

PRESIDENZA DEL PRESIDENTE
EDMONDO CIRIELLI

La seduta comincia alle 15.

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

Sulla pubblicità dei lavori.

PRESIDENTE. Avverto che la pubblicità dei lavori della seduta odierna sarà assicurata anche attraverso l'attivazione di impianti audiovisivi a circuito chiuso e la trasmissione televisiva sul canale satellitare della Camera dei deputati.

**Audizione di rappresentanti
di IVECO Spa.**

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca, nell'ambito dell'indagine conoscitiva sull'acquisizione dei sistemi d'arma, delle opere e dei mezzi direttamente destinati alla difesa nazionale, a venti anni dall'entrata in vigore della legge 4 ottobre 1988, n. 436, l'audizione di rappresentanti di IVECO Spa.

Nel dare la parola al dottor Roberto Cibrario Assereto, *senior vicepresident Special Vehicles* della IVECO Spa, lo ringrazio per la partecipazione alla seduta odierna.

ROBERTO CIBRARIO ASSERETO, *Senior vicepresident Special Vehicles della IVECO Spa*. Signor presidente, onorevoli deputati, vorrei innanzitutto ringraziarvi per l'opportunità di poter illustrare, in questa sede così importante, l'azienda che rappresento, principale realtà industriale italiana nel campo dei mezzi terrestri,

nonché di poter rappresentare le tematiche di maggior rilievo per il settore terrestre nel suo complesso.

In questo contesto parlerò quindi, inizialmente, come responsabile dei veicoli speciali di IVECO e, successivamente, come presidente del gruppo attività terrestri della Federazione aziende italiane per l'aerospazio, la difesa e la sicurezza (AIAD).

Ci focalizziamo oggi su un settore, quello delle forze di terra, che è il più esposto per quanto riguarda le missioni per il ristabilimento e il mantenimento della pace e della sicurezza; ciò è stato ampiamente evidenziato dalle numerose operazioni internazionali alle quali l'Italia ha partecipato in questi ultimi anni.

Il concetto della priorità assoluta, per la Difesa, di garantire la tutela dei nostri soldati è stato autorevolmente richiamato più volte in questa sede sia dal Ministro della difesa, onorevole La Russa, sia dal Capo di stato maggiore della Difesa, generale Camporini.

La protezione di questi uomini rappresenta una missione fondamentale per le aziende che sviluppano e forniscono mezzi ed equipaggiamenti ed è l'obiettivo su cui IVECO investe in modo strategico.

Vorrei brevemente fornire qualche notizia su IVECO, società posseduta al 100 per cento dal gruppo FIAT, e che rappresenta uno dei settori fondamentali del gruppo, insieme alle automobili e alle macchine agricole e per le costruzioni.

IVECO è uno dei più importanti costruttori di veicoli industriali a livello mondiale, ha un fatturato di circa 11 miliardi di euro, con un *trend* di crescita che purtroppo è stato interrotto dalla nota crisi economico-finanziaria che si è scatenata nel corso del 2008. Nell'anno in

corso il crollo del mercato dei veicoli commerciali europeo si attesta intorno al 50 per cento e IVECO, come tutti i *competitor*, ha dovuto adeguarsi a questa situazione drammatica e di dimensioni mai conosciute precedentemente.

IVECO ha venduto oltre 190 mila camion nel 2008; nel 2009, forse, solo la metà. Ha circa 28 mila dipendenti, 27 stabilimenti produttivi sparsi in sedici Paesi e distribuisce i propri prodotti tramite una rete di 700 concessionarie e dispone di 6 mila centri di assistenza in oltre cento Paesi.

Il fatturato IVECO si articola secondo la seguente gamma di prodotti: 24 per cento per i camion pesanti; 8 per cento per i camion medi; 16 per cento per i camion leggeri; 9 per cento per i bus e 33 per cento tra assistenza tecnica e servizi finanziari.

Il settore *Special Vehicles* rappresenta circa il 10 per cento del fatturato, con oltre un miliardo di euro ed è in costante crescita negli ultimi anni; di tale fatturato, il 70 per cento circa viene dedicato ai clienti esteri.

Tuttavia, IVECO non è solo un'azienda di produzione; essa è anche un operatore logistico di tutto rispetto, in grado di assicurare, in tutto il mondo, assistenza a un parco di veicoli circolanti di quasi 3 milioni di camion.

Movimentiamo ogni giorno oltre 3 mila tonnellate di materiale che produciamo o riceviamo dai nostri fornitori.

E, ogni giorno, dagli stabilimenti principali del gruppo, partono oltre 800 nuovi camion in oltre 53 mila diverse configurazioni, i quali giungono ai clienti tramite la nostra rete distributiva in Europa, in Sudamerica e in Cina.

Rendiamo disponibili queste capacità e competenze anche a supporto di tutta la pubblica amministrazione: Forze armate, vigili del fuoco, Polizia, protezione civile. Un'opportunità, questa, oggi non ancora del tutto utilizzata, che può offrire importanti economie ed efficienze operative, grazie a una rete globale con supporto logistico e manutentivo integrato. Un'opzione che può essere meglio sviluppata in

tempi brevi, configurabile nel contesto di quella *partnership* con le Forze armate che è già ampiamente sperimentata per lo sviluppo dei mezzi, con benefici per l'intero Paese nel corrente contesto di crisi della finanza pubblica, ma con effetti stabili e duraturi anche per il futuro.

Ricordo che sulla necessità di meglio operare nell'ambito logistico-manutentivo si sono espressi sia il Ministro La Russa, sia il generale Camporini.

Vorrei adesso focalizzare la nostra attenzione sui veicoli speciali. Abbiamo come missione lo sviluppo di soluzioni tecnologiche di eccellenza e specialistiche, capitalizzando e beneficiando del patrimonio di competenze di IVECO e del gruppo FIAT.

Tutti i prodotti relativi al mondo della sicurezza e della difesa si trovano all'interno di questa divisione. Le aziende che operano nella divisione *Special Vehicles* sono tre: IVECO Astra, con un fatturato di circa 300 milioni di euro, 600 dipendenti e con sede e stabilimento a Piacenza; IVECO Magirus, con un fatturato di circa 300 milioni di euro, 1200 dipendenti e con stabilimenti in Italia, Germania, Francia e altri Paesi; IVECO *Defence Vehicles*, con un fatturato di 500 milioni di euro, 800 dipendenti, e con stabilimenti a Bolzano e a Vittorio Veneto.

