

1

SEDUTA DI MERCOLEDÌ 4 DICEMBRE 1991

PRESIDENZA DEL PRESIDENTE MICHELE VISCARDI

INDI

DEL VICEPRESIDENTE FILIPPO FIANDROTTI

PAGINA BIANCA

La seduta comincia alle 15,30.

**Audizione dei rappresentanti
della Bull Italia.**

PRESIDENTE. Si avvia con la seduta odierna l'indagine conoscitiva sulla domanda pubblica e sulla situazione industriale nel settore dell'informatica, che prevede l'audizione dei rappresentanti della Bull Italia nelle persone del presidente, ingegner Carlo Peretti, dell'amministratore delegato e direttore generale, dottor Bruno Pavesi e del presidente della Bull sud, dottor Giuseppe Cardinali.

Nel ringraziare i nostri ospiti per aver accolto l'invito rivoltogli, preciso che solitamente i nostri lavori iniziano con una esposizione da parte degli intervenuti sui temi oggetto dell'indagine conoscitiva, alla quale seguono le domande che i colleghi riterranno opportuno rivolgere. Ad esse, i nostri ospiti potranno rispondere immediatamente o riservarsi di farlo inviando note scritte.

Do la parola all'ingegner Peretti.

CARLO PERETTI, Presidente della Bull Italia. Desidero innanzitutto ringraziare, anche a nome dei miei collaboratori, il presidente Viscardi e l'intera Commissione per l'opportunità che ci è stata concessa e che è da noi apprezzata.

Per presentare la Bull Italia, dirò che la direzione è a Milano e i dipendenti nel 1990 ammontavano a 4.670 unità, di cui 1.000 laureati, 2.000 diplomati e 500 operai.

Produciamo un ciclo completo nel senso che svolgiamo ricerca e sviluppo a Pregnana Milanese: la produzione è collocata a Caluso vicino a Ivrea, mentre i

sistemi integrati e le soluzioni sono di competenza dello stabilimento di Borgolombardo. Il fatturato, nel 1990, è ammontato a 1.063,5 miliardi di lire.

Prima di soffermarmi sulla composizione del gruppo Bull, volevo parlarvi del particolare momento che l'industria informatica sta attraversando.

Negli ultimi quarant'anni il settore informatico ha rappresentato un'oasi felice, essendo stato caratterizzato da una crescita fantastica che ha collocato tale industria al secondo posto nel mondo immediatamente quella petrolifera, tanto che i nostri concorrenti come l'IBM avevano fissato l'obiettivo aziendale a 100 miliardi di dollari. Ora, invece, il comparto sta vivendo uno stato di crisi.

Uno dei fattori principali di tale stato è legato alla scoperta del personal computer, che ha provocato un cambiamento drammatico nel *product mix*, ossia la combinazione tra grandi calcolatori, che in precedenza costituivano l'80 per cento delle vendite, e i personal computer, la cui percentuale in passato era pari al 20 per cento, mentre oggi ammonta a più del 50 per cento. Di conseguenza la vendita dei *mainframe*, ossia i grandi calcolatori, ammonta a meno del 50 per cento.

Tra l'altro, deve essere evidenziato un fatto importante, cioè che i personal computer vengono prodotti da numerosissime aziende e soprattutto da quelle concentrate nel *Pacific basin*, in paesi come la Corea, Taiwan e Singapore, a prezzi per noi irraggiungibili. In sostanza queste imprese non solo costruiscono un prodotto la cui percentuale di vendita è pari all'80 per cento, ma è anche un manufatto che può essere esportato in tutti i paesi del mondo.

Un altro aspetto significativo è rappresentato dal fatto che il margine di guadagno, notevole nel campo dei grandi calcolatori, va riducendosi sempre più anche a causa della concorrenza dei paesi del *Far East*. Sono queste le prime cause della crisi del settore; si tratta, va sottolineato, di una crisi non congiunturale, ma strutturale, di cui non si intravede la fine a breve termine.

Inoltre, attualmente, il computer si identifica sempre di più con la componente, il *chip*. Il personal computer è nella sostanza un circuito integrato che contiene l'intelligenza del mezzo. I *chip* sono predisposti dai componentisti e i primi tre del mondo (quindi, coloro che costruiscono il cuore, il vero valore aggiunto del computer) sono giapponesi. Pertanto, il valore aggiunto del computer è passato dal costruttore (IBM, Bull, Olivetti) al componentista, che risiede soltanto in Giappone (in prevalenza) e negli Stati Uniti.

Oltre tutto, una volta la distribuzione era detenuta dai costruttori stessi (Olivetti, IBM e Bull avevano la propria distribuzione, fattore che può essere considerato positivo o negativo) da aziende indipendenti. Attualmente in Italia vi sono migliaia di aziende che distribuiscono *hardware* e *software*: anche questa componente del valore aggiunto, pertanto, è passata ad altri.

È avvenuto quello che chiamiamo *downsizing*, vale a dire dare sempre di più ad un prezzo sempre più basso. La diminuzione del prezzo e la maggiore potenza dei computer ha fatto sì che il cliente (amministrazione pubblica o aziende private) con la stessa spesa possa acquistare molto di più.

Un ultimo punto interessante è quello concernente l'introduzione degli *standard*; in passato, ogni azienda aveva il proprio sistema di programmazione, mentre negli ultimi anni si sono diffusi gli *standard*, linguaggi di programmazione che si adattano a tutte le marche. Si è così realizzata un'ulteriore spinta verso l'Estremo Oriente che, se prima era limitata dalla

sussistenza di barriere, attualmente non lo è più.

Ritengo che a livello mondiale si stia combattendo una battaglia fra giapponesi e americani, il cui obiettivo è la conquista del mercato europeo, appetibile in quanto interessa circa 300 milioni di persone altamente qualificate, potenziali consumatori di computer. In un prossimo futuro potremo osservare le conseguenze di tale battaglia, che comporteranno cambiamenti strutturali per le aziende.

Vorrei a questo punto fornire ulteriori informazioni sulla Bull Italia. Negli anni cinquanta un gruppo di ricercatori iniziò la propria attività a Pisa con il laboratorio di ricerche elettronico dell'Olivetti; tale attività (che comportava ricerca e produzione) andò avanti fino a quando l'Olivetti non attraversò una grave crisi finanziaria, trovandosi nella necessità di vendere la divisione elettronica alla General Electric. Nacque così la Olivetti General Electric (25 per cento la prima e 75 la seconda); in un secondo momento, la General Electric, usufruendo di un'opzione, acquistò dall'Olivetti il suo 25 per cento, divenendo General Electric Information Systems Italia. Nel 1970, a fronte di un problema di diversificazione, la General Electric cedette la divisione elettronica alla Honeywell Information System Italia, che nel 1987 è diventata Honeywell Bull Italia e nel 1989 Bull Italia, con un capitale francese al 100 per cento.

Il gruppo Bull ha 45 mila dipendenti, sede sociale a Parigi e un fatturato di 6,35 miliardi di dollari. Si tratta di un gruppo interamente dedicato all'informatica; pertanto, diversamente dalla General Electric o dalla Honeywell, non si dedica ad altro. Nell'ambito del gruppo, l'Italia ha una posizione significativa. Considerando infatti la ripartizione del fatturato, questa interessa l'Italia per l'11 per cento, la Francia e gli Stati Uniti (dove ultimamente abbiamo acquisito la Zenith, azienda che costruisce personal computer) rispettivamente per il 30 per cento, altri paesi europei per il 22 per cento ed il resto del mondo per il 7 per cento.

