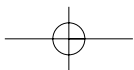
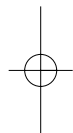
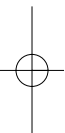
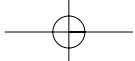


IL PESO DELLE ARMI LEGGERE



Collana "Strumenti"
(*titoli recenti*)

- Cancellare il debito. Danni, responsabilità e meccanismi del debito estero
(*Castagnola A.*)
- La qualità della vita nel mondo. Social Watch Rapporto 2001 (AA.VV.)
- Impatto sociale della globalizzazione nel mondo. Social Watch Rapporto 2002 (AA.VV.)
- Privatizzare i servizi. Il costo sociale. Social Watch Rapporto 2003 (AA.VV.)
- La vera sicurezza. Vincere le paure, rispondere ai bisogni. Social Watch Rapporto 2004 (AA.VV.)
- Economia solidale. Percorsi comuni tra Nord e Sud del mondo per uno sviluppo umano sostenibile (AA.VV.)
- Pace e globalizzazione. Percorsi di riflessione con 42 schede di approfondimento (AA.VV.)
- Acqua, fonte di democrazia. Riflessioni e percorsi di partecipazione a partire dall'acqua (AA.VV.)
- Produzione e commercio delle armi. Industria militare e politiche per la difesa
(*Brunelli M.*, a cura)
- Dizionario del cittadino del mondo (*Pochettino S. - Berruti A.*)
- Essere donna in Asia. Dai diritti violati a una nuova cultura di pace
(*Di Rico L. - Quartieri F.*)
- Imprese alternative (*Razeto L.*)
- Quotidiano responsabile (*Biggeri U. - Pecchioni V. - Rasch A.*)
- Acquisti trasparenti (*Gesualdi F.*)
- Strategie di pace (*Cavagna A.*)
- Educazione e solidarietà (*Callari Galli M. - Genovese A.*)
- Il mercato della salute (*Castagnola A. - Rossi M.*)
- Guida al software libero (*Bosio R.*)
- Wto. Dalla dittatura del mercato alla democrazia mondiale (*Di Sisto M. - Zoratti A. - Bosio R.*)
- Impegni di giustizia. Rapporto sul debito 2000 - 2005 (*Fondazione Giustizia e Solidarietà*)
- Saperi del futuro. Analisi di donne sulla società della comunicazione (*Drossou O. - Jensen H. - Padovani C.*)
- Cittadini di nuove geografie. Percorsi di volontariato lungo l'asse Nord Sud
(*Lepratti M. - Martinelli L. - Petitti G.*)
- Carovane. Esperienze di strada contro le guerre e le mafie (*Gubitosa C.*)
- Il lavoro minorile e i bambini del mondo (*Cutillo M.*, a cura)
- La responsabilità sociale delle imprese. Equità e sostenibilità globale (*Cutillo M.*, a cura)
- La guerra nucleare spiegata a Greta. In dieci conversazioni (*Navarra A.*)
- Il popolo dell'economia solidale. Alla ricerca di un'altra economia (*Biolghini D.*)
- Architettura impossibile. Perché le strutture finanziarie non funzionano per i poveri e come ridisegnarle per l'equità e lo sviluppo. Social Watch Rapporto 2006 (AA.VV.)
- Il peso delle armi leggere. Analisi scientifica della realtà italiana (AA.VV.)



OPAL
*OSSERVATORIO PERMANENTE ARMI LEGGERE
E POLITICHE DI SICUREZZA E DIFESA*

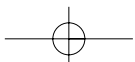
IL PESO DELLE ARMI LEGGERE

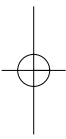
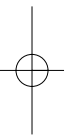
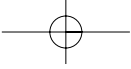
Analisi scientifica della realtà italiana

con i contributi di
Michele Cotti Cottini, Roberto Cucchini,
Massimiliano Del Barba, Sergio Finardi, Carlo Tombola



EDITRICE MISSIONARIA ITALIANA



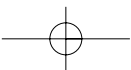


Copertina di CFARLO BURELLI

© 2007 EMI della Coop. SERMIS
Via di Corticella, 179/4 - 40128 Bologna
Tel. 051/32.60.27 - Fax 051/32.75.52
www.emi.it
sermis@emi.it

N.A. 2410
ISBN 978-88-307-1671-1

Finito di stampare nel mese di luglio 2007 dalle Grafiche Pima
per conto della GESp - Città di Castello (PG)



PRESENTAZIONE

L'*Osservatorio Permanente sulle Armi Leggere* – OPAL è un organismo partecipativo costituitosi a Brescia il 28 marzo 2003, al termine di un articolato processo formativo che ha visto riunirsi, nella stessa realtà scientifica, soggetti differenti, per appartenenza e per storia, ma accomunati dall'esigenza di offrire una risposta oggettiva adeguata alla crescente richiesta di approfondimento in materia delle armi cosiddette "leggere" (intese secondo la definizione pratica data dall'Onu in sede internazionale), delle loro dinamiche produttive e commerciali, delle normative del settore e delle politiche di sicurezza e difesa personale, anche con una visuale sul contesto globale.

La localizzazione a Brescia dell'Osservatorio, ambito indipendente di ricerca scientifica, monitoraggio, analisi e pubblica informazione sulla produzione e commercio delle "armi leggere e di piccolo calibro", non solo nel territorio lombardo, ma anche nel contesto nazionale e mondiale, come indica lo Statuto stesso dell'associazione, è ulteriore indice della crescita civile della società bresciana che oggi, con determinazione, intende affrontare seriamente un tema complesso e finora non sufficientemente trattato, che da lungo tempo la vede direttamente esposta.

È infatti nel territorio della provincia bresciana, realtà moderna e di rinnovata cultura d'ispirazione europea, aperta alla mondialità e attraversata da vivaci fermenti civili, si insedia fin dall'inizio, specie nel distretto industriale della Val Trompia, la quasi totalità della produzione di armi leggere italiane e la sede della loro iniziale commercializzazione.

OPAL è sorto con la spinta determinante e significativa della Consulta della Pace del Comune di Brescia, della Commissione "Giustizia e Pace" della Diocesi bresciana, del Gruppo Armi e Disarmo dell'Università Cattolica, dei Missionari Comboniani e di Pax Christi. L'Osservatorio ha subito raccolto anche le adesioni della CGIL di Brescia, dell'associazione Brescia solidale e dell'ADL - *Ambasciata della Democrazia Locale di Zavidovici* (Bosnia). Vi partecipano inoltre singole persone che ne condividono l'impegno ed opera in stretto contatto con numerose analoghe realtà italiane ed estere, grazie all'attività degli studiosi che vi collaborano.

Nell'ambito delle proprie attività di ricerca, l'Osservatorio si propone anche di studiare le esperienze pregresse e le possibili prospettive future di riconversione produttiva delle industrie armiere in nuove attività socialmente utili, che ne preservino e tutelino gli addetti, sviluppando collegamenti con analoghe realtà scientifiche, già esistenti a livello europeo e internazionale, impegnate in attività simili.

All'interno di OPAL convivono, confrontandosi costruttivamente, elementi d'ispirazione cristiana e di esclusiva laicità sociale: l'Annuario è sintesi tangibile di tale attività e incontro. Questa prima edizione è pertanto il risultato di numerosi sforzi e di analisi interne, pur riportando il libero pensiero dei singoli autori che si esprimono tramite i differenti contributi qui esposti. OPAL ne ospita la voce, riconoscendola credibile, con l'avvertenza che le tesi e i dati riportati sono frutto dell'attività autonoma dei singoli ricercatori, che l'Osservatorio ha coordinato nel loro insieme e sostenuto nelle ricerche, e che gli stessi autori se ne assumono pertanto ogni responsabilità, specie verso terzi, per quanto da essi stessi singolarmente espresso.

Confido che il nostro primo Annuario scientifico possa suscitare un corretto e vasto interesse, contribuendo ad arricchire, documentandolo, l'ampio dibattito aperto sul complesso tema delle armi, in special modo quelle leggere di produzione italiana.

Brescia, 2 gennaio 2007

ALESSANDRO PIERGENTILI
Presidente di OPAL

STORIA DEL DISTRETTO ARMIERO GARDONESE. IL CASO DELLA VINCENZO BERNARDELLI

di Massimiliano Del Barba

La nascita della Fabbrica d'Armi Vincenzo Bernardelli

A cavallo fra gli anni Cinquanta e Sessanta del XIX secolo, la situazione industriale del distretto armiero gardonese vedeva prevalere le caratteristiche artigianali delle produzioni e l'impianto tradizionale della divisione del lavoro ereditata dalla dominazione veneta. Il quadro complessivo conservava, dunque, un'immagine ancora marcatamente pre-industriale, caratterizzata dalla polverizzazione in un centinaio di piccole e piccolissime officine coordinate da una decina di stabilimenti maggiori, i cui proprietari erano gli eredi delle famiglie gardonesi di commercianti-impreditori che avevano tratto la loro ricchezza dalle commesse provenienti dalla Repubblica di Venezia: la famiglia Bertarini, i fratelli Beretta, i Moretta, i Mutti e la famiglia Franzini. Nessuna azienda era in grado di provvedere da sola a ingenti e continuativi carichi di lavoro, così, per tutti gli anni Sessanta, il materiale bellico ordinato per costituire il regio esercito venne gestito da una società formata dalla totalità dei produttori gardonesi: quasi la metà della produzione annuale complessiva di armi, e del valore monetario a essa legato, giungeva così da quella galassia di piccole o piccolissime officine disseminate tra le strette vie della Gardone di metà Ottocento, mentre le officine più importanti svolgevano un'opera di redistribuzione sul territorio delle commesse statali, ereditando in maniera naturale il ruolo di controllo e di gestione svolto, nel passato, dall'istituzione corporativa delle "fraglie". L'unificazione nazionale aveva tuttavia indotto grandi speranze nei produttori, in particolare per la decisione del governo italiano di riaprire in pochi anni la sede gardonese dell'Officina armiera governativa dismessa durante la dominazione austriaca: fu questo fatto a generare una vivacità imprenditoriale diffusa e, fino ad allora, inedita per il tessuto ancora pre-industriale del distretto armiero creando i presupposti per l'inserimento, nel ristretto circolo degli industriali gardonesi, del nome di una nuova famiglia, quella dei Bernardelli, da più di un secolo attestata nel mondo della produzione armiera, ma che fino ad allora era rimasta nel novero di quel ceto lavoratore salariato che comprendeva la maggioranza della popolazione armaiola di Gardone. Vincenzo Bernardelli (1829-1899) fino ai

trentasei anni aveva lavorato come operaio presso l'azienda considerata una delle principali dell'intero distretto, quella della famiglia Franzini. Nel 1865, in occasione della pubblicazione di un concorso indetto dalla Fabbrica governativa dell'arsenale di Gardone, allora in fase di riorganizzazione e alla ricerca di maestranze specializzate, Vincenzo Bernardelli decise di cogliere l'occasione ma, invece di entrare nella nuova fabbrica erariale, scelse di lavorare da esterno, scommettendo sull'alta richiesta di armamenti leggeri che sarebbe provenuta dall'esercito nazionale in via di costruzione e sulla necessità da parte dell'arsenale gardonese di ricorrere massicciamente all'esternalizzazione di larga parte dei processi produttivi al fine di soddisfare tali incalzanti richieste.

Bernardelli, incoraggiato dal fermento provocato dal continuo flusso di richieste provenienti dall'arsenale, seguendo l'esempio della famiglia Beretta nel cercare di concentrare in un unico spazio le diverse attività lavorative, cercò di arrivare a un'integrazione delle varie fasi necessarie alla costruzione completa delle armi da fuoco leggere: rientrava nel progetto anche la particolare educazione che avrebbe fornito ai suoi quattro figli, avviati ciascuno allo studio di un diverso processo di lavorazione, sia in maniera diretta che tramite il praticantato. Un'attività di modeste dimensioni la sua, tuttavia capace di mantenersi in vita tra le grandi famiglie armaiole del distretto e di accedere al redditizio gioco delle commesse per le sub-forniture all'arsenale governativo che, dal 1871, era in fase di ampliamento e modernizzazione sotto la spinta dell'azione attiva di Giuseppe Zanardelli. Nei primi anni Novanta del XIX secolo giunse a occupare, oltre ai membri della famiglia, altri 13 lavoratori per la produzione di fucili da caccia a retrocarica a due canne giustapposte (le cosiddette doppiette che sono rimaste il prodotto dedicato alla caccia di punta per tutta la storia della ditta), canne lisce e rigate da guerra per l'arsenale, parti di armi da caccia da vendere alle altre aziende armiere del distretto. Poteva dunque dirsi conclusa per la Fabbrica d'Armi Vincenzo Bernardelli la fase iniziale di assestamento delle fasi produttive, riuscendo a completare il processo di costituzione di una ben strutturata azienda di carattere familiare. Il ritmo delle lavorazioni veniva determinato dallo stabilimento statale e questa partnership creò i presupposti economici per affidare alla seconda generazione industriale la direzione di un ulteriore processo di sviluppo dell'azienda di famiglia. Il 14 marzo 1908 infatti, i quattro figli Pietro, Ludovico, Antonio e Giulio acquistarono per 80 mila lire un grande stabilimento sul confine settentrionale del comune gardanese che fino a quel momento era servito per la produzione di stoppini. Confrontati gli spazi e gli ambienti acquistati dalla seconda generazione industriale con le caratteristiche della precedente localizzazione delle attività aziendali, era chiara la portata del salto dimensionale appena compiuto, ma ancora una volta fu un avvenimento esterno a determinare la bontà di questa scelta: lo scoppio della prima guerra mondiale. Il conflitto avrebbe infatti apportato

nella struttura economica italiana importanti mutamenti, consolidando in particolare il rapporto di stretta collaborazione tra lo Stato e la classe capitalista. La quasi totalità del settore metallurgico e metalmeccanico bresciano fu assorbita dalle richieste dello Stato nel comune sforzo di mobilitazione industriale e il distretto armiero gardonese venne completamente investito dalle commesse gestite e ridistribuite sul territorio dall'arsenale. Alla Bernardelli, già dai primi mesi del conflitto, la maggioranza della manodopera era stata impegnata nelle produzioni commissionate dall'arsenale, che consistevano nella produzione di parti d'arma per il fucile-moschetto mod. 91 e per le pistole semiautomatiche mod. 89.

La Vincenzo Bernardelli tra le grandi fabbriche di armi leggere

La fine del conflitto e il ritorno a un modello di economia basato sullo scambio e sulla libera concorrenza avevano comportato per l'apparato industriale italiano, cresciuto sotto la spinta delle commesse statali, la necessità di innescare un processo di riconversione produttiva. Tuttavia l'industria degli armamenti negli anni Venti conobbe una ripresa produttiva concentrata soprattutto sulla domanda privata di armi leggere sportive e da difesa personale; i programmi militari del governo non furono invece di supporto, almeno fino alla metà degli anni Trenta, alla crescita del settore degli armamenti, poiché le spese del Ministero della Difesa furono indirizzate verso il semplice mantenimento degli apparati militari. Per tutto il ventennio fascista, il grado di progresso tecnico nell'industria degli armamenti leggeri fu molto modesto, ciò fu provocato dalla sostanziale assenza di investimenti industriali in impianti e macchinari *labour saving*. Dopo i licenziamenti post-bellici, negli stabilimenti di Gardone tornava a crescere la manodopera: il fenomeno però non andava di pari passo con i processi di concentrazione e ristrutturazione che nello stesso periodo stavano accomunando gli altri distretti europei del settore. Furono di nuovo le commesse statali, dopo la stesura nel 1936, della nuova politica economica di forte impronta nazionalistica, a rivitalizzare il settore. Malgrado la disorganizzazione, l'industria metalmeccanica bresciana si trovò così coinvolta nel sistema di commesse per la produzione di armi e munizionamento necessaria alla preparazione delle nuove guerre fasciste in Spagna ed Etiopia. La prospettiva bellica, incoraggiata anche dall'irrigidimento dei rapporti internazionali provocati dall'alleanza con la Germania, riaccese le speranze degli industriali bresciani e ne rinsaldò i legami con la classe dirigente. Tra i beneficiari di questa spinta produttiva la Bernardelli, che intraprese un percorso indirizzato verso il pieno superamento della condizione artigianale con il passaggio dell'azienda di famiglia alla personalità giuridica di Società anonima nel 1936.

L'azienda era riuscita a districarsi tra la crisi di sovrapproduzione post-bellica e le ripercussioni economiche sul mercato internazionale (provocate dal crack finanziario della borsa di New York del 1929) grazie al mantenimento del principio della doppia e contemporanea produzione di armamenti bellici e civili. Tale principio aveva assicurato all'impresa da un lato, la sopravvivenza nei periodi meno favorevoli al commercio internazionale di armi leggere sportive e da difesa e dall'altro, l'occasione di sviluppare il proprio livello tecnologico nelle lavorazioni belliche tramite la solida partnership con l'istituzione dell'arsenale gardonese.

Inoltre l'autoritarismo illiberale del governo fascista, istituzionalizzando le più antidemocratiche forme di gestione dei rapporti con la classe operaia, aveva semplificato le relazioni con le maestranze attraverso l'eliminazione forzata e violenta di ogni segno di conflittualità all'interno degli stabilimenti gardonesi, rendendo così possibile l'instaurazione di uno spregiudicato modello di flessibilità basato sulla continua successione di assunzioni e licenziamenti in base alle contingenti esigenze produttive. Le aziende armiere della Val Trompia si trovarono compartecipi nella nuova politica di riarmo poiché lo Stato, non prevedendo alcuno sforzo di evoluzione tecnologica per la meccanica leggera, era tornato ad affidare le lavorazioni alle industrie private del distretto, ferme nelle capacità di elaborare tecnologia militare ai livelli di conoscenza acquisiti durante il primo conflitto mondiale ma in grado, grazie alle libertà nella gestione flessibile delle masse operaie, di far fronte all'incremento produttivo causato dagli impegni bellici dell'esercito italiano. Ma la Bernardelli non era più solo una fabbrica d'armi, intesa come tradizionale espressione di quella cultura archetipica del ferro e delle armi che ancora rispondeva all'identità comunitaria di molta parte del distretto, bensì era diventata un'azienda meccanica specializzata, in grado cioè di commercializzare i propri prodotti armieri eseguendo contemporaneamente lavorazioni esternalizzate da altre aziende. Il settore militare della Bernardelli negli anni immediatamente precedenti lo scoppio del secondo conflitto mondiale non si esauriva infatti nel circuito delle commesse gestite all'interno del distretto dall'arsenale, poiché non dipendeva più esclusivamente dall'antico schema che aveva visto la fabbrica governativa monopolizzare la gestione di tutte le lavorazioni del distretto: le capacità tecniche e gestionali ereditate dall'esperienza del primo conflitto avevano infatti reso il livello qualitativo delle lavorazioni meccaniche sufficientemente alto da poter valicare i confini fisici e produttivi del distretto e accedere all'acquisizione delle subcommesse che i grandi stabilimenti metalmeccanici italiani, ormai coinvolti nell'economia di guerra, cominciarono a distribuire sul tessuto della piccola e media impresa italiana. Così il settore commerciale dell'azienda riuscì ad acquisire, dagli stabilimenti aeronautici dell'Alfa, la licenza per la produzione di bulloni di incastellatura ne-

cessari alla costruzione dei motori stellari per gli aerei da combattimento, mentre il Ministero della Guerra aveva incaricato per un triennio l'azienda di eseguire lavori di riparazione e ammodernamento alle vecchie mitragliatrici mod. Sia da 6,5 mm montate sulle autoblindo delle divisioni corazzate. Infine la Fiat aveva commissionato la costruzione di oliatori e graduatori di cadenza da applicare alle sue mitragliatrici modello 1914 e 1935.

Il distretto armiero gardonese, nato e cresciuto grazie alle esigenze militari delle autorità dominanti, accantonava ancora una volta la produzione civile, sportiva e da caccia, per concentrare la maggior parte delle risorse e delle capacità nella costruzione e risistemazione dell'armamento leggero dell'esercito italiano, un armamento comunque complessivamente obsoleto, se paragonato agli standard delle altre potenze belligeranti. I dati riportati nei bilanci d'esercizio della Bernardelli per il primo triennio degli anni Quaranta provano la spinta data dalle commesse militari allo sviluppo aziendale, in particolare perché si nota il forte aumento dei crediti governativi e un incremento degli utili industriali dovuto alle forti vendite. La produzione aziendale era notevolmente aumentata grazie alla fabbricazione di pistole automatiche e parti per pistola mod. 89 commissionate dalla Fabbrica d'Armi governativa di Gardone; bocchini e parti per fucile e moschetto mod. 91, parti per mitragliatrice Fiat mod. 34 e per mitragliatrice Breda ordinate dagli stabilimenti Breda di Brescia e Sesto S. Giovanni e proiettili per la Metallurgica Tempini di Brescia. Perfettamente consci della grande occasione che la guerra stava offrendo loro, i quattro cugini Bernardelli (i nipoti cioè del fondatore) terminarono la relazione di chiusura dell'esercizio per il 1941 con la seguente frase: «Eleviamo un pensiero alla nostra patria, tesa nello sforzo di strappare quella vittoria che sarà fonte di certo benessere economico. Per questa vittoria abbiamo lavorato e intensificheremo il nostro sforzo fino al raggiungimento dell'auspicata meta». I finanziamenti dei contratti governativi permisero di assicurare la stabilità economica alla società: i guadagni non furono tuttavia divisi fra gli azionisti, bensì vennero subito reinvestiti nella preparazione di nuovi macchinari destinati alla produzione di spolette, un articolo che da questo momento sarebbe stato centrale per il futuro sviluppo dell'impresa gardonese. Anche dal punto di vista occupazionale la Bernardelli si era notevolmente ingrandita: dai quasi 400 operai impiegati nel 1939, due anni più tardi le maestranze avevano superato il migliaio, molte delle quali erano giovani della Val Trompia che avevano colto la possibilità di lavorare in una fabbrica strategicamente necessaria all'organizzazione bellica ed essere esentati dal servizio militare che, date le precarie condizioni dell'esercito italiano, avrebbe significato la prima linea sui numerosi fronti nei quali le forze dell'Asse erano impegnate. La forte crescita occupazionale, infine, aveva permesso alla Bernardelli di coprire almeno parzialmente il gap dimensionale che ancora la distanziava dalla diretta concor-

rente nel distretto, la Beretta, che con oltre 2.000 addetti nondimeno aveva subito un forte incremento dimensionale. Restava tuttavia ancora una rilevante differenza tra le due imprese gardonesi: entrambe dedite alla fornitura delle commesse militari, la Beretta, al contrario della Bernardelli, aveva sviluppato il proprio livello tecnologico rendendo possibile la progettazione e la costruzione in toto di armi complete e dotate di un certo grado di sofisticatezza nelle componenti (un esempio lampante può essere dato dal mitragliatore leggero mod. Mab-38 in dotazione alle truppe d'assalto, interamente realizzato dal marchio gardonese).

Di contro la Bernardelli aveva continuato a produrre, sempre in quantità maggiori, gli stessi semilavorati e i medesimi pezzi d'arma in conto terzi senza una sostanziale acquisizione di nuove e più specifiche competenze: l'unico mutamento avvenuto all'interno della filiera produttiva era stato infatti l'allestimento tra il 1941 e il 1942 del macchinario necessario alla costruzione delle spolette da montare sugli inneschi degli ordigni sparati dall'artiglieria. La posizione dell'Italia nello scacchiere internazionale e la situazione politica interna erano tuttavia destinate a subire un radicale rovesciamento a partire dalla primavera del 1943. Per Bernardelli tuttavia l'armistizio e l'occupazione tedesca non avevano significato un sostanziale cambiamento nella produzione militare: di fatto erano state confermate da Salò, per il 1944 e il 1945, le commesse della Fiat e della Breda per la produzione di parti di mitragliatrice, come pure la ditta avrebbe potuto proseguire la produzione di parti per il fucile-moschetto mod. 91 e per la pistola mod. 89, non più per gli stabilimenti governativi di Gardone, bensì per la Beretta che ne aveva proseguito le lavorazioni. Continuava anche la produzione di spolette per artiglieria, l'unico prodotto a suscitare l'interesse diretto dell'industria militare tedesca, per la quale l'Organizzazione Speer ne commissionò durante tutto il periodo d'occupazione a un ritmo di 100.000 ogni mese. La Bernardelli, pur tenendo un atteggiamento dilatorio e, nei limiti del possibile, non collaborazionista nei confronti del nuovo committente estero, era dunque riuscita nell'intento di mantenere alte, dopo la caduta del fascismo, le produzioni belliche grazie ai rapporti commerciali con la Beretta e, indirettamente, con la Rsi che alla Beretta ordinava le proprie armi, rapporti che avevano sostituito, senza alcuna differenziazione nei prodotti ordinati, il tradizionale ruolo di finanziatore ricoperto in passato dallo Stato italiano.