L'Astra di Piacenza progetta, produce e assiste la gamma alta dei veicoli militari per impieghi logistici, con cabine blindate e non, utilizzati dall'Esercito italiano e da molte altre Forze armate. La gamma Astra prevede, inoltre, altre tipologie di veicoli specialistici, quali veicoli per lavori fuoristrada, cava cantiere e veicoli per trasporto eccezionale.

IVECO Magirus è, dal 1864, sinonimo di eccellenza tecnologica nel settore dell'antincendio e della protezione civile; commercializza i propri prodotti in tutto il mondo — Cina e Giappone compresi — ed è leader mondiale nella produzione di scale antincendio che, nelle diverse configurazioni, possono arrivare a cinquanta metri di altezza.

La gamma Magirus produce, inoltre, veicoli per l'impiego aeroportuale, auto-

pompe per i vigili del fuoco, veicoli polivalenti per il soccorso, piattaforme, veicoli per specifiche applicazioni — quali grandi rischi chimici, industriali, nucleari, batteriologici e chimici — e veicoli per l'impiego forestale e per l'estinzione di incendi nei tunnel (stradali e ferroviari).

Anche le Forze armate, per le proprie esigenze, hanno acquistato mezzi di IVECO Magirus, ad esempio il Dragon militare per impiego aeroportuale.

I prodotti IVECO *Defence Vehicles* costituiscono una gamma di prodotto che nessun altro costruttore al mondo può vantare nella sua completezza. Dai veicoli più piccoli, per impieghi logistici e tattici, al notissimo *Lince*, ai camion militari, ai blindati e corazzati della società consortile IVECO-Oto Melara.

Tutti questi prodotti sono il frutto di importanti investimenti di ricerca e sviluppo che sosteniamo con continuità in tutte le aree di tecnologia veicolare, ma anche nello studio di materiali compositi e nei sistemi integrati di protezione.

Siamo, dunque, in grado di assicurare alle Forze armate un'eccellenza nello scenario internazionale, in termini di gamma, di mobilità e di protezione.

La gamma prodotti IVECO *Defence Vehicles* è articolata in tre grandi famiglie: i veicoli Armoured, ovvero blindati e corazzati, i veicoli Multiruolo e i camion.

Entrando nello specifico dei veicoli blindati, consentitemi un breve inciso per illustrare un altro primato italiano in questo mercato. Già a metà degli anni '80 i gruppi FIAT e Finmeccanica, primi in Europa con questo approccio, hanno deciso di coordinare e di integrare — prima in un consorzio e più recentemente in un'unica società, IVECO-Oto Melara — le loro attività nei blindati e nei corazzati, realizzando un unico referente nazionale in quel settore. Questo approccio ha ulteriormente consolidato la forte *partnership* con l'Esercito e l'amministrazione della Difesa.

All'interno della società consortile IVECO-Oto Melara, Oto ha la responsabilità dei veicoli corazzati (ad esempio l'*Ariete* e il *Dardo*), mentre IVECO ha la responsa-

bilità dei veicoli ruotati (ad esempio il *Centauro*, il *Puma*, e oggi il veicolo blindato medio *Freccia*).

La nostra gamma è stata sviluppata negli anni grazie a uno stretto rapporto di *partnership* con l'Esercito italiano e l'amministrazione della Difesa.

Vorrei soffermarmi su questo argomento, poiché lo ritengo un punto chiave del mio intervento. Tale *partnership* rappresenta un valore aggiunto strategico per il nostro Paese. Naturalmente non si tratta di un'esclusività italiana, anzi si può dire che non esiste in Europa e nel mondo una forte industria della difesa senza un forte rapporto con il proprio Governo. Questo è dovuto al fatto che questa tipologia di prodotti non si sviluppa autonomamente, ma richiede uno stretto rapporto di collaborazione che inizia proprio dalle esigenze operative delle Forze armate che sono diverse per ogni esercito.

Questa *partnership* strategica ci ha consentito oggi di essere un'eccellenza tecnologica di prodotto internazionalmente riconosciuta e deve essere la chiave per il nostro ulteriore sviluppo internazionale.

Il primo esempio di successo nei blindati ruotati è stato indubbiamente il *Centauro* di cui ne sono stati consegnati all'Esercito italiano 400 esemplari e ne sono stati acquisiti dall'Esercito spagnolo 84.

Recentemente abbiamo acquisito un primo ordine di sei unità da un Paese arabo amico, per la versione con torretta da 120 millimetri; si tratta di un ordine suscettibile di ulteriori interessanti sviluppi.

A partire dal *Centauro* è stata sviluppata una famiglia di veicoli blindati medi ad alta protezione (VBM) o *Freccia* nella denominazione dell'Esercito italiano.

Come è noto, il VBM *Freccia* costituirà la principale piattaforma del futuro Esercito italiano e sarà destinato a equipaggiare le brigate medie.

Il contratto *Freccia* prevede attualmente una fornitura complessiva di 249 unità, e abbiamo già iniziato a fornire la prima *tranche* di 54 unità. Parallelamente l'Esercito spagnolo ha già acquisito quat-

tro unità del VBM. È inoltre in corso l'iter per l'aggiudicazione della fornitura di 300 unità, all'interno di un vasto programma pluriennale di acquisizione, che potrebbe arrivare a circa 1200 unità in diverse versioni.

Il veicolo è stato provato con esito positivo dall'Esercito spagnolo e, pur nella riservatezza dovuta alla delicatezza e all'importanza della trattativa, posso dire che mi auguro che l'iter amministrativo di fornitura possa essere completato con successo nel corso del 2010.

Le strette relazioni tra i Governi e tra i sistemi di difesa dei due Paesi, la forte presenza industriale e la diffusa adozione dei nostri mezzi sono ulteriori elementi a sostegno della nostra offerta.

La trattativa attualmente in corso con la Grecia è la conferma del fatto che la piattaforma VBM *Freccia* è un'eccellenza di livello internazionale. Anche in questo caso il veicolo ha superato con successo, nel corso dell'anno, le prove sul campo. Il programma greco prevede una fornitura di 84 veicoli.

Ho parlato di eccellenza, di tecnologia e di evoluzione di gamma. Proprio tale evoluzione porterà, a breve, a poter disporre di una nuova piattaforma anfibia, 8x8, in grado di coniugare il massimo livello di protezione con un'eccellente navigabilità. Nello scenario competitivo mondiale non esistono mezzi anfibi in grado di coniugare così efficacemente tali caratteristiche.

