

partecipazione statale del quale si conosceva soltanto la facciata e la contabilizzazione "formale" dei risultati finanziari. Dietro quella facciata, che già denunciava un'allarmante gestione deficitaria, legata anche ad incongrue scelte politiche, si nascondeva il baratro di un "buco nero" di proporzioni imprevedibili. A nessuno si poteva affidare il compito di scoprirlo, e in qualche modo risanarlo, senza attribuirgli idonei strumenti di azione e di garanzia.

3 - IL PROGRAMMA DI LIQUIDAZIONE DEL GRUPPO EFIM E LA SUA ATTUAZIONE.

a) Premessa

Affinché il referto della Corte dei conti al Parlamento sulla liquidazione del Gruppo EFIM possa avere una sua connotazione specifica e offrire un contributo originale di interpretazione delle operazioni compiute dal Commissario liquidatore è necessario che il suo contenuto non sia un semplice prospetto analitico-rieepilogativo dell'attività svolta - oggetto questa delle relazioni trimestrali e finale dello stesso Commissario - ma un'analisi del risultato della gestione.

Ora, il referto della Corte al Parlamento sulle gestioni degli enti soggetti al suo controllo contiene sempre un'analisi del risultato della gestione, per cui, facendo riferimento a tale funzione, non si farebbe altro che confermare il suo ruolo istituzionale.

Nel caso dell'EFIM, però, questo ruolo istituzionale deve misurarsi con una fattispecie giuridica nuova, di notevole complessità: non si tratta più di riferire su una gestione ordinaria, ma su una gestione liquidatoria; non si tratta più di riferire sui risultati di uno o più esercizi finanziari, prospettando le iniziative che la Corte ritiene di suggerire per una migliore efficienza ed economicità delle gestioni future, ma su una gestione non più funzionale al proprio futuro, ma soltanto alla propria definitiva cessazione.

La differenza non è di poco conto, non soltanto perchè la sostituzione di una liquidazione (sia pure atipica per la sua straordinarietà) ad una gestione ordinaria fa acquistare al referto della Corte la natura di giudizio finale sull'attività oggetto del suo controllo, ma anche perchè proprio questo controllo si è sviluppato con modalità completamente diverse da quelle ordinarie.

Infatti, mentre durante la gestione ordinaria del Gruppo EFIM il magistrato delegato dalla Corte assisteva alle sedute del Consiglio di amministrazione, del Comitato di gestione e del Collegio dei sindaci, intervenendo nel momento volitivo, decisionale degli organi di amministrazione dell'Ente, venuti questi a cessare, il controllo del magistrato delegato si è

"ridotto" notevolmente, non essendo stati previsti interventi preventivi di partecipazione all'attività liquidatoria di competenza del Commissario, ma, soprattutto, essendo stati compressi i poteri di controllo su parametri già predisposti dal Legislatore (contenuti nel d.l. 487/92, conv.to nella l. n. 33/93) e dall'Esecutivo (approvazione del programma presentato dal Commissario ai sensi dell'art. 2, c. II, decreto legge citato).

Il controllo della Corte, pertanto, si è trasformato, nella specie, prevalentemente in controllo della conformità delle operazioni compiute alle scelte contenute nel programma del Commissario approvato dall'Esecutivo.

Il contenuto del referto della Corte al Parlamento, riguarda, pertanto, il modo in cui è stata data attuazione al programma di liquidazione dell'EFIM, verificando se gli effetti dell'attività svolta dal Commissario siano stati proprio quelli che si volevano raggiungere.

E' sotto questo profilo che verrà condotta l'analisi dell'attuazione del programma, rimandando l'esame degli aspetti tecnici delle singole operazioni a quanto contenuto nelle relazioni del Commissario.

b) Le linee guida del programma

Entro il 15 novembre 1992 il Commissario liquidatore ha provveduto, in applicazione dell'art. 2, c. II del d.l. n. 414/92, alla presentazione al Ministro del tesoro del programma di liquidazione dell'EFIM. Detto programma è stato approvato dal Consiglio dei Ministri il 15 dicembre 1992.