Se con la fine della guerra l'attività della galassia delle imprese siderurgiche e delle micro-imprese meccaniche bresciane a carattere artigianale riprese con facilità e rapidità grazie alla novità costituita dall'inedito mercato del rottame ferroso, diversa fu invece l'esperienza vissuta dal distretto armiero gardonese, dove la Beretta e la Bernardelli vennero poste dagli Alleati, fino al 1948, sotto commissariamento. Le due strategie che ne permisero la sopravvivenza furono

la drastica riduzione del personale e il ritorno alla produzione dei fucili da caccia e delle pistole per la difesa personale. La fine del conflitto e dell'occupazione militare tedesca aveva infatti permesso la riapertura del mercato civile delle armi leggere, cosicché sia la Beretta che la Bernardelli in breve ritornarono a inserire in produzione i modelli progettati negli anni Trenta, destinate a convertire le pistole semiautomatiche militari per il mercato civile e, contemporaneamente, a riattivare i contatti commerciali con le armerie italiane specializzate in articoli da caccia, tiro e difesa personale. Dal 1948, tuttavia, il nuovo contesto internazionale modificò profondamente le dinamiche del mercato mondiale degli armamenti: la crescente contrapposizione tra il blocco sovietico e quello filo-americano creò le condizioni per il reinserimento del nostro paese nel circuito di produzione e scambio degli armamenti bellici. Il nuovo assetto politico-economico determinato dall'adesione alla Nato permise inoltre all'industria armiera civile gardonese, grazie all'inclusione del nostro paese negli accordi del *General Agreement on Tariffs and Trade*, di reinserirsi nel commercio internazionale di pistole per la difesa e di fucili da caccia, con l'aggiunta del settore delle armi sportive da tiro allora in espansione. Il mutamento andò quindi a incidere sul mercato nazionale degli armamenti, intrecciando in maniera ancora più complicata i rapporti tra produzione civile e militare da un lato, e committenza statale e mercato internazionale dall'altro. Infatti alcuni articoli, progettati per la caccia, il tiro o la difesa personale e commercializzati attraverso legislazioni che disciplinavano il mercato internazionale delle armi civili, dagli anni Cinquanta iniziarono a essere sistematicamente utilizzati dalle forze di polizia e dalle squadre di sicurezza privata sia nelle normali operazioni di mantenimento dell'ordine pubblico (le pistole semiautomatiche in dotazione agli agenti), sia in situazioni di più intensa accentuazione militare (con l'utilizzo di fucili semiautomatici detti appunto *riot shotgun*). Anche la Bernardelli aveva impegnato le sue energie per approfittare della riapertura del mercato internazionale di armamenti e inserirsi nel novero delle aziende concessionarie del sistema di produzione Nato. Venne così intrapreso uno sforzo di rinnovamento degli impianti attraverso l'acquisto di nuovi macchinari necessari alla produzione delle pistole semiautomatiche cal. 7,65 e cal. 9 da affiancare al tradizionale modello cal. 6,35. Dal 1948 dunque, e con maggior intensità durante il biennio successivo, la Bernardelli riuscì a conquistarsi una fetta del mercato internazionale delle armi leggere. Un giro d'affari che nel 1951 si sarebbe ulteriormente ampliato, in particolare grazie alla produzione e alla conseguente commercializzazione di una maxi-commessa di 23.387 pistole semiautomatiche destinate anche in questo caso in maggioranza al mercato estero. Sul fronte della produzione specificamente militare, le conoscenze tecniche acquisite nella fabbricazione delle sporte d'artiglieria valsero all'azienda l'acquisizione di tre contratti annuali di for-

nitura per la Nato, ai quali si aggiunsero le commesse per la Lee Enfield di Birmingham, che aveva deciso di affidare all'azienda gardonese la produzione di canne e di caricatori destinati alla propria linea di fucili mitragliatori. Le scelte di apertura commerciale all'estero portarono l'azienda a risultati apprezzabili anche dal punto di vista finanziario, grazie a una serie positiva di utili che permisero, oltre all'acquisto di altri nuovi macchinari per la linea di fucili da tiro in allestimento, la progettazione e la messa in funzione del nuovo impianto di micro-fusione dei metalli necessario alla fabbricazione delle spolette richieste dalla Nato. L'impegno profuso dall'azienda nelle lavorazioni belliche durante la seconda guerra mondiale e dopo l'entrata dell'Italia nella Nato, aveva tuttavia finito per relegare in secondo piano la linea tradizionale di prodotti dedicati alla caccia i quali, pur mantenendo un'alta qualità e una buona considerazione Tra gli appassionati dei fucili giustapposti (tecnologicamente e balisticamente superati dai più maneggevoli fucili sovrapposti), avevano inoltre cominciato ad accusare la concorrenza delle micro-aziende familiari gardonesi, in grado, proprio per la flessibilità connaturata alla dimensione artigianale, di soddisfare la crescente domanda di pezzi unici, personalizzati e curati in ogni singolo dettaglio perché interamente realizzati a mano. Tali coincidenze negative portarono alla decisione di intraprendere due percorsi alternativi e paralleli: il ridimensionamento dell'azienda, anche in termini occupazionali da una parte, e la ricerca di nuovi committenti per produzioni anche non strettamente legate al mondo degli armamenti dall'altra. La sostanziale ripresa della Bernardelli fu quindi determinata quasi esclusivamente dal ritorno delle commesse governative per la fornitura di spolette. Si stava in altre parole verificando un fenomeno di riconversione inversa: dal settore civile, in difficoltà, verso quello militare, dove le commesse erano particolarmente numerose. Gli anni Settanta, a livello nazionale, segnarono infatti un periodo di forte crescita nelle esportazioni militari. A Gardone tale dinamica era ben chiara: da un lato una forte azienda, la Beretta, conosciuta in tutto il mondo per i suoi prodotti civili, ma soprattutto per quelli militari, dall'altro, un fitto tessuto di piccole imprese (generalmente sotto i 15 operai) impegnate nella produzione di parti di armi, civili e militari, nonché in possesso delle qualità professionali (spesso acquisite alla Beretta) necessarie per organizzare una parallela linea di fucili da caccia destinati al mercato internazionale degli appassionati dei giustapposti e dei sovrapposti di qualità. Nel mezzo la Bernardelli che, per la sua dimensione di media azienda (300 operai circa durante i primi anni Settanta, destinati a calare), se non poteva competere sia in termini economici sia tecnologici con la Beretta, scontava enormi difficoltà anche nel difendersi dalla concorrenza delle piccole imprese, più flessibili nella gestione delle commesse militari e civili e più attente alla qualità dei prodotti civili grazie al carattere artigianale delle lavorazioni: in una situazione commerciale estrema-

mente incerta, con la necessità evidente di operare un riammodernamento e una riorganizzazione delle attività produttive per inseguire, seppur in maniera parziale, il modello fortemente concorrenziale, ormai anche a livello mondiale, inaugurato dalla Beretta, l'azienda decise di concentrare le proprie risorse nella produzione, nel montaggio delle parti metalliche e nell'applicazione delle capsule esplosive delle spolette. In questo periodo vennero prodotte anche altre parti per armi da guerra su progetti propri dell'azienda: si trattava di caricatori per fucile Garand tipo 2, per la Fabbrica d'Armi dell'esercito a Terni, di silenziatori per pistole cal. 9 Parabellum, cal. 22, cal. 7,65 e per fucili mitragliatori cal. 5,56, destinati al Ministero degli Interni, all'aeronautica e alla marina italiana, alla polizia metropolitana, ai Ministeri della Giustizia e della Difesa e alla Dirección General Sectorial de Inteligencia Militar del Venezuela, all'esercito e alla polizia nigeriani, alle Israel Military Industries di Gerusalemme.

La fine di un'avventura industriale

Mentre la produzione di fucili da caccia e pistole semiautomatiche andava a ricoprire un ruolo sempre più marginale, erano invece stati apportati alcuni cambiamenti nello stabilimento per intensificare la produzione di spolette; nel 1975 era iniziata la costruzione di un nuovo capannone adiacente al vecchio immobile per ospitare i nuovi macchinari necessari alla fabbricazione, a partire dal 1976, dei nuovi modelli richiesti dallo Spolettificio militare di Torre Annunziata. Si trattava di una grossa commessa (circa 70.000 spolette all'anno), destinata a impegnare più della metà degli operai impiegati per un biennio e che, proprio per questo motivo, oltre a permettere all'azienda di realizzare cospicui aumenti di fatturato e risultati netti confortanti, provocò una momentanea inversione della dinamica occupazionale, portando il numero degli addetti da 275 nel 1974 a 323 nel 1976. La Bernardelli aveva trovato nelle produzioni belliche su commessa la pace sindacale e, soprattutto, la via d'uscita dalla depressione che inesorabilmente aveva colpito, assieme al comparto metalmeccanico bresciano, anche il distretto armiero gardonese durante la seconda metà degli anni Settanta, tra le fabbriche del distretto, il sistema delle commissioni militari finì tuttavia ancora una volta per prevalere e per premiare in particolare la Beretta, il cui profilo era infatti tornato a essere quello di un'industria fondamentalmente militare, in grado di ricorrere al mercato sportivo e riconvertirsi almeno in parte al civile, seguendo e adeguandosi al ciclo delle commesse. Nel distretto gardonese tale politica ebbe tuttavia un effetto di "cannibalizzazione" nei confronti di gran parte del settore armiero civile, con l'erosione delle piccole quote faticosamente conquistate dai produttori artigianali, le cui nicchie di mercato furono occupate dalla Beret-

ta. Troppo grande per potersi basare su un assetto produttivo di carattere artigianale, troppo piccola e disorganizzata per competere con le aziende leader nel settore, sul finire degli anni Settanta la Vincenzo Bernardelli si vide costretta a intensificare il suo personale percorso di "riconversione al bellico". A differenza però delle altre aziende del distretto, impegnate nella produzione di armi leggere da guerra (complete alla Beretta e alla Franchi, parti d'arma e lavorazioni accessorie nelle aziende dell'indotto), per la Bernardelli non era stato possibile investire l'esperienza e le conoscenze maturate nella costruzione di fucili da caccia e pistole semiautomatiche per progettare e realizzare in serie una propria arma che potesse essere adottata, in Italia e all'estero, da eserciti, polizie e corpi paramilitari. Motivazioni dimensionali e carenze tecnologiche precludevano a priori la praticabilità di questa via, anche se nel contempo la rendevano necessaria, innanzitutto perché la direzione aziendale non era stata in grado di seguire una strategia organica di aggiornamento, sviluppo e ampliamento industriale che potesse garantire al marchio presenza e notorietà costanti sul mercato degli armamenti civili. In secondo luogo alla complessiva riduzione del personale che si era verificata durante l'intero corso degli anni Settanta, non erano corrisposti adeguati investimenti nella ricerca di produzioni alternative alla specializzazione armiera. Nel 1977 il gruppo dirigente della Bernardelli decise di concentrare le risorse aziendali per intensificare la produzione di spolette d'artiglieria, sostanzialmente l'unico articolo militare che l'azienda da tempo produceva e che, attraverso contenuti sforzi di adeguamento, avrebbe potuto continuare a produrre a costi unitari decrescenti: la produzione di fucili da caccia e di pistole venne addirittura rallentata per poter destinare una quota superiore di manodopera, senza assumerne di nuova, alla realizzazione di un'urgente commessa sottoscritta con lo Spolettificio militare di Torre Annunziata. L'impegno protratto in campo militare aveva rapidamente trasformato il profilo aziendale, riducendo le quote di mercato della Bernardelli nel settore armiero civile made in Italy e andando a condizionare l'intero assetto produttivo: per fare un esempio nel 1978 la percentuale sulle produzioni militari aveva registrato un incremento di circa il 100% rispetto all'anno precedente, attestandosi oltre il 43% del fatturato globale. Sul buon andamento dei conti aziendali pesava tuttavia l'evidente assenza di un progetto a lungo termine che potesse garantire al contempo produttività e occupazione: poiché il mercato delle spolette rispondeva agli andamenti generali del commercio degli armamenti militari e quest'ultimo era generato e costantemente influenzato da fattori di ordine politico, la particolare riconversione al bellico operata dalla Bernardelli dovette fare da subito i conti con uno stato di sostanziale subordinazione all'intricato sistema di conferimento delle commesse militari, causando con ciò una progressiva erosione del grado di libertà e indipendenza decisionale proprio del gruppo dirigente dell'azienda: in altre parole,

il carattere di estemporaneità e di incostanza del commercio nazionale ed estero di spolette, la dipendenza da un ristretto novero di committenti (lo Spolettificio militare di Torre Annunziata, la Sipe Nobel di Spilamberto in provincia di Modena di proprietà della Snia Viscosa e di un non meglio precisato "stato asiatico", forse l'Iran) e i limiti congeniti alla specializzazione monosettoriale della produzione di spolette non avrebbero garantito stabilità e sicurezza finanziaria all'azienda. Quanto appena espresso fu subito confermato dagli andamenti negativi che caratterizzarono il triennio economico 1979-1981. I maggiori investimenti vennero tuttavia dedicati ancora una volta al "settore difesa". La dirigenza aveva infatti creduto opportuno spingere maggiormente la progettazione di nuove armi militari e di un nuovo tipo di spoletta che pareva abbastanza richiesta sui mercati internazionali, iniziando anche la realizzazione delle necessarie attrezzature produttive in vista di una nuova commessa che, seppur in quantitativi non significativi, avrebbe assicurato l'attività produttiva fino alla conclusione del 1982.

Quello delle armi civili, considerata la profusione di fondi impegnati nella produzione di spolette, era ormai il settore meno curato del marchio sia dal punto di vista degli aggiornamenti tecnici sia da quello commerciale. Nel 1982 il quadro aziendale rimaneva, infatti, quello di un'impresa i cui prodotti erano tradizionali soprattutto perché scontavano la mancanza di adeguati aggiornamenti tecnici e di un'attenta attività pubblicitaria che ne valorizzasse le caratteristiche di affidabilità e qualità nelle rifiniture. Solo il "comparto difesa", l'unico che avesse ricevuto forti investimenti in ricerca e sviluppo, vedeva aumentare sensibilmente il proprio fatturato. Tale dipendenza da un unico settore produttivo era destinata a intensificarsi ulteriormente e conseguentemente a incidere pesantemente sui risultati del triennio economico 1983-1985. Nel 1983 l'azienda registrò un nuovo calo del fatturato nei settori armi civili (-22,5% rispetto al 1982) e cartucce (-76,3%, per quest'ultimo venne addirittura decisa la sospensione della produzione), mentre ancora positivo risultò il settore difesa (+165%), che fece registrare un notevole incremento di vendite all'estero e quindi nel fatturato.

Contro le aspettative di dirigenti e lavoratori, l'interruzione delle forniture di spolette alla Bpd Difesa e Spazio di Colleferro, verificatasi durante la seconda parte del 1984, non riuscì tuttavia a essere rimpiazzata in tempo e andò a influenzare anche l'andamento economico dell'anno successivo. Si era dunque verificato ciò che tutti (sindacato e azienda) temevano e che tutti avevano cercato di scongiurare senza però adoperarsi nel ricercare e proporre percorsi produttivi alternativi. Tale atteggiamento era dettato dalla speranza che un recente accordo commerciale con il Ministero della Difesa israeliano andasse a colmare i vuoti di ordinazioni lasciati dalla Bpd: nel gennaio 1986 era infatti stata sottoscritta una commessa per la fornitura di una prima trince di 345.000 spolette d'arti-

glieria alla Israel Military Industries di Gerusalemme. L'acquisizione di un cliente straniero importante come lo stato di Israele finì dunque per distogliere ancora una volta l'attenzione sui limiti del "settore difesa" e in particolare della produzione di spolette. Tra la fine del 1985 e i primi mesi dell'anno seguente, il dollaro subì però una flessione del 15% del suo valore di scambio. Il processo di svalutazione era iniziato subito dopo l'acquisizione della nuova commessa con Israele da parte della Bernardelli, cosicché il calo, verificatosi tra il momento della definizione del contratto e quello della regolazione valutaria dello stesso, provocò una perdita di 1,2 miliardi di fatturato. Amministrazione e sindacati sapevano che l'ulteriore mancato rinnovo di una commessa militare avrebbe compromesso un futuro produttivo sostenibile per il marchio gardonese. Dal 1980 Iran e Iraq stavano combattendo una guerra che aveva costituito, per i paesi esportatori di armamenti una grande occasione di guadagno: erano molte anche le aziende italiane coinvolte nella fornitura di armi a entrambi i contendenti. L'attenzione dei dirigenti della Bernardelli non poté che rivolgersi a questo particolare mercato utilizzando come canale commerciale preferenziale i contatti con le aziende israeliane. Nel settembre 1986 il National Security Archive, una équipe di ricercatori che conduceva studi su documenti top secret dell'amministrazione statunitense e delle sue agenzie, comunicò alla stampa internazionale le numerose illegalità connesse al finanziamento della guerriglia in Nicaragua contro il governo sandinista democraticamente eletto. L'ente di ricerca aveva scoperto infatti che la vendita di armi a gruppi iraniani tramite Israele era stata utilizzata dall'amministrazione Reagan per trattare la liberazione degli ostaggi americani prigionieri in Libano e che parte dei proventi del traffico d'armi era stata segretamente dirottata per finanziare i contras in Nicaragua e Salvador, aggirando i divieti posti dal Congresso. Fu un terremoto diplomatico che non investì solamente l'amministrazione Reagan, ma che fece sentire la sua onda d'urto anche negli altri paesi che avevano preso parte al commercio di armamenti con lo stato iraniano. Infatti, in Europa e anche nel nostro paese, erano molte le aziende che direttamente e indirettamente erano risultate implicate in quello che fu chiamato lo "scandalo Irangate". Temendo che la pubblicazione del dossier provocasse nefaste ripercussioni sull'opinione pubblica e sul consenso alla politica di governo, il 28 ottobre 1986 venne approvato dal governo Craxi un decreto legge, presentato dall'allora Ministro per il Commercio estero Rino Formica, che bloccò (fino alla fine del conflitto mediorientale nel 1988) la maggior parte delle licenze d'esportazione precedentemente rilasciate per materiali classificati "armi da guerra". La decisione presa dal governo provocò così la perdita totale di tutte le possibili vendite in un settore che nei primi anni Ottanta aveva rappresentato per la stessa Bernardelli quasi il 60% del volume degli affari. Le enormi difficoltà del settore militare della produzione di spolette, dopo l'attuazione

del decreto, furono inoltre confermate da altre crisi di aziende produttrici, quali la Arturo Junghans di Venezia, messa in liquidazione, la F.lli Borletti di Milano (gruppo Fiat) che chiuse due dei suoi tre stabilimenti e la Sipe Nobel di Modena, del gruppo Snia Bpd, che cessò l'attività. Senza più la possibilità di produrre e commercializzare all'estero spolette, la crisi aziendale divenne manifesta. Intanto lo scandalo Irangate – e soprattutto le sue ripercussioni economiche – avevano rianimato in Italia il dibattito sulla diversificazione produttiva delle fabbriche d'armi. Su questo percorso nel febbraio 1986, prese il via a Brescia un'iniziativa promossa da alcuni enti e associazioni pacifiste, tra cui Archivio Disarmo, Pax Christi, MIR – Movimento di riconciliazione, gruppo Armi e Disarmo dell'università Cattolica di Milano, Gruppo cultura e ambiente di Sarezzo (Brescia) e i sindacati di categoria Fim e Fiom, per promuovere una ricerca denominata “Per una fabbrica di pace”, con l'obiettivo di realizzare uno studio approfondito su una delle realtà più significative del settore, le quattordici fabbriche d'armi della Val Trompia, per poi arrivare all'elaborazione di un progetto fatto su misura per una delle aziende in crisi. Il gruppo di studio scelse come caso specifico la vicenda della Bernardelli. La ricerca era stata condotta tenendo presenti due aspetti metodologici: una *pars destruens*, che tentava di descrivere e commentare la situazione di declino industriale già in corso e una seconda parte, “di costruzione”, che conteneva una proposta di riconversione e adeguamento sia industriale che organizzativo in una direzione nello stesso tempo economica e morale. Per il gruppo di studio il destino della Bernardelli era legato a due possibili soluzioni: un acquisto dello stabilimento e del marchio da parte della Beretta oppure una più coraggiosa scelta di riconversione. L'idea era quella di individuare una produzione alternativa non soggetta alle frequenti fluttuazioni tipiche del mercato delle armi civili, da caccia in particolare, ma che nemmeno ripercorresse la strada della produzione bellica, considerata non interessante, non solo moralmente, ma anche economicamente. In base a tali prerequisiti venne dunque prospettato un piano di rilancio che esigeva lo stanziamento di un forte investimento, sia privato (grazie all'entrata di nuovi azionisti) che pubblico (attraverso un'apposita legge regionale), su un'opzione produttiva che cercasse di valorizzare al meglio le capacità tecniche e professionali presenti nell'azienda. Il primo passo operativo veniva individuato nell'oculata scelta di un *management* capace di liberare la gestione aziendale dal vincolo paternalistico della famiglia. Tale ridefinizione della struttura e dell'organizzazione aziendale avrebbe così reso possibile un riposizionamento produttivo basato su tre prodotti d'interesse. In primo luogo, il ritorno alla produzione di armi da caccia di alta qualità e ad alto contenuto artigianale, da posizionare sul mercato come un prodotto del marchio tradizionale. Contemporaneamente, l'azienda si sarebbe dovuta concentrare nell'acquisizione di appalti per produzioni metalmeccaniche conto terzi, la-

vorazioni che non avrebbero richiesto l'acquisto di nuovi macchinari e un'alta specializzazione da parte degli addetti. Il settore, a lungo termine, sarebbe potuto passare dalla produzione di parti d'armi e di utensili a quella di macchine utensili complete come, ad esempio, i transfer. Il terzo settore da potenziare e valorizzare sarebbe dovuto essere quello della microfusione, reparto dagli anni Settanta attivo per la fabbricazione di piccole parti d'armi e considerato, stando al progetto redatto, il più strategico. Nel frattempo però, la situazione della Bernardelli andava peggiorando di fronte a un sostanziale immobilismo da parte dell'amministrazione aziendale. Nel 1988 la questione finì addirittura in Consiglio comunale. Appariva drastica la valutazione dei consiglieri comunali del Pci che, per bocca del proprio capogruppo Popi Sabatti, sostenevano: Cosa si potrà mai fare oggi, se nei momenti più floridi l'azienda non ha mai utilizzato risorse per la ristrutturazione e il miglioramento della tecnologia? È un'azienda che non ha prospettive, non avendo mai fatto passi avanti negli ultimi trent'anni. Il consigliere democristiano Giuseppe Pezzetti, dal canto suo, sosteneva che l'unica speranza fosse la diversificazione produttiva: la Bernardelli avrebbe infatti potuto essere "la prima azienda ad applicare una legge che incentivasse la riconversione, non nel settore armiero naturalmente, tanto meno in quello bellico, ma in settori alternativi". D'accordo con tale linea anche il capogruppo socialista Angelo Rovetto, per il quale la Bernardelli non poteva continuare a operare nel settore armiero ormai saturo, ma avrebbe dovuto essere il banco di prova per tentativi di riconversione industriale in altre direzioni. Anche i sindacati bresciani dei metalmeccanici intervennero nella discussione sul futuro produttivo del marchio gardonese, facendosi promotori di un "Comitato per la riconversione della Bernardelli". Per i sindacati, dopo gli scandali legati alle spolette iraniane e data la concorrenza di aziende specializzate nel settore, ciò avrebbe dovuto costituire un tentativo di dare concretezza ai discorsi di riconversione che fino ad allora avevano avuto ben pochi riscontri nella realtà, poiché la riconversione, per quanto difficile, era l'unica strada praticabile. L'assunto da cui l'iniziativa nasceva era che il quesito da porsi non fosse tanto la possibilità di convertire l'industria bellica al civile, ma piuttosto come fosse possibile tale conversione. Tuttavia l'atteggiamento della dirigenza Bernardelli nei confronti delle proposte sopra citate fu ancora una volta di sostanziale sordità e immobilismo. Durante la seduta finale del Consiglio di Amministrazione del 1988 non si fece menzione delle proposte di riconversione e diversificazione che provenivano dall'esterno: vennero piuttosto inseguite le solite speranze di ripresa del settore militare, segnalando in particolare la volontà di partecipare al concorso d'appalto per la fornitura al Ministero della Difesa di un'arma d'assalto cal. 5,56 che avrebbe dovuto sostituire il fucile in dotazione all'esercito. Il progetto che l'azienda avrebbe dovuto presentare per battere la concorrenza, in particolare di Franchi e Beretta, azien-

de leader nel settore, consisteva nella modifica di un modello di mitragliatore di fabbricazione israeliana, denominato "Galil", utilizzato dalle forze armate di quel paese. Era dunque chiara la volontà della dirigenza aziendale di continuare a gestire l'attività senza condizionamenti esterni, giocando una scommessa solo sulle proprie forze; scommessa che, come si vedrà tra poco, sarebbe stata definitivamente persa durante la seconda metà degli anni Novanta. Dal 1989 in poi, la società inanellò infatti una serie continua di risultati negativi che l'avrebbero condotta, nel 1997, al fallimento. L'azzeramento delle commesse per le spolette e il conseguente peggioramento della situazione finanziaria avevano infatti provocato come corollario l'arresto di ogni altro programma di sviluppo negli altri settori. Per far fronte al pagamento delle rate di un prestito acceso con l'Imi nel 1986 e non incorrere in un'annunciata esecuzione immobiliare di pignoramento, alla fine del 1990 venne infatti venduto il complesso produttivo più moderno, risalente alla fine degli anni Sessanta. Si era tuttavia trattata di una misura che, se nell'immediato trasse d'impiccio la società, in una visione di più ampio respiro, oltre a non riuscire a impedire il riproporsi di un'ulteriore risultato negativo alla fine dell'anno successivo, confermava l'inversione della dinamica espansiva che aveva segnato l'esperienza industriale della Bernardelli durante tutto il XX secolo. Il collegio sindacale chiamato nel 1991 ad approvare il bilancio, analizzati gli andamenti commerciali e la situazione patrimoniale, concluse addirittura che, per evitare l'insolvenza, la società avrebbe dovuto al più presto essere messa in liquidazione. La dirigenza, così come aveva fatto nei confronti dei progetti di riconversione proposti dall'associazionismo pacifista, dai sindacati e dall'amministrazione comunale nel 1988, decise però di ignorare le conclusioni dei revisori: l'ultima speranza per mantenere nelle sue mani l'azienda era quella di vincere la gara per la fornitura del nuovo fucile mitragliatore destinato alle forze armate italiane, per il quale tra il 1990 e il 1991 erano state spese non indifferenti risorse nella ricerca e nella fabbricazione dei prototipi.