Il nuovo blindato anfibia IVECO è un veicolo con protezioni balistiche ed antimina IED come i più pesanti mezzi 8x8 terrestri, capace di trasportare armamenti di medio calibro, 25-30 millimetri, con un carico utile anfibia di sette tonnellate.

Si tratta della proposta IVECO per la *Landing Force* italiana, ma è anche un'eccellenza da proporre sul mercato internazionale. Una prova di questo è la nostra partecipazione a un importante programma USA, il Marine Personal Carrier (MPC). Il programma prevede l'acquisizione di 632 anfibi 8x8 ad alta protezione e si trova nelle fasi iniziali. Noi vi parte-

cipiamo insieme a BAE Systems, una delle più importanti aziende del settore a livello mondiale.

Concludo la parte dedicata alle piattaforme di veicoli blindati, con un veicolo 6x6 destinato all'Esercito brasiliano. Le trattative con la controparte governativa sono in fase avanzata. Il progetto dovrebbe prevedere un'iniziale fornitura di 500 veicoli, a partire dal 2012-2013, suscettibile di ulteriori importanti sviluppi. Anche questa è una piattaforma 100 per cento IVECO, a proposito della quale abbiamo capitalizzato la forte presenza e radicamento del gruppo FIAT in Brasile, Paese in cui siamo la prima azienda nel settore automobilistico.

Dopo aver passato in rassegna le piattaforme, nuove e in sviluppo, relative alla gamma dei blindati, passiamo ora alla gamma dei veicoli Multiruolo.

Si tratta di una gamma in forte crescita, coerentemente con le nuove esigenze di una moderna forza armata e particolarmente centrata sul fabbisogno delle operazioni di mantenimento della pace e di ricostruzione.

IVECO è in grado di coprire, con prodotti esistenti e con nuovi sviluppi, l'intero spettro dell'offerta — sino a 26 tonnellate del Veicolo tattico multiruolo medio (VTMM) — assicurando il massimo della protezione unitamente a un'elevatissima mobilità.

Il veicolo tattico multiruolo leggero (VTLM) *Lince* — o, se mi consentite di fare mia la denominazione dei militari, « San Lince » — credo necessiti di poche parole essendo ben conosciuto e avendo acquisito una grande notorietà. Il *Lince* è costruito secondo una concezione modulare, innovativa nel settore. Il cuore del veicolo è rappresentato dalla cellula di sopravvivenza — frutto dello studio su materiali avanzati — dotata di speciali sedili anti esplosione.

La forma del veicolo è stata studiata per permettere, in caso di esplosione di una mina, che la forza sprigionata si propaghi verso i lati. Grazie a queste caratteristiche il veicolo possiede un elevato livello di protezione contro il fuoco

delle armi leggere, gli IED e le mine. Il motore IVECO, ad elevata coppia, la trazione 4x4 e le sospensioni indipendenti conferiscono al *Lince* mobilità e agilità estreme, consentendogli di operare nei contesti operativi più difficili.

Vorrei sottolineare che, soprattutto con questo veicolo, l'industria nazionale ha saputo anticipare le nuove esigenze di protezione balistica e antimina e di elevata mobilità, posizionando l'Italia quale leader tecnologico e di mercato.

Anche in questo caso è stato centrale il rapporto di *partnership* tra Difesa e industria.

Il risultato si ritrova nei numeri: il *Lince*, fino ad oggi, è stato venduto agli eserciti di nove Paesi europei, per oltre 2500 unità. Abbiamo portato la nostra eccellenza in Europa diventando uno standard di riferimento in questo settore.

Un'ampiezza di clientela che apre la strada a continui sviluppi e ulteriori allargamenti, se opportunamente sostenuti in un contesto di sistema Paese.

A questo riguardo mi sembra utile evidenziare i vantaggi di un supporto logistico integrato che, applicato a tutta la flotta, con l'attuale ampiezza di consesso multinazionale, porterebbe significative opportunità di efficienza e risparmio anche al nostro Paese.

Il VTMM vuole ampliare la gamma dei veicoli Multiruolo ad alta protezione, in continuità con l'eccellenza del *Lince*. Si tratta, infatti, di un veicolo Multiruolo destinato all'assolvimento dei compiti specialistici a supporto delle unità impegnate in missioni di *peacekeeping*. Si affianca al *Lince*, veicolo di eccellenza assoluta nel segmento delle 7,5 tonnellate, con le sue 18 tonnellate nella versione 4x4 e 25 tonnellate nella versione 8x8, pur conservando, in ogni condizione climatica e di lavoro, tutte le caratteristiche di mobilità e di agilità proprie del *Lince*.

Il veicolo è caratterizzato da un'elevata mobilità tattica e da un altissimo livello di protezione contro il tiro diretto, le mine, gli IED e le minacce NBC (nucleare, biologico, chimico).

Il VTMM, nelle due versioni 4x4 e 6x6, è basato su un telaio derivato dall'IVECO Trakker, e verrà equipaggiato con un motore IVECO Cursor da 360 cavalli, nella versione 4x4, e da 450 cavalli nella versione 6x6. Il VTMM è attualmente in fase avanzata di sviluppo ed è il risultato della collaborazione tra IVECO DV e Krauss-Maffei Wegmann, un'azienda tedesca tra le più importanti del mondo nel mercato della difesa.

Si tratta di un altro esempio che, unito all'accordo con BAE Systems per l'anfibio, testimonia come le aziende private sappiano sviluppare le proprie « internazionalità » sulla base delle proprie eccellenze, senza bisogno di forzature normative.

Anche questo veicolo è completamente finanziato dalla nostra azienda. Non è sempre così nel panorama internazionale nel quale ci troviamo a competere, per esempio negli Stati Uniti ma anche in Europa, dove lo sviluppo delle nuove piattaforme è sempre finanziato dal Governo.

Vorrei concludere la parte della mia presentazione dedicata ai nostri prodotti, presenti e in sviluppo, con una veloce carrellata sui camion tattici, logistici e militarizzati.

