aviofer Breda, in rapporto alla questione dell'internazionalizzazione ed alla difficoltà di trovare mercati al di fuori di quello nazionale, se loro ritengano – sia nel settore aeronautico dell'ala rotante e di quella fissa, sia nel settore ferroviario per la costruzione di treni a lungo tragitto e treni per il trasporto urbano – che le aziende che amministrano abbiano o meno le dimensioni idonee a raggiungere una presenza rispettabile sul mercato mondiale, o se ritengano che, nell'ipotesi di costituire con altre aziende a partecipazione statale o con aziende private, fusioni, accordi, integrazioni, questa dimensione possa risultare non idonea.

PRESIDENZA DEL PRESIDENTE
BIAGIO MARZO

CALOGERO PUMILIA. Non ritengo di dover aggiungere altro, anche perché non mi sembra questa la sede per riproporre questioni come quelle della Finmeccanica, dell'EFIM, dell'Aeritalia e dell'Agusta. Mi pongo il problema in modo asettico; se la vostra risposta alla mia domanda fosse che non ci sono le dimensioni idonee – come mi pare non ci siano – per stare adeguatamente sui mercati internazionali, dovrei porre un'altra domanda a me stesso prima ancora che ai dirigenti dell'Aviofer: siamo davvero capaci di utilizzare appieno lo strumento di politica eco-

nomica di cui lo Stato dispone per il Sud, il Nord ed il centro del paese?

Fatta questa premessa, sempre seguendo la stessa linea logica, mi sembra che la relazione degli amministratori dell'Aviofer confermi la necessità di trovare una dimensione diversa dall'attuale. Infatti, in essa si fa riferimento a costi elevati di ricerca e di sviluppo, al crescente interesse di altre industrie per il settore dell'aerospazio; viene anche citata la realtà statunitense (riferimento che mi sembra estremamente bizzarro) cioè che il Governo degli Stati Uniti ha promosso la costruzione di consorzi fra imprese nazionali per lanciare nuovi programmi elicotteristici. Ebbene, se il Governo di quel paese ritiene necessario, pur con dimensioni completamente diverse dalle nostre, istituire i consorzi proprio per unire sinergie, riflettendo sulle dimensioni del mercato e delle imprese nazionali, dovremmo giungere a conclusioni che non sono del tutto favorevoli.

Vorrei, inoltre, conoscere, con riferimento al settore aeronautico, qualche dato in ordine alla realtà di magazzino, che ritengo interessante per capire quale sia il rapporto tra produzione e mercato. A quanto mi risulta, tale rapporto sarebbe molto precario e negativo e mostrebbe una sostanziale incertezza nella gestione dell'Agusta (spero che il presidente Rossoni non se ne abbia a male per quanto sto dicendo: i discorsi che si svolgono in questa sede non attengono mai direttamente le singole persone).

Desidero anche sapere quale sia l'andamento del rapporto tra produzione e mercato nei due settori dell'ala fissa e dell'ala rotante e quale sia la capacità dell'Agusta di fornire in ambito internazionale pezzi di ricambio per i propri prodotti e di garantire assistenza agli acquirenti stranieri, in modo che questi ultimi siano indotti a rivolgere la loro preferenza all'Agusta piuttosto che ad un'altra impresa.

Qualora fossero confermati, i dati che ho richiamato costituirebbero un ostacolo ai processi di internazionalizzazione e deporrebbero in modo non del tutto lusinghiero

nei confronti della gestione dell'Agusta.

Per quanto riguarda la Breda costruzioni ferroviarie, mi sembra giusto il riferimento alle incertezze che si riconnettono alla commessa pubblica. Il collega Gunnella ed io proveniamo da una realtà dove le uniche due presenze dell'EFIM (a Palermo ed a Messina) sono entrambe in crisi a causa della carenza di domanda pubblica. D'altra parte, il dottor Rossoni ha partecipato ad un convegno tenutosi di recente a Palermo, nel corso del quale il presidente dell'EFIM, nonostante la sua buona volontà, ha dovuto riconoscere che l'ente esercita una presenza molto modesta ed in difficili condizioni.

Quindi, anche per la Breda sarebbe auspicabile un'espansione verso i mercati esteri, perché quella di legarsi ad un solo committente non mi sembra una scelta valida.

Mi chiedo, però, se sia possibile uscire dall'ambito italiano – riformulo la domanda precedente – senza offrire un prodotto completo e senza instaurare una sinergia con altre imprese operanti nel settore ferroviario. Infatti, da quanto ho capito, il comparto del trasporto urbano è contraddistinto da una maggiore capacità di penetrazione sui mercati proprio perché è in grado di fornire un prodotto in gran parte già « confezionato ».

La mia analisi, molto sintetica, non tiene evidentemente conto di tutti i passaggi della relazione del presidente Rossoni, che è stata molto ampia ed articolata. Mi sembra, però, che il settore del trasporto urbano sia quello che più di ogni altro – a differenza di altri comparti merceologici presenti nelle partecipazioni statali – impone una presenza internazionale ed una capacità di concludere accordi. Le premesse potenziali esistenti sotto questo profilo non si realizzano e non si va al di là di una mera indicazione di principi sui quali tutti sono d'accordo, mentre poi ognuno esprime opinioni contrastanti e lo stesso Governo dimentica le prese di posizione precedenti. In tal modo, si persiste secondo una gestione quotidiana che non salvaguarda

neppure l'esistente ma, anzi, rischia addirittura di far arretrare le nostre aziende.

FRANCESCO ALBERTO COVELLO. L'Aviofer Breda, finanziaria dell'EFIM, comprende due principali settori di attività, quello aereo spaziale e quello dei mezzi e sistemi di trasporto terrestri.

Il primo di essi si identifica con il gruppo Agusta, *leader* mondiale del comparto elicotteristico. Tale comparto rappresenta l'85 per cento dell'attività del gruppo stesso, il quale è presente anche in quello degli aerei sia civili sia militari.

