

**PRESIDENZA DEL PRESIDENTE
GIANCARLO GIORGETTI**

La seduta inizia alle 11,40.

Sulla pubblicità dei lavori.

PRESIDENTE. Avverto che, se non vi sono obiezioni, la pubblicità dei lavori della seduta odierna sarà assicurata anche attraverso impianti audiovisivi a circuito chiuso.

(Così rimane stabilito).

**Audizione di rappresentanti
di Finmeccanica.**

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca, nell'ambito dell'indagine conoscitiva sulle politiche di privatizzazione, l'audizione di rappresentanti di Finmeccanica. Ringrazio il presidente gli altri rappresentanti di Finmeccanica per la disponibilità manifestata accogliendo tempestivamente l'invito della Commissione.

L'audizione si svolge in un momento particolarmente felice per Finmeccanica, stante il recente e importantissimo successo conseguito dalla partecipata Agusta-Westland per la fornitura di elicotteri alla amministrazione degli Stati Uniti. La vicenda giustamente ha assunto un rilievo particolarissimo, suscitando l'interesse di tutta l'opinione pubblica. Si tratta di un elemento incoraggiante, in una fase in cui si susseguono i segnali di una crescente difficoltà del nostro sistema produttivo a fronteggiare la concorrenza internazionale.

Il successo di Finmeccanica ha ricordato a tutti noi che l'Italia dispone di

industrie solide e ad alto valore aggiunto, capaci di competere a livello internazionale. Al tempo stesso, essa rafforza la consapevolezza che per competere nel mercato globale risulta necessaria la stretta collaborazione tra il sistema produttivo e gli attori istituzionali. Più in generale, il caso di Finmeccanica conferma ulteriormente quanto abbiamo avuto modo di verificare nel corso di precedenti sedute svolte nell'ambito dell'indagine, per cui non sembra più giustificato il luogo comune che la proprietà pubblica sia sinonimo di inefficienza. Tale luogo comune viene smentito in tutti i casi in cui nelle imprese lo Stato riesce a valorizzare il proprio ruolo di azionista e il management dimostra capacità gestionali e qualità strategiche.

Alla luce delle considerazioni svolte, l'audizione odierna può risultare estremamente utile per acquisire puntuali informazioni sull'assetto del gruppo Finmeccanica, sul livello di patrimonializzazione e di redditività e sulle linee di sviluppo del gruppo.

Do pertanto la parola al presidente Guarguaglini.

PIER FRANCESCO GUARGUAGLINI, *Presidente e amministratore delegato di Finmeccanica.* Partendo proprio dagli spunti forniti ora dal presidente occorre rimarcare che in questi ultimi giorni si sono verificati tre eventi particolarmente importanti per Finmeccanica, perché praticamente nell'arco di una sola giornata abbiamo firmato l'accordo con BAE Systems, che ha concluso un discorso iniziato un anno e mezzo fa per quanto riguarda l'elettronica per la difesa, è stata costituita la *joint venture* nel campo spa-

ziale fra Alcatel e Finmeccanica e, infine, Augusta-Westland si è aggiudicata un'importantissima gara negli Stati Uniti.

Queste iniziative rafforzano notevolmente il nostro posizionamento nel settore su cui noi siamo particolarmente focalizzati (spazio, difesa e sicurezza) e, quindi, ci poniamo ora come uno dei maggiori *players* di riferimento dello scenario internazionale.

Finmeccanica è nelle condizioni di poter giocare un importante ruolo nei futuri processi di consolidamento per quanto riguarda l'industria europea e di poter creare nuovi rapporti di cooperazione e competizione con le industrie americane. Recentemente, infatti, L-3, avendo partecipato alla gara per la fornitura dell'elicottero utilizzato dal presidente degli Stati Uniti insieme con Sikorsky, dopo averla persa sembra manifestare l'intenzione di sviluppare possibili collaborazioni.

Passo ora ad illustrare nel dettaglio questi accordi partendo da quello raggiunto con BAE. Questo accordo prevede innanzitutto la costituzione di una *joint venture* riguardante l'avionica, dove Finmeccanica avrà il 75 per cento. Questa *joint venture* si occupa essenzialmente di sistemi avionici, sistemi elettro-ottici, simulatori e velivoli non pilotati, radar avionici, nel 2003 ha avuto un fatturato di 1570 milioni di euro ed è una società chiaramente in crescita.

Per quanto riguarda invece i sistemi per il controllo del traffico aereo, i sistemi radar e di controllo militari si è deciso di dividere in due la presente AMS in modo che la parte italiana torni sotto il controllo di Finmeccanica. Questa società ha un fatturato di 530 milioni di euro.

Infine dalla BAE abbiamo acquistato la BAES Comms; pertanto nel 2003 se la società fosse stata sotto il controllo di Finmeccanica avrebbe fatturato 777 milioni di euro.

In questo modo il fatturato di Finmeccanica nell'elettronica passa da 1900 milioni a 2900 milioni di euro; ciò fa sì che la nostra società salga al sesto posto nel mondo e al secondo in Europa. Tutto questo ci rende molto più visibili, ci pos-

siamo presentare sul mercato sia come sistemisti sia come fornitori di tecnologie particolarmente avanzate e ciò ci permette di fronteggiare meglio la concorrenza in quanto avendo maggiore massa critica, razionalizzando gli sforzi in ricerca e sviluppo, possiamo presentare prodotti altamente qualificati.

Uno dei motivi che ci ha spinti a guardare alla Gran Bretagna per attuare una scelta di crescita aggressiva è che si tratta del più importante mercato europeo della difesa; dei 14 miliardi di euro investiti per la difesa in questo paese, ben 11 afferiscono all'elettronica per la difesa. Questa scelta ci obbligherà ad essere maggiormente presenti su tale mercato, ma contemporaneamente svincolerà parzialmente Finmeccanica dal mercato italiano, notevolmente inferiore.

La recente assegnazione dei contratti della seconda *tranche* del programma Eurofighter ha un impatto molto significativo sull'elettronica per la difesa. La ripartizione del *workshare* industriale attribuisce a Italia e Gran Bretagna il 57 per cento del totale; pertanto, quando sarà superato l'ultimo problema, il benessere dell'Unione europea alla fusione, Finmeccanica controllerà oltre il 50 per cento dell'elettronica per la difesa.