Tutti noi conosciamo l'importanza della logistica per una moderna forza armata, specie in occasione di impegnative missioni internazionali. IVECO è uno dei più importanti costruttori di veicoli industriali a livello mondiale, con una gamma completa che si riflette negli autocarri tattici, dal più leggero VM90 — « lo Scarrafone » come viene chiamato dai nostri militari — ai più pesanti trattori 8x8 prodotti dall'IVECO Astra di Piacenza. Qui non si tratta solo di mobilità; talvolta questi mezzi, che vendiamo agli eserciti di 80 Paesi nel mondo, necessitano di protezione adeguata, poiché, pur avendo un compito logistico e non *combat*, sono impegnati in teatri operativi per assicurare il rifornimento e la movimentazione di tutto quanto è necessario alle forze impegnate. Tale protezione è assicurata tramite specifici *kit* di blindatura montabili sulle cabine dei veicoli (i cosiddetti *add on*).

Completano la nostra gamma di camion i cosiddetti *Military off the Shelf*. Si tratta sostanzialmente di veicoli che hanno un'origine civile e che vengono adattati all'impiego militare tramite opportune modifiche e personalizzazioni di prodotto. Anche in questo caso è possibile rispondere a particolari esigenze di protezione tramite l'applicazione di cabine protette, per esempio montando una cabina protetta sviluppata in collaborazione con Krauss-Maffei Wegmann sull'autotelaio IVECO Eurotrakker.

Spero di avervi fornito una visione veloce e il più possibile completa del panorama della nostra offerta di tecnologie e prodotti, non solo quelli in esercizio ma anche, e forse soprattutto, dei nostri progetti.

Ho ricordato all'inizio del mio intervento che avrei parlato in duplice veste: IVECO e AIAD. Vorrei, quindi, sviluppare adesso alcune considerazioni a nome di tutto il Gruppo attività terrestri.

Tutti conosciamo il difficile momento che stiamo attraversando, sia nell'economia, sia nello scenario strategico internazionale.

Di cosa abbiamo bisogno? Il quadro in cui operiamo oggi è in rapida evoluzione, c'è una maggiore integrazione europea, vi sono normative comunitarie più stringenti e una maggior determinazione nell'applicarle. Negli ultimi mesi in Europa si è discusso animatamente sulla necessità di sviluppare il *procurement* europeo e tutti hanno convenuto sull'importanza di dare ampia libertà e opportunità alle eccellenze di svilupparsi e competere, qualunque sia la loro sede geografica di origine. Un obiettivo fatto proprio dal programma del semestre di presidenza svedese dell'Unione europea. Ecco perché abbiamo più che mai bisogno di un sistema Paese coeso, determinato e dinamico che consenta di giocare un ruolo sovrano in Italia, nel rispetto dei regolamenti comuni, e uno da protagonista su tutti i tavoli europei, dove si prendono le decisioni, si adottano le direttive e i regolamenti nel settore della sicurezza e della difesa. Abbiamo bisogno, altresì, di una presenza attiva delle istitu-

zioni a sostegno dello sviluppo internazionale del settore e di un giusto equilibrio nell'assegnazione delle risorse in base agli effettivi fabbisogni dei teatri operativi, che ci vedono impegnati a livello internazionale come Paese.

Da queste affermazioni discendono alcune riflessioni più dettagliate che vorrei sottoporre all'attenzione della Commissione difesa. Una prima riflessione riguarda la rapidità delle risposte. Viviamo in un mondo veloce: di settimana in settimana mutano gli scenari operativi, crescono le minacce per i nostri soldati nei vari teatri. Anche il comparto della Difesa deve, dunque, attrezzarsi per dare risposte rapide in funzione dell'evolversi degli scenari. Ciò significa che occorrono una programmazione adeguata degli investimenti per lo sviluppo di nuovi mezzi e percorsi snelli per consentire una veloce operatività delle soluzioni e, quindi, anche processi di acquisizione e autorizzazione all'*export* snelli e affidabili. Questa riflessione vi è già stata autorevolmente presentata dal generale Camporini.

La mia seconda riflessione riguarda i finanziamenti. Permettetemi di esporre qualche numero dalla nota aggiuntiva del Ministero della difesa del 2009. Il bilancio della Difesa vale complessivamente poco più di 20 miliardi di euro, purtroppo in calo rispetto al 2008. Depurando tale componente della componente sicurezza, delle funzioni esterne e delle pensioni, si arriva a un dato funzione Difesa, che è stato unanimemente riconosciuta dagli analisti come la vera base di confronto.

La funzione Difesa vale, quindi, 14 miliardi di euro, in percentuale sul PIL poco meno dello 0,9. Siamo purtroppo molto lontani dal famoso 1,5 che, ricorderete tutti, è stato sostenuto essere il minimo per garantire la sopravvivenza di un moderno strumento militare. Questo 0,9 dell'Italia va confrontato in sede internazionale con quanto fanno i nostri *partner* europei ed atlantici: Stati Uniti 4 per cento; Regno Unito 2,1 per cento; Francia 2 per cento; Germania 1,1 per cento.

Sottraendo ai 14 miliardi della funzione Difesa le spese del personale (9,5 miliardi) e le spese di esercizio, si arriva ai dati degli investimenti (i nuovi mezzi e sistemi d'arma) pari a 2,8 miliardi. Se anche in questo caso facciamo un confronto con i principali Paesi europei, vediamo che il nostro Paese è molto lontano da quanto investono i nostri *partner* europei. Di questi 2,8 miliardi solo una quota largamente minoritaria, intorno ai 400-500 milioni, è investita nel settore terrestre che rappresento.

Abbiamo visto che l'Italia investe meno in difesa e sicurezza rispetto ad altri Paesi e meno ancora nel terrestre. Cerchiamo, dunque, di spendere nel miglior modo possibile, capitalizzando i possibili risparmi — ricordo, ad esempio, l'opportunità della collaborazione tra Difesa e industria nella logistica e manutenzione — e garantendo la disponibilità dei mezzi necessari attraverso un corretto bilanciamento tra esigenze operative e sviluppi strategici.

In questo contesto riteniamo altresì fondamentale il bisogno di certezza nella copertura finanziaria dei programmi, concetto che ritroviamo espresso nelle principali audizioni che mi hanno preceduto. Per l'industria è indispensabile poter contare su di un piano di acquisizione pluriennale, tempificato con certezza. Nessun comparto industriale può investire, sviluppare prodotti e garantire il livello occupazionale senza un quadro di riferimento certo.