L'Agusta rivolge una particolare attenzione alle nuove tecnologie e, a tale proposito, conferisce molta importanza ad un piano, avviato in collaborazione con altre imprese estere, per la realizzazione del convertiplano, un'aereo capace di decollare ed atterrare come un elicottero. Per il momento, però, tale iniziativa non sembra aver avuto i risultati sperati a causa, credo, delle incertezze manifestate dalla nuova amministrazione americana.

Altre società facenti parte del gruppo Agusta sono la Breda Nardi, la Caproni Vizzola, la Elicotteri meridionali, la FOMB, la IAM e la SIAI Marchetti.

Il comparto elicotteristico del gruppo Agusta – che costituisce, come dicevo, il suo principale campo di attività – appare in crisi per uno squilibrio, ormai consolidato a livello mondiale, tra domanda ed offerta derivante, in particolare, dalla crisi economica e finanziaria che stanno attraversando i paesi dell'OPEC, tradizionali acquirenti dei prodotti del comparto in questione.

Il problema riguarda, in realtà, l'intero settore del gruppo EFIM che produce mezzi di difesa, di fronte al quale si profila la necessità di adeguarsi alle trasformazioni che tale settore sta attraversando sia a causa delle sempre più veloci innovazioni tecnologiche che hanno del tutto stravolto i canoni bellici tradizionali, sia per l'evoluzione dei rapporti internazionali che sta rendendo obsoleto ed inadeguato l'armamento tradizionale, basato principalmente su schemi di difesa a corto e medio raggio, che risultano supe-

rati dalla tecnologia oltre che dal rapido mutamento delle relazioni politiche.

Dalla sovrabbondanza dell'offerta di armamenti tradizionali, frutto anche di tale nuovo scenario politico-strategico, deriva uno stato di forte disagio e la probabile necessità di convertire in un prossimo futuro la tipologia della produzione di armamenti. Il problema appare ovviamente di non facile soluzione, anche perché questo tipo di produzione è molto specializzata e tecnicamente all'avanguardia.

Per quel che riguarda il secondo settore, il trasporto terrestre, si deve notare in via preliminare che in Italia esso risulta diviso fra tre aziende: oltre alla Breda costruzioni ferroviarie (inserita nel gruppo Aviofer) che opera nel settore meccanico, vi sono l'Ansaldo, che produce le parti elettriche ed elettroniche (in particolare, la parte motore e segnalamento ferroviario, in cui è *leader* mondiale), e la FIAT Savigliano, che produce carrozze e carrelli.

Il comparto Breda, nonostante un fatturato di 480 miliardi, ha tuttavia una serie di difficoltà di carattere produttivo dovute anche alla restrizione delle commesse da parte delle ferrovie dello Stato, per la nota crisi in cui esse versano, e ritardi analoghi affliggono il settore delle metropolitane. Tuttavia, il gruppo è attivo sul piano delle ricerche e della sperimentazione di nuovi prototipi il più importante dei quali è l'ETR 500, il treno ad alta velocità, per cui è stato istituito un consorzio di cui è capofila la stessa Breda insieme alla FIAT ed all'Ansaldo.

Proprio i rapporti con le due citate società individuano il principale problema della produzione ferroviaria in Italia. Nella sua strategia di sviluppo si scontrano infatti due opposte tendenze: quella secondo la quale in Italia si dovrebbe costituire il cosiddetto polo ferroviario – teso a razionalizzare il settore ed a qualificare maggiormente le aziende nazionali (Breda, Ansaldo e FIAT Savigliano) – e l'altra secondo la quale le società dovrebbero essere lasciate libere di scegliere entro linee strategiche di carat-

tere generale la propria vocazione industriale, seguendo la politica di rapporti internazionali ritenuta più adatta.

A tale proposito l'EFIM, anche tramite i suoi massimi organi, ha rivendicato il primato strategico e la libertà di iniziativa anche sui mercati internazionali, con la conseguenza della specializzazione in settori determinati e del rifiuto della logica del polo unico. Attuando tale politica, il gruppo Breda costruzioni ferroviarie ha conseguito affermazioni non secondarie anche in campo internazionale, come le metropolitane di Washington e di Cleveland, tanto per citare le più importanti. In questa ottica la Breda ha inoltre concluso un accordo con il gruppo AEG Westinghouse che dovrebbe consentire alle due società di costruire un treno completo, dato che la prima produce componenti elettriche, elettroniche e motoristiche, mentre la seconda è in grado di produrre parte meccanica, carrelli e vetture.

Tra i progetti della società in tal senso era stata resa nota l'intenzione di concludere un accordo con l'inglese Metrocammel che avrebbe dovuto consentire alla Breda di penetrare anche sul mercato britannico.

In relazione a tali problemi sarebbe interessante conoscere le strategie che l'Aviofer intende adottare nei confronti della crisi del settore degli armamenti (in particolare, di quelli a corto e medio raggio) e nei confronti del settore dei trasporti, con particolare riguardo all'eventuale costituzione del polo ferroviario nazionale.

Inoltre, sarebbe interessante conoscere le iniziative che intende assumere l'Aviofer Breda nei confronti del Mezzogiorno e in particolare delle sue aree più depresse, anche alla luce degli interessanti propositi manifestati, in seno alla conferenza prima citata, dal ministro delle partecipazioni statali, il quale ha affermato la necessità di un binario privilegiato verso il Mezzogiorno.

Infine, vorrei chiedere come mai dopo la nomina del presidente D'Alessandro non sia stato nominato l'amministratore delegato dell'Agusta.

PRESIDENTE. Do la parola per la replica al dottor Rossoni.