L'Eurofighter, attualmente, è un aereo da combattimento progettato per la superiorità aerea. L'evoluzione politica e militare ha fatto sì che la superiorità aerea, molto importante quando si trattava di fronteggiare la minaccia proveniente dall'estero, abbia perso significato nel momento in cui ci si trova in situazioni diverse in cui il problema principale riguarda l'attacco e la difesa rispetto ai mezzi a terra. Quando, nella terza *tranche*, sarà preso in considerazione ciò, l'elettronica riguardante la difesa sarà rinnovata e giocheremo sicuramente un ruolo molto importante. Questo ordine per la nostra futura società di circa tre miliardi di euro è particolarmente significativo, essendo superiore a quello di Alenia aeronautica dato che avremo sia la quota italiana, pari al 19,5 per cento, sia quella inglese, pari al 37,5 per cento.

Passando all'accordo con Alcatel nel settore spaziale, esso si configura con un *steering committee* che dovrà gestire sia la parte manifatturiera sia quella dei servizi con due società una a controllo Finmeccanica, Telespazio, e l'altra a controllo francese, l'Alcatel Alenia Space. Le principali attività di quest'ultima società sono le telecomunicazioni, i sistemi di osservazione radar, i sistemi di osservazione ottica e la parte scientifica, le infrastrutture ed i trasporti e la navigazione. I programmi più rilevanti al momento sono il Cosmo Skymed e il Galileo, che si trovano sotto controllo italiano. Per quanto riguarda la società Telespazio, le sue divisioni sono le seguenti: Satellite operations, che riguarda il controllo dei satelliti in orbita, la divisione che deve fornire la gestione delle reti, quella riguardante i servizi satellitari ed infine quella che deve sviluppare i grandi programmi, che — come ho già detto — saranno Galileo e Cosmo, cui aggiungo GMES, un programma futuro particolarmente importante. Anche in questo caso la somma di Alcatel e Finmeccanica fa sì che la nuova realtà compia un passo in avanti, diventando prima in Europa e terza nel mondo, posizionandosi soltanto dopo le due grandi società Lockheed Martin e Boeing.

L'accordo è stato strutturato in modo da garantire la difesa degli investimenti nazionali. Al riguardo ricordo che lo Stato italiano ha la *golden share* in Finmeccanica e siamo quindi soggetti per quanto riguarda i centri di ricerca e quelli di sviluppo particolarmente significativi a rispettare certe regole, inserite nell'accordo ed accettate dalla controparte. È sempre difficile far capire ciò agli stranieri, data la diversa politica italiana rispetto agli altri paesi. Finmeccanica ha questo aspetto nel proprio statuto, diversamente da altre società, come Fiat Avio, che può vendere liberamente i propri assetti. Quando abbiamo acquistato un terzo di Fiat Avio abbiamo imposto a Carlyle le regole dello Stato italiano e i nostri interlocutori non capivano perché ora fossero necessarie. Di

fronte alla considerazione che l'accordo con noi poteva essere siglato soltanto a queste condizioni, l'intesa è stata raggiunta. L'Italia dovrebbe avere la capacità di garantire certe tecnologie e realtà industriali.

A proposito del ruolo dell'alleanza nei grandi programmi spaziali europei, in campo militare massimizzeremo i vantaggi del sistema satellitare italo francese (Sicral, Syracuse); nell'osservazione abbiamo il programma Cosmo Skymed e in vista il programma europeo GMES; nel consorzio Galileo Industries Finmeccanica ed Alcatel avranno il 38 per cento; nella gara per la selezione del concessionario di Galileo, cioè coloro che gestiranno i satelliti messi in orbita, l'alleanza tra le due società rafforza il consorzio costituito con gli spagnoli, uno dei due rimasti in gara; per la parte scientifica siamo sempre stati coinvolti in missioni (l'ultimo esperimento è quello Cassini-Huygens).

Passando a AgustaWestland, osservando i ricavi del 2003 siamo il maggior gruppo elicotteristico nel mondo insieme a Eurocopter. Abbiamo una vasta gamma di prodotti, circa quindici. A gennaio abbiamo avuto un ordine di 1,7 miliardi di dollari, parte iniziale di un contratto complessivo superiore ai 6 miliardi. Si tratta di un contratto non soltanto prestigioso ma anche significativo. Osservando la tabella realizzata negli Stati Uniti relativa alle quote delle consegne di nuovi elicotteri, si evidenzia che Finmeccanica con l'ordine ottenuto potrà aumentare la propria partecipazione quando gli Stati Uniti acquisiranno gli elicotteri messi in programma, fino a diventare nel 2013 il gruppo con il maggior numero di consegne.

Riteniamo di avere altre possibilità nel mercato statunitense, in primo luogo il C27J, un aereo a trasporto tattico militare del quale gli Stati Uniti ritengono di acquisire 130 unità tra forze speciali, esercito e Guardia nazionale. Inoltre, il paese americano pensa di realizzare un nuovo sistema di controllo delle coste e molto dipenderà da quanto l'Italia parteciperà al rinnovamento della propria flotta. Siamo anche presenti con prodotti civili svilup-

pati da ELSAG, che sta svolgendo test presso la polizia federale dell'Ohio e di Los Angeles per vendere un sistema di lettura delle targhe di veicoli. Gli esperimenti stanno procedendo bene e quindi riteniamo che l'Ohio a breve effettuerà l'ordine. Abbiamo seguito la politica di realizzare *joint venture* locali, che in questo caso è stata realizzata con la Remington; abbiamo anche uno stabilimento della Ansaldo Signal a Pittsburgh; la Alenia Aeronautica realizzerà uno stabilimento insieme alla Vought in South Carolina e a Filadelfia abbiamo uno stabilimento per la produzione dei Koala, diretti non soltanto al mercato americano. Riteniamo di essere riusciti a « mettere piede » negli Stati Uniti e stiamo cercando di allargare questa realtà. Anche la Oto Melara ha una piccola realtà a Filadelfia con il cannone 76 adottato dalla marina americana.