La Bull Italia, come ho già detto, ha la propria direzione a Milano; l'area ricerca e sviluppo è a Pregnana Milanese (nei pressi di Rho) la produzione a Caluso, vicino Ivrea, dove si trova lo stabilimento di produzione dell'Olivetti (la sede legale della società è ancora lì); l'area dei sistemi integrati, che comprende *hardware*, *software* e comunicazione, è a Borgolombardo; vi è poi il recente investimento (il contratto di programma è stato firmato un anno e mezzo fa) che coinvolge quattro diverse sedi, Avellino, Bari, Cosenza e Palermo. Le quattro sedi meridionali rappresentano per noi un investimento di ingegneria: in questo caso siamo impegnati nello sviluppo, non nella produzione. Non solo, è nostra volontà stipulare accordi con le università locali affinché i laureati vengano utilizzati nello sviluppo delle lavorazioni che interessano questi insediamenti. È il caso della sede di Cosenza che ha un contratto di collaborazione con l'università locale.

Il valore dell'investimento nel sud è pari a 420,7 miliardi, di cui 245,6 ammessi al contributo. I centri di ricerca sono collocati ad Avellino e Cosenza, mentre quelli di produzione di *software* sono oltretutto ad Avellino e Cosenza, a Bari e Palermo.

Per il gruppo Bull il Mezzogiorno riveste una particolare importanza: il nostro obiettivo è di utilizzare le risorse del sud, in questo momento abbondanti in termini di « cervelli » (di *brain*, in linguaggio tecnico), per sviluppare il nostro lavoro. Ovviamente tutto ciò ha un costo che dovrebbe essere sostenuto da interventi governativi.

Secondo noi è importantissimo che gli oneri per la ricerca – oltretutto qualitativamente elevata – siano tali da consentirci di competere a livello mondiale: non si tratta quindi di ricerca per ottenere un diploma, ma al contrario per produrre un bene vendibile in tutto il mondo.

La Bull Italia distribuisce ed assiste la gamma dei suoi prodotti sia in Italia, attraverso una rete diretta ed indiretta, sia in numerosi paesi esteri – per una quota pari al 20 per cento – quali la

Iugoslavia, l'Iran, Israele, la Bulgaria, l'Albania, Malta, la Turchia e la Grecia.

Quanto al fatturato, il gruppo è passato da 473,7 miliardi nel 1983 a 1.063,5 miliardi nel 1990. Rispetto al 1989, il 1990 ha registrato una flessione che si è accentuata ulteriormente nel corso di quest'anno.

A fronte della crisi che ha investito il settore, consentitemi di invitarvi, in qualità di rappresentanti della nazione, a « spingere » l'amministrazione pubblica come utente, sia a livello centrale, sia locale, ad assumere e svolgere un ruolo di *leader* per promuovere la politica industriale. La cosa più difficile per un progettista consiste nello scrivere le specifiche (per utilizzare un'espressione degli ingegneri) cioè nel descrivere quello che si vuole fare. Per realizzare si deve avere una visione del futuro, il che è appannaggio esclusivo delle persone qualificate.

Se l'amministrazione pubblica svolgesse questo ruolo di *leader* della politica industriale, potrebbe suggerire alle aziende i progetti avanzati affinché li realizzino. Ciò presuppone però una cultura particolare, in quanto è estremamente difficile scrivere le specifiche di progetto.

Questo permetterebbe alle aziende, in sostanza a noi, di essere competitive a livello internazionale, perché quanto più il progetto è avanzato, tanto più facile risulta la vendita.

Posto che la nostra industria attraversa una crisi strutturale, intendo sottolineare che gli elementi del cambiamento strutturale – che hanno assunto un'importanza crescente – sono la distribuzione, l'applicazione, i sistemi integrati, il *mix* di *hardware*, *software* e comunicazione, l'applicazione per l'utente da una parte e l'ingegneria, cioè per la ricerca e lo sviluppo, dall'altra.

Assume una rilevanza via via crescente anche la progettazione o l'architettura di sistemi, ossia un insieme di computer collegati da comunicazioni, terminali o *world station* e di conseguenza perde importanza la produzione in genere.

Il fatto che ormai il computer sia un *chip*, cioè una componente, comporta che la produzione è appannaggio dei componentisti, il resto – mi si consenta l'esagerazione – è carpenteria. Sostanzialmente la produzione è posseduta da chi realizza i componenti: in questo caso gli americani e i giapponesi. A fronte di queste premesse, non è stato casuale l'insediamento nel meridione di centri di ingegneria.

Rivolgendomi al Governo italiano, lo inviterei a non tagliare i fondi IMI per la ricerca, ma al contrario a incrementarli. Se non abbiamo obiettivi prestigiosi da indicare alle università, queste si adegueranno su livelli sempre più bassi e non si avranno più risorse umane adeguate da cui attingere; così come se gli atenei non riusciranno a fornire uomini per consentire alle aziende di essere competitive sul mercato saremo costretti a chiudere. Di qui la nostra esortazione affinché il Governo assuma con iniziative idonee ad incentivare e incoraggiare la ricerca nel nostro settore, poiché questa attività assume un ruolo dominante.

Un'ultima raccomandazione: il supporto alle industrie e la conseguente politica non può essere circoscritta ad un ambito esclusivamente italiano, ma deve allargarsi almeno al contesto europeo, anche se neanche questo è sufficiente secondo la mia opinione.

Se oggi dovessi investire il mio denaro, lo farei con un'azienda le cui radici siano anche al di fuori dell'Europa. Attualmente, non si può creare un'azienda continentale; anche i giapponesi, con tutta la loro potenza, cercano accordi con aziende europee e americane. L'IBM, che fino a tre anni fa deteneva il 70 per cento del mercato, cerca alleanze ovunque. Il segreto per uscire dalla crisi è costruire alleanze: non possiamo in questo momento attuare politiche autarchiche, né a livello italiano né, forse, europeo.

SERGIO DE JULIO. Vorrei chiedere all'ingegner Peretti ulteriori elementi di

informazione, innanzitutto con riferimento al risultato economico a livello sia di gruppo, sia di Bull Italia. Non mi interessa il dato assoluto, ma il confronto con il resto del mondo, vale a dire quanto la Bull è investita dalla crisi di cui si è parlato.

Una seconda richiesta riguarda la ripartizione degli addetti e il fatturato della Bull Italia nei settori della produzione e dei sistemi integrati.

Inoltre, qual è il saldo tra il fatturato della Bull Italia e quello del gruppo Bull in Italia?

Infine, per quanto riguarda i centri di ricerca situati nel Mezzogiorno, vorrei sapere se sono fondate o meno le voci che prospettano l'insorgere di alcuni problemi per la realizzazione di tali centri. In ogni caso, qual è il ruolo che la Bull assegnerbbe ai centri di ricerca per contribuire al superamento della crisi? Vorrei anche conoscere la vostra opinione sulla crisi che è stata descritta come derivante da una certa turbolenza dal lato dell'offerta, legata quindi all'ingresso di nuove aziende, all'Estremo Oriente nonché ad una serie di fattori. Mi sembra che non sia stata fatta alcuna allusione ad una crisi della domanda, che pure dovrebbe giocare un proprio ruolo con riferimento agli aspetti sia quantitativi, sia qualitativi della sua evoluzione.

CARLO PERETTI, *Presidente della Bull Italia*. La struttura dell'azienda, che in un primo momento supportava un certo tipo di fatturato e di produzione, è diventata troppo grande rispetto all'effettiva domanda del cliente. Pertanto, la situazione è difficile sia per il gruppo, sia per la Bull Italia; lo scorso anno abbiamo chiuso in pareggio, ma quest'anno registreremo una perdita. Il gruppo Bull ha lanciato una vasta operazione di recupero, che tuttavia presuppone ancora una perdita rilevante per il 1991. Tali perdite riguardano in molti casi i costi di ristrutturazione, poiché per chiudere gli stabilimenti e allontanare il personale in modo dignitoso occorre denaro che rientra fra le perdite (anche se, in futuro, ci augu-

riamo che ciò possa rappresentare un elemento di miglioramento).