La terza riflessione riguarda la valorizzazione delle nostre eccellenze. Ho già sviluppato questo tema parlando del *Lince*, vorrei ribadirlo in nome di tutto il settore terrestre. Il punto centrale è ancora una volta la relazione tra industria, Governo e Forze armate. Questa relazione è necessaria affinché le nostre eccellenze tecnologiche di piattaforma vengano valorizzate in chiave europea. Ciò che abbiamo fatto con il *Lince* deve diventare un sistema. Vorrei ricordare che il generale Camporini ha ritenuto di sottolineare, durante la sua

audizione, l'importanza della stretta e continua collaborazione Difesa-industria, come caposaldo della competitività.

Le nuove direttive europee sul *procurement* prevedono deroghe e opzioni volte alla valorizzazione delle capacità nazionali. In questo senso auspichiamo una forte azione di *partnership* per la stesura e l'approvazione di un regolamento attuativo che valorizzi al massimo le opzioni di deroga concesse dalla direttiva stessa.

La partecipazione attiva delle industrie, in tutte le sue diverse articolazioni, è un elemento essenziale per poter apportare le esperienze e i suggerimenti derivanti dal nostro quotidiano competere in Paesi europei ed esteri. La Difesa deve poter disporre di fornitori che sappiano unire la vicinanza al cliente, essenziale per una risposta pronta e dedicata, all'eccellenza e alla competitività, il cui indice è la dimensione internazionale del mercato.

Le nostre eccellenze rappresentano una ricchezza per il Paese nel suo insieme e vanno riconosciute come *asset* strategico da difendere e sviluppare.

Dobbiamo insistere affinché l'Italia sia parte attiva nel promuovere lo sviluppo di relazioni Governo-Governo, sia in ambito europeo, sia in quello atlantico. Possiamo così perseguire l'obiettivo di promuovere i prodotti di eccellenza nazionale oggi disponibili, sviluppare nuovi prodotti e sistemi in collaborazione con *partner* internazionali. Questo è un punto centrale e fondamentale. Altri Paesi in questo sono di esempio; basti ricordare i numerosi recenti accordi firmati dalla Francia con il Brasile nel campo dei sottomarini nucleari, dell'elicotteristica e dell'aeronautica.

Il sistema Italia non può permettersi di lasciare da sola l'industria; dobbiamo andare insieme ad esportare tecnologie e prodotti, altrimenti nel giro di pochi anni, non potendo competere ad armi pari, saremo a rischio di una progressiva emarginazione.

Concludo, ricordando le riflessioni che ho sottoposto alla vostra attenzione: rapidità nelle risposte, certezza della coper-

tura finanziaria dei programmi, valorizzazione delle nostre eccellenze e sviluppo delle relazioni Governo-Governo.

Abbiamo visto che l'industria nazionale quando lavora in stretta collaborazione con le Forze armate e l'amministrazione Difesa è in grado di portare con successo sul mercato internazionale e valorizzare queste eccellenze. Tutto ciò deve diventare sistema.

Nell'ambito del processo di integrazione europea dobbiamo poter difendere e consolidare queste nostre eccellenze. Se riusciremo a farlo avremo accresciuto il ruolo e il prestigio del nostro Paese, con evidenti ricadute positive sul piano economico, politico e sociale.

Grazie per l'attenzione.

PRESIDENTE. Ringrazio molto il dottor Cibrario per la relazione davvero interessante. Prima di dare la parola ai colleghi che vorranno intervenire, vorrei porre una domanda. Come ovviamente sanno gli addetti ai lavori, nei vari attentati che le nostre Forze armate hanno subito, è capitato di frequente, come è logico che sia, che tra i caduti o i feriti più gravi ci fossero i militari in torretta, per la situazione di oggettiva scopertura dalla protezione.

Sono a conoscenza dell'esistenza di un programma per la definizione di una struttura di protezione, diversa dalla torretta, che verrebbe applicata ai *Lince* e potrebbe essere prevista anche nei nuovi mezzi. Vorrei capire di che cosa si tratta e che tipo di protezione potrebbe prevedere. Inoltre, vorrei sapere se esiste uno studio avanzato anche per una torretta a controllo remoto, quindi con una totale protezione di chi, a quel punto, si troverebbe all'interno del mezzo e sarebbe completamente coperto.

Vorrei inoltre capire se questo è un progetto che, tecnicamente, può essere funzionale e se consente di ottenere la necessaria protezione che oggi viene assicurata attraverso la funzione stessa della torretta grazie ad un militare che si trova all'esterno del mezzo.

ROBERTO CIBRARIO ASSERETO, Senior vicepresidente Special Vehicles della *IVECO Spa*. Vorrei innanzitutto ricordare che il *Lince* nasce come un veicolo che integra tecnologie molto sofisticate nei materiali, nel disegno e nella separazione delle parti essenziali per la difesa degli occupanti rispetto alle parti che, liberandosi dal veicolo, diminuiscono la forza d'urto dell'esplosione.

Il *Lince* è un veicolo creato per proteggere chi si trova all'interno e questo è stato purtroppo provato da una serie ripetuta di incidenti che hanno riguardato le nostre Forze armate e quelle di altri Paesi che adottano il *Lince*.

Gli incidenti hanno purtroppo colpito persone esposte ad altro tipo di operazioni, rispetto alle quali all'industria è stato richiesto di proporre soluzioni. Credo che oggi ci si stia muovendo su due diversi terreni. Il primo è quello di aggiungere al *Lince* una protezione mobile che protegga il mitragliere esposto, ovvero la cosiddetta « ralla », la quale viene poi automatizzata nel suo movimento e protegge la persona che, comunque, rimane fuori dal veicolo. Ci è stato richiesto ciò ed abbiamo già consegnato un numero importante di ralle automatizzate che continueremo a produrre sulla base dei fabbisogni che emergeranno.

Diverso intervento è quello di dotare il *Lince* di una torretta remotizzata. Si tratta di un sistema d'arma che può essere aggiunto a qualunque veicolo. Se ci verrà richiesto, siamo pronti a far accogliere al *Lince* le torrette che verranno scelte dall'autorità militare. Non esistono problemi particolari, sul piano tecnologico; si tratta, quindi, di sviluppare questa soluzione.

È chiaro che questo significa aggiungere a un certo tipo di veicolo delle caratteristiche di uso additive, rispetto alle quali è necessario mettere in atto elementi di difesa in più, e nel caso della torretta remotizzata, di difesa anche attiva.