Finmeccanica fino a poco tempo fa era il quindicesimo gruppo aerospaziale nel mondo ed aveva una massa critica insufficiente oltre ad un'attività abbastanza frammentata, era presente praticamente in tutte le attività militari ed era poco internazionalizzata. Questo ha fatto sì che noi ci ponessimo degli obiettivi che oggi stiamo perseguendo: aumentare la nostra velocità di crescita, focalizzandosi sul nostro *core business*, scegliendo segmenti selettivi di cui sicuramente l'elettronica per la difesa e l'elicotteristica sono i principali. Negli Stati Uniti vogliamo presentarci come fornitori di sistemi e vorremmo essere maggiormente presenti, per quanto riguarda la nostra attività, sui mercati internazionali. A mio avviso con questo accordo abbiamo acquisito una notevole autonomia strategica e pensiamo quindi di poter partecipare ulteriormente ai vari processi di integrazione.

Ho fatto stilare un conteggio dei ricavi « pro-forma » di Finmeccanica nel 2004, comprendendo quindi anche le recenti operazioni, ed è risultata la cifra di 9.700 milioni di euro. Chiaramente l'obiettivo di 10 miliardi di fatturato stabilito per il 2006 si può considerare praticamente rag-

giunto, perché le società che compongono Finmeccanica sono quasi tutte in crescita.

Come sapete Finmeccanica ha dimensioni limitate rispetto ai diretti competitori nel settore dell'aeronautica, in Europa segue BAE e EADS; tuttavia possiede delle avanzate capacità tecnologiche e partecipa ai principali programmi cooperativi multinazionali. In questo caso, per difendere i nostri *business* e le nostre eccellenze stabilisce relazioni industriali costanti con EADS, con Dassault e con BAE.

Per quanto riguarda le aerostutture noi siamo la terza realtà mondiale, dopo Vought e Mitsubishi. La nostra strategia è quella di continuare a mantenere buoni rapporti sia con Boeing sia con Airbus, di allargare, se possibile, la nostra capacità produttiva di aerei di dimensioni minori attraverso accordi con Bombardier e Embraer. Stiamo portando avanti investimenti significativi, specialmente nel sud Italia, per soddisfare alle esigenze del progetto riguardante il B787, pensiamo di assumere 600 persone in Campania e 600 in Puglia, mentre per quanto riguarda l'assemblaggio finale tutta la carlinga sarà poi assemblata a Charleston, nel South Carolina, da una società partecipata al 50 per cento da noi e al 50 per cento da Vought, per poi essere trasferita a Seattle presso la Boeing.

Per quanto riguarda gli altri sistemi di difesa Finmeccanica possiede il 25 per cento di MBDA, industria leader europea. Penso che la nostra realtà in questo settore sia stabilizzata. La MBDA vorrebbe entrare nel mercato statunitense, ma entrare nella missilistica di quel paese è cosa particolarmente complessa, anche se ha dei programmi in comune con gli Stati Uniti, il cui principale è il MEADS. Ha dei programmi importanti anche in Europa nei sistemi terra-aria (FSAF e PAAMS).

Se poi andiamo a vedere il settore dei veicoli ed artiglierie, possiamo constatare che si tratta di un mercato molto frastagliato, specialmente in Europa, perché ogni nazione possiede una propria realtà industriale ed il processo di razionalizzazione in questo campo è ancora di là da venire. Oto Melara possiede delle

nicchie di eccellenza, le principali sono due: i cannoni militari e le blindo Centauro che hanno riscosso notevole successo.

Infine per quanto riguarda il settore della subacquea Finmeccanica, con la Wass, di stanza a Livorno, è molto forte nel mercato *open* dei siluri, avendo acquisito anche molti ordini anche al di fuori dell'Italia; purtroppo le dimensioni della società non sono rilevanti perché il mercato non ha volumi significativi.

Passando alla parte civile, noi abbiamo ristrutturato l'ELSAG e ci stiamo focalizzando essenzialmente sull'*information technology* nella difesa e nella sicurezza, anche se manterremo la nostra presenza nell'informatica tradizionale, specialmente in riferimento a certi prodotti per l'industria, abbandonando completamente banche e servizi.

Finmeccanica è uno dei quattro operatori *full liner*, presenti cioè in tutti i segmenti di *business* del trasporto ferroviario. Essa opera tramite tre società diverse (Ansaldo veicoli, Ansaldo segnalamento e Ansaldo sistemi); nel segmento del segnalamento Finmeccanica è uno dei leader mondiali, ed è molto presente a livello internazionale con società sparse nel mondo, anche grazie alla elevata tecnologia dei prodotti. Riguardo invece alla sistemistica posso segnalare che Finmeccanica ha portato avanti una esperienza molto significativa, unica al mondo, a Copenaghen, dove ha realizzato la prima metropolitana al mondo completamente automatizzata. Cercheremo di sfruttare questo risultato anche altrove.

Nel campo dell'energia abbiamo ancora dimensioni abbastanza ridotte, anche se stiamo portando avanti una serie di investimenti in modo da raggiungere una certa autonomia tecnologica; comunque dal punto di vista della redditività la società sta migliorando. Stiamo inoltre definendo un programma per partecipare al *decommissioning* nucleare, che interessa sia l'Italia sia i paesi dell'est.

Infine vorrei soffermarmi sul valore di Finmeccanica. Nella tabella riguardante l'andamento del titolo, contenuta della

documentazione consegnata alla Commissione, possiamo osservare, in primo luogo che i titoli di Finmeccanica e di STM, che erano abbastanza vicini, si sono distanziati seguendo un andamento diverso. Il titolo di Finmeccanica è superiore al valore sia del MIB30 sia dell'indice europeo. Inoltre, la tabella successiva evidenzia che quando Finmeccanica entrò sul mercato il valore era 12,7 miliardi di euro mentre quello della sua partecipazione in STM era di 13,8 miliardi di euro, a significare che le attività Finmeccanica valevano -1,1 miliardi di euro. Con il tempo le attività di Finmeccanica sono cresciute notevolmente a partire dal 2002, fino a giungere a 5,2 con un incremento di 6,3 miliardi di euro. Sfortunatamente il valore di STM è sceso da 72 per azione a circa 13 ed il titolo di Finmeccanica è al 48 per cento del valore di allocazione.