Peraltro, successivamente, è stato emanato il d.l. 19 dicembre 1992 n. 487, in applicazione del quale (art. 2, secondo comma) il Commissario liquidatore, il 29 dicembre 1992, cioè entro il termine previsto (31 dicembre), ha presentato il nuovo programma di liquidazione, che riporta alcune modifiche rispetto al precedente.

Detto programma, secondo quanto disposto dal d.l. n. 487/92 (art. 4), è stato approvato con decreto 21 gennaio 1993 del Ministro del tesoro, di concerto con il Ministro dell'industria e ad interim delle PP.SS., nel quale viene precisato che "limitatamente alla parte del Programma relativa ai problemi occupazionali, l'approvazione è subordinata al preventivo benestare del Ministro del lavoro e della previdenza sociale (benestare concesso con nota del 30.3.1993).

- ° - ° - ° - ° -

La messa in liquidazione dell'EFIM aveva ovviamente la finalità di trasferire tutte le società da esso controllate e chiudere qualunque tipo di attività.

Scopo primario, pertanto, non era quello di una privatizzazione nè di una conservazione della presenza pubblica, ma di vendere le aziende.

Per raggiungere tale scopo - prima di passare alla necessaria fase di liquidazione coatta amministrativa - era indispensabile, ove possibile, procedere ad una attività di razionalizzazione e/o ristrutturazione delle aziende deficitarie in modo da presentarle sul mercato non quali entità industriali capaci di produrre solo perdite, ma come strutture economiche potenzialmente idonee a generare profitti.

Vendere società in perdita non sarebbe stato agevole; bisognava in qualche modo presentarle al potenziale acquirente, pur con le difficoltà

economico-finanziarie del momento, come strutturalmente idonee a riconquistare un ruolo di impresa attivo e affidabile.

Ai sensi dell'art. 3, commi 1 e 2, nel d.l. n. 487/92, conv.to nella l. n. 33/93, il Commissario liquidatore avrebbe dovuto indicare nelle linee guida del proprio programma anche le modalità della razionalizzazione industriale delle società da trasferire a terzi. Il Commissario lo ha puntualmente inserito nel programma suggerendo l'affidamento della razionalizzazione al compratore o al venditore a seconda che l'acquirente fosse predeterminato o da ricercare.

La prima ipotesi era, peraltro, circoscritta al settore difesa e aerospaziale che, ai sensi dell'art. 4, c. II d.l. n. 487/92 e della deliberazione 23 ottobre 1992 del Consiglio dei Ministri, avrebbe dovuto rimanere in mano pubblica in considerazione degli interessi nazionali da esso rivestiti (e così è stato mediante vendita a Finmeccanica del gruppo IRI).

Peraltro, ancorchè in presenza di un acquirente predeterminato, e nella necessità che l'attività delle società non subisse interruzioni, il Commissario indicava un'utile sequenza giuridica nelle operazioni di compravendita che, a parte il ritardo attuativo legato all'arbitrato sul diritto di opzione (del quale si riferisce in altra parte), è stata scrupolosamente osservata e che consisteva in:

- a) contratto preliminare di vendita;
- b) contratto di affitto-immissione nel possesso delle aziende;
- c) piano industriale redatto da IRI;
- d) finanziamento con garanzia, a norma dell'art. 5, c. II, d.l. 487/92, della ristrutturazione e razionalizzazione;
- e) determinazione del prezzo (da raggiungere d'intesa fra le parti o con decisione dell'arbitratore nominato dal Presidente del Tribunale);
- f) contratto definitivo.

Nell'ipotesi in cui si doveva cercare l'acquirente - e cioè nella quasi totalità dei casi - sarebbe stato il venditore EFIM a procedere alla razionalizzazione industriale delle società trasferite o, comunque, ad "assumere la posizione di condizionatore del piano industriale di ristrutturazione" da concordare con l'acquirente. Ma per ottenere questo risultato occorreva presentare all'acquirente un bene appetibile attraverso la fornitura dei mezzi finanziari, con le garanzie del Tesoro, per mantenere in linea di galleggiamento", in attesa della vendita, le società interessate e per consentire o

facilitare la riorganizzazione anche con ristrutturazioni finanziarie, non escluse le ricapitalizzazioni.