Con riferimento all'evoluzione delle risorse (vi sono circa 500 persone addette alla ricerca), considerando insieme ricerca e sistemi integrati, l'area del valore aggiunto è l'unica in cui l'azienda continui ad impiegare risorse.

BRUNO PAVESI, *Amministratore delegato e direttore generale della Bull Italia*. Rispetto all'organico del 1992, rappresenta i due quinti.

CARLO PERETTI, *Presidente della Bull Italia*. La produzione è in accennata discesa, mentre l'area commerciale è rimasta più costante. Con riferimento invece all'area amministrazione e indiretti, si cerca di incidere innanzitutto sui costi indiretti.

BRUNO PAVESI, *Amministratore delegato e direttore generale della Bull Italia*. Con riferimento alla domanda dell'onorevole De Julio, si è già evidenziato come il 20 per cento del fatturato sia orientato sull'esportazione, sia nell'ambito del gruppo Bull (quindi, delle altre consociate che acquistano dall'Italia), sia verso i famosi otto mercati di esportazione diretta dell'Italia. Poiché in Italia produciamo e vendiamo, siamo anche importatori sia di prodotti dal resto del gruppo, sia di componentistica elettronica esterna necessari per i nostri prodotti. Tra esportazione e importazione pareggiamo la bilancia dei pagamenti; purtroppo, registriamo un deficit nazionale per la componentistica di base, che è prodotta in altri continenti. Non si tratta, pertanto di un problema solo italiano, ma europeo, poiché importiamo dal Giappone e dagli Stati Uniti componenti necessari alla nostra produzione. In termini di prodotto finito, tuttavia, il bilancio è in pareggio. Il deficit componentistico rappresenta un enorme problema italiano, ma, soprattutto, europeo. Come infatti è stato ricordato, i leader del settore sono tre aziende giapponesi ed alcune americane e in questo momento non esistono alternative. La Sie-

mens sta sviluppando un progetto che tuttavia non è ancora possibile presentare sul mercato in termini competitivi di qualità e di affidabilità.

GIUSEPPE CARDINALI, *Presidente della Bull sud*. Il contratto di programma è stato firmato il 5 maggio 1990. I nostri piani stanno andando avanti secondo il ritmo previsto, anche perché il contratto prevede la presentazione dei progetti entro determinate scadenze e la realizzazione di una serie di attività per poter usufruire dei contributi ad esse collegate. A tutt'oggi, non abbiamo ancora visto una lira nonostante i numerosi progetti presentati. Non solo, gli investimenti sono stati a nostro carico.

Ripeto, non abbiamo ancora ricevuto una lira né per i progetti, né per le costruzioni: abbiamo in corso di realizzazione diversi stabilimenti nel Mezzogiorno – di cui possiamo lasciare le fotografie se la Commissione lo desidera – ma dal punto di vista finanziario è tutto a nostro carico.

SERGIO DE JULIO. Se ho ben capito il contratto di programma è stato firmato, ma vi è un blocco finanziario.

GIUSEPPE CARDINALI, *Presidente della Bull sud*. Si registrano ritardi burocratici nell'approvazione dei progetti da noi presentati.

CARLO PERETTI, *Presidente della Bull Italia*. Nell'attuale stato di crisi, « far uscire » dalla cassa fondi potrebbe provocare grosse difficoltà.

GIUSEPPE CARDINALI, *Presidente della Bull sud*. Gli investimenti nel sud prevedono la presenza di oltre 500 persone, di cui più di 100 sono state da noi già assunte. Siamo privi del sostegno per gli investimenti abbastanza cospicui che vorremmo realizzare. Pertanto, tra le richieste avanzate vi è anche quella di accelerare i collegamenti con la pubblica amministrazione affinché i nostri programmi non subiscano ritardi.

CARLO PERETTI, *Presidente della Bull Italia*. In effetti, il cambiamento del *mix* di prodotti (ossia la preferenza accordata ai personal computer anziché ai *mainframe*) unito all'introduzione degli *standard* ha provocato confusione nell'utente, il quale giustamente aspetta a spendere finché non si è chiarito le idee chiare.

Ovviamente questo fattore ha un carattere congiunturale, mentre gli altri sono sicuramente strutturali.

PRESIDENZA DEL VICEPRESIDENTE FILIPPO FIANDROTTI

RENATO STRADA. Vorrei sapere che risposta date alla crisi strutturale. Poiché avete parlato della concorrenza degli Stati Uniti e del Giappone, vi chiedo quali politiche sono state attuate dalle imprese europee e, più specificatamente, che cosa blocca i processi di alleanza ritenuti evidentemente necessari, com'è stato sottolineato nell'introduzione?

Secondo quanto lei ha descritto, noi, nei confronti del Giappone e degli Stati Uniti — sia per i *chip*, sia per le dimensioni — siamo sconfitti. Ciò è ancor più vero se si considera che la produzione è concentrata nell'area del Pacifico. Ma se la concorrenza con i due colossi che intendono spartirsi l'Europa ci vede comunque perdenti, qual è allora la strategia vincente, l'ambito su cui puntare? Non credo infatti che ci si possa limitare all'ingegneria. In altri termini in quali settori i due paesi risultano tanto deboli da liberare spazi da occupare?

Vorrei sapere quanto possa incidere la domanda pubblica — oggetto della nostra indagine — nell'individuazione di una strategia idonea per uscire dalla crisi strutturale in atto. Quanto può essere rilevante l'azione della pubblica amministrazione nella ricerca di una soluzione alla crisi?

Nel sud si investe sia perché vengono concessi incentivi pubblici, sia in quanto si può trovare personale laureato e diplomato. Non ho ancora compreso fino a che punto però si stiano costruendo nuove « cattedrali nel deserto » (per usare un

termine di moda qualche tempo fa), né fino a che punto questi investimenti attingano solo a risorse pubbliche, prefiggendosi la crescita del tessuto economico reale e locale del Mezzogiorno. In sostanza, il sud è considerato un'area appetibile perché gli insediamenti aumentano i fattori di crescita economica del territorio?

CARLO PERETTI, *Presidente della Bull Italia*. In ordine alle strategie da attuare per contrastare l'offensiva giapponese e americana posso affermare che non si dovrà scegliere il campo in cui gli avversari sono forti. Occorre cambiare il terreno di battaglia che, tradotto in termini industriali, significa spostare il valore aggiunto verso il cliente, verso la soluzione: valore aggiuntivo rappresentato finora dalla costruzione dei computer. Dico questo perché è difficile che l'impresa giapponese dia la soluzione: infatti la strategia attuata dalle aziende nipponiche consiste nella ricerca di alleati (prova ne sia che la Hitachi ha tentato di accordarsi con la Olivetti e la Fujitsu con Siemens), nella ricerca cioè di aziende nazionali di grandi dimensioni che svolgono questo lavoro.

I nostri investimenti nel sud concernono l'ingegneria nei sistemi integrati perché la riteniamo un'offerta più vendibile, più appetibile e più remunerativa per il gruppo.