PRESIDENTE. Ringrazio il presidente Guarguaglini per la sua esposizione. Ritengo che gli argomenti di interesse siano notevoli e do la parola ai colleghi per eventuali domande.

BENITO SAVO. Rivolgo brevemente due domande. Siamo passati da un valore di -1,1 miliardi di euro a +5,2. Le chiedo quanto abbia contribuito la stabilità di Governo e la sua politica estera all'espansione di Finmeccanica verso l'est e, soprattutto, verso occidente.

In secondo luogo, nel corso della relazione lei ha affermato che vi sarà un incremento occupazionale in Campania e in Puglia di 600 unità per regione. Poiché Finmeccanica, Agusta per l'esattezza, ha stabilimenti ad Anagni in provincia di Frosinone, perché non si pensa di dare una « spinta » occupazionale in Ciociaria?

PIER FRANCESCO GUARGUAGLINI, *Presidente e amministratore delegato di Finmeccanica*. Ho parlato di un programma particolare, chiamato 787, che tenendo conto degli ordini presi da Boeing e del piano Boeing totale, porterà Finmeccanica a realizzare investimenti per le attrezzature assumendo personale, in par-

ticolare progettisti in Campania e lavoratori in Puglia. La provincia di Frosinone, tramite Agusta, è interessata all'elicotteristica e se questo settore seguirà il *trend* illustrato anche la provincia di Frosinone avrà ritorni positivi. Ho citato il precedente investimento perché è stato approvato in consiglio di amministrazione a gennaio. Faccio presente che la parte inglese è sovradimensionata ed abbiamo comunicato al Governo britannico, a fine gennaio, che dovremo licenziare 600 persone.

Per quanto riguarda la prima domanda non so dire quanto la stabilità abbia influenzato il valore del titolo. Ritengo che la strategia di focalizzazione proposta al Governo e da questo approvata ha sicuramente aiutato la crescita. A ciò si aggiunge il supporto che abbiamo fuori Italia. Come ho anche dichiarato al Governo, il nostro prodotto negli Stati Uniti era nettamente superiore all'altro e la *lobby* realizzata dai governi italiano ed inglese per controbattere quella americana ha fatto sì che siamo stati presi in considerazione ed abbiamo vinto la commessa. Forse se vi fosse stato disinteresse da parte dei governi non avremmo vinto.

MASSIMO CIALENTE. Ringrazio il presidente Guarguaglini. Mi associo a quanto detto dal presidente Giorgetti a proposito della soddisfazione diffusa per il recente ed importantissimo risultato ottenuto negli Stati Uniti con la fornitura degli elicotteri che, ritengo, abbia dato una piccola iniezione di fiducia al paese, evidenziando anche, in relazione alla competitività, che quando si lavora in un determinato modo, con notevoli competenze, si riesce a conquistare mercati molto difficili. Ricordo che di ciò il presidente Guarguaglini ha parlato circa un anno fa in Commissione attività produttive della Camera.

PIER FRANCESCO GUARGUAGLINI, *Presidente e amministratore delegato di Finmeccanica*. Pochi ci credevano.

MASSIMO CIALENTE. Proprio alla luce di ciò, diventa ancora più forte una preoccupazione. Come lei sa, in tutte le occasioni che ho il piacere di incontrarla, insisto sulla vicenda dell'accordo Alcatel Alenia, sul quale vi è sempre stata grande disponibilità anche da parte delle stesse organizzazioni sindacali, essendo indubbia l'importanza per l'assetto e la strategia da lei illustrata. Però vi è una grande preoccupazione: nella Alenia, negli stabilimenti della nostra industria spaziale, che hanno una storia, grandi competenze ed una competitività di livello (fatta eccezione per gli « infortuni » degli ultimi tempi), abbiamo ora una presenza ridotta al 33 per cento. La preoccupazione è grande soprattutto per quanto riguarda le prospettive dato che Alenia ha lavoro grazie ai programmi Cosmo e Galileo. Lei, una delle ultime volte che è stato audito in Commissione attività produttive, rispondendo ad una mia domanda sul destino dell'industria spaziale italiana tra tre o quattro anni, quando termineranno alcune missioni dell'industria italiana, disse che molto sarebbe dipeso da chi avrebbe guidato Finmeccanica, Alenia e dall'impegno del Governo. Non so se lei conferma questa affermazione. Mi chiedo anche cosa sia necessario realizzare a livello di investimenti e quale politica spaziale sia necessaria per mantenere una presenza industriale italiana forte.

Adesso avremo un ruolo importante nella *joint venture* con Telespazio, su cui vorrei rivolgere una domanda. La vicenda di Galileo in riferimento al centro controllo, fatto importante per Telespazio, mi sembra che non sia stata ancora sciolta a livello di ESA. Può darci notizie al riguardo? Ritiene comunque che, nel caso non vi dovesse essere un finanziamento aumentato da parte dei governi, da parte italiana potrebbe divenire necessario un intervento, in particolare dell'ASI per porre in posizione migliore Telespazio?

Sulla vicenda Alenia-Alcatel ritiene che il Governo e, soprattutto l'ASI, abbiano affiancato a sufficienza Finmeccanica? A me sembra che il matrimonio con Alcatel

sia avvenuto con una dote abbastanza risicata da parte di quest'ultima. Vorrei poi ricordare in merito la vicenda della firma del presidente Vetrella sul progetto Cosmo, che, come al solito, ha tenuto sulla corda tutto il mondo dell'industria aerospaziale italiana, conclusasi praticamente il giorno di Natale. In questa vicenda, dalla quale l'Italia esce un po' penalizzata e forse il Governo avrebbe dovuto giocare ben altro ruolo, non crede che Finmeccanica si sia ritrovata sola, diversamente da quanto accaduto negli Stati Uniti?