PRESIDENTE. Grazie. Do la parola ai colleghi che intendono intervenire per porre quesiti o formulare osservazioni.

ROSA MARIA VILLECCO CALIPARI. Ringrazio il dottor Cibrario per la relazione esaustiva che ci è stata fornita. Anch'io vorrei, come il presidente, porre alcune domande in merito ai mezzi che dovrebbero consentire una maggiore sicurezza ai nostri militari. Gli ultimi attentati hanno dimostrato l'esistenza di rischi particolari — ricordo, al riguardo, l'attentato in cui ha perso la vita Alessandro Di Lizio e quello a Kabul del 17 settembre scorso — proprio per i militari che si trovavano sulla torretta.

Nei giorni scorsi leggevo della consegna relativa alla nuova blindatura dei *Lince*, poco fa citata dal presidente. Vorrei sapere qualcosa in più, dato che si parla di un peso tale — oltre 320 chilogrammi — che potrebbe creare difficoltà nell'uso del mezzo, poiché il baricentro verrà spostato. Vorrei, dunque, capire se questa blindatura — sarà il comandante *in loco* a decidere se usare oppure no i nuovi *Lince* blindati — può essere effettivamente una soluzione o se ci sono, oltre alle ipotesi che lei citava prima, altre possibilità per la protezione dell'uomo in torretta.

Inoltre, vorrei conoscere anche la tempistica di consegna.

Per quanto riguarda i *Freccia*, vorrei conoscere alcuni dettagli in più rispetto al programma di consegna di questi mezzi, ma soprattutto vorrei chiederle se i finanziamenti erano adeguati o meno. Ho letto, infatti, che la consegna è prevista nel secondo semestre del 2010.

ROBERTO CIBRARIO ASSERETO, Senior vicepresident Special Vehicles della *IVECO Spa*. Per quanto riguarda il tema della possibile riduzione della mobilità del mezzo a causa del peso della protezione — chiamiamola « ralla » automatizzata per semplificare la comunicazione — mi permetto di dire che stiamo parlando di circa 300 chilogrammi su un veicolo che ne pesa circa 7 mila.

Per definizione, se si mette un peso in alto su di un corpo di cui si vuole valutare la stabilità, qualunque sia questo peso, anche un solo grammo, esso peggiora le condizioni di mobilità. È una legge della

fisica. Mi permetto di dire che 300 chilogrammi su 7 mila non dovrebbero alterare le capacità di questo veicolo. Peraltro, ricordo che abbiamo fatto prove di mobilità che sono state omologate. Vi è stato, dunque, anche un lavoro di verifica tecnica della soluzione.

Le prime indicazioni sull'accoglimento della soluzione che ritengo di poter riportare — ovviamente non sta a me interpretarle — sembrano oggettivamente positive.

La torretta è un secondo livello di intervento. È chiaro che con la torretta il discorso cambia, poiché è uno strumento che chiude completamente il veicolo. Appena saranno disponibili, vedremo di procedere ai montaggi così come, in termini di quantità e qualità, ci verranno richiesti. Quanto al tema del veicolista, tale aspetto non ci riguarda poiché si tratta solamente di montare sul tetto la torretta. Il peso della torretta è sempre nell'ordine delle dimensioni prima citate, quindi non tale da alterare significativamente la mobilità del mezzo.

Per quanto riguarda il *Freccia*, ricordo che i primi veicoli sono già stati consegnati. Sono in prova e dovrebbero partire nei prossimi mesi per i diversi teatri. Il *Freccia* è un veicolo che, in questo senso, posiziona diversamente il livello di difesa; stiamo paragonando pesi completamente diversi.

A proposito degli incidenti gravi, che lei ha citato prima, vorrei ricordare che l'incidente più importante, che ci ha colpito tutti, risulterebbe essere legato a una quantità di esplosivo tale che non si sa quale mezzo avrebbe potuto resistere (e non si sa nemmeno se ne esistano).

È necessario tener conto che, se è vero che il veicolo è stato spostato di quasi 40 metri dal punto dell'esplosione, questo significa che c'è stata un'accelerazione tale per cui le persone che si trovavano all'interno comunque non sarebbero potute sopravvivere a causa della IG a cui sono state sottoposte. Quell'incidente, dunque, esce dalle caratteristiche su cui il *Lince* può essere misurato.

Il VBM, in questo senso, ha un peso completamente diverso e quindi può rea-

gire differentemente, ma temo che anche un VBM, di fronte a un'offesa di quella portata, potrebbe non bastare.

ROSA MARIA VILLECCO CALIPARI.
Mi scusi, sui finanziamenti?

ROBERTO CIBRARIO ASSERETO, Senior vicepresident Special Vehicles della IVECO Spa. Per quanto riguarda la copertura finanziaria, come lei sa, ci troviamo all'interno di un meccanismo molto complesso. Una parte è stata finanziata attraverso mutui. Si tratta, quindi, di un meccanismo che ha creato indubbiamente, sia in tutta la nostra struttura amministrativa, sia in quella della pubblica amministrazione, non pochi problemi applicativi.

Oggi abbiamo una parte regolarmente coperta (i primi 54 veicoli) e stiamo andando avanti con altri 109 veicoli per i quali è in fase di redazione il testo contrattuale. Per quanto riguarda la produzione che era prevista per il 2009-2010, non dovrebbero esserci problemi. Evidentemente, la gamma dell'applicazione prevista in 254 unità richiede ulteriori interventi su questa strada. Tuttavia, non mi sembra che, in questo momento, ci siano criticità urgenti. Si tratta di continuare a lavorare per far sì che questi tipi di copertura finanziaria vengano mantenuti.

AUGUSTO DI STANISLAO. Prendo atto di questa serie di dati che il dottor Cibrario ci ha fornito e che significano tanta qualità da parte di IVECO e di FIAT. Alcuni di questi sollecitano delle riflessioni che vorrei condividere con voi.

Quando parla di eccellenza nell'offerta della gamma di prodotto è un dato che conosciamo; quando parla di primato italiano, siamo d'accordo; quando parla di *partnership* strategica è evidente che siamo su questo livello, ma forse andrebbe rafforzata nel quadro dei rapporti fra gli Stati, per essere più forti e incisivi (quando parla di rapporto forte del Governo, credo si riferisca a questo).