Nel 1992 arrivò tuttavia la notizia che la commessa era stata affidata – come prevedibile – alla Beretta. Esclusa dalla commessa statale, di nuovo in perdita a fine anno di una somma considerevole (un miliardo di lire), la direzione della Bernardelli, visibilmente in difficoltà, avviò la procedura di mobilità per una settantina di operai, mentre a fine anno il collegio dei sindaci rinnovò in maniera perentoria l'avvertimento di prendere al più presto i necessari provvedimenti affinché la società fosse posta in liquidazione. Le relazioni conclusive ai bilanci del 1993 e del 1994 non contengono però particolari elementi che possano attestare il grado di consapevolezza, da parte degli amministratori e dei soci, nel valutare la gravità della situazione: nel 1993 si arrivò addirittura a scrivere nel bilancio che le prospettive sembravano migliorare rispetto al passato. Sotto l'aspetto commerciale, le attenzioni dell'azienda erano in quel momento

rivolte alla firma di un importante accordo produttivo con la maggiore industria mondiale del settore, la Remington, per ottenere la fornitura di modelli di armi con il suo marchio a partire dal 1996. A differenza di quanto si aspettava l'amministrazione, quello del 1995 sarebbe stato però l'ultimo bilancio approvato dal consiglio d'amministrazione espresso dalla famiglia Bernardelli. Mentre l'azienda nel 1996 aveva investito le sue ultime risorse nella preparazione dei macchinari necessari a intraprendere la produzione dei fucili Remington, gli ispettori dell'Inps presentarono infatti al tribunale di Brescia un'ingiunzione di fallimento ai danni del marchio gardonese per il mancato riscatto degli oneri da sanzioni accumulati dal 1989 al 1994. La sentenza di fallimento venne depositata il 9 aprile 1997 presso la cancelleria del tribunale di Brescia. Alle 18 dello stesso giorno davanti ai cancelli dello stabilimento furono apposti i sigilli. Da quel momento gli ultimi settanta operai presenti in azienda si trovarono senza lavoro e a Gardone cessò di esistere quella che era stata la seconda azienda armiera del distretto. Dopo 132 anni di vita lo stabilimento di via Matteotti a Gardone, che nel bene e nel male aveva rappresentato per il distretto armiero gardonese l'alternativa al sistema di produzione Beretta, scompariva per la forte posizione debitoria, frutto di un'amministrazione compassata e di scelte commerciali che, in particolare dalla seconda metà degli anni Settanta, si erano rivelate aleatorie e inadatte a sostenere la crescita di un'azienda di medie dimensioni. Dopo aver estromesso la famiglia Bernardelli dal controllo della società, la Sezione fallimentare del tribunale di Brescia nominò un Curatore fallimentare che amministrasse la società nel periodo necessario a chiudere le pendenze con i creditori, i clienti e i dipendenti. In linea con amministrazione comunale e sindacati, il progetto del Curatore era quello di trovare un gruppo industriale a cui affidare l'attività in affitto. Il 5 maggio 1997 il sindaco di Gardone, il presidente del Banco di prova on. Aldo Rebecchi e il Curatore si incontrarono per discutere del futuro dell'azienda. Sul tavolo due opportunità: accogliere l'interessamento dimostrato da una *merchant bank* angloamericana (di cui non venne fornito il nome), oppure riattivare il rapporto di collaborazione con la Remington. Fu giudicato invece irrealizzabile l'auspicato intervento di una "cordata" valtrumplina che assicurasse la continuità del marchio all'interno del distretto. Date le prospettive, fu allora deciso di chiedere al tribunale di Brescia l'apertura dell'esercizio provvisorio. Il progetto era dunque chiaro: completare il semilavorato giacente, tenendo in vita l'attività e la concorrenzialità con il riavvio della fabbrica, con l'obiettivo di intraprendere in breve tempo un ciclo di aste per la collocazione degli immobili, dei macchinari e del marchio. Mentre una trentina dei settanta operai della Bernardelli aveva intanto rassegnato le proprie dimissioni per essere assorbiti quasi immediatamente dalla Beretta, alla fine di luglio venne indetta la prima gara d'asta a cui ne seguì, essendo risultata deserta, una seconda il 19 ottobre. In

quell'occasione l'immobiliarista lumezzanese Giambattista Zobbio, titolare della Montesuello Spa, presentatosi come unico concorrente nell'ufficio del giudice delegato all'incanto, si aggiudicò per 3,4 miliardi di lire l'immobile industriale della Bernardelli. All'uscita disse ai giornalisti che "l'attività [avrebbe dovuto] riprendere al più presto". Ora avrebbe atteso che fossero stati messi all'asta marchio e macchinari "per fare da azionista e da traino a un gruppo di imprenditori del settore armiero che [avevano] dimostrato il proprio interesse" nel rilancio della fabbrica. Qualche giorno dopo Zobbio dichiarò al Giornale di Brescia: "Io posso restare come azionista, come traino se la mia esperienza e il mio entusiasmo vengono considerati utili, ma non posso certamente occuparmi della gestione". La parziale rassicurazione di Zobbio fu comunque da tutti accolta come un primo passo positivo. Nella seconda metà di novembre iniziarono appunto le aste per l'assegnazione del marchio, dei brevetti e del macchinario, che furono aggiudicati il 21 gennaio 1998 allo stesso Zobbio per 1,980 miliardi di lire. Sembrava dunque possibile giungere al completamento del progetto al quale l'immobiliarista lumezzanese aveva cominciato a lavorare dall'ottobre del 1997. Pareva a tutti che la vicenda avesse finalmente trovato una conclusione. Non fu tuttavia così: il 2 febbraio 1998 infatti il Curatore fallimentare invalidò il risultato dell'asta tenutasi in gennaio perché nel frattempo era giunta al suo studio un'offerta migliorativa con condizioni di pagamento più che vantaggiose. Si trattava di un'azienda turca attiva nelle forniture per l'esercito di Ankara, la Sarsilmaz A.S. di Istanbul, rappresentata dal sig. Alis Aral, che, offrendo per macchinari, brevetti e marchio 2,060 miliardi di lire riuscì a battere la controfferta di Zobbio durante la seduta del 17 marzo 1998, aggiudicandosi l'incanto per 2,530 miliardi. L'avvenimento sollevò le perplessità di molti tra gli attori politici e istituzionali della provincia che avevano seguito la vicenda: in particolare il Comune di Gardone, data l'assegnazione di immobile e azienda a due diversi soggetti, vedeva allontanarsi le possibilità di mantenere all'interno del distretto l'attività produttiva e il marchio, mentre il sindacato e i gruppi pacifisti temevano le ripercussioni sull'occupazione. Forti dubbi erano poi nutriti sulla figura e il ruolo di Alis Aral nonché sulle intenzioni della società turca che rappresentava. Il 24 luglio 1998 apparve un articolo sul quotidiano Il Giorno che riportava un'affermazione di Aral in merito alle ragioni dell'operazione Bernardelli: egli sosteneva di voler contribuire ad armare l'esercito del proprio paese. Dichiarazioni che preoccuparono la società civile, i gruppi pacifisti e il sindacato bresciano, riaccendendo ancora una volta il dibattito sulla vicenda. Il 29 agosto 1998, durante l'annuale festa dell'emittente radiofonica indipendente Radio Onda d'Urto di Brescia, Pax Christi e Amnesty International organizzarono un'assemblea pubblica dall'eloquente titolo: "Niente armi per la guerra contro il popolo curdo". Un messaggio rivolto in particolare contro le armi bresciane, tra cui quelle

della Bernardelli, che venivano fornite all'esercito turco per una guerra che da anni insanguinava il Kurdistan. In un comunicato stampa del 9 ottobre 1998, Amnesty International addirittura chiese al Governo italiano una sospensione preventiva della vendita dell'azienda all'imprenditore turco.

Già nel 1996 l'Organizzazione per la difesa dei diritti umani aveva lanciato un'azione volta a bloccare i trasferimenti alla Turchia di alcune tipologie di armamenti utilizzati per azioni extragiudiziarie, militari e di polizia, incompatibili con gli standard internazionali in materia di diritti umani. Fra la lista delle armi comparivano, oltre alle pistole semiautomatiche, anche i fucili d'assalto (i già citati *riot shotgun*), utilizzati per uccisioni deliberate, assalti e arresti arbitrari di civili, fucili che benché non rientrassero nelle produzioni della Bernardelli, potevano essere fabbricate dall'azienda bresciana. Amnesty, prima di qualsiasi trasferimento d'arma, comprese vendite d'aziende o trasferimento di conoscenze, chiedeva allora alla comunità internazionale di spingere il governo turco a una ridefinizione degli impegni concreti in materia di controllo sulla politica del riarmo e di protezione dei diritti umani, concetti contenuti nella legge 185 approvata nel 1990 dal Parlamento italiano, che vietava la vendita di armi a paesi responsabili di violazioni dei diritti umani o interessati da situazioni di conflitto. La Turchia rientrava in quegli anni in entrambe le categorie, e la vendita della Bernardelli in quel momento e in quel contesto, caratterizzato dall'assenza pressoché totale delle garanzie di controllo e monitoraggio necessarie, appariva dunque una chiara violazione degli intenti della legge 185. Il 10 ottobre inoltre si svolse a Brescia una manifestazione organizzata dal "Comitato contro la vendita delle fabbriche d'armi alla Turchia", formato da esponenti di Rifondazione Comunista, Radio Onda d'Urto e la Comunità curda lombarda. Le motivazioni della protesta furono espresse chiaramente durante la conferenza stampa di presentazione dell'iniziativa dal direttore dell'emittente radiofonica, Umberto Gobbi: "Non intendiamo manifestare contro la produzione di armi, bensì protestare contro la Sarsilmaz che ha acquistato la Bernardelli con la dichiarata intenzione di produrre armi in particolare per l'esercito turco, andando così ad alimentare la vera e propria guerra che il regime porta avanti contro il popolo curdo; altro motivo, non secondario, della manifestazione è di impedire che macchinari e produzione siano trasferiti in Turchia, dal momento che Sarsilmaz non ha acquistato l'immobile della fabbrica fallita, lasciando senza lavoro i dipendenti". Anche gli ultimi operai rimasti e non assorbiti dalla Beretta dimostrarono la propria preoccupazione organizzando un presidio davanti ai cancelli della fabbrica dal 13 novembre fino alla fine del mese. Le istituzioni bresciane continuavano a mostrarsi preoccupate. La Comunità Montana della Val Trompia cercò così di operare pressioni affinché Aral e Zobbio venissero a un compromesso che garantisse la presenza del marchio a Gardone e il reintegro dei 43 operai rimasti. Anche

questo tentativo si rivelò un insuccesso, poiché, dopo aver rotto le trattative per l'acquisto dei capannoni, il 5 dicembre, subito dopo l'incontro, Alis Aral partì per la Turchia portando con sé marchi e brevetti e gettando nel panico amministrazione comunale e sindacato. La situazione rimase in sospenso per un paio di settimane: non era infatti chiaro se la Sarsilmaz avrebbe trasferito integralmente in Turchia l'azienda gardonese o se avrebbe deciso di mantenere uno stabilimento produttivo nel bresciano. Nell'eventualità si fosse realizzato il secondo caso, sarebbe rimasta l'incertezza sugli obiettivi produttivi, in altre parole se l'azienda turca avrebbe avviato in Italia una produzione sull'intero ciclo o si sarebbe limitata a montare parti prodotte in Turchia marchiandole con il *made in Italy*. La soluzione e l'epilogo della controversa vicenda non si fecero troppo aspettare. All'inizio del 1999, la Sarsilmaz decise di acquistare un piccolo capannone nella zona industriale del comune di Torbole Casaglia, a sud di Brescia, dove, con il marchio Bernardelli, ancora oggi continuano ufficialmente a essere prodotti fucili da caccia giustapposti e sovrapposti e pistole semiautomatiche. Il marchio è comunque tuttora presente alla Exa, la fiera espositiva annuale di armi leggere di Brescia. Nello stabilimento di Torbole Casaglia lavorano quindici operai, gli ultimi rimasti legati all'azienda. Dal suo sito inglese la Sarsilmaz risulta produrre pistole semiautomatiche e *riot shotgun* in diversi modelli e per diverse applicazioni. Il suo cliente preferenziale è il Ministero della Difesa turco, anche se esporta in più di quaranta paesi: in questa linea di produzione trovano spazio anche due modelli di pistole semiautomatiche Bernardelli, il mod. 13+1 e il mod. 15+1, fabbricate nello stabilimento di Düzce, in Turchia. È dunque probabile che, se i macchinari per la produzione di fucili da caccia siano rimasti in Italia, brevetti, *know-how* e strumenti di produzione per le pistole semiautomatiche (dual use, cioè sia civili che militari) siano stati trasferiti in Turchia. Permangono tuttora forti dubbi sull'assetto industriale della Sarsilmaz e sulle finalità che l'hanno condotta a mantenere uno stabilimento produttivo, seppur piccolo, in Italia e in particolare nel bresciano. Capire tali dinamiche rappresenterebbe il giusto finale per questo pezzo di storia industriale della Val Trompia e del distretto armiero gardonese in particolare.

IL PROBLEMA DELLA RICONVERSIONE NEL DIBATTITO SINDACALE DEGLI '80

di Roberto Cucchini

Gli anni Ottanta si sono aperti con un inasprimento nei rapporti geopolitici tra le due grandi superpotenze del tempo Stati Uniti e Unione Sovietica, per poi chiudersi, col crollo economico-militare dell'URSS, e il suo sgretolamento politico-statale. Nello stesso tempo, si facevano sentire particolarmente acuti i riflessi di una crisi economico-produttiva internazionale che aveva preso avvio già dalla metà degli anni Settanta (modificazione delle ragioni di scambio tra paesi produttori e paesi consumatori delle materie prime, fine del ciclo fordista e della parità del dollaro, ecc.) e il rilancio del confronto nucleare tra i blocchi. Tra il 1980 e il 1990, e, anche se in tono minore, negli anni immediatamente successivi, si è quindi sviluppato un rilevante dibattito sul rischio di una tracimazione direttamente bellica dell'aspro conflitto politico-ideologico tra le superpotenze, conflitto che, nel nostro Paese, ha incrociato in vari momenti i problemi concernenti la crisi del suo apparato industriale, essendo ormai venuta meno la fase espansiva della "seconda rivoluzione industriale". Tali riflessioni hanno trovato modo di esprimersi anche nel Bresciano, soprattutto perché la crisi si è scaricata su due comparti fortemente caratterizzanti l'apparato industriale locale: quello siderurgico e quello armiero. Scopo di questo contributo è quello di affrontare i problemi che hanno interessato quest'ultimo settore, soprattutto perché attorno ad esso – proprio per le sue caratteristiche peculiari e per il "clima" culturale ed ideologico in cui ciò avveniva – si è concentrata l'attenzione non solo dei soggetti direttamente interessati (imprenditori, lavoratori e forze sindacali), ma anche il mondo della politica, delle istituzioni locali e settori non marginali della società civile nelle sue variegate articolazioni.

In estrema sintesi, dietro la caduta di alcune produzioni (armi civili e militari), e l'entrata in "sofferenza" delle maggiori imprese del settore (Beretta, Bernardelli, Franchi, Valsella), non poteva non aprirsi un dibattito che avrebbe coinvolto tutti gli aspetti e gli attori interessati del problema.

La festa è finita (o quasi)

Gli anni Settanta avevano visto esplodere un vero e proprio “miracolo economico” del settore bellico italiano nel suo insieme, tanto da catapultarlo ai primi posti tra gli esportatori di tale prodotto. Il fatturato militare, nel suo complesso, era passato dai 450 miliardi del 1970, ai 1.200-1.300 del 1976. In assenza di una legge che selezionasse le compatibilità politiche dei Paesi destinatari delle armi *made in Italy*, tali forniture, anche se legalmente autorizzate, mancando di una normativa a proposito, finivano di coprire soprattutto i fabbisogni militari di regimi autoritari quali quelli insediatisi in Sud Africa, Rhodesia, Argentina, Thailandia, Marocco, Cile, Zaire, Brasile ecc. Era evidente, in primo luogo ai sindacati, che il commercio delle armi fosse di per sé precario perché legato a fattori casuali, difficilmente programmabili nel medio e lungo periodo. Per cui se ne faceva derivare una prima considerazione: se non si limitava la produzione di armi alle sole esigenze interne e puramente difensive, si rischiava di esporre una parte dell’economia nazionale ai rischi di un mercato che non si sviluppava in modo omogeneo, che consumava risorse e rischiava di andare in crisi al variare delle condizioni internazionali (diminuzione dei conflitti e delle esigenze di riarmo), esponendo gli addetti del settore a seri contraccolpi occupazionali¹. Oltre a questo, c’era un’altra ragione, tutta politica e ideale, che impediva alle organizzazioni dei lavoratori di assecondare le scelte commerciali delle aziende nazionali: il loro appoggio alle lotte di liberazione in corso nel mondo (soprattutto in Africa), o alle resistenze interne ai vari regimi autoritari (America Latina), così come, a cavallo del decennio, l’impegno contro il pericolo di un conflitto nucleare tra le grandi potenze. Anche per questo, il sindacato unitario dei metalmeccanici – FLM – iniziò a darsi dei primi strumenti di coordinamento tra i delegati del settore armiero, e la parola che veniva pronunciata per la prima volta era “riconversione”.

A conclusione della V° Conferenza nazionale dei delegati delle industrie belliche (25-26 giugno 1981) venivano fissati alcuni obiettivi: 1) rafforzare i coordinamenti regionali di coloro che sono interessati al lavoro sulla riconversione così da rendere fruibili i dati e le informazioni raccolti localmente e la ricostruzione della mappa dei prodotti; 2) promuovere una stesura dettagliata di schede sui possibili prodotti alternativi coinvolgendo anche dei tecnici in grado di contribuire all’elaborazione specifica delle produzioni alternative civili; 3) fare una pressione sulla Federazione Unitaria Cgil, Cisl e Uil perché si interessi maggiormente dei problemi della pace, dell’uso alternativo delle risorse, disarmo

¹ Cfr. G. DE PALO, *Il “boom” dei trafficanti*, in “I Consigli”, mensile della FLM, numero unico, anno IV n. 37, giugno 1977, pp. 36-37.

ecc.; 4) promuovere un aggiornamento dei dati per capire il processo in atto nel settore della produzione bellica e sul ruolo del Ministero della Difesa in quanto committente diretto della ricerca, produzione ed esportazione di armi; 5) ricercare il settore della produzione civile maggiormente bisognoso di possibili produzioni civili riconvertite.

Ovviamente l'attuazione di questi punti richiedeva la formazione di gruppi di lavoro locali funzionanti con regolarità e, soprattutto, un forte coinvolgimento delle stesse maestranze in tutte le loro articolazioni professionali (operai, tecnici, progettisti ecc.). Così, anche a Brescia, presso la FLM provinciale, si costituì un "Gruppo di lavoro sulla riconversione del settore bellico"² che si sarebbe impegnato in un progetto di lavoro caratterizzato da una raccolta della documentazione sindacale in possesso delle singole unità produttive, secondo la tipologia dei prodotti, mercati, produttività, tecnologie impiegate, organizzazione del lavoro, qualificazione professionale della forza lavoro, politica rivendicativa e accordi stipulati con le controparti. Quindi si sarebbe dovuta sviluppare un'analisi dei dati raccolti e dei processi in atto o previsti. Infine il Gruppo avrebbe dovuto analizzare le esperienze di riconversione realizzate in altri Paesi. Tutto questo avrebbe permesso di organizzare, per la primavera del 1982, un corso di 150 ore sulle tendenze del settore armiero e sulle possibilità di riconversione del comparto bellico locale. L'ipotesi era quella di identificare una fabbrica o un settore di essa da usare come "caso di studio" di una possibile riconversione. Terminato il corso, si sarebbe dovuto dare vita a un ulteriore momento di socializzazione per inquadrare il problema all'interno dello sviluppo sociale, economico e produttivo locale del settore (in particolare del distretto armiero di Gardone), e di una nuova politica industriale programmata a livello regionale e nazionale. Gli ultimi due punti sarebbero inoltre serviti ad affrontare la stagione del rinnovo dei contratti integrativi aziendali con un supporto di conoscenze maggiori e secondo nuovi contenuti rivendicativi³.

Già in alcuni studi prodotti da soggetti esterni al sindacato⁴ all'inizio degli

² C'era la consapevolezza del ritardo che intercorreva tra le prime scelte generali indicate dagli organismi dirigenti nazionali, e la concreta operatività nelle situazioni maggiormente interessate a questo problema. «A Brescia siamo in ritardo, rispetto alla già 'ritardata' situazione complessiva nazionale sulle questioni della riconversione-sistema di difesa alternativi». Cfr. *Gruppo di lavoro Pace e Disarmo, Il coraggio dell'utopia*, in "Sindacato oggi", periodico della Camera del Lavoro di Brescia, n. 0, novembre 1981, p. 3.

³ *Ivi*.

⁴ Vedi i rapporti annuali pubblicati dalla Camera di Commercio, Industria Artigianato e Agricoltura locale (CCIAA), e in particolare cfr. G. TOSINI, *Aspetti e prospettive del settore armiero in provincia di Brescia*, pp. 57-58; cfr. CCIAA, *Brescia e le sue armi*, in "Quaderni di documentazione e analisi", n. 1, 1982.

anni Ottanta, si era cominciato a individuare alcune ragioni della crisi che stava investendo le principali aziende bresciane del settore (Beretta, Bernardelli e Franchi), e che sarebbero state gestite lungo il decennio e nei primi anni Novanta secondo strategie industriali e con risultati differenti.

L'andamento della domanda delle armi civili (armi lunghe, da caccia, da tiro, armi corte, pistole, revolver e repliche) era cresciuta ininterrottamente dagli anni Cinquanta fino al 1978. Poi, produzioni e vendite erano andate sempre più calando, e nel 1983 si sarebbe registrato una vera e propria caduta: la vendita di armi corte sarebbe diminuita del 42%, mentre quella delle lunghe non avrebbe superato il 35%. Va ricordato che ciò avveniva all'interno di una crescita della vendita di armamenti (soprattutto di grandi sistemi d'arma, ma anche di armi leggere militari) che sarebbe durata dal 1975 al 1987 e tale da collocare l'Italia al quarto posto tra gli esportatori mondiali⁵.

La spinta propulsiva che aveva caratterizzato il settore per quasi tutti gli anni Settanta⁶, agli inizi del decennio successivo pareva fortemente rallentata se non in via di esaurimento. Veniva denunciata una crisi economico-produttiva di proporzioni mondiali, che era iniziata verso la metà del decennio, e che si sarebbe aggravata negli anni Ottanta⁷ per la recessione che stava investendo in primo luogo gli USA e la Gran Bretagna, e successivamente i maggiori Paesi europei, causando così una forte contrazione della domanda internazionale anche delle armi sportive in ragione della saturazione dei mercati⁸.

Ma a questo fattore esterno, si dovevano aggiungere altre concause maggiormente legate alla realtà nazionale: una legislazione antiterrorismo che limitava, anche a causa di una certa farraginosità e non chiarezza burocratica delle norme, la detenzione, circolazione e vendita di armi; la fine del *boom* delle armi corte destinate ai servizi di vigilanza privata; una più rigida regolamentazione della caccia (fino alla sua abolizione) richiesta attraverso referendum popolari, nazionali e regionali; un progressivo ma inarrestabile cambiamento di abitudini determinato sia da ragioni economiche (la durata media del prodotto che

⁵ Cfr. M. BRUNELLI, *La conversione in Italia*, in Id. (a cura), *Produzione e commercio delle armi. Industria militare e politiche per la difesa*, EMI, Bologna 2003, p. 145.

⁶ Tra armi corte e armi lunghe, nel Bresciano si era passati dai 587.957 pezzi prodotti nel 1970 agli 873.596 dell'82. Cfr. OSSERVATORIO ECONOMICO FIOM CGIL BRESCIA (a cura), *Il settore armiero*, 1991, p. 37.

⁷ Cfr. Relazione e Bilancio dell'esercizio 1983 della "Pietro Beretta Spa" conservato presso l'Archivio della Camera di Commercio di Brescia.

⁸ Cfr. C. BUSSOLATI, *L'innovazione nell'industria bresciana*, in "Brescia 2000", Ed. La Scuola, Brescia 1985, pp. 77-109. Vedi anche I. PICCOLI, *Il settore delle armi civili, scelte di sviluppo e di riconversione*, Franco Angeli, Milano 1984, pp. 133-135.

non incentivava la propensione al ricambio⁹ e/o l'acquisto di prodotti qualitativamente inferiori ma a minor prezzo offerti dalla concorrenza), sia da atteggiamenti culturali conflittuali con l'attività venatoria (ambientalismo, ecologismo ecc.)¹⁰.