GIUSEPPE CARDINALI, *Presidente della Bull sud*. Si è parlato, con riferimento al sud, delle « cattedrali nel deserto ». Esistono notevoli difficoltà nel reperire al nord personale di ricerca, tanto è vero che ci troviamo ad importare « cervelli » anche dall'estero. Il Sud rappresenta una realtà ricca di tali risorse, di cui occorre tener conto, come stiamo facendo (si tratta di un investimento deciso dal gruppo), per sviluppare la ricerca in questo settore. Il contratto di programma, come ci è stato richiesto, contiene già una valutazione dell'indotto che tale investimento di 430 miliardi avrebbe prodotto per il Mezzogiorno, che ammon-

terebbe a circa 800 miliardi con riferimento sia alla costruzione sia alle applicazioni. Si tratta di un investimento i cui risultati vanno a beneficio della distribuzione di tutto il gruppo (quindi, non limitato), i cui risultati comporteranno ritorni significativi.

BRUNO PAVESI, *Amministratore delegato e direttore generale della Bull Italia*. Indubbiamente, la risposta dell'amministrazione pubblica rappresenta un fattore rilevante nell'indirizzo dell'offerta ma, soprattutto, nel creare quelle strutture informatiche o tecnologiche di cui tutti avvertiamo la necessità nel confronto con gli altri paesi europei. Pertanto, si rende necessario non solo un indirizzo concettuale, ma anche la predisposizione di infrastrutture di servizio funzionali per il paese anche in considerazione della concorrenza internazionale. Per esempio, il *TELCAL*, vale a dire il progetto di informatizzazione della Calabria (come il sud omerico), configura un salto culturale che porterà la regione « dall'asino all'elicottero », riportando situazioni locali deficitarie ad un livello competitivo europeo. Ciò significa compiere un salto culturale attraverso l'applicazione di tecnologie modernissime, in grado di rendere competitive alcune regioni, se non forse tutto il paese. In proposito, è anche importante considerare la localizzazione della nostra attività. Parlando di informatizzazione della Calabria, appare fondamentale disporre sul posto delle risorse culturalmente adeguate, in grado di rispondere alla domanda. La Bull Sud a Cosenza può fornire una risposta immediata a una domanda pubblica, dando luogo ad un'offerta del produttore *in loco*, senza la necessità di richiamare risorse da altre parti del paese o, addirittura, dall'estero. Compiere un salto qualitativo in un momento difficile rappresenta uno stimolo alla domanda e, quindi, al mercato, e consente di guadagnare posizioni competitive in Europa e nel mondo. Pertanto, al di là del fatto che la pubblica amministrazione pesa per il 20 per cento sul totale della domanda informatica in Ita-

lia, questa potrebbe essere considerata la punta dell'*iceberg* che guida il movimento sotterraneo.

UGO MARTINAT. Vorrei rivolgere una domanda breve, anche se forse un po' provocatoria. Si è parlato di crisi strutturale di un gruppo che ha indubbiamente grossi investimenti in Italia, ma il cui capitale è francese. A fronte di un'ulteriore crisi, mancando prospettive di sviluppo, non è addirittura ipotizzabile una vostra chiusura o, comunque, un pesantissimo ridimensionamento della Bull Italia? So, per esempio, che a Caluso lo stabilimento si trova in una fase di preagonia. Avete continuato a parlare del sud dimenticando il profondo nord e lo stabilimento di Caluso, che è l'unico nel campo della produzione e che mi pare siate orientati a chiudere. La mia preoccupazione è che cerchiate di attingere ancora a risorse pubbliche per mantenere in piedi una struttura del sud che verrà poi chiusa nel giro di pochi anni.

CARLO PERETTI, *Presidente della Bull Italia*. Come ho spiegato nella premessa, tra tutti i settori, certamente il più in crisi è quello della produzione.

UGO MARTINAT. Quindi chiuderete?

CARLO PERETTI, *Presidente della Bull Italia*. No, intendo dire che, dovendo investire, non lo faremo né al nord, né al sud in maggiore produzione. Stiamo cercando di resistere il più possibile anche a Caluso, mantenendo la produzione. È questo che abbiamo cercato di fare nel corso degli ultimi diciotto mesi. In questo momento, il gruppo Bull dispone in tutto il mondo di sei stabilimenti per la produzione; prima erano 18 e tra i 6 ancora in vita vi è quello di Caluso. Si tratta di un aspetto che va considerato. Lo stabilimento di Caluso è rimasto in vita poiché la sua maggior produzione è rappresentata dalle stampanti progettate a Pregnana e vendute in Italia e in tutto il mondo; sotto tale aspetto, pertanto, non

siamo dipendenti dalle strategie del gruppo, e ciò ci ha permesso di resistere. È chiaro (il 16 dicembre parteciperò ad un incontro con i 20 sindaci di quell'area) che il problema è relativo a « quanto » resisteremo. Il fatto che mi preoccupa è che le stampanti, che interessano il 75 per cento della produzione di Caluso, vanno abbinate ai personal computer.

**PRESIDENZA DEL PRESIDENTE
MICHELE VISCARDI**

CARLO PERETTI, *Presidente della Bull Italia*. Anche la vendita dei personal computer sta calando e, di conseguenza, le stampanti risentono dell'andamento del mercato. Un motivo di preoccupazione, innegabilmente, esiste; cercheremo, come abbiamo fatto finora, di fare il possibile, anche se (come è possibile evincere dai dati) stiamo operando una diminuzione del personale.

GIUSEPPE CARDINALI, *Presidente della Bull sud*. Nel sud sviluppiamo attività di ricerca con 500 unità; l'unico modo per salvaguardare e mantenere la produzione è sviluppare la ricerca. Infatti, riducendo il settore della ricerca si compromette maggiormente la produzione. Quest'ultima indubbiamente è connessa anche al mercato, che risente della crisi, ma è la capacità di innovazione che può essere in grado di salvaguardare la produzione.

UGO MARTINAT. Come ho detto, il gruppo Bull è a capitale francese; considerato che il settore è in crisi, e che continuerà ad esserlo, voi chiedete ulteriori investimenti per il sud nell'ipotesi di resistere ancora qualche anno o di tenere il mercato? Ci sono e ci possono essere da parte del gruppo Bull impegni in tal senso? Non vorrei, infatti, che dopo aver investito centinaia di miliardi nel sud, continuando questo *trend* di crisi, fra qualche anno la Bull France decidesse di chiudere la Bull Italia.

BRUNO PAVESI, *Amministratore delegato e direttore generale della Bull Italia*. È evidente che, a fronte di una crisi informatica, un gruppo multinazionale decide dove localizzare le proprie attività di produzione, progettazione e distribuzione. Come abbiamo evidenziato, uno dei sei stabilimenti rimasti si trova in Italia, a Caluso. Finora, pertanto, la strategia della Bull in Italia è stata quella di conservare il ciclo completo, produzione compresa. Le stesse decisioni sono assunte dai gruppi internazionali in merito alla progettazione, a maggior ragione quando si può acquistare il prodotto altrove; non solo abbiamo conservato Caluso, ma abbiamo fatto partire il progetto al sud non in un momento di crescita del mercato, ma di stasi. È questa, per certi versi, la nostra follia o ambizione: far decollare la Bull sud in un momento di crisi del mercato. Infatti, siamo assolutamente convinti della necessità di conservare la progettazione in Italia (*know-how*, cultura, tecnologia) e del fatto che ci troviamo di fronte all'ultima possibilità di mantenere quel residuo di produzione nel nostro paese, eventualmente orientata a nuovi prodotti. Si tratta dell'unico modo per riqualificarci nei confronti del gruppo, non solo come distributori di tecnologie, ma come produttori di tecnologia ingegneristica e di produzione.

FILIPPO FIANDROTTI. Dove produrrete i nuovi prodotti la cui ricerca avverrà al sud?