Trovo, invece, meno chiaro il suo discorso quando afferma che non servono

forzature normative, anche perché poi ha posto una domanda: « di che cosa abbiamo bisogno ? ». Vorrei capire se si tratta di un plurale *maiestatis* o se, invece, si tratta di una necessità che richiede un'azione da parte di qualcuno. Se, come lei ha detto, c'è bisogno di sviluppare e competere, se occorre fare sistema Paese e se è necessaria una coesione, significa che tutto questo prima non esisteva e che, ancora adesso, non c'è ?

Infine, quando lei parla della necessità di mettere insieme il dato della sicurezza con quello della difesa e di valorizzare le eccellenze, chi è che dovrebbe occuparsi di questo ?

ROBERTO CIBRARIO ASSERETO, Senior vicepresident Special Vehicles della IVECO Spa. Le frasi che lei ha sottolineato fanno riferimento al tema dell'indagine di questa Commissione, che intende capire come si è fino ad ora mossa la normativa nonché osservare l'evoluzione normativa sul panorama europeo.

Personalmente, vedo l'evoluzione normativa in atto come qualcosa di necessario, di giusto e di inarrestabile. Il fatto che si vada progressivamente verso l'integrazione europea anche nei sistemi di difesa mi sembra scontato. Il problema è il « come ». Quando parlo di forzature normative, mi riferisco al fatto che un conto è estendere delle norme che si applicano in tutti gli Stati, altro è andare a « giocare in trasferta ».

Non vorrei citare, in questa sede, esempi che probabilmente la cronaca spiega meglio di me. Abbiamo visto, però, in questa crisi, che alcuni Governi hanno sviluppato reazioni non proprio in linea con una concertazione e con un'equa azione di sostegno alle proprie aziende. Siamo, dunque, d'accordo quando si parla di una normativa che favorisca un'omogeneità nell'approccio, nelle scelte e nelle gare. Siamo un'azienda che esporta il 70 per cento di quello che produce. Abbiamo sviluppato la *Special Vehicles* soltanto attraverso l'*export*. La *Special Vehicles* fattura, oggi, in Italia esattamente quello che fatturava sette anni fa. Tutto il resto è

dovuto alla crescita del settore estero e, da questo punto di vista, siamo più che raddoppiati.

Non si tratta del problema della gara, ma della gara in campo avverso. Dobbiamo, dunque, stare attenti al fatto che quando si va all'estero lo Stato italiano deve essere presente. Al riguardo, gli accordi Governo-Governo sono sicuramente molto importanti; ricordo solamente, ma se ne potrebbero citare tanti, l'esempio dell'accordo francese con il Brasile relativamente a sottomarini ed elicotteri.

Esistono, dunque, azioni che possono essere realizzate dagli Stati, azioni a sostegno nell'ambito delle politiche di relazioni tra Stati e, poi, le protezioni sul patrimonio nazionale. Io penso che sia il mercato a definire un'azienda internazionale efficiente e ad alta tecnologia. Non chiediamo che ci sia qualcuno che assegni il bollino o questa patente. Tutto questo lo decide il mercato. Tuttavia, è sicuro che se non ci fosse stata una stretta collaborazione di *partnership* tra le Forze armate e l'IVECO Defence Vehicles (DV), oggi il Lince non esisterebbe.

Non si progetta e inventa un'applicazione; si inventa una soluzione tecnologica, ma l'applicazione viene dal rapporto che si ha con l'utilizzatore. Se noi perdiamo questo punto di forza, perché magari ci interessa provare a diversificare in maniera più libera il portafoglio rispetto a un rapporto privilegiato, secondo me mettiamo a rischio le nostre aziende.

Dobbiamo ovviamente proteggere le aziende eccellenti, ovvero quelle dotate di competitività e tecnologia. Non possiamo difendere quelle che non ce l'hanno fatta. Non si tratta, quindi, di un tentativo di reinserire nell'ambito dello sviluppo della normativa europea un atteggiamento di difesa non intelligente. Dobbiamo difendere l'interesse del cliente, ma dobbiamo farlo con attenzione. Gli altri Paesi lo fanno, non abbiate dubbi.

Vorrei concludere riprendendo alcune frasi che mi hanno un po' spaventato. Nessuna critica rispetto a quello che non è stato fatto — non volevo dire che finora non c'è stata evoluzione normativa —, ma

si tratta, oggi, di andare a giocare in nuovo contesto — quello di cui vi occupate — ovvero la nuova normativa europea. Occorre fare attenzione e cercare di evitare che i regolamenti attuativi vengano fatti senza conoscere perfettamente la materia.

SALVATORE CICU. Ringrazio il dottor Cibrario per averci fornito, in maniera dettagliata e approfondita, una relazione che si uniforma ai quesiti, agli argomenti e alle valutazioni fatti in precedenza nelle altre audizioni.

Vorrei subito dire che siamo fortunati come lo è l'azienda IVECO — mi consenta questo abbinamento — se possiamo dire che ancora oggi essa può realizzare il 60 per cento rispetto al mercato interno. Infatti, come lei ha rilevato, con riferimento alla politica industriale interna, gli investimenti si stanno riducendo, per cui possiamo ritenerci fortunati.

Per quanto riguarda il sistema che lei auspica, vorrei ricordare, e non per una questione di parte, che il Presidente Berlusconi qualche anno fa — c'ero anche io come Sottosegretario alla Difesa — riunì gli ambasciatori del nostro Paese e disse loro che era ora di smetterla di bere il tè alle cinque ed era, invece, il momento di creare le condizioni per rappresentare il Paese in un certo modo. Li invitò, quindi, ad assumere iniziative volte a rendere il Paese più appetibile in ordine all'offerta di quei prodotti che costituiscono l'eccellenza italiana e che voi, come altre aziende, rappresentate.

Girando il mondo ho capito cosa significa creare un rapporto Governo-Governo e presentare il sistema Paese in un certo modo. Il problema, come sappiamo, è che, indipendentemente dai diversi schieramenti politici che governano e dai diversi leader, esiste una diversificazione tra Governo e Governo e tra Paese e Paese. Ad esempio, come lei sa, in Cina abbiamo raggiunto risultati importanti con la Agusta Westland, mentre la Francia li ha raggiunti in Brasile. Siamo riusciti a ottenere negli Stati Uniti d'America un risultato straordinario, addirittura arrivando a fornire parti dell'aereo presiden-

ziale, anche se tutti conosciamo la successiva evoluzione della vicenda. Tuttavia, questo significa che in quel momento si è raggiunto un rapporto Governo-Governo e un'immagine del sistema Paese di altissimo livello.