ARSENIO ROSSONI, *Presidente dell'Aviofer Breda*. Ringrazio il presidente e la Commissione per l'opportunità che ci è stata fornita, dopo lo svolgimento della relazione, di approfondire ulteriormente la situazione dell'attività della finanziaria e delle aziende che ad essa fanno capo e di illustrare le linee di fondo che vengono seguite nell'ambito delle scelte strategiche del gruppo.

Le domande che ci sono state rivolte sono estremamente motivanti e qualcuna è anche un po' insidiosa, nel senso che rispondere ad essa con poche parole significherebbe eluderla, mentre soffermarsi per un'esposizione articolata richiederebbe molto tempo.

Il senatore Cardinale ha puntualizzato la necessità che la proiezione dell'attività internazionale del gruppo da me presieduto non vada a discapito della realtà meridionale, sottolineando i problemi da affrontare e, quindi, la promozione della presenza industriale, in particolare delle partecipazioni statali, nel Mezzogiorno.

Devo dire che i problemi non sono disgiunti, per due ordini di motivi. In primo luogo, le nostre aziende operanti nel settore ferroviario sono soprattutto localizzate nel Mezzogiorno, per cui i problemi di quest'area del paese sono per noi quotidiani. In secondo luogo, è chiaro che se le aziende sono produttive, essendo parte di gruppi integrati, la loro positività si traduce in un beneficio per le localizzazioni nel Mezzogiorno.

Queste due problematiche sono strettamente connesse ed ambedue mirate alla ricerca di una maggiore efficienza delle società, volte ad acquisire anche all'estero un portafoglio ordini sufficiente per alimentare le capacità produttive e per compiere tutti gli sforzi di ricerca e di sviluppo necessari per rafforzare le capacità tecnologiche e innovative in modo da non essere tributari all'estero, ma semmai di imporsi sui mercati internazionali.

In sintesi direi che siamo arrivati ad un grado di maturità tale delle aziende

del gruppo che questa porterà a diversificare sempre di più l'attività estera anche in relazione alla necessità di fronteggiare la carenza di domanda interna conseguente alla nostra situazione della committenza pubblica, soprattutto nel settore ferroviario. La diminuzione di queste commesse, che ancora oggi lasciano un segno circa la possibilità di acquisire ordini, in sostanza ha fatto sì che l'attività estera non sia più residuale, bensì un obiettivo prioritario sfruttando essenzialmente la competitività che deriva dalle sinergie e da una migliore organizzazione interna del gruppo.

Il senatore Cardinale ha sottolineato in particolare la necessità dello sviluppo delle tecnologie; su tale aspetto confermo lo sforzo in atto da parte delle società del gruppo, sforzo che è avvalorato dai risultati conseguiti. L'obiettivo che questa razionalizzazione sia finalizzata al miglioramento ed ampliamento della produzione nel Mezzogiorno, piuttosto che a tagli negli investimenti, dipenderà dalla capacità di conseguire risultati dalla ricerca. Prevedere nuovi investimenti produttivi nel Mezzogiorno nel settore tradizionale del materiale rotabile, stante le nostre capacità attuali, credo sia abbastanza improbabile. Il nostro problema è quello di riuscire quanto meno a saturare le capacità esistenti.

Esiste un discorso più ampio, che potrebbe essere sviluppato — anche se non sono mancati sforzi in questo senso — legato al problema dell'indotto rispetto alla realtà industriale esistente nel Mezzogiorno. Si tratta di un problema che è stato affrontato anche recentemente nella conferenza sul Mezzogiorno; in quella sede è stato constatato che la maggiore conoscenza dei fabbisogni delle industrie locali e la capacità di dare assistenza per sviluppare la piccola e media industria costituiscono obiettivi validi e tuttavia difficili da raggiungere.

Infatti, potrebbe sembrare semplice calcolare i fabbisogni di una industria in termini di componentistica e quindi pro-

muovere la realizzazione di un accordo societario; però, nella realtà, subentrano problemi di qualità, di tempi di consegna, di condizioni economiche, di offerta e via dicendo che inducono, spesso, i responsabili degli uffici acquisti delle industrie medesime a rivolgersi ai produttori abituali piuttosto che andare a ricercarne di nuovi. In sostanza, la promozione dell'indotto diventa un problema di scelte, di impegno, di sviluppo di una presenza affinché tale obiettivo si realizzi.

La Italcompositi è di recente costituzione e, come abbiamo detto già nella nostra relazione, rappresenta un'iniziativa che si pone nel settore di nuovi materiali; tale iniziativa consentirà di ampliare un'attività che non è specifica del campo aeronautico (anche se in questo ha la sua scelta di elezione, in quanto si tratta di materiali con caratteristiche di leggerezza, di resistenza, di inalterabilità), ma si proietta in quelli ferroviario e automobilistico.

Si tratta di un'esperienza che consideriamo positiva e che ci ha fatto realizzare in Belgio una collaborazione con l'industria locale, collegata ad un contratto di *off-set* per la fornitura di elicotteri; ciò dimostra la validità della scelta dei nuovi materiali e dei prodotti tecnologicamente avanzati, cioè della scelta di avanguardia compiuta dall'Italcompositi.

L'onorevole Pumilia ha riproposto una tematica da tempo oggetto di confronto e discussione. Per quanto ci riguarda, la costituzione di poli industriali interessa entrambi i settori di nostra competenza; come parte direttamente interessata non ci proponiamo come assertori di una localizzazione del polo industriale da una parte piuttosto che da un'altra, ma riteniamo di poter trattare questo problema dal punto di vista strettamente professionale.