BRUNO PAVESI, *Amministratore delegato e direttore generale della Bull Italia*. Non abbiamo previsto uno stabilimento di produzione al sud; eventualmente, la produzione avverrà al nord nello stabilimento già esistente. In ogni caso, dobbiamo ricordare che l'*hardware* ha un contenuto decrescente nel tempo e si tratta di un *trend* difficilmente arrestabile. Quello che a mio avviso conta è occuparsi di tecnologia informatica in modo originale e ciò può avvenire attraverso la ricerca.

Per quanto riguarda l'utilizzazione del denaro pubblico, onorevole Martinat, considerato che i finanziamenti sono in ritardo, ci siamo finora trovati ad agire senza; siamo coraggiosi fino a questo punto.

PRESIDENTE. Ringrazio nuovamente i nostri ospiti, augurando loro di trovare nel Mezzogiorno, al di là delle diffidenze manifestate dai nostri « goti » e « visigoti », un ambiente in cui sviluppare la ricerca e le intelligenze necessarie per l'espansione del settore, sia pure orientandosi più verso il *software* rispetto all'*hardware*.

Credo di interpretare il sentimento di tutta la Commissione, se sottolineo che « i visi truci » sono stati fatti per capire se si sprecano o se si investono adeguatamente le risorse. Vi siete assunti più di qualche obbligazione e ne prendiamo atto: sarà il tempo, come sempre galantuomo, a regolare la partita.

Audizione dei rappresentanti della SOPIN.

PRESIDENTE. L'indagine conoscitiva sulla domanda pubblica e sulla situazione industriale nel settore dell'informatica – avviata con la seduta odierna – prevede l'audizione dei rappresentanti della SOPIN nelle persone del presidente, dottor Carlo Patrucco, dell'amministratore delegato, signor Ettore Forieri nonché dei vicepresidenti, professor Riccardo Paternò e professor Giuseppe Biorci.

Solitamente i nostri lavori si avviano con un'esposizione iniziale, alla quale seguono le domande che i colleghi rivolgono agli ospiti, i quali possono rispondere immediatamente oppure riservarsi di farlo con una nota scritta. Do pertanto la parola al dottor Patrucco.

CARLO PATRUCCO, Presidente della SOPIN. Nel ringraziare il presidente e l'intera Commissione per averci ricevuto, vorrei giustificare la nostra presenza in questa sede dato che dopo l'audizione di

un colosso dell'informatica com'è la Bull, passate ad un pulcino, la Sopin.

Capisco che il vostro interesse possa essere concentrato su temi di notevole rilevanza della politica industriale, come l'accordo « sfumato » o « sfumabile » tra Finsiel e Olivetti, piuttosto che sulle proposte avanzate dal presidente dell'IRI circa la creazione di un polo informatico pubblico con l'accorpamento di Finsiel, Enidata e Efimdata; non vorrei però che il Parlamento dimenticasse che il comparto dell'informatica nel nostro paese non è composto soltanto da grandi gruppi, ma anche da una serie di imprese di medie dimensioni, tra cui la Sopin che si colloca al primo posto. Tra le aziende informatiche operanti nel campo dell'informatica, la Sopin è la prima a capitale totalmente privato, non appartenente cioè né a gruppi pubblici o bancari, né a gruppi che producono *hardware*, né ad istituzioni come il CERVED, di diretta proprietà delle camere di commercio.

La Sopin non ha un fatturato pari a quello della Bull, della Olivetti Information System, del CERVED o della Finsiel, tuttavia si tratta di un'azienda che all'interno del comparto ha chiuso l'esercizio passato con 52 miliardi di fatturato, prevede nel 1991 di arrivare a 57 miliardi e di saltare a circa 80 miliardi nel 1992, grazie ad una serie di investimenti in termini di acquisizione, di partecipazione, principalmente all'estero, nonché di innovazioni che ci consentiranno una capacità competitiva più forte rispetto ai tradizionali colossi.

Questo è il motivo in base al quale abbiamo chiesto – e vi ringraziamo ancora – di essere ascoltati. È necessario comprendere che il problema dell'informatica nel nostro paese non riguarda solo i grandi gruppi, ma anche quelli di dimensioni medie. In Italia, com'è noto, mancano le aziende di medie proporzioni che possono crescere.

Passo quindi ad illustrare le aree di debolezza che caratterizzano il comparto dell'informatica. Per evitare di perdere tempo e di piangere – d'altra parte, non ne abbiamo il diritto poiché attraversiamo una fase di sviluppo

tanto che l'azienda ha chiuso con un *cash flow* positivo —, consentitemi di sottolineare come la problematica si ponga in termini diversi alla luce delle indicazioni della comunità internazionale sul ruolo del polo pubblico, sulla configurazione del mercato in cui esiste la possibilità per tutti i colossi che operano nel settore di intervenire sul mercato italiano e stanti anche alcune situazioni specifiche, quali la polverizzazione e la presenza di un polo pubblico significativamente forte.

Come tutti saprete, stiamo vivendo una situazione congiunturale negativa anche per il settore dell'informatica. Per una corretta valutazione dell'andamento, che giudichiamo negativo in termini di settore, occorre considerare almeno due circostanze che rappresentano una premessa indispensabile e che costituiscono gli elementi oggettivi della debolezza del comparto. Innanzitutto, il settore informatico ha fatto registrare, nel corso degli ultimi anni, un *trend* di crescita molto più forte rispetto agli altri comparti. Tuttavia, leggendo le previsioni di crescita del settore ed analizzando le tendenze, potremmo osservare che stiamo entrando in una fase in cui l'affievolimento dei ritmi di crescita del settore dell'informatica può avere conseguenze e ricadute fortemente negative. La situazione attuale, pur continuando a far segnare andamenti positivi, va considerata preoccupante; in una visione dinamica dell'economia, la forte decelerazione ha già creato serie difficoltà a più aziende. Secondo le previsioni di Nomos Ricerche o di altre agenzie specializzate, il tasso di crescita dell'informatica per il 1991 viene indicato nella misura del 9 per cento. Questa cifra (che può sembrare l'indicazione di un tasso di crescita ancora positivo) rappresenta in realtà il tasso più basso di crescita dell'ultimo decennio. Inoltre, scomponendo il dato, scopriamo che vi è un 4 per cento di crescita del settore dell'*hardware* ed un 15 per cento di crescita del settore del *software*; pur essendo questo un elemento di per sé positivo, esso porta a realizzare nel corso del 1991 il sorpasso del *software* rispetto all'*hardware*, fonte a

mio avviso di preoccupazioni piuttosto forti. I due settori si attesteranno, come volume quantitativo, sui 9 mila miliardi e ciò porterà le aziende produttrici di *hardware* ad una verticalizzazione crescente per cercare di superare la crisi. Da ciò tenendo presente la particolare situazione del settore dell'informatica nel nostro paese, deriveranno una serie di conseguenze negative. La crisi dell'informatica nel settore dell'*hardware* sarà meglio spiegata dai produttori interessati, ma desidero ricordare che il fenomeno che si va evidenziando ha già interessato con un certo anticipo gli Stati Uniti dove si è registrata, in tempi diversi, una ricaduta abbastanza simile a quella verificatasi del nostro paese.