PIER FRANCESCO GUARGUAGLINI, *Presidente e Amministratore delegato di Finmeccanica*. Dato che l'onorevole Cialente ha citato uno dei miei precedenti interventi in questa sede vorrei ricapitolare quale è stata la strategia di Finmeccanica. Mentre la Francia ha due società piuttosto grandi in questo settore, noi nella parte manifatturiera fatturiamo appena 500 milioni. Allora dissi che per noi sarebbe stata una disgrazia se, prima che fossimo riusciti a stringere un accordo con una delle due, queste si fossero accordate tra loro, perché ciò avrebbe creato una realtà spaziale in Europa, ma fuori dall'Italia, che superava i 2 miliardi, costringendoci a giocare il ruolo di Cenerentola. Da parte mia ho cercato di sfruttare l'« antipatia » esistente tra i due gruppi francesi per cercare di raggiungere un accordo. Per ottenere un terzo della partecipazione, che può essere considerato un risultato di scarsa rilevanza, mentre a mio avviso è di notevole importanza, Finmeccanica dovrà sborsare dei soldi, perché altrimenti in base ai rapporti attuali la sua quota sarebbe stata ancora più bassa. Comprendo la preoccupazione dell'onorevole Cialente, ma sarebbe sicuramente più preoccupato dall'altra ipotesi in campo. Va tenuto conto anche di quanto le varie ASI nazionali europee investono; ad esempio Astrium è la somma delle realtà inglese, tedesca e francese e, essendo EADS la proprietaria di Astrium al 100 per cento, anche di quella spagnola. Per tali motivi la nostra vita a livello europeo non era

per niente semplice. Alleandoci con Alcatel abbiamo ottenuto che almeno la Francia appoggerà equamente i due poli in competizione. Il motivo per cui ho accelerato la *joint venture* è proprio questo; è chiaro che non si può avere tutto, ma tra una situazione incerta ed una certa, anche se con un ruolo considerato minoritario, credo sia preferibile la seconda. Nessuno regala niente a nessuno e nell'industria c'è sempre un confronto acceso.

Se però l'Italia porta avanti programmi nazionali, l'accordo prevede che questi vengano gestiti in modo separato; pertanto se lo sforzo italiano nel settore dello spazio Finmeccanica sarà rilevante difenderà meglio le proprie realtà e viceversa.

Telespazio partecipa al consorzio, ed a mio avviso è l'elemento principale dell'accordo. Dovrà gestire 30 satelliti e sarà capofila di un numero notevole di società che vanno dalla Cina al Brasile; occorrerà pertanto una notevole esperienza internazionale di gestione, perché tutti sono convinti che nel 2013 questi satelliti forniranno molti servizi a valore aggiunto. Bisogna rimarcare che nel campo aerospaziale i servizi crescono in misura maggiore rispetto alla manifattura, tanto che fra poco tempo il mercato dei servizi supererà nettamente quello della manifattura. Sicuramente l'accordo rappresenta uno sbocco internazionale di non poco conto.

A mio avviso deve essere compito di Finmeccanica portare avanti dei progetti per poi presentarli al Governo; così ho prospettato questa strategia anche al Governo, che mi ha soltanto chiesto di raggiungere un accordo.

Effettivamente è vero che l'ASI è un po' lenta nel prendere decisioni; resta comunque il fatto che più ci fiancheggia a livello internazionale e meglio è.

GIANCARLO PAGLIARINI. Ringrazio il presidente Guarguaglini per la sua utile relazione e gli pongo alcune domande. Alcuni giorni fa durante un dibattito, in cui avevo ricordato positivamente il contratto sugli elicotteri ottenuto negli Stati

Uniti, mi è stato fatto notare che solo il 10 per cento della produzione viene realizzata in Italia, naturalmente ho replicato che ciò che conta è il fatto che le leve del comando siano nel nostro paese. Vorrei, però, sapere con precisione quale percentuale della produzione spetterà all'Italia.

Fermo restando che la cosa più importante è che il comando delle operazioni resti in Italia, quanto del fatturato totale di Finmeccanica viene effettivamente prodotto nel nostro paese?

Inoltre, ha fornito poche informazioni sulle BRIC *economies* cioè le economie di Brasile, Russia, India e Cina. Nel 2050 questi quattro Stati avranno un PIL superiore alla somma di quelli di Stati Uniti ed Unione europea. Fatto uguale a 100 il vostro giro di affari, qual è la percentuale relativa a questi Stati e quali sono le prospettive?

Infine, per quanto riguarda il nucleare nella documentazione consegnata si parla di un ruolo di primo piano soltanto nelle attività di decontaminazione e smantellamento degli impianti nucleari dismessi. Nel mondo si realizzano molte centrali nucleari; siamo completamente al di fuori di questa situazione o riusciremo ad inserirci? Mi auguro che, se non intendiamo «suicidarci» economicamente, realizzeremo anche in Italia centrali nucleari; sarebbe molto importante per lo sviluppo italiano.

PIER FRANCESCO GUARGUAGLINI, *Presidente e amministratore delegato di Finmeccanica*. In America vi è una legge che prevede, ad esempio nel campo della cantieristica, che per battere bandiera statunitense la nave debba essere costruita in quel paese. Per quanto riguarda il nostro settore e l'elicottero modello EH101, la normativa «*buy America*» afferma che dobbiamo costruire una quota superiore al 60 per cento; poiché quando si partecipa ad una gara si tiene conto di ciò, abbiamo cercato di prevedere una quota intorno all'80 per cento. I primi cinque dovremmo costruirli AgustaWestland, perché l'EH101 è un elicottero sviluppato per le marine italiane ed inglesi e a decidere dove fare il

lavoro saranno i capi. L'importante è che, secondo noi, questo elicottero avrà un mercato al di fuori di quello americano nettamente superiore con una ricaduta completamente in Europa.

Per quanto riguarda le percentuali, stiamo creando piccole realtà al di fuori dell'Italia e della Gran Bretagna, mentre il 25 per cento della nostra produzione, finita l'acquisizione, sarà realizzata in Gran Bretagna. L'AgustaWestland ha uno stabilimento, le comunicazioni ne hanno due e l'avionica ne ha quattro; aumentiamo quindi la nostra internazionalizzazione. Molto dipenderà anche dalla realtà competitiva italiana che non si basa soltanto sul costo del lavoro, ma anche sui trasporti, sull'energia, sulla giustizia e sul supporto finanziario. Negli Stati Uniti abbiamo scelto il Sud Carolina perché i singoli Stati sono in competizione tra loro per attrarre lavoro. Le variabili in gioco sono molte e tra queste rientrano le *lobby* realizzate dai deputati, alla luce del sole. La moglie dell'ex presidente americano Clinton ha supportato la nostra società perché l'assemblamento finale dell'elicottero sarà realizzato nello Stato di New York e Hillary Clinton è stato uno dei nostri maggiori *sponsor*, senza alcuno scandalo purché si dimostri che si stanno facendo gli investimenti giusti ed il prodotto è quello necessario.