Ove la vendita non fosse stata possibile per assenza di compratore, si sarebbe ricorso alla dismissione e liquidazione della società che non fosse stata in grado di proseguire la propria attività, dando alla procedura di vendita la massima pubblicità e trasparenza (avvisi su quotidiani, sulla Gazzetta ufficiale della Comunità Europea, etc:).

Il quadro programmatico della liquidazione EFIM veniva così riassunto dal Commissario liquidatore:

- a) società che dovevano essere trasferite ad altre società a prevalente partecipazione pubblica con ristrutturazione;
- b) società che dovevano essere vendute subito in modo da assicurare la continuazione della loro attività da parte dei nuovi proprietari, privati o pubblici che fossero;
- c) società che dovevano essere sottoposte ad operazioni di riassetto e piano di ristrutturazione;
- d) società che dovevano essere incorporate in altre società controllate dall'EFIM prima che venisse venduta la società incorporante;
- e) società che dovevano essere immediatamente liquidate.

Nel programma il Commissario indicava, sia pure necessariamente approssimativa per l'impossibilità di determinare valori di realizzo delle attività e l'esatto ammontare degli impegni finanziari delle singole società del gruppo, la stima del fabbisogno di liquidazione in non meno di 14.000 miliardi.

c) Le previsioni per i vari gruppi e i risultati della liquidazione.

La trattazione si svilupperà per grandi linee, evitando di appesantire gli argomenti con la ripetizione di aspetti tecnico-procedurali minuziosamente descritti nelle periodiche relazioni che il Commissario liquidatore ha redatto e sottoposto all'Esecutivo, e cercando, invece, di raffrontare l'esito dell'attività liquidatoria con le previsioni del programma presentato dallo stesso Commissario e approvato dal Governo.

Occorre tenere presente che nel liquidare, per poter soddisfare i creditori, il Commissario si è dovuto attenere a regimi differenziati dettati dalla diversità delle situazioni concrete:

- a) vendita delle partecipazioni azionarie con accollo al 100% dei debiti delle società da parte degli acquirenti;
- b) dismissioni di cespiti aziendali di società possedute al 100% dall'Efim con conseguente liquidazione della società;
- c) per il settore dell'alluminio sono stati stanziati dallo Stato 1.500 miliardi per il pagamento dei creditori in virtù del fatto che, (sebbene le società di tale settore siano possedute non al 100% da parte dell'EFIM, ma al 99,9%), in accordo con le comunicazioni della Commissione UE del 2 ottobre 1993 e 29 dicembre 1993, esse sono possedute per intero dall'Efim ai sensi dell'art. 2362 del codice civile. I creditori delle società del settore dell'alluminio saranno pienamente soddisfatti non appena verrà approvato il piano di ristrutturazione del settore che dovrà essere sottoposto all'approvazione dei Ministri competenti e al benessere della Commissione UE;
- d) vendite di azioni delle società del settore difesa ed aerospaziale che, in ottemperanza alla delibera del Consiglio dei Ministri del 23 ottobre 1992, sono state trasferite a Finmeccanica, dopo che sono stati posti a disposizione del Commissario liquidatore 4.068 miliardi per interventi di ricapitalizzazione delle società del settore difesa; i creditori di tali società verranno soddisfatti in parte con la somma stanziata (4.068 miliardi), in parte (per quanto concerne i creditori bancari) con sottoscrizione del capitale di Finmeccanica per accordi intervenuti con il sistema bancario;
- e) per tutte le altre società (che non sono ricomprese nei punti precedenti) i creditori saranno soddisfatti con i ricavati delle vendite.

1) - Cessione del settore difesa e aerospaziale

L'Aviofer era la società capogruppo di questo settore.

In questa società, posseduta al 99,95% da EFIM e per lo 0,05% da Finanziaria Ernesto Breda, confluivano, quali controllate, le società Breda Costruzioni Ferroviarie, Avis (riparazioni materiale rotabile e ferroviario), Cometra (componentistica ferroviaria) e Agusta. La presenza delle società facenti capo al gruppo ferroviario e a quello del settore difesa, facevano della holding Aviofer il "cuore" dell'intero Gruppo, in considerazione sia del livello produttivo raggiunto, sia dell'importanza e delicatezza dei settori interessati dalla produzione stessa.