Al contrario, la situazione di carattere strutturale che caratterizza la dinamica del settore dell'*hardware* non dovrebbe necessariamente caratterizzare il comparto del *software*. Esistono infatti condizioni tali da consentire una crescita più elevata rispetto a quella tendenziale in assenza di interventi, per cui si tratta solo di capire se questi interventi potranno essere concreti, sostanziosi e sostanzianti. Vi sono due elementi soggettivi di debolezza del settore dell'informatica, nel campo del *software*, in Italia. Innanzitutto, la frammentazione dell'offerta: negli anni settanta e ottanta il comparto dell'informatica è stato caratterizzato da una crescita tumultuosa di imprese piccole e piccolissime e di *software houses*. Nel 1987, le *software houses* erano circa 3.500, molte di più di quante non fossero le aziende operanti nel settore del *software* in Francia e in Giappone. Esse, tuttavia, avevano una dimensione media di 14 dipendenti, pari a circa la metà della dimensione media in termini di addetti delle aziende francesi e ad un decimo di quelle giapponesi e americane (circa 100 addetti). È chiaro che questo rappresenta uno degli elementi tipici della situazione pionieristica di un settore che si può osservare in tutti i comparti dell'industria; è anche un fenomeno positivo, poiché si collega a una crescita imprenditoriale che porta alla nascita di aziende per gemma-

zione. Infatti, un dipendente che abbia acquisito una certa professionalità, si allontana dall'azienda in cui è inserito per aprire una nuova attività creando mobilità sociale.

Tuttavia, non possiamo tacere che anche se in questo momento assistiamo ad un processo di concentrazione, non possiamo dimenticare che esso non sarà indolore dal punto di vista commerciale e occupazionale, soprattutto per le strutture più piccole e fragili. D'altro canto, la perdurante appetibilità di questo mercato e la prospettiva, anche se non prossima, di una ripresa, rendono agguerriti i gruppi industriali stranieri, in grado di intervenire nel nostro paese con prodotti innovativi di alta qualità. Mi riferisco, principalmente, ai gruppi francesi, americani e recentemente giapponesi. La concorrenza internazionale è significativa e la capacità italiana di competere in questo comparto appare relativamente più debole, ferma restando la situazione attuale, il che complica ulteriormente il quadro di riferimento del settore. Tralascio il comparto dell'*hardware* in cui, come ho sostenuto prima, la debolezza industriale è talmente sensibile che i gruppi internazionali dell'informatica si preparano a fronteggiare il declino dei profitti verticalizzando l'approccio.

Un altro elemento di debolezza oggettiva del settore dell'informatica *software* è la presenza del polo pubblico, nel senso che accanto alla frammentazione si assiste ad una dominante presenza dell'industria a partecipazione statale. A fronte di una crescente aggressività delle grandi multinazionali dell'*hardware* informatico e dei grandi complessi di *software*, si è parallelamente sviluppata una politica di commesse pubbliche tale da privilegiare indebitamente la parte dell'offerta facente capo alle imprese appartenenti alle partecipazioni statali.

La creazione di società miste tra l'offerta pubblica da una parte e l'utenza pubblica dei settori ministeriali e locali dall'altra, ha configurato di fatto una situazione di tipo monopolistico, svantaggiosa per le aziende private che risultano

impossibilitate a dimostrare la propria concorrenzialità.

Secondo noi, ciò costituisce un problema di non poca rilevanza anche alla luce delle recentissime sentenze comunitarie. Voi sapete che le decisioni politiche (tradotte spesso in riserve di legge) hanno privilegiato l'industria pubblica dell'informatica attraverso la creazione di mercati protetti o esclusivi, il che ha reso asfittiche le imprese private costringendole a fronteggiare ad armi non pari la concorrenza nel sistema.

Oggi, nel nostro paese manca un quadro organico di politica industriale (forse l'ultimo intervento ha riguardato le piccole imprese), il che induce a considerare con occhi diversi il ruolo che potrebbe assumere la domanda pubblica.

Quali sono i settori in cui quanto più complessa è l'organizzazione, tanto più innovativa e spinta dovrebbe essere l'applicazione « softwaristica »? Sono proprio i comparti della pubblica amministrazione, in cui, al fine di offrire un migliore servizio ai cittadini, si dovrebbe richiedere una maggiore applicazione del *software* per indurre la domanda pubblica ad assumere quel ruolo di « stimolatore » dell'innovazione.

Ma se la domanda pubblica quasi per legge è costretta a rivolgersi solo alle aziende pubbliche, la diffusione dell'innovazione del sistema risulta fortemente limitata. Quindi, il ruolo stimolatore dell'innovazione è di fatto meno produttivo di quanto potenzialmente potrebbe essere.

La tematica della diffusione complessiva dell'innovazione non investe solo l'innovazione di vertice, ma l'intero settore industriale e in particolare quello del *software*. Occorre elevare gli *standard* medi di presenza e di competitività del comparto rispetto alla concorrenza straniera.

A fronte di tali condizioni di debolezza, ossia la frammentazione da un lato ed i fenomeni di distorsione del mercato dall'altro – utilizzo questo termine sancito dalla legge – quali possono essere le proposte e le richieste da sottoporre a chi ha la responsabilità di intervenire con gli

strumenti legislativi? Chiediamo di evitare, accanto ad una mortificazione di mercato, un'ulteriore penalizzazione, nel senso di negare la possibilità, ad una serie di imprese operanti nel settore, anche soltanto di beneficiare di quella che è la — ahimè — scarsa presenza legislativa in questo campo.

Essendo questo un settore ad alta innovazione, in cui i beni non sono tangibili, ma di intelligenza, chiediamo uno strumento ormai desueto com'è la detassazione degli utili reinvestiti al fine di dare, con modalità non discrezionali, un aiuto al rilancio del settore. È sufficiente leggere i dati del nostro bilancio e valutarli in una logica triennale, per capire qual è la percentuale di innovazione indotta dall'azienda e quanto più forte sarebbe potuta risultare se fosse stato possibile applicare lo strumento legislativo che auspichiamo.

Ancora: credete che con l'attuale sistema fiscale si possa pensare ad una concentrazione delle aziende operanti nel settore? Consideriamo il caso della Sopin, che non potrebbe mai immaginare una fusione con un'altra azienda delle stesse dimensioni per dar vita ad un polo, in quanto la fusione induce la evidenziazione delle sopravvenienze ossia i cespiti, i valori di magazzino, il *know-how* e l'innovazione. Pensate sia possibile procedere a fusioni tra imprese sapendo di essere penalizzati nella misura del 46 per cento perché si fanno emergere i beni dei due contraenti?

Se è vero che esiste un processo di parcellizzazione nel settore, è altrettanto vero che le cose non cambieranno perché nessuno è disposto a buttare via il frutto di dieci o venti anni di lavoro.

Intendo soffermarmi su un altro aspetto, senza però che questo suoni come una polemica proveniente dal vicepresidente della Confindustria. Posto che la legge finanziaria ha dato « mazzate » sulla legge n. 46, nonostante l'inesistenza di vincoli o riserve legislative, ci si rifiuta sistematicamente di adottare provvedimenti agevolativi per le imprese che operano nel settore del *software*. Si registra

una discriminazione quasi inconscia tra le aziende produttrici di beni fisici e quelle di beni di intelligenza. Nonostante la presentazione di domande, queste non vengono ammesse alle agevolazioni previste dalla legge per l'innovazione tecnologica.

L'ultimo punto da sottolineare è quello relativo alla necessità di attivare una politica della domanda pubblica in una logica di maggiore trasparenza e possibilità di crescita del settore. È nostra opinione che gli interventi governativi in grado di ripristinare la fiducia degli operatori dell'industria del *software*, soprattutto di quelli — come noi — che se la giocano sul mercato aperto, senza disporre di mercati protetti e senza godere dell'appartenenza a imprese che operano nel settore dell'*hardware*, debbano essere inquadrati in una nuova politica della committenza pubblica, che spezzi le situazioni precostituite e consenta l'accesso in misura rilevante alle aziende di *software* medie e piccole (eventualmente consorziate e associate, in modo da globalizzare, per quanto possibile, l'offerta).