Sta di fatto che, mentre le imprese del settore non lesinavano dati e analisi sull'andamento produttivo e commerciale delle armi civili e da difesa, nulla, o quasi, si sapeva (e mai si sarebbe saputo con altrettanta chiarezza e copiosità di studi) di quelle militari che pur rappresentavano, a seconda delle congiunture, una quota non indifferente del fatturato totale (dal 20% al 40%)¹¹, coperte da una scrupolosa quanto sospetta riservatezza che, alla fine, rendeva (e rende tuttora) impossibile ogni reale valutazione dello stato del settore nel complesso delle sue produzioni¹².

Tra pacifisti e cacciatori

Come abbiamo accennato in precedenza, la congiuntura negativa attraversata dal mercato delle armi sportive, e le preoccupazioni sociali sull'occupazione che ne potevano derivare, si incrociavano con una fase tormentata delle relazioni internazionali: il timore che dalla guerra "fredda" si potesse scivolare in una "calda" era forte tra la parte più avvertita dell'opinione pubblica, come forte era la spinta ideale e politica che maturava in settori minoritari, ma non marginali, della società civile locale. Testimonianza e progetto, denuncia e azione, facevano parte del modo di essere di tali soggettività sia che esprimessero una forte

⁹ Cfr. La Ricerca preliminare al Piano Socioeconomico della Provincia di Brescia, *Il settore industriale*, p. 248.

¹⁰ Cfr. C. BUSSOLATI, *cit.*, p. 16. Bisogna anche ricordare che nel giro di cinque anni (dal '79 all'84), il numero di cacciatori, era diminuito, nel suo complesso, di circa 600 mila unità. Vedi I. PICCOLI, *Un'analisi del settore delle armi civili nel bresciano*, in Archivio Disarmo di Brescia, *Dalla corsa agli armamenti al disarmo. Quale futuro per l'industria bellica nazionale e locale?* Atti del Convegno 27-28 gennaio 1984, quaderno n. 1, 1984, p. 14.

¹¹ Cfr. OSSERVATORIO ECONOMICO FIOM CGIL BRESCIA, *cit.*, p. 40.

¹² Scriveva nel 1985 l'ing. C. Bussolati: "che la produzione di materiale bellico – almeno la metà, se non di più, del dato totale – è vincolata ad un codice di riservatezza che non è possibile superare". Cfr. ID., *L'innovazione nell'industria bresciana*, *cit.*, p. 32. Comunque, secondo i dati Istat forniti dai vari ministeri competenti (dell'Industria, del Commercio con l'estero), nel corso del 1982 l'Italia aveva esportato pistole, rivoltelle, fucili da caccia e da tiro e parti di armi per un valore di circa 140 miliardi. Dato che di detta produzione il 90% era effettuata nel bresciano, e considerato che in questa provincia la produzione delle munizioni era molto limitata, si arrivava a stimare una produzione armiera destinata all'esportazione pari a circa 100 miliardi di lire. Vedi ULISSE, *La guerra Iran-Iraq "salva" i bilanci*, in "Bresciaoggi", 10 novembre 1983.

ispirazione etica, ma eretica rispetto al possibilismo espresso dalle varie istanze dell'istituzione religiosa nazionale o locale (Pax Christi, MIR Movimento di riconciliazione, ecc.)¹³, sia una radicalità politica propria dei gruppi che facevano riferimento a una ideologia pacifista laica (vari Comitati contro la guerra ecc.).

Del resto, la preoccupazione di una progressiva "militarizzazione" della produzione armiera locale (la cosiddetta "riconversione alla rovescia") non era il prodotto di una lettura ideologica dei processi in corso da parte di sparute quanto improvvide minoranze radicali, se lo stesso sindacato bresciano, in specie la Fiom-Cgil, denuncerà come le grandi aziende del settore hanno già affrontato, e in parte realizzato, una riconversione verso il comparto bellico¹⁴.

Che qualcosa non andasse per il verso giusto, lo si poteva evincere dal fatto che le stesse istituzioni locali, già alla fine del "decennio d'oro" della produzione armiera provinciale, si facevano carico dello stato di sofferenza in cui parevano precipitare soprattutto quelle imprese industriali o artigiane che rappresentavano il nucleo del sistema produttivo di Gardone, "la capitale" delle armi leggere d'Italia. In occasione di un convegno promosso dalla Comunità montana (e disertato dal sindacato) per discutere i riflessi sociali e industriali delle difficoltà attraversate dal settore armiero locale, il coordinamento dei delegati FLM¹⁵ usciva con un volantino-documento, intitolato "Dove 'mirano' i 'Padroni' delle armi?", in cui si chiariva esplicitamente che l'interesse di tutti i soggetti coinvol-

¹³ La presenza del movimento pacifista e nonviolento nel Bresciano a partire degli anni Ottanta molto ricca e articolata. Sarebbe arrivato il momento di "storicizzare" tale presenza con studi appropriati. Per quanto riguarda invece la Chiesa locale, cfr. l'incontro pubblico tenuto da Mons. Tonino Bello presidente di Pax Christi a Brescia in R. POINELLI, *La tensione cattolica alla pace di fronte alla realtà operaia*, in "Bresciaoggi", 6 giugno 1986; sulle posizioni possibiliste del Vescovo della diocesi di Brescia sulle armi "da difesa" cfr. C. SABATTI, *Legittime le armi*, in "Bresciaoggi", 28 novembre 1993, la risposta per R. CUCCHINI, *I nuovi modelli di difesa*, in "Bresciaoggi", 13 dicembre 1993.

¹⁴ FLM, Coordinamento Settore Armiero, *Lavoratori del settore armiero*, volantino, senza data (presumibilmente aprile-maggio 1980), ora in Archivio Storico della Camera del Lavoro (da ora ASCL), Volantini, serie storica.

¹⁵ Il Coordinamento Settore Armiero della FLM Bresciana era nato nei primi anni Settanta, ma pare non avesse operato con particolare continuità se, in occasione di una sua convocazione, ci si sentiva in dovere di chiarire che tale appuntamento veniva "dopo una parentesi troppo lunga". Così come non ci si poteva limitare a riunirsi ogni volta che qualcuno tentava di organizzare qualche "crociata" contro questa o quella legge (contro la caccia, *nda*), ma doveva porsi obiettivi precisi e concreti d'intervento di fronte ai problemi reali del settore. Cfr. il testo della convocazione della riunione (2 febbraio 1976). Che tale organismo fosse precario, lo attesta anche il fatto che due anni dopo, nel 1978, veniva convocata a Gardone l'assemblea dei delegati delle fabbriche armiere al fine di ricostituire il Coordinamento stesso. Difficoltà, del resto, che si riscontrarono anche a livello nazionale, se alla prima riunione del coordinamento nazionale che si tenne a La Spezia nel dicembre del 1976, erano presenti una trentina di delegati in rappresentanza di circa

ti, doveva essere quello di affrontare i problemi legati a una “parziale riconversione produttiva [...] tendente all’allargamento dell’occupazione attraverso lo sviluppo – accanto ai settori tradizionali – di nuovi settori di attività nell’ambito di un nuovo meccanismo di sviluppo economico [...]”¹⁶. In sostanza, non si puntava su un intervento interno alle aziende del settore, quanto a una diversificazione territoriale che rompesse il carattere monoproduttivo della zona eccessivamente dipendente dalle variazioni di mercato del prodotto armiero.

A riscaldare ulteriormente il clima della polemica politica, entrava in gioco anche la questione del cosiddetto “referendum anticaccia” che il partito radicale stava promuovendo per bloccare l’attività venatoria. Tale scadenza verrà agitata polemicamente per diversi anni da parte dei maggiori imprenditori gardonesi, a cominciare dalla Beretta, come causa prima di tutte le disgrazie subite dal settore¹⁷. Era chiaramente un obiettivo facile, popolare e populistico, comprensibile ai più: scatenare l’ira di oltre un milione di cacciatori ma soprattutto di alcune migliaia di operai e tecnici impiegati nel settore (la maggior parte dei quali a loro volta praticanti assidui di tale sport) che vedevano in pericolo in primo luogo il loro posto di lavoro, oltre che il diritto di esercitare la loro passione sportiva. Indicare a essi un “nemico” vicino e riconoscibile, dare tutta la colpa della crisi al clima di incertezza causato dall’eventuale esito referendario, era un gioco facile, spregiudicato fortemente strumentale perché gli imprenditori e gli artigiani artefici primi di tale “sacra alleanza tra produttori”, sapevano benissimo che le ragioni dello stato in cui versava il settore delle armi sportive e da difesa, dovevano essere ricercate in quelle analisi più ponderate e oggettivamente plausibili che abbiamo richiamato precedentemente¹⁸.

Nella sostanza, le armi da caccia, da un punto di vista strategico, rappresentavano ormai un prodotto “maturo”, cioè avevano scarse possibilità di espansione sui mercati tradizionali (interni e internazionali); da qui la necessità di ac-

dieci aziende. Le assemblee nazionali dei delegati dell’industria bellica furono in tutto cinque e si tennero tra il 1976 e il 1980. Cfr. A. TRIDENTE, *Il sindacato di fronte alla produzione e all’esportazione di armi*, in AA.VV., *Il complesso militare industriale in Italia*, Rosenberg&Sellier, Torino 1978, p. 56.

¹⁶ Volantino del Coordinamento Settore Armiero, senza data (presumibilmente fine 1979, inizi 1980), in ASCL, Volantini, serie storica.

¹⁷ Anche se, nelle relazioni di bilancio, si riconosceva che: «evidentemente si è fatta sentire qui, più che altrove, la morsa della grave crisi economica internazionale, accentuata forse dal tentativo, fortunatamente fallito, di introdurre in California una legge per il divieto della vendita di armi corte». Cfr. Bilancio della “Pietro Beretta Spa”, 1982.

¹⁸ Sulle varie posizioni cfr. COMUNITÀ MONTANA DELLA VAL TROMPIA (a cura), *Il lavoro armiero, la caccia-il referendum*, in Speciale Consiglio Comunale Gardone V.T., 9 gennaio-4 febbraio 1981, senza data (presumibilmente febbraio-marzo 1981).

quisirne di nuovi, ridefinire la gamma degli stessi prodotti e mettere mano a una ristrutturazione dei processi produttivi.

Anche in tale occasione il sindacato dei metalmeccanici veniva chiamato in causa, e ancora una volta, esprimendo la propria contrarietà politica al referendum, pur affermandone la legittimità costituzionale, ribadiva che “la strada vera da imboccare [era] quella della ricerca di una graduale e possibile diversificazione produttiva, già da tempo sollecitata e presente nelle piattaforme integrative [...]”¹⁹. Ma che le posizioni padronali avessero fatto breccia in parte delle stesse maestranze del settore, caratterizzate da un forte senso di appartenenza e di identità²⁰, lo dimostravano le preoccupazioni suscitate da una “marcia della pace” promossa da un gruppo cattolico come Pax Christi, che aveva dato appuntamento a tutti i suoi associati a Brescia per il 31 dicembre del 1980, e sulla quale alcuni delegati delle aziende armiere avevano espresso delle forti perplessità preoccupati che tale manifestazione venisse fatta, in realtà, per appoggiare il referendum abrogativo della caccia [sic]²¹. Ciò metteva in luce pregiudizi, resistenze e perplessità presenti nel movimento operaio su questi temi²². Sta di fatto che sarà proprio questa associazione che, in tale occasione, denuncerà per la prima volta, pubblicamente, attraverso una sua documentata ricerca, lo stato delle produzioni militari che uscivano dalle aziende bresciane²³. Nessuno lo aveva fatto prima in un modo così esplicito.

¹⁹ Cfr. il Comunicato stampa del Coordinamento Settore Armiero e della Segreteria FLM Provinciale, 29 maggio 1980. In verità, da un’attenta lettura delle piattaforme e soprattutto degli accordi aziendali, tra l’inizio degli anni Settanta e i primi anni Novanta, la questione della “diversificazione” e, tanto meno, della “riconversione”, non ebbero un così forte risalto come si potrebbe pensare.

²⁰ Un sindacalista gardonese, molti anni fa, ebbe a confessare all’A. che in quelle fabbriche “prima si è cacciatori, poi operai, ed infine ci si fa rappresentare dal sindacato o si milita in un partito”.

²¹ La Segreteria provinciale della FLM comunicò ai Consigli di fabbrica (Cdf) delle aziende armiere che si era incontrata con i responsabili del gruppo, i quali, allegando una dichiarazione scritta, “ci hanno fornito prova della loro coerenza e della loro sincerità”. In una lettera aperta ai Cdf del settore armiero della provincia, l’associazione cattolica confermava che al centro della marcia ci sarebbe stato il tema della “libertà di ogni persona di poter scegliere che cosa produrre, senza subire il ricatto dell’occupazione; la libertà di lavorare costruendo strumenti di vita e di pace, non di morte e oppressione. Con questo vogliamo porre e analizzare il problema dell’industria bellica. Riteniamo infatti che non abbia senso parlare di pace e non preoccuparsi degli inquietanti problemi che la produzione bellica solleva [...]”. Cfr. il comunicato della FLM Provinciale, 2 dicembre 1980.

²² Cfr. A. TRIDENTE, *Il sindacato di fronte alla produzione e all’esportazione di armi, op. cit.*, p. 57.

²³ PAX CHRISTI (a cura), *Produciamo, per vivere, tante armi per uccidere. Un’inchiesta sulla industria bellica bresciana con un’introduzione su quella nazionale*, cicl., Brescia 1980. Sicuramente tale ricerca era stata sollecitata dal primo lavoro scientifico pubblicato in Italia sul com-

Lo stato dell'arte

Solo nel 1984 il sindacato provinciale farà un primo punto sulla situazione del settore armiero bresciano, in occasione del convegno “Dalla corsa agli armamenti al disarmo” svoltosi il 27 e il 28 gennaio²⁴.

L'appuntamento era stato preceduto da un lavoro di ricerca su otto aziende (Beretta, Breda, MI-VAL, Franchi, Valsella, Tanfoglio e Bernardelli), raccogliendo gli accordi aziendali, i bilanci delle imprese, le informazioni che venivano dai lavoratori stessi e quelle che i Consigli di fabbrica ricevevano dalle direzioni aziendali²⁵. In sostanza si procedeva sulla linea stabilita quasi tre anni prima. Sicuramente non era stata una scelta politicamente facile arrivare a questo appuntamento, e ciò per due ragioni: in primo luogo perché tale problema aveva sempre suscitato forti perplessità tra gli imprenditori del settore²⁶, ma anche perché non aveva mai trovato un'accoglienza molto favorevole delle stesse maestranze²⁷ che, soprattutto in una fase di difficoltà dell'industria metalmeccanica provinciale²⁸, avevano timore di diventare le vittime predestinate di una par-

plesso militare-industriale nazionale ed editato l'anno stesso: cfr. F. BATTISTELLI, *Armi: nuovo modello di sviluppo? L'industria militare in Italia*, Einaudi, Torino 1980.

²⁴ Formalmente era stato indetto dall'Archivio Disarmo di Brescia, neonato centro di documentazione che trovava ospitalità nell'Archivio storico della Camera del lavoro. Il convegno, nei fatti, era stato promosso dalla FLM di Brescia e del Garda e dalla Federazione unitaria Cgil Cisl e Uil. L'obiettivo era quello di togliere per un momento l'attenzione dai grandi sistemi d'arma term nucleare, al centro del confronto tra Est e Ovest, e riportarla sulle decine di guerre convenzionali in atto nei vari continenti in cui si faceva uso delle armi leggere. Quello del 1984 non era però il primo convegno sul settore armiero: il 12 novembre 1976, a Gardone Val Trompia, se ne era tenuto uno in cui vennero affrontate le tematiche delle condizioni di lavoro e di quelle produttive presenti nelle industrie. Vi parteciparono i delegati della Ravelli e Forlani, OM VAL, IAB, Interarm, Tanfoglio F.Ili, Zoli Angelo, Gamba, Fias Metrocast, Tanfoglio Giuseppe, Zoli Antonio, Bernardelli, Beretta, Incimec, B.N. Prova, Rizzini e Bocchio, MI-VAL, Uberti, Marocchi, Mec Nova, Franchi, Breda, Perazzi, Fabarm. Cfr. il comunicato stampa della FLM della Val Trompia, 12 novembre 1976. Un secondo convegno si sarebbe tenuto, sempre a Gardone, il 19 dicembre del 1980. Si era trattato di un incontro nazionale dei delegati del settore delle armi civili preoccupati del referendum abrogativo della caccia promosso dai radicali e che se fosse passato, a loro avviso, avrebbe spinto verso una riconversione sul bellico, “una scorciatoia impraticabile per il sindacato”. Vedi C. BIANCHI, *Per i sindacati il referendum un ostacolo alla riconversione*, in “l'Unità”, 21 dicembre 1980.

²⁵ Cfr. M. ZIPPONI, *Tendenze dell'industria armiera locale: riflessioni su un'inchiesta promossa dall'Archivio Disarmo di Brescia*, in Archivio Disarmo, *Dalla corsa agli armamenti al disarmo*, cit., p. 6.

²⁶ Cfr. P. BARBIERI, *Armi: i “piccoli” guardano ai “big” per riconvertire*, in “Bresciaoggi”, 20 settembre 1983.

²⁷ “[...] va rilevata la riluttanza degli imprenditori che di buona parte dei lavoratori ad attuare questi tentativi di diversificazione produttiva [...]”. Cfr. G. TOSINI, *Aspetti e prospettive del settore armiero in provincia di Brescia*, op. cit.

²⁸ Un disincentivo a parlare di riconversione venne anche dallo stato di difficoltà rappresen-

tita che vedeva giocare da un lato, le varie direzioni aziendali con le loro politiche di ristrutturazione produttiva, e dall'altro i presunti "azzardi ideologici" dei pacifisti. In più, dopo la rottura dell'organizzazione unitaria dei metalmeccanici (FLM) – soprattutto nella seconda metà degli anni Ottanta –, si sarebbe fatta sentire anche la dura polemica tra i sindacati di categoria (Fiom e Fim, in particolare) interessati a mantenere, o a guadagnare, sulle varie proposte e sugli atteggiamenti da tenere nei confronti delle controparti, l'egemonia sulla maggioranza delle maestranze, mettendo mano a una "conflittualità verbale" in alcuni momenti particolarmente accesa. In sostanza, veniva allo scoperto la presunta inconciliabilità tra gli interessi "acquisitivi" dei lavoratori e quelli più generali, di vita; pareva difficile, in pratica, elaborare e praticare una politica che sapesse coniugare gli interessi "corporativi" delle maestranze delle industrie armiere con il "diritto alla vita" di tante persone²⁹.

Se si tiene presente questo contesto, è possibile interpretare la cautela che emergeva nel denunciare l'obiettivo del seminario, che non era quello "di uscire [con] un progetto [di riconversione, *nda*] da applicare domani nelle fabbriche [...]", anche perché "sentiamo sulle spalle il freno di ritardi e limiti che fanno parte della nostra storia collettiva [...]"³⁰. Un'impostazione, quindi, di basso profilo³¹

tato dall'*export* bresciano nei vari comparti produttivi tra il 1978 e il 1982, che complessivamente ebbe a denunciare un calo sul piano monetario del 3%. L'unico settore che in tale periodo registrò un costante progresso, fu proprio quello delle armi e munizioni (da 56.592 milioni e 233.136 milioni). Cfr. M. MUCCHETTI, *La valle delle armi guarderà ai robot?*, in "Bresciaoggi", 18 settembre 1983.

²⁹ Alcune teorie sociali sostengono che i principali interessi di vita della popolazione possono essere soddisfatti solo se lo sono gli interessi di lavoro e di reddito dei lavoratori. Sta di fatto che l'equivalenza tra questi due tipi di interessi non è più valida in assoluto. In alcuni casi gli interessi di vita di molte persone vengono addirittura danneggiati dal mantenimento o dal miglioramento della situazione che interessa un certo tipo di attività: il loro interesse acquisitivo (soddisfazione delle esigenze economico-sociali dei lavoratori occupati) *versus* gli interessi vitali (bene comune) di coloro che subiscono le conseguenze prodotte dal loro lavoro. Si pensi, ad esempio, al conflitto tra un certo lavoro industriale (inquinanti, ogm ecc.) e la questione ambientale (salute pubblica), o, come nel nostro caso, tra chi produce mine e chi deve convivere con esse in decine di paesi (distruzione dell'ambiente agricolo, mutilazioni ecc.). Per uscire da tale contraddizione, i sindacati (ma anche la politica, le istituzioni ecc.) dovrebbero elaborare un'idea unificante a favore di un sistema produttivo sostenibile (beni socialmente utili), tentando di conciliare gli interessi di coloro che subiscono le conseguenze di tale sistema con la prospettiva di miglioramento delle condizioni di lavoro dei produttori. Cfr. R.G. HEINZE – K. HINRICHS – C. OFFE – T. OLK, *Differenziazione e riunificazione degli interessi*, in "Problemi del Socialismo", n. 24-25, 1982, pp. 214-216; ma anche W. STRECK, *Sul rapporto fra interessi "vitali" e interessi "acquisitivi" nella politica sindacale*, in "Problemi del Socialismo", n. 24-25, 1982, p. 203.

³⁰ Cfr. *Presentazione*, in Archivio Disarmo, *Dalla corsa agli armamenti al disarmo*, cit., p. 3.

³¹ Ad esempio, si propose di supplire la minor domanda di armi da caccia con lo sviluppo di quelle da tiro. Su questa proposta cfr. M. ZIPPONI, *op. cit.*, p. 7. Ma come facevano notare alcune

rispetto alle domande ben più pressanti che si sarebbe posto un delegato della Franchi Armi, il quale aveva invece auspicato che il convegno fosse un'occasione per "dare risposta al come sviluppare la tecnologia del fare armi verso la riconversione e nello stesso tempo valorizzare, confrontare e capire perché sono state abbandonate esperienze di riconversione [...]. Conoscere e studiare per quale riconversione, in quali settori, per quali bisogni, quali prodotti [...]"³².

Sta di fatto che alla capacità di mettere a fuoco i problemi, le tendenze di atto, le contraddizioni emergenti di ogni singola azienda considerata, di uscire, come avrebbe affermato un delegato "dalla propaganda"³³, non si accompagnava – e non lo si sarebbe mai fatto, facendo di ogni momento di confronto un "episodio" sollecitato soprattutto dalle contingenze esterne (referendum anticaccia piuttosto che politiche di disarmo bellico) più che da una rigorosa linea di sviluppo di ricerca e di proposta interni al movimento stesso – il tentativo di delineare tempi e modi perché questo lavoro continuasse, promuovendo cultura, strumenti, sedimentando elaborazioni, obiettivi e soprattutto pratiche rivendicative di tipo nuovo. Il convegno del 1984, però, poteva effettivamente rappresentare l'avvio di questo lavoro le cui ambizioni politiche erano tutte racchiuse nelle prospettive consegnate ai partecipanti e affermate solennemente all'inizio dei lavori: "[...] creare a Brescia, in stretto rapporto con l'Università e i sindacati, una sperimentazione su una politica industriale che parta da terreni [...] già presenti, come quelli della Franchi [...] e della Bernardelli [...]. Crediamo sia possibile fare, in collaborazione con le facoltà di Economia e di Ingegneria e il CNR, progetti di politica industriale"³⁴. Erano stati individuati due filoni: quello della meccanica fine e quello delle macchine utensili. "Un ruolo lo dovrebbe avere il sindacato perché coi problemi occupazionali, chiusura di mercati, Cig [cassa integrazione guadagni, *nda*] a zero ore, ha le condizioni oggettive per percorrere strade diverse e un terreno sul quale lavorare rappresentato da queste due fabbriche in difficoltà che o chiudono o riconvertono nel bellico. [...]"³⁵.

avvertite analisi, tale fatto non avrebbe rappresentato per il mercato che una variazione di ammontare alquanto limitato, e quindi non in grado di rappresentare un vero e proprio mercato di sostituzione.

³² Cfr. D. FILIPPINI, (membro del Consiglio di fabbrica della Franchi Armi), *La tecnologia delle armi per non fare armi*, in "Sindacato oggi", mensile della Camera del Lavoro di Brescia, gennaio 1984, p.14.

³³ Cfr. D. FILIPPINI, *cit.*

³⁴ Questo era quanto aveva sostenuto già nel 1980 G. TOSINI, *Aspetti e prospettive del settore armiero in provincia di Brescia*, *op. cit.*, p. 59.

³⁵ Cfr. M. ZIPPONI, *op. cit.*, p. 8

Franchi, Bernardelli e Beretta: quale strada prendere?

La Franchi Armi, anch'essa storica azienda del settore, stava attraversando da alcuni anni un grave stato di crisi³⁶. Per far fronte a esso, l'azienda aveva preparato – così denunciavano i sindacati – un piano di risanamento e di rilancio “attraverso la ristrutturazione e riconversione” dell'impresa; ciò a cui essa mirava era di “affiancare alle tradizionali lavorazioni, altre produzioni omogenee, ma alternative che [assicurassero] da una parte l'opportuna diversificazione commerciale e dall'altra la migliore integrazione per la saturazione economica e redditizia degli impianti. [...]”. Per concludere che “la scelta obbligata [era] verso il comparto delle armi militari [...]”³⁷. Infatti, una delle conseguenze del vasto calo della domanda di armi civili “[era] stato il tendenziale aumento [nel settore] della quota percentuale sul totale del fatturato relativa a componenti o fasi di lavorazioni riguardanti produzioni belliche”³⁸.