Per quanto riguarda i paesi da lei citati, consideriamo poco il Brasile; l'aereo AMX fu fatto metà in Italia dall'Aermacchi e metà dall'Embraer; poi si perse l'occasione perché l'Embraer lo portò avanti. Nel campo dell'elettronica da difesa abbiamo fornito sistemi da combattimento per le navi, ma il Brasile ha conosciuto varie crisi e attualmente non investe molto. Apriremo un ufficio per riprendere i contatti. Ho parlato personalmente con Dirceu, il corrispondente brasiliano del sottosegretario Letta, quando è venuto per riprendere i contatti ma la situazione non è semplice. In Russia, invece, siamo stati sempre presenti con un controllo del traffico aereo fornito molti anni fa. In questo momento abbiamo in corso trattative; abbiamo

vinto l'automazione postale di Mosca e speriamo di vincere quella relativa a San Pietroburgo (che potrebbe significare estendere l'automazione postale a tutta la Russia, un *business* di qualche miliardo di euro). Riteniamo di riuscire a vendere il TETRA, un sistema digitale criptato. Siamo in attesa di un ordine dall'Italia che incontra difficoltà per ragioni finanziarie. La referenza nazionale è essenziale per superare eventuali diffidenze all'estero. In Russia stiamo cercando di riprendere i rapporti tra Aermacchi e Jakovlev nel campo dell'aeronautica. Nel controllo aereo vi era un contenzioso che stiamo cercando di chiudere e, a breve, dovremmo ricevere un ordine riguardante i satelliti di telecomunicazione. Siamo molto attivi. Lo siamo meno in India, anche se ultimamente, almeno nel campo navale, abbiamo intrapreso iniziative. In Cina vorremmo realizzare una *joint venture* per quanto riguarda l'elicotteristica aprendovi uno stabilimento. Abbiamo vinto alcune gare con l'Ansaldo segnatamente in relazione a realizzazioni ferroviarie e metropolitane a Pechino ed a Shanghai. Non so dire quale sia la percentuale del giro d'affari relativa a questi Stati nel 2007, ma posso dire che siamo attivi.

Infine, per quanto riguarda il nucleare non siamo presi in considerazione perché il nostro paese non realizza centrali nucleari. Siamo presenti in Romania dove gestiamo una centrale nucleare. Essendo un tecnico ritengo che se riusciremo ad entrare nel campo dello smantellamento potremo dare lavoro tecnologico ad ingegneri e se l'Italia deciderà di rientrare l'Ansaldo manterrà certe capacità. Conoscendo gli italiani sono pessimista, perché in Italia vi è un fortissimo oscurantismo verso la tecnologia ritenuta quasi un male assoluto. Ormai il nucleare non è inquinante per le emissioni nell'aria; il problema è la gestione delle scorie, ma vi sono altre soluzioni molto più inquinanti. Nel resto del mondo tutti costruiscono centrali nucleari. In Svezia il ministro della difesa, con cui ho avuto occasione di incontrarmi,

non credeva al fatto che la nostra percentuale di produzione di energia nucleare fosse pari a zero.

PIETRO MAURANDI. L'audizione odierna riguarda un'altra delle imprese pubbliche o ex pubbliche con elevata partecipazione pubblica che si trova in «buona salute». Ciò significa che esiste un patrimonio accumulato e consolidato delle grandi imprese industriali pubbliche in termini di attività industriali per quanto riguarda sia il prodotto sia la presenza sul mercato.

Questa circostanza rischia di mettere in dubbio due apparenti acquisizioni. La prima è che, come ricordava il presidente Giorgetti all'inizio, il pubblico non funziona. Non vi ho mai creduto e ritengo che l'andamento delle imprese ex pubbliche testimoni l'esistenza di settori in cui il pubblico ha accumulato esperienze e patrimoni di attività industriali. L'altra apparente acquisizione è che esiste una perdita di competitività per l'industria italiana. In realtà, queste audizioni con le grandi imprese italiane non mettono in discussione questo dato, perché esse non sono rappresentative dello stato dell'industria. Credo che la perdita di competitività dell'industria italiana esista nonostante l'andamento positivo di Finmeccanica e di altre imprese.

La prima domanda che voglio fare è la seguente: fino a che punto il successo di Finmeccanica, così come di altre imprese di questo tipo, è il risultato di posizioni oligopolistiche sul mercato? Mi chiedo, infatti, se anche le posizioni oligopolistiche non influenzino il successo di queste imprese.

Vorrei inoltre capire quale sarà in prospettiva l'impegno di Finmeccanica nel settore civile; mi pare che il presidente Guarguaglini abbia accennato al fatto che la società parteciperà al programma dell'Airbus. Come è noto l'industria italiana ha una posizione sostanzialmente marginale in questo programma; mi domando se Finmeccanica intenda cercare di colmare questo vuoto, sfruttando un'even-

tuale opportunità per entrare nel consorzio.

Infine, l'ultima domanda riguarda l'impegno di Finmeccanica nel settore della ricerca scientifica e tecnologica, mi rendo ben conto che i prodotti in questo settore economico sono il risultato di una lunga ricerca, ma vorrei sapere se esiste un impegno specifico sotto questo profilo magari in collegamento con università o con altri istituti di ricerca.