A tale proposito, bisogna agire con attenzione; possiamo infatti osservare quanto sta avvenendo in ambito europeo e ciò dovrebbe preoccupare. Stiamo lavorando moltissimo in termini di internazionalizzazione, sia acquistando aziende per essere presenti sui mercati esteri, sia cercando di acquistare prodotti provenienti dall'estero. Tuttavia, ferma restando la situazione di tensione sul mercato, ritengo che quanto sollecitato debba essere approvato in tempi molto rapidi, in modo da non perdere, pur essendo più deboli dei concorrenti di oltralpe, le occasioni che ci possono essere offerte dalla nostra localizzazione. Esistono infatti una serie di nuovi mercati, che potrebbero essere appannaggio delle medie imprese italiane, in cui particolarmente forte è il bisogno di innovazione informatica (Medio Oriente, nord Africa e paesi dell'est). Siamo penalizzati sul mercato interno, non abbiamo supporti per muoverci sui mercati esteri e non intendo prospettare l'ipotesi di conquistare la Francia, la Ger-

mania, il Giappone o gli Stati Uniti, ma dobbiamo almeno evitare di perdere quelle occasioni di crescita all'estero che potrebbero esserci offerte dalla nostra posizione geopolitica.

LUCIANO RIGHI. Mi sembra di aver capito – e vorrei averne conferma – che con riferimento al settore dell'*hardware*, l'Italia si trovi fuori gioco, essendo tale comparto appannaggio dell'industria giapponese e statunitense, ormai all'avanguardia.

Notevoli spazi sembrano esservi invece nella piccola informatica, gestita da voi, ma anche dalle aziende pubbliche nazionali. Durante un colloquio negli Stati Uniti, ho avuto viva la sensazione che vi fosse un tentativo – di cui vorrei conferma – dell'industria nipponica di eliminare tutta la parte informatica strettamente collegata all'elettronica. Si tratta di una situazione di cui possiamo approfittare o ci troviamo già in una posizione perdente? Mi pare, sulla base delle informazioni raccolte, che ci troviamo su un crinale; se ciò è vero, si ritengono sufficienti gli interventi indicati dal dottor Patrucco o potrebbero rendersi necessari anche accordi di *joint ventures*, o di più stretta alleanza (come ho sostenuto negli Stati Uniti) tra l'Europa – non dico l'Italia – e gli Stati Uniti, per tentare di bloccare l'aggressività e la concorrenza del Giappone?

Ringrazio il dottor Patrucco per aver fatto riferimento alla legge sulle piccole imprese che rappresenta il tentativo di introdurre una politica industriale organica. Sono convinto che ci sia ben altro da fare, ma ho accolto con piacere l'apprezzamento. La legge sulle piccole imprese si sofferma in particolare sull'espansione di questo tipo di aziende; si tratta di una normativa nata non illuministicamente, ma a seguito di un confronto quasi costante con le associazioni di categoria, per cui vorrei sapere da voi se la ritenete utile a fornire risposte rispetto alle quattro osservazioni formulate, pur tenendo presente il limite della detassazione degli utili reinvestiti richiesta dal

dottor Patrucco, che avevamo inizialmente evidenziato nel testo in discussione, rivedendola poi nella fase finale in considerazione di limiti di fondo.

Francamente, sono un po' allarmato dal dato evidenziato in merito agli accordi stipulati dalle società pubbliche per l'informatizzazione del settore; ritenevo si trattasse di una delle tante opportunità di mercato, vale a dire che tali accordi fossero avvenuti in considerazione delle convenienze economiche, senza tuttavia limitare il privato. Se ciò è vero vorrei sapere se si tratta di limiti superabili, cioè se si è agito o meno *contra legem*, e quali sono i vostri suggerimenti in proposito.

SERGIO DE JULIO. Vorrei porre una domanda specifica sulla Sopin ed alcuni quesiti a carattere generale. Innanzitutto, sfogliando i dati che ci sono stati forniti, noto un elevato fatturato per addetto ed un profitto non elevato. Mi chiedo se l'alto fatturato per addetto sia un dato reale o non sia giustificato, per esempio, da partite di giro (cessione di *hardware* o fatti analoghi).

Una questione più generale riguarda gli incentivi alle fusioni. La fusione non rappresenta sempre la soluzione dei problemi; il dottor Patrucco ha usato parole critiche per la cosiddetta verticalizzazione, o specializzazione, come soluzione al problema della crisi in atto. Vorrei avere una conferma o una smentita in merito al fatto se sia vero che una parte della crisi è determinata da una maggiore maturità della domanda (che non trova, di fatto, soluzione ai problemi specifici) unitamente ad una maggiore richiesta di specializzazione alle aziende che offrono i servizi di informatica. Come mai, viceversa, criticava l'approccio « verticalizzazione » rispetto ad altri?

Quale valutazione date sulle acquisizioni da parte di aziende estere di imprese italiane e cosa pensate della modesta presenza delle aziende italiane tra le grandi imprese europee – due su venti laddove l'Inghilterra ne registra otto o

nove e la Francia quattro o cinque – ? E come mai il fatturato all'estero delle imprese italiane, in particolare di quelle *leader*, è pressoché inesistente ?

Infine, vorrei soffermarmi su alcune sue critiche, dottor Patrucco. A prescindere dalla condanna dell'Alta Corte delle comunità per l'approccio della domanda pubblica nei confronti di alcune imprese soltanto (forse non è questa l'unica causa della crisi e della frammentazione che investe il settore), credo che le motivazioni della crisi vadano individuate nell'assenza di un'impresa *leader*. Sono convinto che a fronte di un mercato pubblico monopolistico, se l'azienda dominante nel settore ne avesse coinvolte altre (lo ha fatto o non lo ha fatto ?), avrebbe svolto un ruolo di *leader*, di promozione della tecnologia e di organizzazione del lavoro. La causa, di conseguenza, non va individuata tanto nel monopolio, quanto nella chiusura dell'impresa *leader* nei confronti delle altre.

ADOLFO BATTAGLIA. A parere della Sopin – ossia di una posizione industriale indipendente le cui proporzioni non sono però così « massicce » sul mercato – qualora l'attuale condizione dell'industria informatica italiana si protraesse immutata nel tempo, saremmo in grado di reggere la competizione internazionale, al di là di ovvie nicchie di mercato ? Poiché questo rappresenta il punto cruciale dell'indagine conoscitiva, vorrei avere una risposta esplicita da parte del dottor Patrucco.

CARLO PATRUCCO, *Presidente della SOPIN*. A prescindere dall'apprezzamento manifestato sulla legge per le piccole imprese, di cui sono un accesissimo sostenitore, ed al di là di alcune puntualizzazioni e critiche specifiche che possono essere mosse, occorre sottolineare che, come sempre purtroppo avviene nel nostro paese, i criteri oggettivi di applicazione delle leggi penalizzano quelli che stanno in mezzo.

Per esempio, la nostra società non può utilizzare la legge Righi-Battaglia perché ha più di 300 dipendenti. Siamo quindi

tagliati fuori ! Attenzione però perché quello che una volta era piccolo, oggi è ancora più piccolo, così come quello che una volta era medio oggi è piccolo nella logica del rapporto internazionale.

Un'azienda con 346 dipendenti che fattura 57 miliardi è piccola, ma ha bisogno di diventare grande. In queste condizioni però non possiamo beneficiare degli strumenti intelligenti che finalmente il Parlamento ha approvato, ma che riguardano dimensioni da micro-impresa.

Secondo noi la legge sulle piccole imprese è positiva ed esistono strumenti innovativi che potrebbero far compiere un salto di qualità, ma ci si dimentica dell'elemento di debolezza strutturale del nostro sistema – anche informatico –, ossia la presenza delle medie imprese.