L'equilibrio produttivo doveva allora essere trovato nel “mantenere per le armi da caccia e da tiro [...] una fetta di fatturato decrescente, ma contenuta tra il 30 e il 40%”, mentre si sarebbe dovuta accrescere l'incidenza dei prodotti industriali sinterizzati – quelli su cui lo stesso sindacato aveva puntato come a una possibile occasione di diversificazione produttiva³⁹ – giungendo a un 10% di incremento del fatturato e del 6% di quello produttivo. Infine, integrare la parte restante con commesse militari che finivano per saturare il 59% della produzione (49% di fatturato)⁴⁰. Il piano di produzione e “l'impegno aziendale a investire

³⁶ Nei primi mesi del '78 questa azienda subì una forte crisi finanziaria, tanto che l'anno dopo fu assorbita dal gruppo “Berardi” (macchine utensili), sempre di Brescia, che comprendeva altre due aziende: la Ceruti di Milano (meccanica fine) e la bresciana Samo (meccanotessile e dal 1982 produttrice dei “sinterizzati” precedentemente sperimentati dalla Franchi). Nel 1981 la Franchi Armi aveva 670 addetti, mentre nel 1988 sarebbero rimasti 435 in tutto. Cfr. A. CAMARDA, *Per una storia della Fiom negli anni Ottanta. Il caso di Brescia (1975-1988)*, in G. Porta, C. Simoni, *Gli anni difficili. Un'inchiesta fra i delegati Fiom di Brescia, con un saggio di A. Camarda*, Milano, Franco Angeli, 1990, p. 401; cfr. *Alla Franchi Armi presidio politico*, in “Ventottomaggio”, n.u. Fim-Fiom-Uilm di Brescia, ottobre-novembre 1978, p. 3.

³⁷ Cfr. Documento della Franchi, p. 44.

³⁸ Cfr. M. MUCCHETTI, *La valle delle armi guarderà ai robot?*, in “Bresciaoggi”, 18 settembre 1983.

³⁹ La Fiom aveva guardato con particolare interesse all'esperienza di diversificazione rappresentata dal “sinter”, considerandolo un investimento riuscito al 50%. Si trattava di un processo di lavorazione studiato dall'Università di Milano e finanziato da fondi pubblici, che prevedeva la produzione di componenti cotti in un forno (“sinterizzati”) attraverso la compattazione delle polveri tale da acquisire caratteristiche simili a quelle proprie dell'acciaio *inox*, delle superleghe ecc. I settori merceologici interessati a tale prodotto avrebbero dovuto essere quelli dall'auto, delle macchine utensili, degli elettrodomestici ecc., anche se la possibilità di mercato era data solo da una produzione su grandi serie. Cfr. D. FILIPPINI, *op. cit.*

⁴⁰ Il piano, nel dettaglio, doveva puntare sull'aggiornamento tecnologico, sull'integrazione dei

nel biennio 1980-1981 tre miliardi nei reparti suddivisi tra produzione tradizionale, produzione militare e sinterizzati⁴¹ sarebbe stato sottoscritto dalle parti sociali. In sostanza, mentre il Consiglio di fabbrica della Franchi puntava sul “sinter”, anche se ne vedeva i limiti oltre che le potenzialità⁴², la proprietà affidava il rilancio a una domanda, seppur ridimensionata, dell’arma sportiva, ma soprattutto alla messa in produzione di un nuovo fucile, lo SPAS12, sia in versione civile che militare⁴³. In questo caso o, come in molti altri, la diversificazione aveva la funzione di compensare il calo delle eventuali commesse militari, mantenendo però immutate le capacità di produzione di armamenti. Ancora alla fine del decennio, i tentativi di diversificazione su lavorazioni meccaniche e altri particolari, non avrebbero rappresentato una vera e propria produzione alternativa, così come le lavorazioni conto terzi avrebbero rivelato l’incapacità dell’azienda di avere prodotti alternativi propri⁴⁴. Alla fine della sua travagliata vicenda, la

mezzi produttivi secondo le possibilità di acquisizione di commesse sia in Italia che all’estero, sulla realizzazione di prodotti militari, sul miglioramento del livello qualitativo dei prodotti, sull’intensificazione della ricerca, sulla sperimentazione, premendo “sulle forze politiche e sugli organi competenti per essere supportati nell’assegnazione di commesse nell’ambito della Nato e del nostro Governo in particolare”. L’obiettivo aziendale era quello di essere in grado di produrre – attraverso l’opportuna ristrutturazione e riconversione dello stabilimento della Franchi – una gamma diversificata di armi su licenza e commessa, così come alcune componenti per spolette d’artiglieria, razzi, mine terrestri e marine. Cfr. documento della Franchi, p. 45. Cfr., *Oggi Berardi presenta i piani della Franchi*, in “Giornale di Brescia”, 31 gennaio 1985; cfr. *La FLM fa quadrato attorno alla Franchi*, in “Bresciaoggi”, 27 febbraio 1985; cfr., *Franchi, piano di rilancio e un accordo con le banche*, in “Giornale di Brescia”, 5 marzo 1985; G. BONFADINI, *Gli occhi della città puntati sulla Franchi*, in “Bresciaoggi”, 18 novembre 1986.

⁴¹ Cfr. testo dell’accordo integrativo della Franchi, 1980, in ASCL, Accordi, serie storica.

⁴² Perplessità che questa produzione potesse rappresentare un’alternativa vincente a quelle tradizionali, vennero espresse anche da alcuni delegati della stessa azienda che nutrivano dubbi sul fatto che un reparto come quello “sinter” (che occupava 60 addetti in tutto) potesse rappresentare l’unica condizione per il rilancio di una azienda che ne contava circa 700. Cfr. R. CUCCHINI, *Il sogno di una cosa*, in “Punto e virgola”, periodico bresciano di informazione e dibattito, anno I, n. 3, giugno 1982, p. 8.

⁴³ L’azienda, ancora nel 1983, produceva fucili da caccia e da tiro, fucili automatici, pistole e fucili mitragliatrici, pistole automatiche tutte su licenza della Heckler e Kock. Da un programma di 100 mila armi del 1982, l’anno dopo erano state prodotte 72 mila, di cui 50 mila vendute; nel 1984 erano state costruite 27 mila e vendute complessivamente 52 mila (col magazzino). Anche negli anni seguenti, il Consiglio di fabbrica vedrà come occasioni di salvezza “un mercato di 50 mila armi sportive e un prodotto militare, il G. 41, in testa alla gara per sostituire il fucile Garand così da acquisire una commessa per l’esercito pari a 500 miliardi e dieci anni di lavoro”. Cfr. G. BONFADINI, *Gli occhi della città puntati sulla Franchi*, in “Bresciaoggi”, 18 novembre 1986; cfr., *Franchi, piano di rilancio e un accordo con le banche*, in “Giornale di Brescia”, 5 marzo 1985; cfr. P. BELTRAME, *op. cit.*, p. 114.

⁴⁴ Cfr. Relazione di L. MELGARI al convegno, promosso dalla Fiom di Brescia, *Pace, disarmo, riconversione dell’industria bellica*, 10 novembre 1989. Un piano di rilancio pareva pronto

Franchi, nel 1995, chiudeva per entrare nell'orbita della multinazionale Beretta⁴⁵.

Non dissimile la situazione della Bernardelli di Gardone Val Trompia. Nell'80 aveva denunciato una consistente flessione dei mercati delle armi da caccia. In tale contesto aveva operato una diversificazione interna, investendo anch'essa, come la Franchi, su un tripartizione dei propri prodotti: un nuovo modello di fucile sportivo, l'acquisizione di lavorazioni meccaniche per conto terzi e infine l'inserimento nel mercato dei prodotti per la difesa mediante la realizzazione di spolette per artiglieria⁴⁶. Sta di fatto che questi ultimi due comparti, se da un lato potevano bilanciare per un breve momento la riduzione del primo⁴⁷, sul medio-lungo non rappresentavano altro che delle boccate di ossigeno concesse a un malato senza speranza.

La situazione della Beretta, invece, pareva distaccarsi da questi due casi per la sua consistenza industriale e finanziaria.

L'azienda leader poteva contare su una produzione che si era da sempre caratterizzata per uno sviluppo duale (un 80-85% del fatturato andava ai fucili da

nel gennaio del 1987. Intanto la Franchi aveva cambiato ancora una volta proprietà passando dalla Berardi alla milanese Socimi. Per essa si prevedevano, in prima battuta, investimenti tecnologici per garantire maggiore flessibilità e una produzione di 50 mila fucili da caccia all'anno. Successivamente, si sarebbe dovuta aprire una seconda fase da concludersi entro il 1989, finalizzata a razionalizzare le produzioni militari e iniziare nuove lavorazioni sempre nel campo dell'armamento leggero. A tal fine, erano state attivate nuove linee produttive e nuove macchine flessibili tali da permettere il rilancio della produzione (+ 60%). Ma la Franchi contava sempre sulla commessa dell'esercito, oltre che su un nuovo fucile mitragliatore/mitragliatrice leggera. Cfr. L. DAL-ANGELO, *Franchi in utile dopo 10 anni*, in "Bresciaoggi", 22 luglio 1988; cfr., *Pronto il piano Socimi per il rilancio Franchi*, in "Bresciaoggi", 7 gennaio 1987; cfr. M. BONGIOVANNI, *Un affare da 44 miliardi*, in "Bresciaoggi", 8 gennaio 1987.

⁴⁵ L'azienda fallirà nel '92 a causa dei debiti accumulati ed entrerà in gestione straordinaria (legge Prodi). Occupava ancora 241 lavoratori di cui 59 in cassa integrazione. Ai primi dell'anno seguente, conterà ancora 208 lavoratori in forza ma solo 50 in produzione. Nel '95 verrà ceduta definitivamente alla Beretta che la strapperà alla concorrente Remington. Così facendo, l'azienda di Gardone V.T. acquisirà un nuovo marchio e nuove quote di mercato. Cfr. G. BONFADINI, *La Franchi è fallita*, in "Bresciaoggi", 14 maggio 1992; *Franchi spera in Exa*, in "Bresciaoggi", 5 febbraio 1993; *Franchi, futuro in Beretta*, in "Bresciaoggi", 10 ottobre 1995; cfr. M. BRUNELLI, *La produzione di armi leggere in Italia: una realtà locale*, in ID. (a cura), *Produzione e commercio delle armi*, op. cit., p. 33.

⁴⁶ La produzione delle spolette aveva garantito tra il 1983 e il 1985 un incremento rilevante del fatturato, oltre i 15 miliardi. Cfr. *Valvole a sfera per la Bernardelli*, in "Giornale di Brescia", 30 novembre 1988.

⁴⁷ Se nel 1983 il fatturato era aumentato del 74,5%, con un incremento della produzione di spolette del 165% e delle subforniture a terzi del 78% a fronte di una netta diminuzione della produzione di armi da caccia e pistole (-22,5%), l'anno dopo il portafoglio ordini aveva subito un'inversione di tendenza, tanto che la direzione ricorrerà alla Cig per una parte delle maestranze.

caccia, da tiro e pistole da difesa, e un 15-20% a pistole mitragliatrici e fucili d'assalto), così da soddisfare da una parte una domanda mondiale fino ad allora relativamente sostenuta, e dall'altra garantire una domanda bellica soggetta alle commesse pubbliche e che fungeva, in alcuni momenti, da parziale elemento di riequilibrio dei conti⁴⁸ in occasione di una caduta della domanda del prodotto sportivo⁴⁹. A ogni buon conto, negli anni Sessanta e per tutto il decennio seguente, il fatturato militare avrebbe raggiunto punte elevate⁵⁰.

Nei primissimi anni Ottanta l'azienda stava affrontando le difficoltà di mercato di cui abbiamo accennato in precedenza⁵¹, mettendo mano in primo luogo a un'intensa innovazione di processo, per automatizzare la produzione⁵², e orga-

⁴⁸ Una delle conseguenze meno conosciute del calo della domanda delle armi civili, fu il tendenziale aumento della quota percentuale sul totale del fatturato relativa a componenti o fasi di lavorazioni riguardanti produzioni belliche. Vedi I. PICCOLI, *Il settore delle armi civili*, cit., p. 145.

⁴⁹ Tra il 1973 e il 1984, escluso il 1983, il fatturato presentava un *trend* crescente: dai 13.200 milioni di lire del 1973, ai 101.389 del 1984. Nel 1978-1979, ad esempio, ci fu una commessa del Ministero della Difesa e degli Interni, completata nei due anni successivi; nel 1983 ci fu invece una ripresa della fornitura di pistole sempre all'amministrazione militare italiana, mentre agli inizi del 1985 la Beretta acquisirà una maxi commessa quinquennale dagli USA (315.930 pistole mod. 92s cal. 9, per un valore di 56,4 milioni di dollari da prodursi per un quinto in Italia ed il rimanente presso la Beretta USA) e sul finire degli anni Ottanta ne otterrà un'altra da parte del Ministero della Difesa. La commessa USA era stata acquisita a condizioni di prezzo estremamente basse, accettate allo scopo di ottenere, con la fornitura, anche un effetto pubblicitario del marchio: voleva dire penetrare nei Paesi alleati degli Stati Uniti, trainare le vendite delle armi corte civili per la difesa personale ecc. I prodotti militari della Beretta erano: il fucile d'assalto dell'esercito italiano BM.59, il fucile automatico mod. 70/223 prodotto in varie versioni e adottato oltre che dalla Marina e Aeronautica italiana, dalla Giordania, Malesia ecc. Poi c'era la pistola mod. PM12 adottata dalle Forze armate italiane e dalla polizia, ma vendute anche al Brasile, Bahrein, Arabia Saudita, Indonesia, Tunisia e Venezuela. Infine bisogna ricordare le produzioni su licenza concesse dall'azienda gardonese ad alcuni Paesi come il Brasile, Egitto, Indonesia, Iraq, Marocco e Nigeria. Cfr. P. BELTRAME, *La politica industriale tra specificità settoriali ed economie ambientali: le aziende delle armi nella zona di Brescia*, tesi di laurea, aa. 1984-1985, pp. 98, 102 ss; cfr. ARCHIVIO DISARMO (a cura), *L'economia della difesa. Rapporto sulla spesa militare e sulla produzione di armamenti in Italia*, Meta Edizioni, Roma 1991, pp. 173-174.

⁵⁰ Cfr. M. BRUNELLI, *op. cit.*, p. 49.

⁵¹ I livelli quantitativi delle vendite si ridussero. Il mercato italiano passò dal 43% del fatturato nel 1980, al 37% delle vendite nel 1985. Bisogna ricordare che il punto massimo di espansione del mercato interno rispetto a quello esterno, si era avuto nel '78, quando le vendite in Italia avevano rappresentato il 63% del totale. La crisi del mercato italiano apparve allora preoccupante: nel 1985 l'azienda non mantenne i livelli di vendita del 1984, accusando una forte decrescita quantitativa (-23% sui fucili sportivi, -36,5% sulle pistole "civili" e -9,3% sulle armi militari). Ultimo segno di crisi furono le scorte di magazzino. Esse tendevano ad aumentare: nel 1985 quelle dei prodotti finiti raggiunsero i 21.187 milioni di lire contro i 4.847 del 1980. Cfr. Relazione e Bilancio dell'esercizio 1985 della "Pietro Beretta Spa", p. 12.

⁵² "[...] il settore non sembra[va] consentire vere e proprie innovazioni di prodotto", mentre era più spinta l'innovazione di processo. "La ripresa [veniva] riposta in commesse militari. Non [emergevano] nuove idee sui prodotti, ma una grande attenzione sul come fabbricarli spendendo

nizzativa (ciò che la Bernardelli e la Franchi non erano state in grado di fare) così da raggiungere alti livelli di produttività in modo tale mantenere buoni margini di competitività. Furono realizzati cospicui investimenti (20 miliardi dal 1980 al 1983)⁵³ per incrementare la produttività e abbassare i costi, anche con una riduzione “morbida” degli addetti già sottoposti a cicli di cassa integrazione (alla fine del processo ce ne saranno 200 in meno)⁵⁴. Inoltre la direzione, soprattutto negli anni Novanta, puntò a una politica di assorbimento di altri prestigiosi marchi di aziende del settore⁵⁵, sostenendo nel contempo – ma questo già dalla fine degli anni Cinquanta – l’attività dell’altra sua azienda gardonese, la MI-VAL⁵⁶.

meno”. Da qui la robotizzazione e la meccanizzazione del controllo di qualità, così come l’introduzione del *Cad-Cam* come principale riforma tecnico-organizzativa. I prodotti venivano interamente progettati all’interno delle aziende così come le stesse trasformazioni del processo produttivo. Questo, del resto, era lo stato di tutte le aziende armiere a prevalente contenuto di meccanica tradizionale. Anche la Beretta aveva puntato sull’innovazione nell’industrializzazione delle produzioni che si collegava all’innovazione di processo e all’automazione non solo della produzione ma, come è già stato detto, anche della progettazione (*Cad, Cae*, ecc.). Cfr. E. CECCOTTI, *Politica industriale dei produttori di armi e capacità contrattuale del sindacato*, in *Sindacato e problemi dell’industria bellica. Ariccia, marzo-aprile 1985*, Ediesse, Roma 1986, p. 135.

⁵³ All’inizio degli anni Ottanta gli incrementi della produzione (25% nei primi tre anni del decennio), portarono l’azienda a pianificare degli investimenti finalizzati all’ammodernamento delle macchine e degli impianti. Dal 1981 in poi si intensificò invece il programma di razionalizzazione. La contrazione dei volumi produttivi iniziò nel 1983 con una riduzione del 10% e proseguì negli anni successivi; ciò spinse l’azienda a manovrare sulla riduzione dell’occupazione rallentando nel contempo i piani d’investimento programmati. Si passò così da investimenti per razionalizzare e ammodernare le tecnologie produttive, a quelli che consentivano una diversa organizzazione dei flussi produttivi, garantendo così una maggiore flessibilità agli stessi. Così continuerà anche nel 1984, mentre l’anno seguente parte degli investimenti saranno destinati all’acquisto di nuovi macchinari allo scopo di contenere i costi di produzione e aumentare la produttività. Cfr. un documento aziendale del 1985 e la Relazione e Bilancio dell’esercizio 1983 della “Pietro Beretta Spa”, p. 14.

⁵⁴ Nel 1970 alla Beretta lavoravano 1.335 persone. Dieci anni dopo l’azienda occupava 1.288 addetti (1.061 operai, 210 impiegati e 17 dirigenti), di cui più di mille iscritti al sindacato unitario FLM; nel 1985 gli occupati erano diminuiti del 10% circa, ma mentre la forza lavoro operaia si era ridotta del 12%, quella impiegatizia era calata solo dell’1%. Soprattutto dopo il 1983, la Beretta iniziò a mettere mano a una diminuzione dei dipendenti attraverso il blocco delle assunzioni ed i prepensionamenti, tanto che nel 1988 si conteranno 971 addetti. Cfr. P. BELTRAME, *op. cit.*, p. 103; cfr. Relazione e Bilancio dell’esercizio 1983 della “Pietro Beretta Spa”, p. 14. Vedi anche la testimonianza di G.E. TIBERTI in G. Porta – C. Simoni, *Gli anni difficili. Un’inchiesta fra i delegati Fiom di Brescia*, *cit.*, p. 131. Nella sostanza, rispetto alla fase precedente, il problema dell’azienda gardonese non era quello di intervenire con maggiore aggressività sul mercato per conquistarsi nuove quote, ma di preservare quelle esistenti abbassando i costi attraverso l’innovazione, la riduzione del numero di addetti e il cambiamento delle caratteristiche professionali degli stessi. Quindi i maggiori investimenti in fase di innovazione del processo e organizzazione avrebbero fatto crescere la qualità del prodotto ma non l’occupazione. Cfr. E. CECCOTTI, *cit.*, p. 137.

⁵⁵ Dalla Franchi nel ’95 alla Benelli nel 1998, dalla finlandese Sako nell’99 alla turca Vursan, nel 2000. Cfr. M. BRUNELLI, *op. cit.*, pp. 34, 38-39.

⁵⁶ G. Rizzini, uno dei *leader* della Fiom del Consiglio di fabbrica della Beretta, sosterrà che

Infatti, dalle esperienze fatte dalla Beretta nei comparti del ramo meccanico di precisione e quello strumentale (apparecchiature ad ultrasuoni, meccanismi anti-furto, aeromodelli, iniettori, strumenti di precisione ecc.), non pareva fossero derivati “suggerimenti utili, incontrando mercati relativamente chiusi ed esposti alla concorrenza estera”. L’unico esempio positivo di diversificazione produttiva riuscita, a parere della direzione, riguardava per l’appunto la MI-VAL, “dove in aggiunta all’esecuzione di fasi di lavorazione di parti di armi, si [era] introdotta la produzione di macchine utensili a controllo numerico e *robot-gate* destinate inizialmente agli stessi operatori del settore armiero”⁵⁷.

Così, all’inizio della seconda parte degli anni Ottanta, l’azienda gardonese mostrava di essere finanziariamente solida, dotata di un considerevole apparato di ricerca e di una tecnologia ad ampia flessibilità almeno nelle fasi a valle del processo produttivo⁵⁸. Poteva cioè contare su una “massa critica” (in termini di *know how*, professionalità degli addetti tecnologie incorporate) che a due anni di distanza dal convegno del 1984, avrebbe fatto dire al sindacato che per l’azienda di Gardone si sarebbero potute praticare “in maniera proficua le più svariate ipotesi di diversificazione e riconversione”⁵⁹. Sta di fatto che dopo cinque anni di sostanziale pace sociale interna⁶⁰, l’azienda gardonese aveva messo mano al-

“già in parecchie vertenze aziendali, abbiamo [...] posto il problema che gli utili realizzati negli anni ’78, ’79, ’80 e ’81 dovevano essere stanziati per la riconversione”. In verità, nelle piattaforme aziendali (e nei successivi accordi integrativi), non si parlerà mai di riconversione, ma tutt’al più di diversificazione. Ad esempio, in un documento steso dall’esecutivo del Cdf in preparazione della vertenza di fabbrica, al punto “diversificazione produttiva” si specificherà che “dovrà iniziare una precisa ricerca verso nuove produzioni. Questo sia pure in modo graduale. Infatti nessuno chiede alla Beretta di non costruire più armi, ma invece di valorizzare quelle produzioni diversificate da quella armiera già oggi esistenti nella valle, fornendo a esse maggiore respiro tecnologico e occupazionale”. Una formulazione alquanto criptica in quanto non si capisce chiaramente se la ricerca avrebbe dovuto indirizzarsi su nuove produzioni (interne?) pur non abbandonando quella armiera e/o intervenendo (si presume con investimenti diretti, partecipazioni ecc.) su altre aziende “civili” in crisi ma presenti sul territorio. Riprende Rizzini: “[...] Davanti a questa situazione, noi abbiamo chiesto all’azienda molte volte di impostare un ragionamento diverso e l’azienda ci ha sempre risposto: ‘Va bene, quando voi avrete in mano un progetto in cui mi dite chiaramente quali sono le produzioni alternative, le possibilità che ho, i guadagni che posso avere, io sono pronta a confrontarmi. Finché voi non mi date questo io continuo a fare quello che voglio’”. Cfr. RIZZINI *Dalla corsa agli armamenti al disarmo*, cit., pp. 21-22. Cfr. “Documento dell’esecutivo del Cdf Beretta per la discussione delle assemblee di reparto”, 12 novembre 1976.

⁵⁷ PROVINCIA DI BRESCIA (a cura), *Ricerca preliminare al piano socioeconomico*, cit., pp. 250-251.

⁵⁸ A ciò va aggiunto il controllo qualitativo delle produzioni e il peso che le fasi di ricerca e progettazione avevano nell’ambito della produzione. Cfr. PROVINCIA DI BRESCIA (a cura), *Ricerca preliminare al piano socioeconomico Il settore industriale*, aprile 1985, pp. 247-248.

⁵⁹ Relazione di A. BELTRAMI, convegno promosso dalla Fiom e dalla Cgil di Brescia e del Gardone il 12 giugno 1986, *Armi a Brescia: quali prospettive? Quale riconversione possibile?*, p. 15.

⁶⁰ Il conflitto aziendale, nello stesso torno di anni, passò da 51,58 ore per addetto del 1980

lo sviluppo di progetti per nuovi modelli di pistole e fucili d'assalto per inserire "questi prodotti nel programma di produzione e vendita per sopprimere alla contrazione del mercato delle armi da caccia"⁶¹.

La riconversione all'ordine del giorno?

Nel 1986, quindi, la Fiom si ritrovava a discutere dello stesso problema⁶². Dopo aver proposto un aggiornamento delle analisi che riconfermava le linee di tendenza individuate in occasione del convegno del 1984, questa volta, davanti alla durata della crisi del mercato delle armi civili, pareva voler precisare maggiormente la propria idea sulla diversificazione e riconversione. Secondo questa organizzazione, per ridare slancio al settore si potevano imboccare tre strade: augurarsi un'impetuosa quanto improbabile ripresa dell'attività venatoria; spingere sul settore bellico delle produzioni, o piuttosto "prevedere un progetto organico di diversificazione, di nuova articolazione dei mercati, che [comprendesse] una parziale riconversione industriale"⁶³. Il fatto che da anni si discutesse di una legge sul controllo del commercio delle armi⁶⁴, avrebbe potuto offrire certezze giuridiche e "quelle indicazioni che [sarebbe potuto] servire a un intervento organico sul piano delle politiche industriali e nelle scelte delle imprese"⁶⁵.