A questo riguardo desidero fare alcune considerazioni. Innanzitutto vi sono due aspetti da considerare; il primo riguarda il fatto che troppo spesso si considera

tale problema dal punto di vista quantitativo piuttosto che qualitativo. Può essere vero che « grande è bello », però il « grande » non deve essere una semplice sommatoria di attività industriali, pur relative ad un determinato settore, ma deve esprimere un valore aggiunto che consenta di perseguire le finalità del polo. In sostanza, l'aspetto dimensionale è senza dubbio rilevante, ma non essenziale perché, specie se rapportata alla realtà internazionale, non sempre la grandezza consente elasticità e completezza di un sistema produttivo; anzi, spesso non consente di affrontare situazioni particolari, ciascuna diversa dall'altra, quali normalmente si verificano sullo scenario estero. Mi spiego con un esempio molto semplice che ci riguarda, ossia le commesse per la metropolitana di Washington e le altre forniture dirette agli Stati Uniti d'America. Il fatto che quel mercato sia disciplinato dal *buy american act*, secondo il quale l'esportazione deve avere una componente locale pari al 50 per cento, impone al fornitore estero di realizzare un accordo con un produttore americano.

Quindi, anche se in Italia esistesse un polo nazionale nel settore ferroviario, a causa della normativa che ricordavo, si renderebbe comunque necessaria la partecipazione alla fornitura di un *partner* estero.

Ho fatto questo esempio per sottolineare le difficoltà esistenti, che coinvolgono anche aspetti come quelli della ricerca e dell'attività promozionale, ai quali accennava l'onorevole Pumilia. Si tratta, quindi, di valutare sia il versante industriale dei problemi sia quello commerciale ad esso collegato, considerando che la presenza nello stesso settore di due enti pubblici, dipendenti dal medesimo azionista, ossia lo Stato, impone necessariamente determinate regole finalizzate alla realizzazione di forme d'interazione che vanno dalla mera collaborazione alla costituzione di un polo.

L'adozione di soluzioni di questo tipo da parte di industrie nazionali, qualora le condizioni di mercato lo consentano e soprattutto lo rendano vantaggioso in termini di competitività, non sono neanche una novità. Lo dimostra il caso dell'Intermetro, che è un consorzio formato da aziende pubbliche e private nel quale vi è chi fornisce, per esempio, le componenti elettriche e chi il materiale rotabile. Naturalmente, la formazione di un consorzio è qualcosa di diverso dalla costituzione di un polo e, quindi, di un gruppo unificato. Pertanto, è necessario valutare, alla luce di quanto ho detto prima, la scelta più conveniente da compiere.

Per quanto riguarda il problema della dipendenza del settore ferroviario dalla committenza pubblica, non voglio ripetere considerazioni già svolte in precedenza sulla necessità per tale settore di trovare sbocchi sui mercati esteri, né pormi nuovamente l'interrogativo se, a tal fine, sia meglio presentarsi come sistemisti, ovvero come fornitori di singole parti.

Il problema, a mio avviso, implica due aspetti: indubbiamente, nel comparto delle metropolitane si riscontra la tendenza a richiedere la fornitura di sistemi completi, alla quale si può sopperire dando vita a consorzi e ad alleanze in Italia ed all'estero. Per quanto concerne, invece, i tradizionali sistemi ferroviari, è abbastanza difficile che oggi si assista ad una gara per la fornitura di un'intera linea: infatti, ciò che un paese richiede è l'ammodernamento di una linea ferroviaria già preesistente, a meno che si tratti di una nazione in via di sviluppo nella quale si rende necessario creare in una prima fase una rete di viabilità. In questo secondo caso, però, subentrano finanziamenti da parte della Banca mondiale o di altri organismi internazionali o di singoli paesi industrializzati. In questo caso sono privilegiate quelle nazioni con le quali i paesi in via di sviluppo storicamente e culturalmente hanno legami consolidati.

Quando si parla di poli, inoltre, si deve anche considerare se sia opportuno insistere su una concezione nazionale o se, piuttosto, non si debba valutare, con uno spirito europeista, la possibilità di realizzare forme d'integrazione fra industrie di paesi diversi in modo da soddisfare esigenze imprenditoriali e tecnologiche più vaste. Anche una tale ipotesi avrebbe i suoi vantaggi perché consentirebbe di stabilire rapporti tra culture industriali diverse, possibilmente avanzate, tra le quali la complementarietà commerciale e tecnologica aprirebbe nuovi orizzonti. Infatti, è chiaro che la capacità di penetrazione commerciale che possono avere insieme aziende di paesi diversi, anche in termini di reperimento di finanziamenti e crediti all'esportazione, è maggiore di quella che può avere un'azienda nazionale.

In merito a quanto affermato dal senatore Covello circa la crisi del settore militare, che interessa direttamente l'Agusta, evidentemente la speranza, avvalorata da dati obiettivi, è che si verifichi un parallelo sviluppo del settore civile, nella consapevolezza che è il produttore a doversi adattare alle esigenze del mercato e non viceversa.

In ordine ai problemi del Mezzogiorno, ritengo che le considerazioni espresse in precedenza siano tuttora valide.

Circa la domanda specifica relativa alla mancata nomina dell'amministratore delegato dell'Agusta, devo ricordare che il mandato del consiglio di amministrazione di questa società scadrà con la presentazione del bilancio per il 1989 e che, quindi, in tale occasione potrà essere affrontato anche questo problema. Non ritengo, però, che la mancata nomina rappresenti un segnale di particolari difficoltà. Le dimissioni dell'amministratore delegato sono intervenute poco dopo l'assunzione della carica da parte del presidente D'Alessandro, che si è impegnato a prendere atto personalmente di tutti i problemi e ad avvalersi della capacità e dell'esperienza dei membri del comitato esecutivo, attraverso continue riunioni di

questo organo. Questa prassi ha fatto sì che la nomina dell'amministratore delegato non sia posta in termini di urgenza e che per essa si possa attendere la scadenza naturale – che è quella dell'assemblea per l'approvazione dei bilanci.

L'onorevole Pumilia ha posto alcune domande specifiche relative al magazzino dell'Agusta ed ai centri di assistenza.