Per quanto riguarda l'*hardware*, a parte che sarebbe più conveniente rivolgersi ai due grandi produttori nazionali che ascolterete prossimamente, sui *mainframe* siamo tagliati fuori, mentre non siamo esclusi da alcune applicazioni informatiche. Stiamo ragionando infatti in termini di *office automation*, che non è una nicchia, ma un segmento del mercato, un'area di *business* su cui la partita è ancora aperta, secondo me.

Un elemento di preoccupazione concerne l'informatizzazione del settore pubblico: si registra la creazione costante di imprese miste tra enti locali o strutture centrali dell'amministrazione e aziende a partecipazione statale. Sta diventando la regola, anzi il vero elemento di competizione sul mercato. In particolare, su tre aree questa operazione è pressoché totalizzante, ossia l'area delle finanze (il Ministero delle finanze), della sanità e dell'agricoltura.

Se pensate al nuovo contratto – ormai concluso, penso – con la pubblica istruzione, abbiamo praticamente chiuso: mi riferisco ad un contratto dell'ordine di 700 miliardi con la Finsiel: perché, ripeto, questa è la regola.

Sarebbe stato bello se l'azienda pubblica avesse avviato una politica di diffusione dell'innovazione, ma purtroppo non è accaduto e guai se qualcuno interviene

proponendo accordi. Con il Ministero dei trasporti è stato concluso tutto e noi brutalmente siamo stati fatti fuori! Si considera un'azienda, solo quella, solo lei e basta! Altro che ricaduta sul mercato! Ciò, tra l'altro, contraddice alcuni discorsi del passato: all'epoca della presidenza dell'IRI da parte del professor Prodi ricordo che una delle parole d'ordine era: « le partecipazioni statali come punta tecnologica avanzata per la ricaduta all'interno del sistema industriale ». Tutte dichiarazioni queste, formulate durante le conferenze, i dibattiti o che si ritrovano sui cosiddetti libri bianchi, ma che non vengono affatto praticate.

Se fosse stato così, nessuno si sarebbe lamentato dell'eccessiva invadenza, al di là delle riserve di legge sulle quali l'Alta Corte ha pronunciato parole sagge. Il dato rilevante è che non si registra alcuna ricaduta sul mercato, ma al contrario una fagocitante presenza. L'amministratore delegato Ettore Forieri si soffermerà sui dati della Sopin: dal canto mio, voglio evidenziare che il rapporto tra profittabilità e fatturato per addetto passa per la ricerca. Nel momento in cui si investe tanto quanto investiamo noi in innovazione tecnologica, risulta svantaggiata la profittabilità dell'impresa, pur restando entro limiti positivi, ringraziando il cielo. Ripeto, ciò è a scapito della profittabilità dell'impresa stante il ritmo di obsolescenza e il livello di innovazione a cui siamo costretti a stare sul mercato e la non deducibilità di talune operazioni a fini fiscali.

Le fusioni sono dovute al fatto che la soglia dimensionale è rilevante; senza una soglia di fatturato rilevante non si è in grado di spendere per l'innovazione e, salvo non si opti per una politica di nicchie miserrima, lo sforzo competitivo è talmente forte che non si riesce a farcela.

Quando ho parlato di verticalizzazione, invece, intendevo una cosa diversa, riferendomi al fatto che le aziende produttrici di *hardware*, di fronte alla crisi di questo settore, si stanno verticalizzando, buttandosi nel settore del *software*. Pertanto, gran parte degli investimenti ven-

gono canalizzati verso quest'area, a scapito dell'innovazione nell'altro settore.

LUCIANO RIGHI. Fanno anche acquisizioni o lo fanno in proprio?

CARLO PATRUCCO, *Presidente della SOPIN*. Entrambe le cose. Consideriamo che il settore si espande ad un tasso stabile; il 4 per cento significa probabilmente, in termini reali, che vi è un ristagno del mercato. Considerate, infatti, che nel settore informatico il 15 per cento rappresenta, in termini reali, una crescita del 9 per cento circa (che rappresenta poca cosa stante l'arretramento complessivo di informatizzazione che caratterizza il nostro paese). Il settore potrebbe essere interessato da uno sviluppo ben più forte di quello attuale; anche a tale proposito basta leggere il bilancio per osservare come la destinazione delle risorse interessi maggiormente il settore con il tasso di crescita più elevato, piuttosto che quello in cui il mercato è *flat*. Tutto questo è giusto, ma comporta che in breve saremo fuori anche dalle aree in cui siamo forti.

Per quanto riguarda l'acquisizione delle imprese italiane all'estero, crediamo di essere tra i pochi ad avere agito in tal senso perché la presenza in Italia ci è di fatto negata. Per esempio, le aziende francesi, ma non solo (il caso più significativo è quello della Cap Gemini) hanno realizzato investimenti estremamente importanti nel nostro paese.

Il fatturato delle imprese italiane di informatica all'estero è inesistente, anche perché le stesse grandi aziende godono di un mercato protetto e non hanno interesse a scontrarsi sui mercati esteri, nel campo dell'innovazione tecnologica, con le concorrenti. Sarebbe invece estremamente importante che, come gli stranieri intervengono sul nostro mercato, praticassimo anche noi la stessa politica: continuiamo ad essere ghettizzati in questo settore perché manca la voglia di rischiare.

SERGIO DE JULIO. La domanda era un po' più specifica. Una cosa è affer-

mare che le aziende non sono interessate perché hanno comunque un mercato, altra è valutare la capacità di stare sul mercato internazionale. A vostro giudizio, il livello tecnologico e i costi sono competitivi rispetto al mercato non protetto?

CARLO PATRUCCO, *Presidente della SO-PIN*. Secondo la mia impressione la risposta è negativa con riferimento ai costi e positiva riguardo alla capacità tecnologica.

Ho già risposto all'onorevole Righi a proposito dei grandi *mainframe*, frutto di una scelta compiuta venti anni fa quando, forse giustamente, ci siamo tagliati fuori da questo settore. Ricorderete *Le défi américain* di Jean Jacques Servan-Schreiber (pensate a cosa significa oggi la sfida giapponese), che negli anni settanta considerava l'industria europea tagliata fuori dai grandi *mainframe*. Possiamo avere una capacità competitiva in altri settori; l'unico produttore nazionale, anche in termini di capitale, è ancora largamente in gioco nel settore dell'*office automation* e nelle applicazioni diffusive. Indubbiamente, vi è anche il problema degli alleati, che hanno sicuramente la loro importanza. In questo paese portiamo avanti una politica che risulta in qualche modo disincentivante rispetto alle alleanze.

Vi sono poi alcune potenzialità che non riguardano il settore dell'informatica, ma comparti molto vicini ad essa, che giocano un ruolo fondamentale. Mi chiedo se le alleanze realizzate tra le aziende pubbliche e i grandi colossi americani, per esempio nel campo delle telecomunicazioni, stiano generando tutto il potenziale di innovazione che potrebbero. A mio avviso, potrebbero avere effetti più diffusivi di ricaduta di innovazione sul sistema rispetto a quanto non avvenga.

Dovremmo utilizzare le partecipazioni statali non tanto per creare altri poli e continuare a rafforzare la presenza pubblica garantita dall'attuale legislazione, quanto, se lo ritenete corretto, avendo il dovere di predisporre le leggi nell'interesse generale del paese, nell'ottica della ricaduta nei confronti degli operatori privati. Questo rappresenta un passaggio fondamentale poiché si lavora troppo nella logica di un « arraffa arraffa » egoistico, e le opportunità che potrebbero esservi risultano di fatto negate.

PRESIDENTE. Ringrazio il dottor Patrucco e i suoi collaboratori per aver partecipato all'audizione.

La seduta termina alle 17,30.