Con una certa solennità si sarebbe arrivati a dire che "la riconversione [era] quindi all'ordine del giorno [...]" e che [era] maturo il momento per impegnare l'insieme delle strutture su questo terreno [...]. Senza pezzi di riconversione, il settore [avrebbe subito] un grave e ulteriore depauperamento".

Questa volta si ipotizzò l'intervento dello Stato attraverso la predisposizione di una legge di settore accompagnata "da un congruo fondo di dotazione e un'autorità che ne [controllasse] l'attuazione". Così come le parziali riconversioni che

alle 14 (e tutte per scioperi non aziendali) del 1985. In sostanza, fu garantita la pace sociale lungo il periodo della ristrutturazione, anche per l'uso che fu fatto della cassa integrazione a rotazione. Anche l'assenteismo rientrò nel limite fisiologico riducendosi al 5,16%. Le innovazioni introdotte tesero alla riduzione della forza lavoro diretta con un incremento proporzionale della produttività: a fronte di un raddoppio del costo di lavoro tra il 1980 e il 1985, il fatturato per addetto aumentò del 137%. Nel 1980 il costo del lavoro complessivo – al netto della fiscalizzazione – rappresentava il 29% del totale dei costi; nel 1985 l'incidenza era diminuita di quattro punti percentuali, assestandosi sul 25% circa. Cfr. Documento della Beretta, 1985.

⁶¹ Cfr. Relazione e Bilancio dell'esercizio 1985 della "Pietro Beretta Spa", p. 12.

⁶² Convegno Fiom e Cgil di Brescia e del Garda, *Armi a Brescia: quali prospettive?*, cit.

⁶³ Cfr. A. BELTRAMI, *cit.*, p. 14.

⁶⁴ Era in atto una campagna nazionale per la regolamentazione di tale commercio che avrebbe portato alla Legge 185/90.

⁶⁵ Cfr. A. BELTRAMI, *op. cit.*, p. 19.

si proponevano, dovevano essere “in gran parte aggiuntive ad un quadro produttivo in crescente contrazione. Per questo [erano] indispensabili se davvero si [voleva] difendere l’occupazione”⁶⁶. Piano di settore, misure di finanziamento della riconversione e assegnazione delle commesse militari dovevano avvenire attraverso una politica coordinata dal Governo⁶⁷.

Alla fine, la Fiom passò a indicare quelle che potevano essere le alternative produttive praticabili e possibili. Esse venivano individuate essenzialmente nei comparti della meccanica fine e di precisione. Il problema non era di poco conto, come sostenevano coloro che nutrivano forti riserve sulla possibilità di tentare una qualche ipotesi di riconversione: la tecnologia applicata nel settore era relativamente avanzata e le sue produzioni erano ad alto valore aggiunto. Inoltre, per lo meno fino alla metà degli anni Ottanta, “la maggior parte dei macchinari in dotazione alle aziende [erano] in prevalenza monoscopo o per impieghi specifici, quindi difficilmente adattabili per la produzione di articoli diversi”⁶⁸. Infine, si trattava di fare i conti con maestranze che possedevano un’alta professionalità e specializzazione⁶⁹. Queste erano le argomentazioni di chi, in sostanza, si opponeva anche solo a discutere di “riconversione”.

⁶⁶ *Ivi*, p. 23.

⁶⁷ In un ordine del giorno della Cgil Cisl Uil, della Fiom Fim Uilm e degli esecutivi dei Consigli di fabbrica delle aziende armiere di Brescia, si affermava “non più rinviabile un intervento sui problemi strutturali del settore, sulle sue prospettive, sui necessari processi di diversificazione e riconversione produttiva, che non si traducano in pura espansione del bellico”. Si ricordava come “questa esigenza [fosse] stata posta nel convegno nazionale del sindacato tenutosi nel dicembre del 1980, ma a distanza di anni, il padronato [aveva] fatto ben poco nel produrre iniziative in questa direzione”. Si chiedeva che fosse istituito “un consorzio tra Provincia, Comunità montana e imprenditori armieri [per dar vita] un centro per lo sviluppo del settore [armiero], nonché per la ricerca integrativa di spazi di diversificazione e riconversione verso nuove produzioni civili [...]”. Per questo progetto si sarebbero dovute utilizzare adeguate risorse finanziarie. In questo quadro il coordinamento sindacale delle fabbriche armiere avrebbe costituito una commissione di delegati allo scopo di analizzare l’andamento occupazionale, il ricorso alla Cig, le diversificazioni effettuate e da ricercarsi. Cfr. Ordine del giorno, 13 febbraio 1986.

⁶⁸ Cfr. G. TOSINI, *Aspetti e prospettive del settore armiero in provincia di Brescia*, *op. cit.*, pp. 58-59.

⁶⁹ Secondo un’indagine sindacale del 1980, il comparto armiero provinciale, nel suo complesso, presentava una composizione dell’occupazione operaia per qualifica professionale che comprendeva ben il 42,2% di operai qualificati e il 25,7% di specializzati. Per l’intero settore meccanico, le stesse percentuali erano rispettivamente del 36,4% e del 15,9%. Non abbiamo dati, invece, della composizione tecnica della forza lavoro dopo i processi di innovazione, anche se dalle testimonianze di alcuni operai, si desume che le trasformazioni introdotte avevano modificato molto l’organizzazione e le condizioni di lavoro, oltre che i profili professionali. La ristrutturazione aveva infatti messo in discussione le diverse figure, inducendo una loro sostanziale dequalificazione. Cfr. PROVINCIA DI BRESCIA (a cura), *Ricerca preliminare al piano socio economico*, *op. cit.*, p. 256, n. 4; cfr. testimonianza di G. SALERI in G. Porta – C. Simoni, *Gli anni difficili. Un’inchiesta fra i delegati Fiom di Brescia*, *op. cit.*, p. 133.

Secondo i metalmeccanici della Cgil, invece, le tecnologie impiegate, la professionalità e le specializzazioni possedute dai lavoratori, potevano applicarsi ad altre lavorazioni che richiedevano le stesse capacità e conoscenze⁷⁰. Si sosteneva che il comparto della meccanica fine si presentava come un naturale sviluppo delle fasi e delle lavorazioni eseguite in quello delle armi, ma applicato a prodotti diversi.⁷¹ “Il problema non [era] tecnico, quanto di opportunità di mercati e di sostegno alle scelte più innovative delle imprese. Il problema [era] prima di tutto di scelta politica”⁷².

L’aspetto interessante di questo approccio al problema – che riprendeva in sostanza le proposte formulate due anni prima dalla stessa Fiom, ma suggerite da due studiosi come Tosini (1980)⁷³ e Piccoli (1984)⁷⁴ – era quello legato alla tecnologia produttiva e alle competenze professionali, alle loro “capacità” di adattarsi ad altro che non fosse il fabbricare un’arma. Su questo, le posizioni degli imprenditori erano irrevocabilmente negative, non aprivano a qualsivoglia possibilità di confronto tra le parti. In tale atteggiamento giocava un ruolo fondamentale un fattore politico che indispettiva le proprietà: ritenere che questo terreno (degli investimenti, delle scelte produttive ecc.) fosse una loro unica e indiscutibile prerogativa, da non spartire con nessun altro. Per cui era facile distorcere propagandisticamente le posizioni sindacali per far presa *mass-mediatica*, banalizzando la questione attraverso la squalificazione della controparte. «Un partito ha suggerito di far pentole invece di fucili – avrebbe raccontato lo stesso Pier Giuseppe Beretta – Sono battute senza nessuna consistenza. La nostra è tecnologia meccanica di precisione: nessun settore produttivo può usare le nostre

⁷⁰ M. Brunelli sostiene, ad esempio, che “la tecnologia di prodotto del settore delle armi leggere è assimilabile a quella più generale della meccanica fine e si avvale conseguentemente di tecnologie abbastanza consolidate sia in campo progettuale sia nei settori produttivi”. cfr. M. BRUNELLI, *op. cit.*, p. 42.

⁷¹ I prodotti individuati erano: i compressori, pompe di trasmissione idrauliche, contatori per gas, acqua e altri liquidi, apparecchi di misurazione, controllo e regolazione, strumentazione di misure di precisione, apparecchi medici, materiale medico chirurgico, apparecchi di laboratorio ecc. Ma l’elenco era stato già compilato da I. Piccoli a conclusione della sua ricerca. Cfr. ID., *Il settore delle armi civili*, *op. cit.*, p. 151; cfr. G. TOSINI, *Aspetti e prospettive del settore armiero in provincia di Brescia*, *op. cit.*; M. MUCCHETTI, *La valle delle armi guarderà ai robot?*, in “Bresciaoggi”, 18 settembre 1983.

⁷² A. BELTRAMI, *cit.*, p. 27. Anche l’altra organizzazione sindacale, la Fim-Cisl, sosteneva, ma con una formula un po’ più generica, tale opportunità, invitando le aziende “a ricercare, anche in modo consociativo, altre produzioni affini per contenuti di qualità, al fine di anticipare fenomeni di saturazione dei mercati”. Cfr. S. DANESI, *Riconvertire l’industria armiera accantonando tutte le polemiche*, in “Bresciaoggi”, 16 giugno 1986.

⁷³ Cfr. G. TOSINI, *Aspetti e prospettive del settore armiero in provincia di Brescia*, *op. cit.*

⁷⁴ Cfr. I. PICCOLI, *Il settore delle armi civili*, *op. cit.*

attrezzature»⁷⁵. La direzione aziendale avrebbe sempre sostenuto che possedeva già una tecnologia *dual use*⁷⁶, e che una riconversione vera e propria era da escludere perché l'impiantistica e la professionalità degli addetti non permettevano altra produzione che quella armiera⁷⁷.

La discussione continua

Nel settembre del 1987, i metalmeccanici della Cgil fecero uscire un ciclo-stilato dal titolo: "Traffico d'armi, progettare la riconversione". Lo spunto per ritornare sull'argomento, questa volta, era stato dato dalle vicende giudiziarie attraversate da un'azienda bresciana produttrice di mine antipersona, la tristemente famosa Valsella, che dopo i grandi affari realizzati tra il 1982 e il 1983, si trovava in una condizione drammatica. Sull'opuscolo, la Fiom ricordava che "già nel 1984 e poi nel 1986 [...] si era puntata l'attenzione sulla necessità di serie operazioni di riconversione [che riguardavano alcune aziende armiere] che coinvolgessero l'Università, enti di ricerca, enti locali, sindacato e imprenditori [...]", ma non si chiedeva perché tale approccio non fosse andato avanti, o non avesse sortito risultati apprezzabili. La proposta che questa volta veniva avanzata, era di organizzare un corso di "150 ore" che coinvolgesse i delegati delle fabbriche del settore⁷⁸. Sul piano degli obiettivi, non ci si discostava da quelli formulati l'an-

⁷⁵ Cfr. M. BONGIOVANNI, *Beretta, re da 500 anni*, in "Bresciaoggi", 30 gennaio 1987.

⁷⁶ Le tecnologie e i processi applicati da Beretta potevano essere definiti "duali" in quanto, come è stato detto in precedenza, si applicavano, sia alla produzione di armi civili che militari. Cfr. M. BRUNELLI, *op. cit.*, p. 44.

⁷⁷ Indichiamo "la diversificazione del settore, con produzioni affini o alternative, in quanto non vi sono le stesse rigidità impiantistiche della siderurgia o le povertà impiantistiche di altri settori [...]". Cfr. G. PEDÒ, segretario della Camera del lavoro di Brescia, in *Armi: la diversificazione è praticabile*, in "Giornale di Brescia", 20 maggio 1989.

⁷⁸ Tale corso si tenne dal 16 maggio al 29 giugno 1989, ed era intitolato: "Industria armiera, diversificazione, riconversione". Era organizzato dal CITE, Cgil, Cisl, Uil, Pax Christi, Archivio Disarmo, Gruppo cultura e ambiente. I partecipanti e gli organizzatori del corso, alla fine, hanno steso un documento in cui, tra l'altro, affermano che "pur apprezzando l'attuale proliferazione di pronunciamenti sul tema della riconversione vorremmo che questo interesse non si limitasse alla attuale congiuntura, ma che questa fase venga sfruttata come occasione per una profonda 'riconversione' di mentalità da parte del sindacato e delle forze politiche e sociali". Nella seconda metà del corso, i partecipanti si confrontarono sul tema degli "strumenti per la riconversione" con alcuni rappresentanti di istituti di ricerca che operavano in campo tecnologico, economico e istituzionale, e con i membri di Consigli di fabbrica dell'Aermacchi di Varese e della Galileo (gruppo Oto-Breda) di Firenze, aziende in cui si stava sperimentando un'originale negoziazione sindacale proprio su questi aspetti. Inoltre si rilevava la necessità di un osservatorio permanente del settore che permettesse "al lavoratore di essere soggetto attivo in un rapporto di collaborazione e di soli-

no precedente: una legge che regolamentasse il commercio internazionale d'armi e una "generale sulla riconversione con strumentazioni per affrontare eventuali problemi occupazionali, incentivazioni alle aziende armiere che [avviasse] ricerche e [mettessero] in opera piani di riconversione. Costruzione di un'agenzia nazionale per la riconversione formata da enti pubblici, istituti di ricerca, sindacati e imprenditori che [fosse] sostenuta anche da un fondo specifico, mentre a livello regionale [doveva essere] istituito un osservatorio sulla produzione e il commercio delle armi per il quale necessitava una legge specifica".

Ma questa volta, anche il sindacato "concorrente", la Fim-Cisl di Brescia, voleva dire la sua, convocando il suo primo convegno pubblico sul tema⁷⁹.

L'appuntamento già si distingueva per il curioso titolo che gli si era voluto dare: "Armi a Brescia?". Quella che veniva proposta, era una relazione molto polemica con chi *mass-media*, la Fiom ecc.) aveva operato, a suo modo di vedere, una sorta di "criminalizzazione" di Brescia per aver ospitato aziende d'armi in quel periodo molto chiacchierate (Valsella, Misar, la stessa Beretta⁸⁰ ecc.). Comunque sia, anche in quella sede non si poteva non denunciare un calo di almeno 800 addetti del settore, tra il 1983 e il 1986, "sempre in virtù delle campagne antivenatorie, delle restrizioni legislative per la vendita all'estero e ovviamente per la concorrenza straniera"⁸¹. Per aggiungere "che non [potevano] essere confuse le armi sportive e da difesa leggere e personali con quelle pesanti offensive e in qualche modo ripugnanti"⁸², per concludere che la saturazione del

darietà con altre realtà sociali. Una collaborazione che si [sarebbe potuta rafforzare] con una maggior conoscenza delle produzioni alternative possibili: dalla fabbrica non è facile rendersi conto di queste alternative, ma le esperienze riportateci dimostrano che diversificazioni e riconversioni produttive sono processi continuamente praticati in diverse realtà. La loro realizzazione è soprattutto questione di volontà politica, di organizzazione della ricerca economica e tecnologica finalizzata ad individuare nuovi mercati e nuovi prodotti che siano di maggior utilità sociale. In quest'ottica un osservatorio potrebbe fornire preziosi servizi di consulenza alle aziende che spesso non hanno risorse per valutare alternative tecnologiche e di finanziamento a cui potrebbero ricorrere".

⁷⁹ Il convegno si tenne il 30 novembre con relatore A. Scotuzzi, segretario provinciale dell'organizzazione.

⁸⁰ In occasione di una conferenza stampa della Fiom di Brescia, tenutasi nel settembre del 1987 e riguardante la posizione del sindacato sul "caso Valsella", il rappresentante in Italia dell'*African National Congress* (ANC) Benny Nato, aveva denunciato che la polizia sudafricana era armata con pistole Beretta. Ma mentre "Il Giorno", "La Repubblica", "La Stampa" riprendevano questa affermazione, il "Giornale di Brescia" faceva dire all'esponente dell'ANC che «le armi con cui i neri vengono uccisi dalla polizia e dagli squadroni della morte sono anche prodotte in Italia». Il riferimento alla Beretta era sparito. L'amministratore delegato dell'azienda gardonese, dal canto suo, commenterà tale denuncia dicendo che da quindici anni la sua azienda non esportava più armi in Sud Africa sottoposto a embargo Onu dal 1977. Cfr. Quotidiani dell'11 settembre 1987; cfr. *Beretta in Sudafrica? «Prima dell'embargo»*, in "Bresciaoggi", 11 settembre 1987.

⁸¹ Cfr. Relazione di A. SCOTUZZI, *cit.*, p. 6.

⁸² *Ivi*, p. 7.

mercato delle prime, avrebbe dovuto spingere a ricercare “graduali produzioni tecnologicamente valide ma diversificate”. Fatto il quadro delle aziende maggiormente esposte sul bellico (Misar, Valsella, Breda e Bernardelli), la Fim valutava che tra i 5.500 addetti del settore, in sostanza solo 3-400 erano impiegati sulle produzioni militari vere e proprie, e quindi a rischio occupazionale. Per questo era “favorevole alla riconversione” anche se, i tentativi esperiti non avevano dato dei risultati soddisfacenti, come del resto testimoniavano i “casi” della Franchi, della Bernardelli e della stessa Beretta. Per cui andava “realizzato un progetto che [avesse] alla sua base la destinazione di maggiori risorse nella ricerca di produzioni civili e tecnologicamente avanzate [...]”. Ma per fare ciò, era “necessario un concorso di forze sia pubbliche sia private che [studiassero] sui settori in crisi e da diversificare [...] per individuare prodotti e produzioni civili e di pace”⁸³.

Da qui derivava la proposta di costituire, presso il Ministero della Ricerca scientifica, una commissione dotata di risorse economiche per individuare proposte tecniche e produttive idonee alla conversione dal militare al civile, “con inoltre a disposizione i finanziamenti necessari in favore delle aziende che [accettavano] di intraprendere la strada della conversione produttiva”. Bisognava “studiare con il governo e con gli imprenditori le possibili alternative, non solo teoriche o tecniche, ma anche commerciali e occupazionali e poi si [sarebbe potuto] andare dalle aziende e dai lavoratori con i progetti e con gli adeguati sostegni finanziari per chiedere il cambiamento”. I comparti merceologici non mancavano e potevano andare dalla protezione civile, ai parchi protetti, dalla robotica all’informatica, ai sistemi a fibre ottiche, alle biotecnologie⁸⁴. «Se si comincia ora, fra qualche lustro raccoglieremo dei risultati. Se non si comincia mai, si raccoglieranno solo volumi di chiacchiere»⁸⁵, concludeva la Fim.

Sta di fatto che verso la fine del 1987, messe da parte le polemiche, i sindacati ritrovarono un significativo momento di unità, annunciando che sarebbe stato costituito il primo Comitato per la riconversione della Bernardelli⁸⁶. A chie-

⁸³ *Ivi*, pp. 10-11.

⁸⁴ Nel dibattito il rappresentante sindacale della Fim della Breda, aveva suggerito di affidare alle aziende belliche studi e costruzioni dei mezzi per la protezione civile, compito al quale si dedicava l’esercito, cioè lo stesso committente delle armi. Cfr. *Riconvertire le fabbriche d’armi? Ci vogliono realismo e gradualità*, in “Giornale di Brescia”, 1 dicembre 1987; cfr. G. CALDONAZZO, *Scotuzzi avvocato difensore della Brescia “armaiola”*, in “Bresciaoggi”, 1 dicembre 1987.

⁸⁵ Cfr. A. SCOTUZZI, *op. cit.*, p. 12.

⁸⁶ Cfr., *Un Comitato di riconversione nel futuro della Bernardelli*, in “Giornale di Brescia”, 14 novembre 1987. Alcuni consiglieri comunali di Gardone V.T. – G. Sabatti (Pci), G. Pezzotti (Dc) e A. Rovetto (Psi) – espressero, a loro volta, il personale consenso e appoggio a un eventuale progetto di diversificazione/riconversione dell’azienda valtrumplina. Cfr. P. GASPARINI, *La parola d’ordine è “riconversione”*, in “Giornale di Brescia”, 27 ottobre 1987.

derlo erano state proprio la Fim, la Fiom e la Uilm, e ne avrebbero dovuto far parte anche i parlamentari e i consiglieri regionali bresciani. Si trattava, quindi, di un organismo molto istituzionale che avrebbe dovuto avere come interlocutori il Ministero dell'Industria e la Regione, sia per quanto riguardava l'ipotesi politica industriale da adottare, sia per quanto concerneva l'accesso ai possibili finanziamenti a sostegno della diversificazione. Con questa iniziativa, il sindacato tentava di rilanciare un proprio ruolo su un problema che fino a quel momento avevano avuto, a onor del vero, pochi riscontri. La direzione della Bernardelli giudicò "affrettata e viziata da qualche intemperanza" la decisione sindacale di costituire l'organismo, ricordando che in passato essa aveva già compiuto scelte produttive tendenti alla diversificazione e che in campo ve ne erano di altre tendenti allo stesso obiettivo⁸⁷. "Non sussistono possibilità di improvvisazione o di sostituzione nei ruoli decisionali aziendali", replicava piccata. Come dire che l'azienda rimaneva nella sfera di responsabilità decisionale dell'imprenditore⁸⁸ e che nessun altro soggetto avrebbe potuto limitare tale funzione, anche se indirettamente. Alla fine, del Comitato non si avrebbe avuto più notizia, mentre la Bernardelli, dopo aver diminuito ulteriormente il numero di addetti per il ridimensionamento delle commesse militari e l'insufficiente incremento di quelle civili, avrebbe iniziato la produzione di componenti microfuse e, tra queste, quella di valvole a sfera⁸⁹. Tutti sapevano che si trattava di una soluzione di ripiego, in attesa di partecipare, con un proprio prodotto⁹⁰, a una commessa dell'esercito italiano costretto ormai ad abbandonare il vecchio fucile Garand⁹¹.

⁸⁷ Bernardelli: 1987 in rosso. *Contrazione del militare*, in "Bresciaoggi", 22 luglio 1988. Infatti, nel 1987, aveva intrapreso alcune iniziative atte a raggiungere l'obiettivo di mantenere i livelli produttivi degli anni precedenti e che interessavano varie tipologie di prodotti: dalle armi da caccia, da difesa e prodotti militari, alle lavorazioni conto terzi, alla microfusione. In particolare pareva che l'azienda volesse insistere su questi ultimi due.

⁸⁸ *Con l'aumento del capitale sociale la Bernardelli punta al rilancio*, in "Giornale di Brescia", 20 novembre 1987.

⁸⁹ Si trattava di valvole a sfera in acciaio inossidabile impiegabili in miniera, negli impianti idraulici e pneumatici, in quelli chimici e in quelli alimentari. A questo scopo si stava potenziando il settore della microfusione già impiegato per la produzione di particolari di fucili (grilletti ecc.). Cfr. *Valvole a sfera per la Bernardelli*, in "Giornale di Brescia", 30 novembre 1988.

⁹⁰ Parteciperà senza fortuna con un fucile Galil VB-STD prodotto su licenza israeliana.

⁹¹ Dal 1983 nasceva il programma ministeriale per dotare le Forze armate di una nuova arma al posto del Garand. Un'arma leggera, cal. 5,56 Nato, per un valore di 300 miliardi in tre tranches per circa 200 mila pezzi. A contendersi la cospicua commessa, si sarebbero fronteggiati la Bernardelli, la Beretta e la Franchi. Beretta e Franchi erano legate da un accordo che prevedeva la produzione in tandem del fucile AR 70/90 già in dotazione alla Finanza. Beretta alla fine vinse la gara, ma agli altri due concorrenti sarebbe stato affidato un ruolo di coproduzione nella nuova arma. Cfr. *Il fucile Garand va in pensione: tre bresciane per 300 miliardi*, in "Bresciaoggi", 25 marzo 1989; *Nel nome di Hemingway*, in "Bresciaoggi", 17 giugno 1990; *La Beretta spara prima*, in "Bresciaoggi", 29 giugno 1990.

“Per una fabbrica di pace”

Alcuni mesi prima che accadesse tutto questo – si era nel febbraio del 1987 – l’Archivio Pace e Disarmo, Pax Christi, Gruppo cultura e ambiente di Sarezzo e MIR-Movimento di riconciliazione di Brescia, insieme ad alcuni delegati sindacali e con la collaborazione del Gruppo Armi e Disarmo dell’Università Cattolica di Milano, avevano deciso di realizzare uno studio approfondito e di elaborare un’ipotesi di riconversione proprio per la Bernardelli. Il progetto si sarebbe chiamato: “Per una fabbrica di pace”⁹²; nel giugno del 1988, dopo circa un anno e mezzo di lavoro, sarebbe stato licenziato.

Ciò che è interessante di questa esperienza, oltre a essere la prima di uno “studio di caso”, nonostante i suoi limiti, è il fatto di rappresentare, a nostro avviso, sul piano del metodo, qualcosa di nuovo e significativo durante la stesura del progetto, furono coinvolti direttamente lavoratori e delegati sindacali dell’azienda, per i quali l’obiettivo della difesa dell’occupazione poteva rappresentare anche l’occasione per una “riappropriazione sociale del lavoro” stesso⁹³.