Devo dire che per quanto riguarda il problema dei centri di assistenza, l'Agusta, proprio in previsione di un'utenza civile, in particolare negli Stati Uniti, ha costituito una società a Filadelfia che è in grado di assicurare i servizi di manutenzione e, con un processo di collegamento con altre entità locali, di far fronte a qualsiasi esigenza di ricambi, in tutte le zone degli Stati Uniti, in termini di ore.

Si tratta indubbiamente di un problema essenziale che, se nell'utenza militare può trovare possibilità di soluzioni diverse (perché ciascuna forza aerea è in grado di assicurare la manutenzione), nel settore civile diventa predominante.

Lo stesso risultato è stato conseguito attraverso un ufficio della società Agusta international di Bruxelles ed anche le società Agusta recentemente costituite in Turchia e nelle Filippine svolgono sia la funzione commerciale sia quella di assicurare questo tipo di assistenza, essenziale nei confronti di una macchina molto delicata come l'elicottero.

Per quanto riguarda il problema del magazzino dell'Agusta che è stato per molto tempo oggetto di esame, in particolare per il suo ammontare complessivo, e che ha una diretta dipendenza con il ciclo di lavorazione del prodotto, vorrei invitare il dottor Bono a citare alcuni dati quantitativi per avere una visione più completa.

PRESIDENZA DEL VICEPRESIDENTE
FRANCESCO ALBERTO COVELLO

GIUSEPPE BONO, *Amministratore delegato dell'Aviofer Breda*. L'onorevole Pumilia ha posto una domanda, direi, per la

prima volta in termini di corretta politica industriale. Egli ha chiesto se l'Aviofer Breda, rispetto alla Finmeccanica, abbia una dimensione tale da consentirle di essere presente sui mercati internazionali. La risposta è sicuramente affermativa: l'Aviofer Breda, che controlla due aziende dei settori aeronautico e ferroviario, ritiene di possedere la dimensione per poter stare sul mercato italiano e su quello internazionale! Questo è un dato di fatto che ci dovrebbe indurre a riflettere, per una volta in termini concreti, sulla questione dei poli.

La Breda è sicuramente il primo produttore al mondo in campo ferroviario. Quando la Boeing vende gli aerei, nessuno va a chiederle se sia in grado di costruire un aereo completo, eppure quella società acquista i motori dalla Rolls Royce o da altre aziende! Il motore è sempre un accessorio rispetto al prodotto finito. È ovvio che se un azionista dispone delle due presenze deve porsi il problema della razionalizzazione e del coordinamento, se non altro per evitare in futuro possibili scelte divaricanti.

Il problema che ci si deve porre è proprio questo ed esso si interseca con le esigenze di sviluppo del Mezzogiorno.

Uno Stato che si rispetti dovrebbe imporre la riconversione della FIAT Savigliano, perché non ha senso uno stabilimento che produce materiale ferroviario alle porte di Torino! La FIAT ha tutte le possibilità di riconvertire quello stabilimento, ma non lo fa perché appena le sarà possibile cercherà di venderlo! La maggior parte della produzione di materiale ferroviario è localizzata nel Mezzogiorno, per cui lo Stato deve porsi questo problema.

La Breda ha già compiuto una scelta, anche se essa viene sottovalutata, cioè l'alleanza con l'AEG Westinghouse; teniamo conto che l'AEG, senza l'americana Westinghouse, è in grado di sviluppare solo la metà del lavoro che può svolgere la Breda, mentre il gruppo AEG Westinghouse ha le stesse dimensioni della Breda.

Questa scelta precisa sul mercato internazionale ha una serie di implicazioni importanti; basti pensare agli effetti di una alleanza con una società tedesca alla luce dei tumultuosi avvenimenti nell'est europeo e della possibile apertura di quei mercati.

Ho letto, non ricordo su quale giornale, un'intervista del presidente dell'AEG, il quale sosteneva la disponibilità della sua società, dopo l'accordo con la Breda, ad un rapporto anche con l'Ansaldo. In realtà, bisogna vedere se l'Ansaldo abbia una strategia di permanenza ad alto livello nel ferroviario, perché il segnalamento non ha molto a che fare con i treni!

Certamente, quindi, l'azionista si pone problemi di strategia, di tecnologie e di alleanze specifiche.

Lo stesso discorso vale anche per l'Aeritalia e l'Agusta. Quest'ultima produce elicotteri ed in futuro, sui mercati internazionali, non c'è dubbio che il suo *partner* naturale sarà nel settore elicotteristico, nel quale si assisterà inevitabilmente ad un processo di concentrazione.

Attualmente i produttori mondiali sono otto, probabilmente in futuro diventeranno quattro o cinque; conseguentemente, la permanenza sui mercati internazionali richiederà una serie di aggregazioni.

Tutto dipende dalla politica che intende attuare il Governo in termini di investimenti pubblici. Certe aziende sono nate e si sono sviluppate sugli investimenti pubblici. Negli Stati Uniti anche le forze militari danno vita a consorzi; noi lo abbiamo fatto in Europa, ma il problema è che ogni Stato europeo ha una sua industria elicotteristica. Saranno, quindi, necessarie aggregazioni successive e dobbiamo chiederci se l'Agusta avrà interesse a collegarsi con l'Aeritalia e non piuttosto con l'Aérospatiale o la MBB o la Westland o la Sikorsky.

Per quanto riguarda il problema molto importante della gestione dell'Agusta, devo dire che siamo in presenza di un'azienda dalle caratteristiche particolari; non esiste, infatti, in Italia un'azienda

analoga. Non si può paragonare l'Agusta all'Aeritalia; la prima produce un elicottero completo attraverso un ciclo piuttosto lungo che dura circa 24 mesi (ordinare alcune componenti sul mercato americano vuol dire aspettare per 12-18 mesi). Il ciclo di lavorazione è sicuramente lungo. Tutto questo non vuol dire che non esistano problemi industriali (di carattere tecnologico, impiantistico, organizzativo), che possano essere affrontati per cercare di ridurre la lunghezza di tale ciclo, con i suoi riflessi sulla giacenza in magazzino, sui lavori in corso e via dicendo.