PIER FRANCESCO GUARGUAGLINI, *Presidente e amministratore delegato di Finmeccanica*. Per quanto riguarda la prima domanda, ho cercato di mostrare come Finmeccanica, pur essendo abbastanza favorita nell'ambito del mercato italiano, deve il successo negli Stati Uniti al fatto che aveva già avuto clienti molto buoni, le forze armate italiane e inglesi, che hanno spinto questo prodotto in una direzione ottima attraverso il finanziamento dello sviluppo del progetto. I soldi sono stati spesi bene perché il prodotto è ottimo ed è pensato per il mercato internazionale; non a caso prima che negli Stati Uniti è stato venduto anche un Canada, Giappone e Olanda. Se negli Stati Uniti fosse sufficiente essere competitivi noi avremmo vinto a man bassa, ci sono state invece due lobby che si sono contrapposte e neutralizzate per cui ha prevalso il prodotto migliore.

È chiaro che il nostro mercato ha pochi *player*, ma partire dall'Italia è più uno svantaggio che un vantaggio; tutte le alleanze che cerchiamo di stringere le facciamo proprio per superare questo handicap. Dobbiamo però operare delle scelte per essere realmente competitivi, soltanto dove abbiamo dei prodotti affermati possiamo giocare un ruolo importante. Come ho detto prima, nell'elicotteristica possiamo essere uno dei principali *player* a livello mondiale, così come possiamo esserlo anche nel settore dell'elettronica della difesa e in altri settori; per il resto occorre cercare le alleanze giuste per poter valorizzare i propri prodotti.

L'Airbus è un consorzio nato nel 1978 e ai suoi esordi perdeva molto denaro; il

Governo italiano di allora non ritenne opportuno investirci delle risorse, anche perché sembrava che la posizione di Boeing fosse inattaccabile. In origine erano quattro le società che componevano il consorzio, mentre oggi si sono ridotte a due — 20 per cento BAE e 80 per cento EADS — per cui chi comanda all'interno del consorzio è EADS. Poiché gli spagnoli hanno sempre sostenuto che qualora noi entrassimo la nostra quota di partecipazione non dovrebbe mai superare la loro, in questa ipotesi non riusciremmo ad ottenere più del 10 per cento. Per un'operazione del genere occorrerebbe effettuare anche un aumento di capitale e non è detto che Finmeccanica all'interno del consorzio conterebbe molto. Quando fu fatta la scelta dal Governo italiano, entrare nel consorzio Airbus significava smettere di lavorare per Boeing e mandare a casa lavoratori del sud; siccome fare l'industriale è sempre un rischio, la nostra politica è quella di avere alta tecnologia da poter vendere ai due grandi *competitor* internazionali. Mentre con la Boeing abbiamo una partecipazione del 13 per cento nel progetto del 787, per quanto riguarda il 380 abbiamo il 4,5 per cento e stiamo trattando per avere una quota superiore al 5 per cento per il 350; quindi pur restando fuori cerchiamo di strappare delle quote rilevanti grazie alle nostre tecnologie innovative e molto apprezzate. In base a tutto questo sono convinto che riceveremo nuovi ordini, ma a mio parere entrare oggi nel consorzio è troppo tardi.

Noi investiamo il 13 per cento in ricerca e sviluppo, siamo considerati dal *Financial Times* il quarto gruppo con maggiori investimenti in questo settore a livello mondiale. Abbiamo contatti con 41 università italiane; tuttavia se avessimo un mondo della ricerca più giovane e dinamico ne saremmo maggiormente avvantaggiati, perché non è possibile fare il ricercatore a vita come accade in Italia, impedendo in tal modo ai giovani di entrare nel mondo della ricerca. L'età-

media dei ricercatori dell'ENEA è superiore ai 55 anni; a mio avviso a 55 anni l'unica cosa che può cercare un ricercatore è qualcuno che lavori al posto suo, perché non è possibile che a quella età si faccia ancora ricerca. Anche io ho fatto il ricercatore, ma a 35 anni ho smesso perché il cervello del ricercatore deve essere particolarmente brillante; a 50 anni si acquistano altre capacità ma si perdono quelle richieste per la ricerca.

DANIELA GARNERO SANTANCHÈ. Innanzitutto ringrazio il presidente Guarguaglini per la sua relazione precisa e puntuale, che ha fornito dei dati utili per poter fare dei ragionamenti successivi. La mia è una domanda molto semplice e forse parrà anche banale: quali sono state le strategie che hanno portato al progetto Finmeccanica 2? Ascoltando la relazione ho notato che per alcuni segmenti della società ciò che viene a mancare è proprio la massa critica per essere più competitivi nei mercati stranieri, vorrei pertanto capire meglio quali sono state le strategie che hanno portato all'elaborazione del progetto Finmeccanica 2 e se è opportuno mettere la parola fine a questo progetto o dovremo rivederci successivamente per parlarne nuovamente.

PIER FRANCESCO GUARGUAGLINI, *Presidente e amministratore delegato di Finmeccanica.* Come lei sa, il progetto Finmeccanica 2 non viene da me trattandosi di una proposta proveniente dall'esterno. Mi era stato chiesto di focalizzare l'attenzione sui settori spazio e difesa, e per l'Elsag vedevo un mercato istituzionale che avrebbe permesso ad Elsag di acquisire nuovo vigore; tanto è vero che la sicurezza è divenuta un mercato forte, che sta prendendo piede, e sono convinto che nell'arco di due anni Elsag sarà completamente integrata. Dissi che ero d'accordo a due condizioni: un prezzo giusto e che vi fosse un put, perché intendo partecipare come socio di minoranza avendo la possibilità di uscirne dopo un determinato periodo. La mia offerta fu accettata ma la proposta

di put presentata da Fintecna fu giudicata non gestibile. Si aggiunsero, poi, altre vicende come quella dell'Alitalia. Recentemente la proposta è stata ripresa e Fintecna sta esaminando il modo in cui riformulare il put; se la proposta sarà nuovamente insoddisfacente sarà necessario cercare altre strade. Se le attività dovessero restare a Finmeccanica, come ho già fatto in altri campi, la ricerca sarebbe orientata a cercare partner con cui aumentare le dimensioni e valorizzarle. La ricerca e la tecnologia sono settori costosi; è necessario uno sforzo finanziario. Spero anch'io come lei che innanzitutto la situazione si definisca, positivamente o negativamente.