Nel comparto ferroviario, la Breda Costruzioni Ferroviarie, capace di soddisfare le più diverse esigenze dei committenti, dal materiale rotabile ferroviario alle metropolitane pesanti e leggere, agli autobus, ai tram, etc, costituisce una realtà nazionale di circa 700 Mld. di fatturato, in linea con i grandi gruppi internazionali e capace di allargare la propria presenza anche oltre i confini nazionali (aveva toccato la quota del 10% del mercato USA per le metropolitane pesanti e leggere).

Il settore ferroviario, peraltro, come correttamente sottolineato dal Commissario liquidatore, necessitava di una rigorosa politica di riduzione dei costi. Tale finalità poteva essere raggiunta attraverso un progetto di razionalizzazione industriale che riuscisse a ridurre le diverse strutture aziendali operanti nel comparto mediante la concentrazione (accorpamenti di rami di azienda e/o fusioni) in Breda Costruzioni di altre società satelliti (Reggiane OMI, SOFER, IMESI). Tali concentrazioni avrebbero dovuto essere attuate secondo un progetto da presentare entro il 1° marzo 1993, che avrebbe potuto anche prevedere, in alternativa, la vendita separata di una o più delle società indicate (il piano è stato approvato con decreto interministeriale Tesoro-Industria n. 948473 del 4 agosto 1993).

Le società operanti nel settore erano le seguenti:

	RISULTATO AL 31.12.91 UTILE (+) PERDITE (-) L/Milioni	RISULTATO AL 31.12.92 UTILE (+) PERDITE (-) L/Milioni
AGUSTA AEROSPACE CO. (USA)	+ 695 USD	+ 110.029 USD
AGUSTA AEROSPACE SERVICE (Belgio)	+ 83.292 FB	+ 789.172 FB
AGUSTA OMI	*	- 14.333
AGUSTA SISTEMI	*	- 3.539
AGUSTA	- 178.648	- 858.080
BREDA MECCANICA BRESCIANA	+ 345	- 4.627
CE.TE. V.	*	*
ELICOTTERI MERIDIONALI	+ 90	- 3.556
GALILEO CORP. OF AMERICA(USA) +	881 USD	+ 768 USD
GALILEO SISCAM	+ 12	- 6.806
GALILEO VACUUM SISTEM (USA)	- 305	- 73 USD
GALILEO VACUUM TEC	- 480	- 20.809
MICREL	- 280	- 7.886
MICROCONTROL	- 330	- 53
OFFICINE GALILEO	+ 115	- 75.201
OMI CORPORATION OF AMERICA(USA) -	435 USD	- 430 USD
OTO MELARA	- 43.106	- 167.918
OTO SEA	*	- 1,147 SD
OTO SISTEMI CIVILI	- 1.141	- 49
S.E.I.	+ 51	- 3.358
S.M.A.	- 4.783	- 65.096
SELESMAR INTERNATIONAL (Danimarca)	+ 176 CRD	- 531 CRD
SELESMAR ITALIA	- 1.852	- 4.689
S.I.A.I. MARCHETTI	*	- 70.228
S.I.A.I. in liquid.	+ 419	+ 281
SMARADAR CANADA	- 5 CD	- 5 CD

L'occupazione delle società alla data del 30 giugno 1992 era di 12.500 unità.

Nel "settore difesa" la società Agusta costituiva la punta di diamante del Gruppo, con un portafoglio ordini di circa 5.000 Mld. prevalentemente nel comparto degli elicotteri civili e militari. Ma a fronte di un portafoglio ordini considerevole, di una posizione di mercato di prim'ordine e di una prospettiva di sviluppo sicura, perchè legata alla previsione di un aumento della domanda mondiale di elicotteri, l'Agusta e le altre società produttrici di materiale di difesa e aerospaziale (SISTEMI e SPAZIO e controllate), avevano bisogno di una vigorosa ristrutturazione finanziaria capace di alleggerire il gravoso indebitamento: il passaggio all'IRI (Finmeccanica) di tale società, deciso dal Governo, avrebbe dovuto essere preceduto, pertanto, da una sostanziale bonifica delle posizioni debitorie a carico del bilancio statale.