Da questo punto di vista, posso precisare che l'Agusta non ha prodotti inventati poiché lavora solo su commesse; piuttosto soffre di una situazione inversa, poiché non riesce a produrre tanti elicotteri quanti ne sarebbero necessari per soddisfare il mercato. Si tratta di rilevanti problemi industriali, soprattutto se consideriamo che nel futuro vi saranno maggiori richieste da parte del settore civile. L'elicottero non è infatti solo un mezzo militare, ma serve anche per il trasporto urbano o per il pronto soccorso; da questo punto di vista, l'Agusta risentirà meno di altre industrie del calo di commesse militari.

A mio avviso, per quanto riguarda l'impulso del settore civile, avranno peso rilevante le decisioni dello Stato italiano. Alcuni paesi, come il Giappone, pur non avendo un'industria elicotteristica propria, si stanno dotando di strutture per fare dell'elicottero un mezzo molto importante di uso civile.

Nei paesi più liberi e tecnologicamente avanzati continua ad essere fondamentale l'influenza dello Stato. Si tratta di un aspetto che non va dimenticato, soprattutto quando si affronta la questione del Mezzogiorno.

In un recente convegno tenuto su questo tema sono stati ripercorsi argomenti già noti, soprattutto a chi opera nel settore delle partecipazioni statali. Lavoro nel settore dell'EFIM da molto tempo e mi ricordo della Insud, che si occupava del turismo e della forestazione, delle pic-

cole imprese nel Mezzogiorno: fino ad una certa data ha operato attivamente, poi sono mutate le politiche e le cose sono cambiate.

Sono un meridionale e quindi particolarmente sensibile a queste tematiche; eppure sono convinto che con gli incentivi non si risolva il problema del Mezzogiorno: è necessario usare strumenti diversi rispetto al passato. Non si può fare appello alle partecipazioni statali, perché chi gestisce le aziende deve tenere presenti le logiche di sviluppo industriale, in quanto deve poi misurarsi sul mercato internazionale: non si può forzare lo sviluppo di un'azienda. Di fronte alla constatazione che la pioggia degli incentivi non ha prodotto niente, la domanda pubblica diventa ancora più importante che nel passato. Non è vero, infatti, che l'azienda che vive delle commesse pubbliche non sia un'azienda sana quando il rapporto rimane competitivo sul mercato.

ARISTIDE GUNNELLA. Vorrei sapere quanto perdono queste aziende, quale sia stato il loro conto economico negli ultimi cinque anni e quale previsione si possa fare per il prossimo quinquennio.

Il dato fondamentale è che ogni azienda ha una certa dimensione per un certo mercato; se vuole conquistare una ulteriore fetta di mercato, deve potenziare le proprie dimensioni, sia dal punto di vista tecnico ed organizzativo interno sia a livello di accordi internazionali. Insisto nel ritenere prioritario il conto economico e, pertanto, vorrei sapere quanto perda oggi l'Agusta.

GIUSEPPE BONO, *Amministratore delegato dell'Aviofer Breda*. Al momento guadagna.

ARISTIDE GUNNELLA. Bene, allora vorrei conoscere il rendiconto degli ultimi cinque anni e la proiezione dei prossimi cinque, in modo tale da evitare di poter affermare l'esistenza di un *trend* positivo basando il ragionamento su una singola commessa per la quale si è guadagnato.

Quello che ci interessa è il dato di proiezione del mercato; affermare che le cose vanno bene oggi non significa niente. Naturalmente prendiamo atto che ci sono piccole situazioni che non hanno necessità di modifica (e vi assumete la responsabilità tecnica di questa vostra risposta); però il dato fondamentale riguarda la capacità di queste aziende – che debbono essere produttrici di reddito – di autofinanziarsi e di moltiplicare gli investimenti, indirizzandosi verso i più importanti accordi internazionali che riguardano il settore elicotteristico.

Non ci interessa tanto sapere che i più importanti gruppi internazionali sono quattro, quanto se all'interno di essi vi saranno aziende del nostro paese o, almeno, se queste stanno facendo di tutto per entrarvi; in questo senso è necessario venire a conoscenza dei programmi.

In che modo intendete l'utilizzazione del mezzo che produce, con riferimento non solo alla struttura pubblica, ma anche a quella privata, non solo a livello nazionale ma anche internazionale?

Per quanto riguarda le commesse future, è per noi molto importante capire se queste, una volta avviati determinati processi di lavorazione, potranno dar luogo ad eventuali *deficit* di bilancio.

Dobbiamo cioè verificare se tutto quello che è stato affermato finora ha, o meno, prospettive concrete. Tutti sappiamo che la vostra posizione nel settore ferroviario è dovuta al fatto che avevate un monopolio di acquisto ed uno di vendita (o quasi); questa situazione ha declassato l'attività sul piano dello sviluppo tecnologico ed ha consentito di mantenere una certa posizione a livello nazionale, ma non nei confronti dell'estero in termini di competitività, proprio perché non sono stati affrontati i nuovi concorrenti; da questo punto di vista altre industrie estere hanno guadagnato terreno, mentre voi l'avete perso grazie alla comodità di avere un unico acquirente certo, sul quale si poteva contare.

Noi vogliamo sapere se in un contesto più vasto ciò sia valido o meno; non vogliamo ripetere gli errori del passato:

senza rimarcarli, dobbiamo tenerli presenti in un momento di svolta.