BRUNO TABACCI. È necessario dire, in primo luogo, che il « modello Guarguaglini » ha avuto ragione. Guardando i risultati, soprattutto con riferimento all'andamento del titolo, il riassorbimento della bolla speculativa, che verso la fine degli anni novanta « operava » anche sul titolo di STM (l'investimento più rilevante di Finmeccanica), dimostra che la politica di iniziativa industriale, di integrazione e di valorizzazione del riassetto nazionale, scegliendo partner opportuni sul piano internazionale, si è rivelata vincente.

Un'altra osservazione che emerge è la necessità di riconsiderare in maniera assai critica l'intera esperienza di privatizzazione nel nostro paese. I risultati, infatti, non sono stati gli stessi in altre situazioni. È sufficiente pensare al settore bancario. Oggi tutte le banche sono private e si trovano in uno dei momenti di maggiore difficoltà nonostante siano padrone del sistema. È una contraddizione enorme. Ieri abbiamo incontrato il commissario europeo alla concorrenza per rilevare come la situazione sia antitetica; mentre il presidente di Finmeccanica va all'estero, compra, si integra e affronta i mercati, in altri settori ci si chiude.

Non ho domande da porre perché sono state anticipatamente risolte dalla relazione dell'ingegnere Guarguaglini. Sottolineo che l'aggiudicazione della commessa americana è dovuta, secondo me, più che

all'azione di *lobby* alla grande qualità del prodotto. Questo modello di elicottero è come la Ferrari; vi sono eccellenze in Italia che vincono per le proprie qualità. L'alleanza con gli inglesi, considerati i loro rapporti « ombelicali » con gli americani, avrà reso meno difficile l'inserimento italiano, ma sono sicuro che se non vi fosse stato un prodotto di qualità non saremmo neanche, per usare una metafora sportiva, arrivati in finale. Ritengo giusta la linea seguita e porgo gli onori al capoazienda che essendo divenuto il « capo assoluto » di Finmeccanica ne porta onori ed oneri. Penso che i manager debbano essere valutati per i risultati che ottengono e dobbiamo riconoscere che l'ingegnere Guarguaglini ha ottenuto ottimi risultati, mantenendo in evidenza l'autonomia del manager rispetto alla politica.

ARNALDO MARIOTTI. In primo luogo siamo interessati, come ha già detto il collega Cialente, a conoscere più approfonditamente l'accordo con Alcatel. Inoltre, vorrei porre una domanda riguardo alla nostra presenza in un sistema industriale e di ricerca come il sistema Europa. Il 1978 è molto lontano ma il problema si pone ancora. Vorrei sapere come Finmeccanica si attrezza insieme al Governo e con il sostegno del Parlamento per seguire l'obiettivo della presenza del sistema Italia all'interno di quello europeo senza tralasciare altre strategie. Nella documentazione da lei consegnata, ingegnere, è illustrato un ridimensionamento della presenza industriale. Per formazione e deformazione personale, dietro le aziende vedo sempre le persone, i ricercatori, i tecnici, gli operai e vorrei sapere cosa accadrà ai nostri stabilimenti e all'occupazione nazionale con la strategia di ridimensionamento della presenza nel sistema industriale.

PIER FRANCESCO GUARGUAGLINI, *Presidente e amministratore delegato di Finmeccanica*. Il dato cui lei si riferisce, onorevole, riguarda l'attività della società Elsag come fornitore al mondo dell'industria e non rappresenta un ridimensionamento dell'industria.

La società Elsag, attualmente, vende prodotti alle poste (l'automazione postale), alle industrie (i sistemi di gestione industriale, tra cui il principale è il SAP), ai servizi (le buste paga), alle banche ed ai settori di difesa e sicurezza. Sostengo che questa situazione non potrà andare avanti presentando gli stessi « vizi » di Finmeccanica nel momento in cui si produce *information technology* per tutti. L'Elsag nel 1974 si occupava di altri campi: difesa, automazione delle macchine e poste. Alla fine degli anni novanta è passata al settore *information technology*, però ha voluto fare tutto ed ora compete con piccole società. Lei sa benissimo che la nostra società ha difficoltà e riteniamo che andasse venduta e abbandonata o, diciamo così, rifocalizzata.

BRUNO TABACCI. Un'ipotesi poteva essere quella di dare spazio all'alternativa del polo tecnologico italiano. Quando non è stato raggiunto questo obiettivo, è stato giusto riposizionarsi sul vostro *core business*.

PIER FRANCESCO GUARGUAGLINI, *Presidente e amministratore delegato di Finmeccanica*. Ho cercato i clienti a noi più connaturati, come le poste che sono un cliente centrale.

Il settore della difesa, dato che i mezzi sono utilizzati maggiormente, ha bisogno di quello che comunemente si chiama assistenza post-vendita, dove la competenza tecnologica dell'Elsag può avere una sua ragione di esistere. Ho mantenuto l'industria perché l'Elsag lavora per l'industria di Finmeccanica; devo ancora capire se è possibile sfruttare questo trampolino di lancio perché ha poco significato se continua a fornire servizi soltanto a noi. Visto in questo modo, si tratta di un ridimensionamento delle attività dell'Elsag verso l'industria. I nostri stabilimenti seguono lo sviluppo dell'aeronautica e dell'elicotteristica, che con questi numeri non hanno assolutamente niente a che fare.

PRESIDENTE. Prima di concludere l'audizione vorrei aggiungere una piccola nota in riferimento a quanto detto prima dall'onorevole Savo. È vero che Agusta ha degli stabilimenti in provincia di Frosinone, ma ha la « testa » in provincia di Varese, proprio vicino casa mia. Ho seguito il successo conseguito poche giorni fa nel corso di questi anni di attività parlamentare sin da quando il processo era allo stato embrionale e mi fa piacere che si sia concluso positivamente.

Ringrazio nuovamente il presidente Guarguaglini per la sua disponibilità e per

aver risposto con precisione a tutte le domande poste dai commissari.

Dichiaro conclusa l'audizione.

La seduta termina alle 13.

IL CONSIGLIERE CAPO DEL SERVIZIO RESOCONTI
ESTENSORE DEL PROCESSO VERBALE

DOTT. FABRIZIO FABRIZI

*Licenziato per la stampa
il 25 febbraio 2005.*

STABILIMENTI TIPOGRAFICI CARLO COLOMBO