Il lavoro di documentazione e i colloqui con i lavoratori dell’azienda avevano incontrato difficoltà e ritardi. Nonostante questo, nel febbraio del 1988, era disponibile una bozza di progetto che indicava una possibile via di uscita dalla crisi aziendale. Una conferenza di produzione, da organizzarsi in collaborazione con i sindacati, sembrava lo strumento più adatto per presentare l’elaborato e aprire un confronto che “inquadrasse il caso Bernardelli non solo nella questione ‘produzione e commercio bellico’, ma anche in quella più ampia del ‘cosa, come e per chi produrre’, della qualità del lavoro e della vita”. In questo caso, ispirazioni ideali ed etiche che sino ad allora non avevano saputo coniugarsi con un coerente atteggiamento rivendicativo da parte delle organizzazioni sindacali, parevano aver trovato una loro originale composizione. Finalmente, sembrava che i famosi diritti “acquisitivi” potessero far rima col diritto alla vita.

I responsabili della Fim e della Fiom – così ricorderanno i gruppi promotori – chiesero di bloccare ogni iniziativa pubblica, giustificando l’esigenza con l’interesse a non ostacolare le trattative in corso tra le parti sociali. Il Consiglio di fabbrica, pur non approvando tale scelta, non ritenne opportuno esporsi senza l’avvallo sindacale. Così, per “rispettare le scelte di chi in prima persona [subiva] la cattiva gestione del ‘caso’ Bernardelli”, anche il gruppo promotore della ricerca non forzò la situazione. Sta di fatto che nei mesi seguenti lo stato di crisi aziendale si aggravò ulteriormente, senza che si aprisse un dibattito su tutta la vicenda⁹⁴. Il giudizio che

⁹² Cfr. *Armi in crisi? “Riconversione”*, in “Bresciaoggi”, 14 febbraio 1987 *Armi: una mostra sulla riconversione*, in “Giornale di Brescia”, 14 febbraio 1987.

⁹³ S. FINARDI, C. TOMBOLA, *Le strade delle armi*, Jaca Book, Milano 2002, p. 77.

⁹⁴ Ben diversa l’esperienza di un’azienda fiorentina, la Sirio Panel (che produceva tecnologie

il gruppo “Per una fabbrica di pace” avrebbe poi espresso, sarebbe stato particolarmente duro: “[...] indispensabile [era] l’impegno franco e non demagogico di un sindacato liberatosi da timori e pregiudizi, disposto ad assumersi le responsabilità delle strade che finora [aveva] scelto di non percorrere, delle questioni a cui non [aveva] saputo/voluto dare risposta. [...]”. Per concludere: “[...] riteniamo sia importante iniziare a trovare soluzioni a problemi concreti, urgenti, scottanti, altrimenti si raccoglieranno solo volumi (e convegni) di chiacchiere”⁹⁵.

Tale critica aveva avuto una certa risonanza anche all’interno del congresso provinciale della Fiom (maggio 1988), in occasione del quale alcuni delegati della MI-VAL (gruppo Beretta) avevano ricordato che “[...] nella nostra zona si costruiscono armi⁹⁶ e noi stessi lavoriamo all’interno di aziende belliche e pensiamo che sia ormai il momento di porci il problema del ‘cosa produrre e del perché produrre’. Anche perché le aziende valtrumpline, che fino a poco tempo fa costruivano armi cosiddette civili, si stanno riconvertendo (quelle che non chiudono) nella produzione bellica. [...] Non voler riconoscere questo e non iniziare una discussione sulla riconversione diviene oggi una colpa individuale e collettiva [...]. Sappiamo bene che il tema della riconversione non è popolare, ma oggi vi sono troppe ragioni che ci impongono di iniziarla, ma dalla Fiom finora non abbiamo avuto grande aiuto [...]”⁹⁷.

avanzate per l’aviazione militare) il cui Consiglio di fabbrica faceva parte, insieme a quelli della Galileo e Sma, di un coordinamento che comprendeva anche associazioni e gruppi della società civile (Lega per l’ambiente, Manitese, Loc, Pax Christi, Unione scienziati per il disarmo, Forum per i problemi della pace e della guerra, Ires Toscana). L’obiettivo era quello di “accogliere istanze diverse e quindi mettere a confronto culture e sensibilità [...], fondere mondi apparentemente distanti [...]”. Dopo un dettagliato questionario rivolto ai lavoratori, i problemi della riconversione vennero affrontati da un accordo integrativo a cui avevano partecipato i gruppi già ricordati. Con l’accordo venne istituita una Commissione mista composta da due rappresentanti dell’azienda, due dei lavoratori e da due esperti esterni dell’Ires-Cgil e del Forum per i problemi della pace dell’Università di Firenze. Cfr. A. GRAMOLATI, *Firenze: cari pacifisti, cara Fiom*, e cfr. M. BROGLIA – A. GRAMOLATI, *Contrattazione aziendale: l’esperienza della Sirio Panel*, in “Meta”, mensile dei metalmeccanici Fiom-Cgil, n. 12, dicembre 1989, pp. 13-15; cfr. M. PIANTA – A. CASTAGNOLA, *op. cit.*, pp. 110-111.

⁹⁵ Cfr. PAX CHRISTI (a cura), *Per una fabbrica di pace*, cicl., giugno 1988, p. 3.

⁹⁶ Uno degli ostacoli alla riconversione del settore armiero bresciano, risiedeva nell’elevata concentrazione territoriale dello stesso che metteva in luce la fragilità di un sistema industriale monoculturale. Discutere di questo problema, significava avere come oggetto di studio un sistema socio-produttivo integrato come l’area di Gardone Val Trompia. Per molti questo aspetto rappresentò un fattore insuperabile di una possibile riconversione, anche se c’erano esperienze di trasformazione di aree a forte specializzazione merceologica come il sistema tessile-laniero della Val Gaudino o quello calzaturiero di Vigevano. Nel primo caso si erano sperimentate diversificazioni nel comparto dei telai e del macchinario tessile, mentre nel secondo in quello delle macchine per calzature. Cfr. P. BELTRAME, *La politica industriale tra specificità industriali ed economie ambientali*, *op. cit.*, p. 187.

⁹⁷ Cfr. PAX CHRISTI, *op. cit.*, p. 22.

L'ultimo convegno

Nel novembre del 1989, la Fiom chiudeva il decennio con un terzo convegno⁹⁸. L'occasione era stata data dalla crisi del blocco politico-militare dell'Est e la fine della "guerra fredda"⁹⁹. Un'occasione non effimera per aggiornare la riflessione sul destino del settore armiero, ma che non mancò di suscitare polemiche da parte dei produttori locali¹⁰⁰.

A fare da sfondo culturale e politico a tale appuntamento, un documento unitario, steso dai sindacati metalmeccanici nazionali, e col quale si rilanciava il tema della riconversione e della diversificazione¹⁰¹. "[C'era] bisogno – si sosteneva – di una proposta di politica industriale e di nuovi strumenti d'intervento nel settore come: 1) una nuova legge sul controllo dell'esportazioni di armamenti; 2) sollecitare tempi rapidi per i lavori della commissione istituita dal Ministro delle PS [Partecipazione Statali]¹⁰² il cui compito [era] individuare degli effettivi filoni di diversificazione e di conversione delle industrie pubbliche del settore, individuando nuove famiglie di prodotti e attivando flussi di domanda; 3) creare un fondo destinato alla riconversione e alla diversificazione delle produzioni militari che [intervenisse] a livello aziendale; 4) definire le rivendicazioni sindacali necessarie a partire dal livello aziendale, per tutelare i lavoratori del settore; 5) valorizzare le competenze tecniche, scientifiche e professionali dei lavoratori, stimolando il protagonismo dei lavoratori nella proposta e attivazione

⁹⁸ Cfr. Convegno promosso dalla Fiom di Brescia (10 novembre 1989) *Pace, disarmo, riconversione dell'industria bellica*.

⁹⁹ L'industria italiana degli armamenti era in crisi già da alcuni anni. Un certo ridimensionamento fu dovuto ad alcuni fattori concomitanti: il processo di distensione che riduceva i bilanci della difesa di diversi Paesi, la contrazione della domanda di armi da parte degli Stati del Terzo Mondo, il calo del prezzo del petrolio e quindi dalla riduzione delle entrate in area Opec, una maggiore concorrenza da parte di vecchi e nuovi produttori ecc. Il fatturato delle imprese belliche era stagnante, mentre le loro esportazioni erano calate dal 1985 al 1987 del 67% e dell'88%. Le esportazioni italiane erano andate per l'80% al Terzo Mondo, rendendo così l'industria dipendente dal mercato estero, anche se tale esposizione significava scaricare sui clienti parte dei costi supportati per il mantenimento dell'industria nazionale della difesa. Cfr. *Armi in crisi, Prodi ha una ricetta: «Riconversione e consorzi europei»*, in "Corriere della Sera", 2 marzo 1989; cfr. M. NONES, *Il made in Italy disarmato*, in "Corriere della Sera", 20 dicembre 1988.

¹⁰⁰ Il responsabile dell'Associazione nazionale produttori armi e munizioni lamentava come Brescia fosse ciclicamente sede di iniziative per la pace e il disarmo che tendevano a "identificare l'industria armiera bresciana come attività riprovevole, da abbandonare e diversificare".

¹⁰¹ Cfr. Documento della Fim Fiom Uilm nazionali: *Industria bellica. Fim, Fiom, Uilm per la riconversione*, 10 maggio 1989.

¹⁰² Nell'aprile del 1989 il Ministro delle Partecipazioni Statali C. Francanzani, della sinistra Dc, aveva istituito una Commissione ministeriale di studio; l'anno dopo creò una Commissione per la Riconversione nel mentre, a livello europeo, prendeva corpo il piano Konver. Cfr. M. BRUNELLI, *op. cit.*, p. 147.

dei progetti di diversificazione dei prodotti e della ricerca. [Andava] estesa l'esperienza realizzata in alcune intese aziendali che [avevano] istituito momenti formali di confronto, tra imprese e sindacato, sulla riconversione [...]”.

Il convegno di Brescia raccolse tale impostazione e la rilanciò. “Avviare un processo politico e legislativo che produca con la gradualità necessaria una razionalizzazione, un ridimensionamento e una conseguente riconversione dell'industria bellica, dotando lo Stato delle leggi industriali e commerciali di supporto necessarie, è quindi un'esigenza reale e immediata, oltre che una possibilità concreta”, avrebbe sostenuto il relatore, che suggeriva una riconversione “programmata, graduale e finanziata”¹⁰³. Erano da escludere, invece, forme di riconversione spontanea, cioè indotta da crisi di mercato¹⁰⁴. “Dato che una azienda in crisi può trovare difficilmente le energie necessarie per abbandonare le produzioni tradizionali, è necessario che il progetto di riconversione aziendale sia previsto, programmato e sostenuto da una rete di opportunità dentro le quali le aziende possono collocarsi [...]”. Ma, ancora una volta, come nel convegno del 1984, si teneva a ricordare che non era “compito di questo convegno individuare possibili prodotti alternativi in presenza di riconversione di prodotti militari”, pur individuando i settori che avrebbero potuto vedere l'impiego di impianti e competenze attualmente dedicate al militare (informatica, telecomunicazioni, aeronautica spaziale, ecologia, risanamento ambientale ecc.)¹⁰⁵. Veniva citato il ruolo delle Regioni, come Toscana ed Emilia Romagna, che avevano creato dei fondi per la ricerca, favorito la costituzione di Osservatori regionali e dato supporti alle aziende interessate.

Quindi si passava ad aggiornare i dati sulla situazione del settore delle armi leggere, per concludere che “la prospettiva per le aziende bresciane [Franchi e Bernardelli, *nda*] [era] nella valorizzazione della loro produzione tradizionale di armi civili e sportive e nella ricerca di nuove produzioni diversificate”¹⁰⁶, e non nelle commesse pubbliche del prodotto militare nelle quali poggiavano le loro speranze di rilancio.

“Da parte nostra – così concludeva la relazione – pensiamo di proporre per queste due aziende o almeno per una di esse, l'attivazione di uno studio di fattibilità sulla falsariga di quello predisposto dall'Ires-Toscana per l'Europa Metalli-LMI di San Marcellino Pistoiese. Si tratterebbe di determinare uno studio svolto da ricercatori professionisti sulle reali potenzialità e possibilità di riconversione, fino all'indicazione di possibili produzioni alternative [...]. Tale studio, che nel caso dell'Europa Metalli è stato finanziato dalla Regione Toscana, po-

¹⁰³ Cfr. Relazione di L. MELGARI, segretario provinciale della Fiom, p. 4.

¹⁰⁴ Su questi aspetti L. MELGARI, *Note per una riflessione sulla riconversione dell'industria armiera*, in “Nuova Rassegna Sindacale”, settimanale della Cgil, n. 44, dicembre 1988.

¹⁰⁵ Cfr. Relazione di L. MELGARI, *cit.*, p. 4.

¹⁰⁶ *Ivi*, p. 7.

trebbe essere finanziato da “Progetto Sviluppo” della Cgil attraverso l’attivazione di fondi previsti dal Ministero degli Affari esteri e della Cee sui problemi della pace e della cooperazione. Come Fiom siamo comunque impegnati a presentare formalmente e a breve termine un progetto compito [...]”¹⁰⁷.

Sta di fatto che solo nelle conclusioni sarebbe uscito un approccio nuovo, mai così esplicitamente affermato nei passati convegni, al problema: la riconversione doveva diventare materia di contrattazione sindacale¹⁰⁸.

La contrattazione

Ora, prendendo visione delle piattaforme e dei vari accordi sindacali stipulati

¹⁰⁷ *Ivi*, p. 9.

¹⁰⁸ Cfr. G. CREMASCHI, Relazione di segreteria nazionale della Fiom cfr. M. CARTOSIO, *Europa, addio alle armi*, in “Il Manifesto”, 15 novembre 1989; cfr. C. FACCHINI, *Un’industria armiera rinnovata con giudizio*, in “Giornale di Brescia”, 11 novembre 1989. Erano solo due gli accordi aziendali che avevano richiamato nel testo sottoscritto la “diversificazione” e/o “riconversione”: quello della Galileo e quello della Aermacchi. Alle Officine Galileo di Firenze (il 65% del fatturato era militare), si ebbe il primo caso in cui un accordo sindacale aziendale richiamasse esplicitamente, nella premessa, la necessità di un programma di diversificazione verso le produzioni civili. Il sindacato aveva chiesto che nel testo fosse scritto “riconversione” di rendere esplicita l’apertura di linee di prodotto civile, indicando anche i possibili clienti. L’azienda accettò invece di avviare studi e progetti solo se ci fossero state committenze. La Regione Toscana, dal canto suo, aveva finanziato alcune ricerche condotte dall’Ires-Cgil, dal Forum per i problemi della pace, e dall’Unione scienziati per il disarmo. Non si era però arrivati a studi sulla fase di compatibilità tecnica nella riconversione, così come dovevano essere ancora elaborati “studi di caso” in base alle tecnologie esistenti e ad analisi di mercato. Il risultato finale avrebbero dovuto essere dei progetti veri e propri. Esisteva poi un Fondo per studi sulla riconversione industriale, che avrebbe dovuto finanziare piccole ricerche presso l’Università o borse di studio. Con l’accordo Aermacchi del 1989 (il 90% del fatturato era dato dalle produzioni militari), l’azienda si impegnava a sviluppare le attività di ricerca su tecnologie di derivazione aeronautica. Esso prevedeva che l’azienda fosse tenuta a fornire una serie di informazioni sulla commercializzazione delle produzioni, articolate per scopo (militare e civile), a destinare più risorse per realizzare una consistente diversificazione produttiva verso il civile e a contribuire con propri finanziamenti a eventuali iniziative di ricerca nell’ambito della diversificazione concordate con le organizzazioni sindacali. Nella piattaforma sindacale i lavoratori avevano chiesto all’azienda di “escludere il commercio e la vendita di sistemi d’arma, parti di ricambio e licenze di produzione verso quei paesi [...] sottoposti a embargo totale o parziale delle forniture belliche da parte delle NU e istituzioni nazionali riconosciute dall’Italia”. In sostanza ciò che sarà raccolto dalla L. 185 del 1990. La diversificazione, infine, avrebbe dovuto essere perseguita attraverso attività di ricerca in settori come gli strumenti bio-medicali, lo smaltimento delle scorie radioattive ecc. Cfr. M. MOSTARDINI, *Una scommessa sulla pace*, in “Nuova Rassegna Sindacale”, n. 11, marzo 1989, pp. 27-28; cfr. A. AVITABILE, *Per l’azienda scelta obbligata*, in “Nuova Rassegna Sindacale”, n. 11, marzo 1989, pp. 29-30; cfr. G. CATALANO (a cura), *Il lavoro e la produzione militare. Iniziative sindacali per la riconversione. I casi della Galileo (Fi) e della Aermacchi (Va)*, in “Quaderni dell’Osservatorio sull’industria a produzione militare”, n. 1/89; cfr. G. MEDIOLI, *Breda, crescerà il “civile”*, in “La Nazione”, 21 aprile 1989.

nelle principali aziende del settore tra gli anni Settanta e Ottanta, veniamo a scoprire che termini come “diversificazione” piuttosto che “riconversione” non sono particolarmente presenti e, in grado quando lo sono, compaiono come una necessità invocata, più come un auspicio più che come una prospettiva prendere corpo sulla base di un’autonoma elaborazione e come obiettivo specifico della pratica contrattuale. Prendiamo l’impresa leader del settore, la Beretta. Qui il problema non fu mai posto con chiarezza: nel luglio del 1976, esprimendo la propria sfiducia in un ulteriore sviluppo del mercato interno della caccia, il Consiglio di fabbrica propose alla direzione di “agganciarsi a qualche produzione che [avesse] maggiori possibilità di sviluppo nei prossimi anni” (senza specificare quale), e di accettare intanto che parte degli addetti venissero impiegati su alcune produzioni date in appalto dalla Oerlikon¹⁰⁹. Del resto – avrebbe aggiunto – “i lavoratori si [facevano] carico delle difficoltà [aziendali] di individuare un settore diverso da quello delle armi”. E in modo sibillino concludeva che “a medio termine non [era] il caso di diversificare verso altre produzioni. Ma il problema esiste[va] e [...] in prospettiva si [doveva] intervenire gradualmente ricercando produzioni diversificate”¹¹⁰.

Con l’accordo stipulato nel 1977, il sindacato otteneva invece il riconoscimento del diritto di avere informazioni, tra le altre cose, sui programmi di eventuali nuovi investimenti industriali “con l’indicazione delle finalità di tali opere [...]”, mentre nella prima bozza di piattaforma elaborata nel 1980, sempre il Consiglio avrebbe rivendicato “un pacchetto di risorse che [dovevano] andare nel senso della ricerca per una diversificazione produttiva”¹¹¹.

Nell’accordo di gruppo del 1981, l’azienda “[...] conferma[va] [il] proprio impegno [...] di rinnovare gradualmente le proprie tecnologie e i propri prodotti mediante l’investimento delle risorse a tal fine disponibili [...]”. Infine, con la piattaforma sindacale del 1985, il Consiglio di fabbrica chiese informazioni sul quadro produttivo aziendale, previsioni in rapporto al mercato civile, sul *mixing* civile e bellico, i programmi di ricerca e di investimento, le informazioni necessarie

¹⁰⁹ Cfr. Verbale della riunione tra la direzione aziendale e la rappresentanza sindacale aziendale, 10 luglio 1976. Consultare anche il discorso di Giovan Battista Sabatti, un *leader* della Fiom della Beretta, in R. CUCCHINI – M. RUZZENENTI, *Angelo Lino Belleri, Giovan Battista Sabatti. Memorie resistenti*, GAM Editrice, Brescia 2005, p. 133, 157, nn. 185-187.

¹¹⁰ La novità stava nel fatto che la direzione chiedeva il “parere” della rappresentanza sindacale in ordine alla disponibilità dei lavoratori di accettare la commessa Oerlikon per la quale doveva procedere a nuovi investimenti. Alla fine, tale proposta fu accolta dal Consiglio di fabbrica. Cfr. Relazione dell’Esecutivo al Consiglio di fabbrica Beretta per il seminario del 29 ottobre 1976.

¹¹¹ A conclusione dell’assemblea dei delegati delle aziende belliche (28 febbraio 1980), la FLM nazionale chiedeva di “inserire nelle piattaforme aziendali del settore in elaborazione l’obiettivo specifico del controllo degli investimenti al fine di aumentare la quota di produzioni civili, nel quadro più generale di progetti di diversificazione della produzione”. Cfr. FLM MILANO, *L’industria delle armi*, in “Dibattito Sindacale”, n. 3/4, maggio-agosto 1981, p. 133.

utili a una valutazione preventiva sulle innovazioni tecnologiche da introdurre in azienda”. Con l’accordo successivo, la direzione avrebbe garantito “informazioni su investimenti in nuove tecnologie produttive, ma anche per la creazione di nuovi modelli delle proprie produzioni”. Sul tema della diversificazione, la Beretta ricordava che sia all’interno dell’azienda sia presso lo stabilimento di Roma, si stavano sperimentando produzioni relative ad altri settori tecnologici (industria dei veicoli per l’agricoltura, industria meccanica pesante), ma che, in fondo, si trattava di tecnologie che non avrebbero garantito carichi di lavoro significativi e non erano sufficientemente remunerative per sostenere i programmi d’investimento compatibili con quelli usuali, “mentre dalla sperimentazione in settori diversificati l’azienda [aveva] ricavato e [poteva] ricavare indubbie utili esperienze”.

Ancora nella piattaforma del 1988, il sindacato “[chiedeva] all’azienda un’informazione dettagliata scritta sulle strategie produttive e di mercato” e “[intendeva] acquisire una disponibilità dell’azienda a un ampliamento, nel tempo, delle produzioni non armiere del gruppo”.

Se si può quindi fare una prima valutazione sul “come” il problema della diversificazione produttiva fu affrontato dal sindacato aziendale nell’ambito della sua naturale funzione contrattuale, non si può non rilevare come emerga evidente la primazia delle decisioni aziendali rispetto alle quali il ruolo del Consiglio fu quello di esprimere un sostanziale consenso sulle stesse, assecondandone modi e tempi di attuazione. Così come la “qualità e quantità delle [informazioni] fornite nel corso delle trattative e delle procedure concordate, se da un lato si [dimostrarono] insufficienti e parziali, dall’altro [trovarono] nel sindacato aziendale [...] un’incapacità di valutare e assumere atteggiamenti adeguati per sviluppare analisi e proposte capaci di orientare la propria azienda alla luce del quadro che da questa se ne ricava[va]. Anche in questo caso, alla battaglia di principio sul diritto d’informazione non [era] seguita una capacità di gestione della stessa, orientata a rendere l’azione contrattuale incisiva e coerente per costruire un sistema di tutela dei lavoratori”¹¹².

In sostanza, guardando alla storia della politica rivendicativa esercitata alla Beretta, si può rilevare come il sindacato aziendale “non [fosse] riuscito col suo peso a incidere preventivamente sulle decisioni che [determinavano] gli orientamenti dell’azienda”. Si era in presenza quindi “di una contrattazione che [esercitò] un potere di controllo e [operò] in difesa e a tutela delle condizioni esistenti, privilegiando il mantenimento di quanto acquisito e la salvaguardia degli occupati”. Una cosa di non poco conto, ma non certo in grado di delineare una “politica economica dal basso” attraverso un’adeguata elaborazione e strumentazione contrattuale.

¹¹² Cfr. P. COMINASSI, *Relazioni industriali e politiche del personale: il caso della Beretta di Gardone Val Trompia*, tesi di laurea, aa. 1987-1988, p. 155.

Concludendo su questo punto, è possibile quindi affermare che il sindacato aziendale finì per assecondare, nei fatti, le scelte imprenditoriali sugli investimenti già deliberati, interessandosi soprattutto delle loro ricadute su occupazione, salario e inquadramento professionale¹¹³, senza però mai esplicitare controdeduzioni sulle scelte strategiche dell'azienda¹¹⁴ sviluppando un'autonoma capacità di elaborazione e stimolando il protagonismo dei lavoratori (operai e tecnici) nell'indicare i possibili usi alternativi delle strutture produttive¹¹⁵.

Il caso Valsella: una riconversione dall'alto

Ovviamente la nuova situazione internazionale aveva avuto dei riflessi sul settore bellico provinciale. Due furono le aziende particolarmente colpite dalla nuova situazione: la Misar¹¹⁶ e la Valsella Meccanotecnica¹¹⁷, due delle tre mag-

¹¹³ "Il conflitto non è mai avvenuto sulle decisioni, il conflitto è sempre avvenuto sulle conseguenze. Quando investimenti di iniziativa imprenditoriale provocavano determinate conseguenze sul piano della forza lavoro, allora vi era un intervento del sindacato che le contestava [...]". Cfr. C. SABATTINI, *Le potenzialità del Protocollo IRI*, p. 121.

¹¹⁴ "[...] Su cosa sono state fatte molte delle vertenze e delle trattative? Aumenti di salario, passaggi di qualifica, e così via. [...] Il sindacato si è accontentato spesso di un semplice documento aggiuntivo in cui l'azienda spiegava cosa intendeva fare". Cfr. C. SABATTINI, *op. cit.*, p. 123.

¹¹⁵ Una difficoltà aggiuntiva al sindacato bresciano veniva dalla sua scarsa rilevanza rappresentativa tra le categorie tecnico-impiegatizie che avrebbero potuto concorrere a sostenere, proprio attraverso la loro esperienza e conoscenze professionali, la fattibilità dei nuovi prodotti. Infatti la capacità di contrattazione non dipendeva solo dal livello di informazioni in grado di ottenere, ma anche dall'interpretazione delle stesse, di comprensione dei processi in atto che potevano venire anche dai quadri e dai tecnici. Il problema era quello del come "trasformare il processo di informazione in formazione di tutti i lavoratori e quindi in capacità di prendere decisioni". Cfr. E. CECCOTTI, *Politica industriale dei produttori di armi e capacità contrattuale del sindacato*, *op. cit.*, pp. 141-142.