Non mi pare che sia stata data esauriente risposta alle domande, pur interessanti, che sono state oggi poste. Né mi pare di poter condividere la vostra impostazione secondo la quale è il Parlamento che deve ancora finanziare il *deficit* del settore ferroviario e della vostra azienda in particolare, che sembra volersi porre solo come un'officina sussidiaria limitatamente alle commesse ferroviarie nazionali. Al contrario, dovrete proiettarvi in produzioni di grande qualità, che possano rappresentare punti di riferimento precisi per altri paesi.

Chiedo scusa se sono stato impetuoso, ma è uno sfogo che mi nasce spontaneo per rimettere in movimento un discorso che altrimenti sembra statico, anzi quasi chiuso.

GIUSEPPE BONO, *Amministratore delegato dell'Aviofer Breda*. Mi sembra uno sfogo corretto, ma vorrei dire che la Breda ha acquisito due giorni fa una commessa ferroviaria per un importo di 400 miliardi, da parte della società Aero-tunnel, composta da francesi ed inglesi (che pure hanno una industria nazionale). Dunque, la Breda opera già sul mercato internazionale.

ARISTIDE GUNNELLA. Vorrei dati globali, non riferiti ad una singola commessa.

GIUSEPPE BONO, *Amministratore delegato dell'Aviofer Breda*. Una commessa di 400 miliardi è rilevante per il settore ferroviario. L'onorevole Pumilia ha citato prima Washington, Cleveland, Seattle; ebbene, debbo ribadire che noi abbiamo già operato negli Stati Uniti.

Vorrei però far presente che non solo l'aspetto delle forniture internazionali va considerato. La Gran Bretagna, ad esempio, ha tagliato dieci anni fa gli investimenti nel settore ferroviario con il risultato che oggi in questo paese manca completamente un'industria ferroviaria. Le dimensioni che noi abbiamo raggiunto pos-

sono essere sviluppate relativamente ai mercati esteri, senza però dimenticare che — proprio per tali dimensioni — il mercato nazionale continua a rivestire un'importanza fondamentale. Se le Ferrovie dello Stato continuano a non ordinare (come hanno fatto finora), non vi è dubbio che la crisi si accentuerà; tutto questo non perché le nostre aziende non siano valide, ma perché non si potrà saturare l'attuale dimensione solo con la domanda estera.

La prospettiva è questa: invece di impiegare 4 mila addetti, ne impiegheremo solo 2 mila, cioè tanti quanti sono necessari per le produzioni da inviare all'estero. Al tempo stesso, non va dimenticato che fra pochi anni le ferrovie statali dovranno essere rinnovate, dal momento che non siamo dotati di mezzi così veloci e confortevoli come richiesto dall'utenza. Per quanto riguarda le nostre aziende, non posso affermare che va tutto bene; sicuramente avremo problemi di collegamento internazionale. Prendevo spunto da quanto ha correttamente affermato l'onorevole Pumilia per dire che bisogna valutare il discorso delle partecipazioni statali in settori che sembrano contigui dal punto di vista industriale.

ARISTIDE GUNNELLA. La Gran Bretagna ha il parco ferroviario più vecchio d'Europa. Vorrei sapere quale proposta venga avanzata dall'industria italiana in vista del rinnovamento del parco in questione, che dovrà necessariamente essere realizzato perché, com'è noto, in quel paese si è aperta una grossa polemica sulla sicurezza dei trasporti ferroviari.

L'industria ferroviaria inglese ha subito, per una sorta di vischiosità e di pigrizia imprenditoriale ed intellettuale, un forte processo di invecchiamento. In altri campi la Gran Bretagna è all'avanguardia, ma per quanto riguarda le ferrovie è rimasta a cento anni fa.

In considerazione delle prospettive aperte dalle esigenze del mercato inglese, l'Aviofer potrebbe assumere adeguate iniziative prospettando piani di investimento anche in ambito europeo in modo da re-

perire finanziamenti presso i grandi organismi internazionali.

Si pongono, dunque, questioni in merito alle quali vorremmo acquisire, se fosse possibile, maggiori elementi di valutazione. Certamente, non siamo esperti del settore e possiamo solo approfondire i dati che voi ci fornite, ma non siamo in grado di valutarli sotto il profilo tecnico, né intendiamo farlo. Vorremmo, però, ricevere risposte adeguate ai nostri interrogativi.

BIAGIO MARZO. Desidero svolgere qualche considerazione in rapporto ad alcune questioni essenziali sollevate dall'onorevole Gunnella, ma già richiamate, per la verità, dall'onorevole Pumilia e dal senatore Covello.

Come spesso accade, il dibattito, quando giunge nella fase conclusiva, assume toni più serrati ed approfonditi. Ciò è avvenuto anche per le questioni attinenti due settori che nella recente storia dell'industria italiana sono stati al centro dell'attenzione: mi riferisco al polo ferroviario ed a quello aeronautico.

Si è discusso a lungo in merito alla strada da intraprendere per rilanciare questi due comparti, ma il dibattito, come ha ricordato l'onorevole Pumilia, non si è mai concluso, mentre i problemi rimangono aperti e determinano gravi disagi.

Il settore ferroviario, a causa della politica portata avanti dal Governo e dal commissario straordinario ed in conseguenza dei fatti e misfatti che lo hanno interessato, si trova ancora oggi in una situazione di forte difficoltà, senza che si sia pervenuti all'elaborazione di un progetto per il riordino complessivo delle ferrovie.

Conosco da molti anni il presidente e l'amministratore delegato dell'Aviofer Breda ed apprezzo il loro lavoro puntuale, molto attento e trasparente nelle strategie e nella gestione di bilancio. Non sempre, però, l'attività svolta dall'Aviofer ha una ricaduta positiva sulle società operative che, per quanto riguarda il settore ferroviario, sono dislocate nel meri-

dione, mentre quelle del comparto aeronautico sono situate nel Nord del paese.

Le aziende meridionali produttrici di materiale ferroviario incontrano grossi problemi ed analoga crisi affiora, attualmente, anche per le imprese del comparto aeronautico dell'area di Varese. Credo, dunque, che sia necessario operare una riflessione in termini nuovi per riuscire a superare questa situazione di disagio.