A tale scopo il d.l. 22 novembre 1994 n. 643, conv.to nella l. 27 dicembre 1994 n. 738 metteva a disposizione per la copertura delle perdite e la ricostituzione del capitale delle società del Gruppo 4.068 miliardi.

Alla data del 30 giugno 1992 erano occupate nel Gruppo 12.500 unità.

Come già sottolineato, l'importanza del settore produttivo in oggetto aveva indotto il Governo (Consiglio dei Ministri del 23 ottobre 1992) a predeterminare il futuro acquirente del pacchetto azionario, facente capo ad EFIM, in FINMECCANICA s.p.a. del gruppo IRI.

Tale passaggio avrebbe dovuto seguire varie fasi: affitto delle aziende, successiva cessione delle stesse ed infine acquisto delle azioni con contestuale risoluzione dei contratti di cessione dei cespiti aziendali.

Il programma ha avuto puntuale attuazione, prima, con la stipula del contratto di affitto del 21 dicembre 1992, successivamente con quelli di cessione delle aziende (12 febbraio e 10 maggio 1994) ed infine con quello di trasferimento delle quote azionarie del 30 dicembre 1994.

In data 12 febbraio 1996 l'arbitratore nominato dal Presidente del Tribunale di Roma in mancanza di accordo fra EFIM e FINMECCANICA, ha depositato il rapporto definitivo sulla valutazione dei complessi aziendali e delle partecipazioni del comparto difesa ex-EFIM acquisiti da Finmeccanica s.p.a. determinando il prezzo definitivo complessivo delle partecipazioni in 175,056 miliardi.

2) Cessione del settore vetro

Il gruppo SIV presente in Italia e all'estero operava principalmente nei settori delle vetrature per auto e dell'edilizia con impianti di produzione ad elevatissima qualificazione tecnologica e deteneva una quota di mercato in Europa di circa il 23% ed era il secondo produttore dopo il gruppo francese Saint Gobain. Al gruppo SIV partecipavano oltre 20 società, con un fatturato complessivo di oltre 750 Mld. e 4.700 unità lavorative.

Al fine di rafforzare la posizione competitiva delle aziende del settore in uno scenario di mercato caratterizzato da politiche di riduzione dei costi decise dalle case automobilistiche era stato approntato un piano di investimenti programmato per il quadriennio 1993/96 per una spesa complessiva di oltre 200 Mld..

Il Consiglio dei Ministri, con deliberazione del 25 settembre 1992, ha deciso la vendita delle azioni SIV, vendita che avrebbe dovuto seguire solo alla verifica del piano industriale presentato dal compratore al fine di valorizzare le già notevoli potenzialità aziendali e con esse il mantenimento del livello occupazionale.

Le società operanti nel settore erano le seguenti:

	RISULTATO	RISULTATO
	AL 31.12.91	AL 31.12.92
	UTILE (+)	UTILE (+)
	PERDITE (-)	PERDITE (-)
	L/Milioni	L/Milioni
CENTRO RICERCHE SIV	- 106	- 831
COVEI	- 19	+ 102
FRESE IRELAND (Irlanda)	- 422	+ 63,368 STI
G. FOSCHI	+ 5	+ 15
ITALSIL	+ 228	+ 19
METALLWERK FRESE (Germania)	- 3.042	+ 163.257 DM
SIV ATLANTICA (Spagna)	- 8.561	- 165,336 PTS
SIV BELGIUM (Belgio)	- 4.523	- 124.563 FB
SIV DEUTSCHLAND (Germania)	+ 170	+ 73.976,64DM
SIV FRANCE (Francia)	+ 20	
SIV GLAVERBEL (Charleroi)	*	- 26
SIV INTERN. HOLDING (Olanda)- 23.958		-1.204.721NLG
SIV	+ 3.145	- 66.684
SIV U.K.LTD (Gran Bretagna)	+ 811	+ 497LGS
SIVESA (Spagna)	+ 258	+400.050.574
		PTS
SOCIETA' VENEZIANA CONTERIE	- 748	- 1.778
SOCIETA' VENEZIANA VETRO	+ 330	- 1.272
SOCIETA' VETRI SPECIALI	+ 287	+ 3
SPLINTEX	*	*
TECNO DESIGN (Irlanda)	*	+ 29,261STI
VALGLASS	- 13	- 6
VEM	- 38	- 34
VETREXPORT TRADING & ENGE.	+ 9	+ 13

L'organico delle società, alla data del 30.6.1992 era di 4.945 unità.