Ora, come Commissione vorremmo capire quale ruolo possiamo e dobbiamo svolgere. Il resto lo abbiamo capito, in quanto in questi sedici anni sono stati fatti tutti gli approfondimenti. Oggi, invece, vorremmo capire meglio come possiamo essere utili soprattutto rispetto alla questione della copertura finanziaria. In particolare, è necessario consentire una copertura finanziaria adeguata e certa, nei tempi e nei modi, rispetto a una programmazione definita.

Tutto questo, naturalmente, si inserisce in un contesto europeo, ma anche nel quadro delle singole partite a livello nazionale che — nella diversità delle eccellenze nazionali — si fondano sulla necessità di offrire e vendere il miglior prodotto. Riteniamo che questo possa avvenire qualora riuscissimo a incidere nel momento in cui c'è la destinazione dei finanziamenti.

È un problema che riguarda la Commissione e non i Governi che, del resto, si alternano. Difatti, quando era al governo l'attuale opposizione, le cose funzionavano allo stesso modo. Lo ripeto, la Commissione può e deve realizzare questa condizione. Mi riferisco, quindi, alla possibilità per noi di incidere sulla programmazione dei finanziamenti che poi, nelle diverse finanziarie, sono destinati a realizzare delle coperture.

Rimangono, poi, gli altri problemi da lei citati, che riguardano le gare, il loro snellimento, la possibilità che a livello europeo si decida di realizzare al meglio una forza armata europea che possa cominciare non solo ad attivare un discorso di politica industriale, ma anche il discorso della stessa politica della difesa. Insomma, ci sono numerosi aspetti che forse è inutile affrontare in questa sede.

Tuttavia, su questi temi intendiamo formulare una proposta normativa che permetta di superare lo stallo in cui ci troviamo.

ROBERTO CIBRARIO ASSERETO, Senior vicepresidente Special Vehicles della IVECO Spa. Ovviamente, non entro nella parte dell'intervento che appartiene a un ambito politico. Affronterò i punti che forse sono più vicini ai temi sui quali posso dare una risposta.

La quantità degli investimenti è, evidentemente, un fattore importante e non spetta a me commentare questo tema; semplicemente mi sono permesso di fare dei raffronti. Quello che più colpisce, in quei raffronti, secondo me non è la quantità degli investimenti, ma è l'allocazione degli stessi tra il comparto del terrestre, che mi permetto di rappresentare, e il resto.

Vorrei richiamare la vostra attenzione su quali siano oggi le forze esposte in operazioni di *peacekeeping* e sul fatto che stiamo, oppure no, dedicando loro la priorità nell'allocazione degli investimenti.

Non mi permetto, dunque, di fare alcun tipo di lamentela sulla quantità degli investimenti, ma sulla loro allocazione si possono fare delle riflessioni. Abbiamo visto nella *slide* che mi sono permesso di proiettare — sono dati ufficiali del Ministero della difesa — che si tratta di 400-500 milioni; indubbiamente, in queste condizioni, diventa complesso operare.

Lei ha parlato della necessità di andare verso una forza armata europea. Questo richiede che qualcuno prenda delle decisioni centrali in termini di politica internazionale, di politica militare, nonché di modello di interpretazione di questa politica. Insomma, vedo fattori molto importanti che stanno a monte.

Se entriamo nel discorso dell'operatività, abbiamo esempi in cui l'Italia non può che vincere. Quando un mezzo Militare viene venduto a dieci Stati europei che per anni stanno in Afghanistan, abbiamo il primo esempio di assistenza logistica manutentiva europea.

Questo è automatico, non richiede una strategia complessa. Vediamo, dunque, se riusciamo a farlo; vediamo quale sarà l'atteggiamento dei vari Stati di fronte ad un'offerta che vede noi italiani, con la nostra azienda, fornire i mezzi e chiedere

che si individui un modo per ridurre i nostri costi, singolarmente presi, affidando a chi ha realizzato i mezzi la manutenzione e la gestione logistica.

Cerchiamo di capire, anche in Italia, quale potrebbe essere il vantaggio, a sostegno delle Forze armate e della pubblica amministrazione, che viene dal portare la titolarità del servizio di manutenzione e di gestione logistica in casa di chi fornisce il 100 per cento dei veicoli tattici, logistici, blindati eccetera. Se questo funzionasse — e visto che funziona per tre milioni di veicoli nel mondo, mi stupirebbe che non funzionasse per i veicoli in uso alle Forze armate — avremmo creato un *player* da proporre sul mercato europeo.

Le Commissioni stanno parlando di gestione logistica integrata ormai da mesi. Qualcuno ha sostenuto che sul *Lince* si potrebbe fare qualcosa, ma non l'abbiamo detto noi.

PRESIDENTE. Ringrazio tutti i colleghi per gli interventi e soprattutto il dottor Cibrario e i suoi collaboratori.

È stato molto interessante, per noi, ascoltare la sua relazione. Voglio anche confermare, così come abbiamo detto in altre circostanze, che la Commissione è ben conscia del fatto che le spese indirizzate al settore dell'industria della difesa,

oltre a essere fondamentali per l'efficienza del nostro strumento militare, rappresentano anche un elemento importante per garantire dal punto di vista della sicurezza le decine di migliaia di nostri soldati impegnati in missioni di pace o di lotta al terrorismo.

Siamo convinti anche dell'importanza delle ricadute socio-economiche, ad esempio in termini di occupazione o di produttività, atteso che questo è uno dei settori che, nonostante la crisi globale, riesce a rimanere competitivo.

Siamo, inoltre, convinti delle importanti ricadute tecnologiche, visto che molte di queste ricerche hanno uno scopo *dual use* e, quindi, consentono un ulteriore sviluppo, oltre al fatto che rappresentano un sostegno all'economia, per quanto è consentito dalle normative comunitarie.

Vi ringrazio e dichiaro conclusa l'audizione.

La seduta termina alle 16.

IL CONSIGLIERE CAPO DEL SERVIZIO RESOCONTI
ESTENSORE DEL PROCESSO VERBALE

DOTT. GUGLIELMO ROMANO

*Licenziato per la stampa
il 20 novembre 2009.*

STABILIMENTI TIPOGRAFICI CARLO COLOMBO