Se guardiamo al settore ferroviario italiano, riscontriamo una sua atipicità rispetto a quanto avviene in altri paesi. Esso, infatti, è contraddistinto da una pluralità di aziende in conflitto tra loro, situazione questa che desta gravi preoccupazioni. Se non sbaglio, le imprese operanti nel settore a livello privato sono circa una cinquantina e tra esse si registra un'accentuata concorrenza, perché tutte vivono sulle commesse dello Stato il quale, attualmente, sta ripensando le sue strategie. La crisi del comparto ferroviario deriva proprio da questo ripensamento sugli orientamenti da adottare per il futuro, che devono essere definiti quanto prima.

La scelta – compiuta specialmente a livello regionale, soprattutto nel meridione – di « commissariare » tratte ferroviarie in precedenza private non ha certo recato benefici, ma, anzi, è stata causa di forti scompensi.

Il problema è quello di attuare un coordinamento tra la politica governativa, attraverso l'azione del commissario preposto all'ente ferroviario, e le società operanti nel settore in modo da definire piani organici di progettazione e di produzione. Occorre, inoltre, valutare le questioni esistenti anche sotto il profilo internazionale.

Devo dire che la Breda ferroviaria si è rivelata, specialmente nel settore delle metropolitane, una vera punta di diamante delle partecipazioni statali perché ha avuto non solo la fortuna, ma soprattutto la capacità d'imporsi sul mercato attraverso la creazione di consorzi che hanno vinto importanti gare d'appalto in diversi continenti.

Il vero problema, però, come ricordava l'onorevole Pumilia, è quello di procedere ad una razionalizzazione del settore che, a causa della sua attuale struttura (prescindendo dalla possibilità di un intervento pubblico), rischia di essere estromesso dai mercati. In questa situazione si rende altresì necessario promuovere processi di internazionalizzazione; le ultime alleanze concluse hanno fornito massa critica all'Aviofer ed alle società operative.

Se questa è la situazione del settore ferroviario, credo si debba sciogliere il nodo della politica complessiva da attuare. Il mercato dei produttori – infido, molto frazionato e caratterizzato da un'elevata conflittualità – impone, come dicevo, una razionalizzazione, che, però, non può essere perseguita attraverso la creazione di consorzi. Tale razionalizzazione non può avvenire attraverso i consorzi che, a mio avviso, sono strumenti difensivi che si muovono nella logica della spesa pubblica; si deve puntare invece sulle società per azioni. Questo è l'unico modo per superare l'attuale frammentazione della miriade di società del settore ferroviario e per porre le premesse di future alleanze anche con i privati. Solo attraverso la via della società per azioni – e non attraverso i consorzi, che rispondono ad una logica di retroguardia – sarà possibile raggiungere la massa critica necessaria per concludere accordi anche sui mercati internazionali.

Anche il settore aeronautico versa in uno stato di crisi dovuto in primo luogo al dualismo esistente tra Aeritalia ed Agusta nel campo dell'ala fissa, perché la limitata attività della società del gruppo Aviofer in questo settore dà vita ad una situazione di conflittualità con l'Aeritalia; è, pertanto, necessario realizzare una razionalizzazione ed una sinergia.

Storicamente il settore dell'ala rotante è sempre stato di pertinenza dell'Agusta, che costituisce il principale produttore di elicotteri del nostro paese. Tuttavia, ancora non sono state raggiunte alleanze

internazionali; mentre i grandi gruppi si stanno internazionalizzando, con fusioni e acquisizioni, la società Agusta è rimasta alla mentalità del suo fondatore; piaccia o non piaccia, le cose stanno così! Si deve tentare, invece, un salto di qualità per essere protagonisti di processi di internazionalizzazione.

È altresì necessario stare sul mercato in maniera diversa; le realtà aeronautiche italiane devono cambiare la loro cultura orientandosi sempre più verso l'attività aerospaziale. Il nostro paese sta compiendo uno sforzo per partecipare a progetti come l'Esprit o l'Eureka ed anche l'Agusta deve farne parte se vogliamo che queste realtà raggiungano una sufficiente massa critica ed attuino un disegno di politica internazionale diverso.

ARSENIO ROSSONI, *Presidente dell'Aviofer Breda*. L'onorevole Gunnella ha richiesto alcuni dati specifici sulle chiusure di bilancio delle nostre società ferroviarie negli ultimi cinque anni e sulle proiezioni per il futuro. Senz'altro forniremo questi dati alla Commissione, sia per il settore ferroviario sia per quello aeronautico, precisando che per quest'ultimo settore si sta completando il processo di unificazione nella Agusta SpA delle varie società esistenti; pertanto possiamo fornire il dato consolidato di gruppo.

PRESIDENZA DEL PRESIDENTE
BIAGIO MARZO

ARSENIO ROSSONI, *Presidente dell'Aviofer Breda*. Anche per il settore ferroviario, nel quale è in fase di completamento un'analoga operazione, se lei è d'accordo, onorevole Gunnella, possiamo fornirle il consolidato di gruppo.

ARISTIDE GUNNELLA. Il consolidato è importante per la gestione finanziaria, ma le strategie industriali sono evidenziate dai dati disaggregati dei singoli comparti. Le chiedo se sia possibile disporre di entrambi.

ARSENIO ROSSONI, *Presidente dell'Aviofer Breda*. Senz'altro.

Devo un'ultima risposta al senatore Covello che chiedeva notizie sulla trattativa con la società inglese Metro cammel. La Breda non ha vinto la gara, non avendo ritenuto di aderire agli ulteriori sconti richiesti dalla società inglese.

PRESIDENTE. Ringrazio il presidente e l'amministratore delegato dell'Aviofer Breda.

La seduta termina alle 17,30.