Il 19 luglio 1993 è stato stipulato il contratto di compravendita dal 100% delle azioni SIV con il gruppo Pilkington-Techint, che, a fronte del prezzo di acquisto di £ 210 miliardi, si è accollato tutte le posizioni debitorie del gruppo SIV e l'obbligo di riduzione dell'organico nei limiti di 450 unità.

3) Cessione del settore impiantistica

La nascita di EFIMPIANTI agli inizi del 1988 aveva lo scopo, nelle intenzioni del gruppo dirigente dell'EFIM, di riunire tutte le società operanti nel settore impiantistica e realizzare fra di esse uno scambio di opportunità di acquisizione di quote di mercato, uno sviluppo tecnologico interconnesso e una riduzione dei costi attraverso la razionalizzazione industriale. Nessuno di tali effetti era raggiunto, vuoi perchè le aziende erano variamente dislocate sul territorio nazionale alle prese con realtà locali di differente valenza produttiva, vuoi per l'incapacità della capogruppo di conferire, sul piano progettuale ed operativo, un razionale collegamento industriale. In sostanza, le società avevano continuato la loro attività produttiva isolatamente senza riuscire a costituire un vero gruppo operativo, ma mantenendo la loro individualità.

Sarebbe stato, pertanto, difficile procedere ad una cessione unitaria del gruppo, cioè presentare EFIMPIANTI come una grande unità industriale avente, come tale, un valore complessivo superiore alle singole società, molte delle quali denunciavano perdite costanti.

Per queste ragioni il Commissario liquidatore proponeva di procedere, prima della ricerca di acquirenti, ad un riassetto industriale, consistente, anche in questo caso, in fusioni, scorpori di rami aziendali e successive vendite.

Così, il Commissario prevedeva, per esempio, lo scorporo da REGGIANE OMI del ramo di azienda di costruzione ferroviaria da trasferire a Breda Costruzioni Ferroviari; la fusione di Efimpianti e Nuova Breda Progetti; la cessione a Efimpianti delle quote detenute di Efimdata in Cesic e Cesis; la vendita immediata del pacchetto di controllo di Edina e la vendita della società Termomeccanica e di Reggiane Omi; la cessione alla società Metallotecnica Veneta del ramo di azienda scorporato da Efimpianti S.p.A. relativo all'attività tecnica commerciale e gestionale della cantieristica.

Come si vede, nel settore impiantistica i tentativi di restituire credibilità industriale a società facenti parte di una costellazione priva di principi e collaborazione produttiva univoci non poteva prescindere dalla ricerca di una razionalizzazione capace di rendere appetibili almeno una parte di queste società, al fine di evitarne la messa in liquidazione. Vediamo quali risultati hanno avuto le iniziative del Commissario liquidatore.

Le società del settore erano le seguenti:

	RISULTATO	RISULTATO
	AL 31.12.91	AL 31.12.92
	UTILE (+)	UTILE (+)
	PERDITE (-)	PERDITE (-)
	L/Milioni	L/Milioni
BREDA PROGETTI E COSTR.	- 961	- 5.986
ECOSAFE	- 154	- 63
EDINA	+ 26	- 7.631
EFIMPIANTI	- 39.195	- 100.160
METALLOTECNICA VENETA	- 1.274	- 11.096
REGGIANE OMI	- 6.588	- 86.296
TERMOMECCANICA ITALIANA	- 6.828	- 39.510

OCCUPAZIONE DELLE SOCIETA' ALLA DATA DEL 30 GIUGNO 1992: 1.549 UNITA'

A tutto gennaio 1996 risultano ceduti a Officine Meccaniche Fantuzzi S.p.A. i cespiti aziendali della Reggiane Omi S.p.A., con un accordo di programma che prevede la riassunzione di 450 unità di personale.

I cespiti aziendali della Metallotecnica Vene S.p.A. sono stati acquisiti da Idromacchine S.p.A. del Gruppo Capuzzo di Venezia: anche in questo caso vi è un impegno dell'acquirente per la riassunzione di 176 unità di personale.

Alla società spagnola Huarte sono stati invece ceduti i cespiti di Termomeccanica. Sono in corso, ad opera dei rispettivi commissari liquidatori le vendite dei cespiti aziendali delle società Efimpianti, Ecosafe, Breda Progetti e Costruzioni ed Edina.

4) Cessione del settore alluminio

L'art. 2, c. 2, lett. d) del d.l. n. 487/92, convertito nella l. n. 33/93, stabiliva che il Commissario liquidatore avrebbe dovuto presentare entro il 30 giugno 1993 un piano triennale 1993-95 redatto sulla base di principi di ristrutturazione delle società operanti nel settore alluminio da individuare in sede di compilazione del programma generale.

I problemi del gruppo Alumix e Comsal, produttori di alluminio primario, semilavorati e laminati, imballaggi rigidi e flessibili erano (e sono) legati ai costi di produzione e, conseguentemente, alla competitività del prezzo del prodotto.

La produzione di alluminio primario, infatti, richiede un notevole impiego di energia (elettrica) che ne fa lievitare i costi rispetto ad analoghe produzioni con impianti in aree a più basso costo energetico. C'è, poi, da aggiungere che, prima dell'impennata del 1995, il prezzo del metallo negli anni 1991-92 aveva subito un forte ribasso, a causa della riduzione della domanda, che aveva costretto il Gruppo ad una drastica riduzione della produzione (30%).

Al fine di non disperdere la competitività industriale del settore nazionale dell'alluminio e, con esso, il livello occupazionale, il Commissario liquidatore individuava i principi ispiratori del piano triennale nei seguenti:

- a) mantenere un assetto industriale da gruppo integrato tale da poter competere con la concorrenza più significativa;
- b) individuare una struttura industriale ed organizzativa tale da garantire al Gruppo l'equilibrio economico di medio periodo anche in presenza delle oscillazioni cicliche del prezzo internazionale del metallo;
- c) definire programmi che assicurassero l'autonomia finanziaria del Gruppo in presenza di condizioni esterne di mercato non favorevoli.

Il passaggio dai principi teorici al progetto esecutivo poneva, inaspettatamente, il Commissario liquidatore di fronte ad una realtà finanziaria del Gruppo sconcertante, che rendeva impraticabile l'intenzione di ristrutturare il comparto per la continuazione dell'attività e, di contro, assolutamente urgente la sua privatizzazione.

Le società operanti nel settore erano:

	RISULTATO	RISULTATO
	AL 31.12.91	AL 31.12.92
	UTILE (+)	UTILE (+)
	PERDITE (-)	PERDITE (-)
	L/Milioni	L/Milioni
ALMAX ITALIA	- 67	- 291
ALUCASA	- 81	- 1.069
ALUMIX Gmbh (Germania) DM	- 31.979,93	+ 5.156,83 DM
ALUMIX S.A. (Francia) FF	- 2.960,920	- 1.673,880FF
ALUMIX S.A. (Spagna) PTS	+ 861.823	+ 172.032PTS
ALUMIX U.K.(G.Bretagna)LGS	+ 662	+ 27,281LGS
ALUMIX	- 424.944	- 583.783
ALURES	+ 16	- 2.965
ALUTEKNA in liquid.	- 24.748	- 34.529
COMITAL ALUMIN.(German.)DM	+ 70.360,41	+ 1.444,09DM
COMITAL SUD	- 3	- 18
COMITAL	+ 945	+ 286
COMSAL in liquid.	- 16.931	- 30.721
EURALLUMINA	+ 53	+ 31
METALPACK	+ 120	+ 43
NUOVA COMSAL	---	---
SARDAL	+ 419	- 384
TUBETTIFICIO EUROPEO	- 5.221	- 6.295

OCCUPAZIONE DELLE SOCIETA' ALLA DATA DEL 30 GIUGNO 1992: 6.547 unità