¹¹⁶ Era nata nel 1977 per volontà di un gruppo di tecnici della Valsella e della Sei (Società esplosivi industriali) di Ghedi, specializzandosi nella produzione di mine antipersona e anticarro. Nel 1984 la Gilardini ne aveva rilevato il 50% delle azioni e nel biennio 1989-1990 ne avrebbe acquisito le restanti. Cfr. L. DALL'ANGELO, *Misar chiude i battenti*, in "Bresciaoggi", 6 ottobre 1989; cfr. ARCHIVIO DISARMO, *Le mine antipersona. Il ruolo dell'Italia*, in "Sistema informativo a schede", Roma, aprile 1994, p. 2; cfr. N. DENTICO – G. TENAGLIA (a cura), *Mine: il cammino che resta. Rapporto della Campagna per la messa al bando delle mine*, Rubettino Editore, Catanzaro 1999, pp. 44-46.

¹¹⁷ Era nata nel 1970 e si era immediatamente specializzata nella progettazione e produzione di mine antipersona e anticarro che venivano caricate dalla Sei. La Meccanotecnica, invece, era stata fondata nel 1962 e produceva componenti plastiche per il mercato civile. La Valsella Meccanotecnica nasceva invece nel 1980 dalla fusione delle due aziende e nell'84 veniva acquistata dal gruppo Borletti che gravitava nell'orbita della Fiat. Due anni dopo il gruppo torinese ne acquisiva il 50% tramite la Gilardini, mentre il restante rimaneva di proprietà dell'azienda milanese. La Fiat uscirà dalla Valsella nel 1995. Cfr. ARCHIVIO DISARMO, *Le mine antipersona. Il ruolo dell'Italia*, cit., p. 3; *Mine: il cammino che resta*, *op. cit.*, pp. 41 ss.

giori produttrici di mine antipersona del nostro Paese¹¹⁸.

Proprio alla fine degli anni Ottanta, queste aziende erano entrate in una fase di profonda crisi, anche se le tendenze di tale declino si erano potute ravvisare già verso la metà del decennio. Le concause che avevano fatto emergere lo stato delle cose sono ascrivibili, in modo particolare, alle norme sempre più restrittive in materia di esportazione di armi (legge 185/90), la fine di alcuni conflitti (tra cui quello Iraq-Iran) che avevano rappresentato i mercati principali per tali ordigni, e infine la “Campagna internazionale per la messa al bando delle mine antipersona” che aveva trovato, anche nel bresciano, una significativa adesione di associazioni, gruppi, partiti e sindacati¹¹⁹.

La Misar, che dalla fine degli anni Ottanta era stata assorbita della Gilardini (gruppo Fiat), fu sottoposta a un piano di razionalizzazione che nel 1990 avrebbe portato alla sua chiusura e al trasferimento della sua produzione di mine terrestri alla Bpd Difesa e Spazio (gruppo Fiat). Successivamente le ex produzioni ex Misar sarebbero state cedute alla Sei di Ghedi.

Ma il caso più conosciuto è quello della Valsella: nei primi anni Ottanta aveva visto crescere il suo fatturato a livelli stellari¹²⁰, prima con una spedizione “triangolata” verso il Sud Africa sottoposto a embargo dalle Nazioni Unite¹²¹, quindi verso un’altra area particolarmente “calda”: il conflitto tra Iraq e Iran¹²².

¹¹⁸ La terza era la Tecnovar di Bari, costituita nel 1971 come Valsella Sud. L’anno dopo era stata acquistata da L. Fontana, un ex ingegnere della Valsella di Brescia, che ne cambiò la denominazione in Tecnovar Italiana. Cfr. ARCHIVIO DISARMO, *Le mine antipersona. Il ruolo dell’Italia*, cit., p. 2; cfr. ARCHIVIO DISARMO, *Mine: il cammino che resta*, op. cit., pp. 47 ss.

¹¹⁹ A partire dal 1991 alcune organizzazioni non governative (Vietnam of America Foundation, USA; Medico International, Germania; Handicap International, Francia; Human Rights Watch, USA; Mines Advisory Group, Gran Bretagna; Phisycian for Human Rights, USA) lanciarono questa campagna finalizzata a bandire l’uso, la produzione e il commercio delle mine terrestri e in particolare di quelle antipersona. La Campagna vera e propria fu avviata ufficialmente nel maggio del 1993. Alla fine di quell’anno vi aderirono anche una serie di associazioni italiane: Mani Tese, Servizio Civile Internazionale, Archivio Disarmo di Roma, Pax Christi, Lega per i diritti dei popoli, Focsiv, Cies, Amici di Raoul Follerau, Ires-Toscana. Uno degli obiettivi della campagna italiana era quello della “riconversione delle imprese produttrici di mine”. Sulla normativa internazionale per la messa al bando delle mine cfr. A. DEMAGISTRIS, *Mine antiuomo*, BFS, Pisa 2003.

¹²⁰ Da poco più di 10 miliardi nel 1981 agli 80 nel 1982 e ai quasi 107 miliardi l’anno dopo. Cfr. ARCHIVIO DISARMO, *Le mine antipersona*, op. cit., p. 44.

¹²¹ Si trattò di un carico di 90 mila mine antipersona VS-MK2 destinate ufficialmente al Paraguay via Argentina. Cfr. ARCHIVIO DISARMO, *Le mine antipersona*, op. cit., p. 42.

¹²² Per poter soddisfare l’ingente commessa, aprì una filiale a Singapore che le permise di evitare le restrizioni sempre più rigide imposte dalle autorità italiane sul commercio con l’Iraq. Proprio a Singapore, dal 1982 al 1986 le mine Valsella VS 50, VS 2.2 e la Valmara 69 furono montate, caricate col materiale esplosivo fornito dalla Bofos svedese e spedite in Iraq con l’appoggio bancario garantito dalla BNL. Cfr. ARCHIVIO DISARMO, *Le mine antipersona*, op. cit., p. 44.

E le sue mine sarebbero finite in mano all'alleato dell'Occidente, Saddam Hussein¹²³. Il *business* era stato così appetitoso che il gruppo Fiat pensò bene di acquisire sia la Valsella che la Misar. Era il 1984. Ma mentre la seconda continuava a crescere, la prima vedeva crollare il fatturato sino ad andare in rosso nel 1986. Poi le inchieste della magistratura avrebbero fatto il resto¹²⁴.

Era evidente a tutti cosa faceva la Valsella: già nel 1977 usciva sul secondo quotidiano bresciano, una pagina intera intitolata "I mercanti di morte". "[...] In località Fascia d'oro c'è uno stabilimento che non conosce crisi: produce sofisticati strumenti di morte, quali mine antiuomo 'della terza generazione' da appioppare ai regimi dittatoriali del terzo mondo, che a loro volta le utilizzano per reprimere nel sangue i sacrosanti movimenti di liberazione [...]. Che poi sui campi minati transitino donne e bambini inermi non ha importanza: vengono tutti sbrandellati dai pubblicizzati prodotti Valsella [...]"¹²⁵. Ma dopo le grandi "fortune" dei primi anni Ottanta, buona parte delle maestranze sarebbero state messe in cassa integrazione. Il piano di riorganizzazione presentato dall'azienda insisteva ancora sul settore bellico puntando sulla mina "intelligente"¹²⁶, sull'attivazione di una rete di distribuzione sui mercati di destinazione e su un arricchimento della tipologia produttiva con una diversificazione nel civile¹²⁷. Non aveva trovato particolari resistenze nelle organizzazioni sindacali¹²⁸ preoccupate di non far pagare ai lavoratori le difficoltà aziendali¹²⁹ che la proprietà puntasse an-

¹²³ La Valsella venne definita dal giornale come un'azienda che produceva "armamenti difensivi". "L'Iraq deve molto a una piccola azienda bresciana": questa la dichiarazione di un militare iracheno alla televisione italiana in occasione di un servizio in cui si affermò che l'offensiva delle truppe iraniane era stata arginata grazie alle mine *made in Brescia*. Cfr. ARCHIVIO DISARMO, *Le mine della Valsella verso nuovi mercati*, in "Giornale di Brescia", 27 ottobre 1984.

¹²⁴ I vertici dell'azienda finirono qualche giorno in carcere con l'accusa di aver esportato illegalmente armi all'Iraq, ma il processo del 1991 e la sentenza della Corte di Cassazione, avrebbero derubricato tale reato a "violazione delle leggi valutarie". Cfr. ARCHIVIO DISARMO, *Le mine antipersona*, op. cit., p. 46.

¹²⁵ Cfr. *I mercanti di morte*, in "Bresciaoggi", 7 febbraio 1977.

¹²⁶ Infatti il processo di trasformazione messo in atto dopo il 1984 e l'entrata in campo di Borletti, prevedeva "massicci investimenti e rinnovi degli impianti che precludono a un forte sviluppo soprattutto nel settore elettronica". Cfr. ARCHIVIO DISARMO, *Le mine della Valsella verso nuovi mercati*, in "Giornale di Brescia", 27 ottobre 1984.

¹²⁷ Cfr., *Valsella (Borletti) costretta a venti mesi di Cig speciale*, in "Giornale di Brescia", 27 giugno 1984.

¹²⁸ I radicali di Brescia, in merito a una presunta nuova fornitura di mine all'Iran, ancora tre anni dopo, avrebbero chiesto ai sindacati che venisse "fatta completa luce sulla produzione ed esportazione di armi da parte dell'Italia". Cfr. *Sulla Valsella (e le mine) una lettera ai sindacati*, in "Bresciaoggi", 15 agosto 1987.

¹²⁹ Pareva che la Borletti avesse acquisito una grossa commessa del valore complessivo di 40 miliardi per una fornitura a un paese del Medio Oriente. Di questi, 20-25 sarebbero dovuti andare alla produzione della Valsella. "La notizia della commessa appare decisamente positiva", avrebbero

cora sul miliare per uscire dallo stallo in cui era caduta. Ma la grande commessa svanì¹³⁰. Gli anni seguenti furono di calo ulteriore della produzione, tanto che crebbe la percentuale del fatturato delle produzioni civili¹³¹. Alla fine del decennio la direzione pareva intenzionata a spingere ancora di più sulla diversificazione verso il comparto degli elettrodomestici per rendere l'azienda meno dipendente dal settore auto (Fiat)¹³², anche se non significava "abbandonare la ricerca nel settore militare [...] necessaria per rimanere sul mercato"¹³³.

L'ultima "boccata di ossigeno" dal bellico le venne nel 1990 e nel 1992¹³⁴ con due commesse "arabe" del valore di 16 miliardi complessivi.

Intanto anche nel bresciano era partita la Campagna per la messa al bando delle mine che avrebbe avuto il suo momento più alto in una "tre giorni" di mobilitazione (tra cui un convegno internazionale) che aveva al suo centro sia la messa fuori legge della produzione e commercio di tali ordigni, che la riconversione delle aziende che le producevano, Valsella *in primis*. "Per anni il sindacato ha recitato un ruolo di rincalzo e solo ora si sta muovendo da protagonista aderendo senza esitazioni alla campagna dei pacifisti contro le mine e dando vita al 'Comitato tecnico scientifico permanente' che studierà la riconversione delle aziende produttrici di mine"¹³⁵. Ma, come ai tempi della Bernardelli, di questo comitato non si avrebbe saputo più nulla nell'arco di qualche giorno.

Nel 1995 la Valsella avrebbe finalmente bloccato la produzione militare, lasciando in funzione solo le linee adibite alla produzione di cruscotti per automobili e di avvolgimenti per fari. L'azienda dichiarò di aver elaborato quattro progetti per uso civile, ma sostenne di non avere fondi sufficienti per la loro in-

affermato G. Delai della Cgil del Garda e V. Marinoni della Cisl, prevedendo un rientro di quasi tutti i lavoratori in cassa integrazione (70 operai e 20 impiegati). Vedi *Commessa di circa 25 miliardi per la Valsella di Castenedolo*, in "Giornale di Brescia", 30 settembre 1984; *Commessa e accordo alla Valsella*, in "Bresciaoggi", 3 ottobre 1984.

¹³⁰ Si trattava di una commessa del valore di 110 miliardi. Pare che il blocco dell'ordinazione fosse derivato dalla posizione assunta dal Governo italiano del tempo in merito al conflitto in atto tra Iraq e Iran. Cfr. *La Valsella ha perso la fornitura di mine per 110 miliardi agli arabi*, in "Giornale di Brescia", 10 febbraio 1985; cfr., *Alla Valsella sfuma commessa da 100 miliardi*, in "Bresciaoggi", 10 febbraio 1985.

¹³¹ Nel 1989 rappresentò il 38,6% del fatturato globale. Cfr. *Valsella punta al civile*, in "Bresciaoggi", 22 maggio 1990.

¹³² *Ivi*.

¹³³ Era pronta una nuova mina antipersona "programmabile". Cfr. L. DALL'ANGELO, *Il militare guarda al civile*, in "Bresciaoggi", 28 giugno 1991

¹³⁴ Con l'autorizzazione del Governo, esportò in Arabia Saudita 96 mila mine antipersona e 24 mila mine anticarro per un valore di 13 miliardi e 800 milioni di lire. Cfr. F. TERRERI, *Santi, poeti, navigatori... ed esportatori di mine*, in "Nigrizia", aprile 1994, p. 33.

¹³⁵ Cfr. A. PELLEGRINI, *Mine, Brescia nel bene e nel male*, in "Giornale di Brescia", 20 settembre 1994.

gegnerizzazione (15 miliardi) di detti prodotti, tanto da affidarsi agli eventuali finanziamenti che sarebbero potuti arrivare dall'Agenzia regionale per la riconversione dell'industria bellica, costituita l'anno prima¹³⁶, e da quelli del piano Konver¹³⁷ messi a bilancio dalla Cee, dato che Brescia ora figurava ora tra le realtà produttive per le quali il Ministero della Difesa ne aveva avanzato richiesta¹³⁸.

¹³⁶ Tale Agenzia, istituita con la Legge regionale n. 6 del 1994, di cui fece parte anche Pietro Gussalli Beretta, e che aveva come obiettivo quello di promuovere e coordinare i progetti elaborati dalle aziende che prevedevano la riconversione della propria produzione bellica, approvò dieci progetti di otto aziende lombarde per un finanziamento complessivo di 12,8 miliardi. Alla fine furono quattro le fabbriche bresciane che presentarono alla Regione piani per la riconversione della produzione da militare a civile: la Valsella Meccanotecnica di Castenedolo, la Valtro di Villa Carcina, la Eli-Fly di Esine e la Breda Meccanica di Brescia. Il mercato a cui la Valsella tendeva rivolgersi era quello della protezione civile e delle demolizioni edilizie. Tra i progetti c'era uno studio di barriere antialluvione e un sistema di abbattimento di edifici dismessi. La Breda puntò invece ad un progetto di riqualificazione delle maestranze, mentre la Valtro (20 dipendenti) che realizzava un quinto del fatturato per l'esercito e forze dell'ordine producendo fucili (oltre che pistole e fucili da caccia), presentò un sistema mobile antincendio. Le furono concessi 70 milioni pari al 40% del costo complessivo. La Eli-Fly, infine, presentò un progetto che interessava i piloti della società elicotteristica. Cfr. *Riconversione: passa il progetto della Valtro*, in "Bresciaoggi", 27 ottobre 1995; cfr. w.g., *Fabbriche, "addio" alle armi*, in "Bresciaoggi", 20 settembre 1995.

¹³⁷ La Regione approvò un piano da inviare a Bruxelles per accedere ai fondi predisposti dal piano Konver. Alla fine, furono interessati cinque comuni della provincia di Brescia: Castenedolo, Gardone VT, Ghedi, Montichiari e Passirano. In queste zone risiedevano industrie con produzioni belliche che avrebbero potuto avere un interesse a diversificare sulla base di particolari agevolazioni comunitarie. Uno degli obiettivi del piano era salvaguardare l'occupazione riconvertendo le attività belliche e puntando sugli effetti indotti dalle nuove iniziative in modo tale da salvaguardare un patrimonio di professionalità, tecnologie e *know how*. Il piano Konver, tra l'altro, consisteva nell'agevolare le piccole e medie industrie e le imprese artigiane nei processi di riconversione dal settore della difesa verso produzioni di tipo civile, e nel contempo intendeva mettere a disposizione delle imprese servizi e consulenze nel campo della ricerca e della progettazione per la conversione. Cfr. *Addio alle armi: Milano dà il via al piano Konver*, in "Giornale di Brescia", 21 febbraio 1995; cfr. *Mettete dei fiori nei vostri cannoni*, in "La Provincia", gennaio 1995; cfr. M. BRUNELLI, *op. cit.*, p. 147. Su alcuni tentativi di riconversione in alcune industrie di armamenti europee cfr. LABOUR PARTY (a cura), *Corsa agli armamenti e uso alternativo delle risorse*, Nuove Edizioni Operaie, Roma 1979; cfr. ISTITUTO SINDACALE EUROPEO (a cura), *Il disarmo e la riconversione delle industrie degli armamenti alla produzione civile. Le possibilità e le esperienze in Europa Occidentale*, ISE Bruxelles, 1983; cfr. ATTI DEL CONVEGNO "Alternative Workers Plans" 9-10 aprile 1986, cicl.; cfr. E. PAGANI, *Dalla produzione di armi alla produzione civile: il caso inglese*, Bergamo Centro Eirene-Fim/Cisl, 1990; cfr. M. PIANTA - A. CASTAGNOLA, *La riconversione dell'industria militare, op. cit.*, pp. 173-192. Su un'analisi aggiornata di alcune esperienze recenti di riconversione a livello nazionale cfr. R. CUCCHINI (a cura), *A.A.A. armamenti riconversione pace cercasi*, in "Missione Oggi", aprile 2006, pp. 17-32.

¹³⁸ Cfr. M. VARONE, *La Valsella pensa a produzioni civili. Il futuro sta nei congegni per airbag?*, in "Bresciaoggi", 8 febbraio 1995.

Alla fine avrebbe elaborato sette progetti per prodotti civili di cui, una parte, derivanti da programmi già studiati all'inizio degli anni Novanta. Due di questi (elementi modulari per barriere artificiali per la Protezione civile e pre-tensionatori per le cinture di sicurezza e *air-bag*) furono approvati dall'Agenzia regionale che le garantì un contributo di 350 milioni¹³⁹. Poteva essere un nuovo inizio, e invece si rivelò l'inizio della fine.

La direzione aziendale pensava che la rinascita della Valsella sarebbe passata attraverso l'attivazione di nuove produzioni (fari per auto), progetti strategici (quelli approvati dall'Agenzia) e un paio di appalti civili per l'esercito italiano (esploditori e barriere artificiali). Ma le produzioni civili già esistenti (stampi per refrigerazioni e componenti per auto) o erano già state ritirate dai committenti o erano in via di esaurimento. Le nuove non erano ancora partite e dei progetti strategici la direzione non ne parlava più forse perché considerati non concorrenziali¹⁴⁰. Come avrebbe ricordato un sindacalista della categoria, forse con accento un po' risentito rispetto alla grande esposizione *mass-mediale* che per anni aveva investito l'azienda, "la Valsella è sola. Ora che le mine non sono più un problema, i dipendenti non possono contare su nessuno"¹⁴¹. In fondo, il sindacato, appoggiando la campagna per la messa al bando di tali micidiali armi, ma, dovendo nello stesso tempo, gestire un rapporto alle volte molto teso con buona parte dei lavoratori interessati, aveva compiuto qualcosa di estremamente significativo e che ai più era sfuggito: si era trovato a gestire un "sovraccarico di domande"¹⁴² sia per propria scelta politica, sia per il defilarsi di altri soggetti. Nei fatti, nella gestione di questa vicenda, per ritornare a un concetto espresso all'inizio di questa ricerca, aveva cercato di tenere assie-

¹³⁹ Cfr. S. DANESI, *Valsella, quale destino?*, in "Giornale di Brescia", 6 marzo 1996; cfr. *Valsella, cresce il peso delle produzioni civili*, in "Bresciaoggi", 6 giugno 1996; cfr. *La Valsella chiude. In 52 senza lavoro*, in "Giornale di Brescia", 1 settembre 1997; cfr. *La Valsella in liquidazione*, in "Bresciaoggi", 11 settembre 1997.

¹⁴⁰ In sede consuntiva, si sarebbe incolpato anche la Fiat (dal settembre del 1995 era uscita completamente dalla Valsella), in quanto le nuove commesse dipendevano troppo dal settore auto, mentre il gruppo torinese avrebbe dovuto partecipare al risanamento aziendale con investimenti tecnologici in grado di favorire un effettivo rilancio dell'azienda. Cfr. *Pacifisti, il sogno infranto*, in "Bresciaoggi", 11 settembre 1997.

¹⁴¹ Discorso di B. CAMPOVECCHI, segretario provinciale dei chimici della Cgil. G. Pedò, segretario della Camera del lavoro continua: "Abbiamo trovato la campagna contro le mine una campagna giusta: ora però, dopo il clamore nazionale, i lavoratori della Valsella rischiano di diventare figli di nessuno". Cfr. M. TORESINI, *Valsella sull'orlo del baratro*, in "Bresciaoggi", 30 luglio 1997; *Crisi Valsella, colpa dei dirigenti*, in "Bresciaoggi", 2 agosto 1997.

¹⁴² Cfr. B. TRENTIN, *Il sindacato come soggetto politico: riflessioni critiche e prospettive*, in "Problemi del Socialismo", nn. 24-25, 1982, p. 221.

me gli interessi “acquisitivi” dei lavoratori e quelli del “bene comune”¹⁴³, la difesa dell’occupazione con la fine della “produzione di morte”.

Alla fine, la direzione aziendale avviò la procedura di fallimento¹⁴⁴. Di lì a poche settimane, nel febbraio del 1998, il pacchetto azionario dell’ex fabbrica di mine fu ceduto alla Pro.de Srl e Vehicle Engineering & Design Srl che produceva veicoli ecologici a motore elettrico¹⁴⁵. Nasceva la nuova Valsella “convertita”. Si era così passati dalla peggiore delle produzioni belliche alla migliore produzione civile modificando in parte anche gli impianti della vecchia azienda. Incredibilmente, questa volta l’etica si era coniugata con l’economia¹⁴⁶. La nuova impresa entrava a far parte di un gruppo (Ve&D e Darmak) che operava nel settore automobilistico. Nel 2001 conterà 250 addetti (rispetto ai 35 del ’98) impegnati a produrre un nuovo autocarro anche in versione a gas metano progettato per operare nei centri abitati¹⁴⁷.

Conclusioni

Ha ragione quello studioso che ha scritto: “Molte iniziative locali di riconversione sono nate da situazioni di emergenza, con i lavoratori e le comunità che dovevano affrontare l’improvvisa chiusura di una fabbrica [...] con pochissimo tempo a disposizione per cercare alternative. In queste circostanze, l’organizzazione e il dibattito sulla riconversione non affrontano in genere questioni di grande respiro, come le caratteristiche di un’economia di pace, mentre, la preoccupazione più immediata, e spesso unica, è il mantenimento dei posti di lavoro, con il pieno utilizzo degli impianti in questione. Pur essendo una preoccupazione comprensibile, questo orientamento porta a un’ottica di breve termine, che scoraggia lo sviluppo di un programma più generale che affronti i problemi di lavoro, dell’organizzazione produttiva, delle forme di proprietà e controllo, delle scelte delle tecnologie e così via, prima che la crisi emerga in un’altra industria militare [...]”¹⁴⁸.

¹⁴³ Cfr. W. STRECK, *Sul rapporto fra interessi “vitali” e interessi “acquisitivi” nella politica sindacale*, *op. cit.*, pp. 203-207.

¹⁴⁴ Cfr. R.e., *Valsella, in corsa ci sono tre imprese*, in “Bresciaoggi”, 1 novembre 1997; cfr., *Valsella, rilancio addio*, in “Bresciaoggi”, 27 novembre 1997; cfr. *I sindacati: senza accordo Valsella chiude*, in “Il Manifesto”, 8 gennaio 1998.

¹⁴⁵ *Le mine antipersona*, *op. cit.* p. 54.

¹⁴⁶ Cfr. M. BRUNELLI, *op. cit.*, p. 155.

¹⁴⁷ Cfr. *Valsella lancia la sfida ai giapponesi con Job*, in “Bresciaoggi”, 12 dicembre 2001.

¹⁴⁸ Cfr. M.G. RENNER, *La riconversione verso un’economia di pace*, in M. Pianta – A. Castagnola, *op. cit.*, p. 171.

L'azione sindacale, che si concentra storicamente sulla difesa del lavoro e sul miglioramento delle condizioni della sua erogazione, nella seconda metà degli anni Settanta e per buona parte del decennio successivo, in coincidenza della crisi che coinvolgeva gran parte dell'apparato produttivo nazionale, si è dovuta confrontare con la necessità di elaborare una proposta politica che immaginasse linee di sviluppo produttivo del Paese diverse da quelle che lo avevano portato all'*impasse*. Ciò avrebbe spinto l'organizzazione sindacale ad avanzare rivendicazioni i cui contenuti non potevano che andare oltre la logica redistributiva, proprio perché questa non si sarebbe potuta garantire se non confrontandosi e scontrandosi con le politiche industriali formulate dagli imprenditori e con le scelte di politica economica dei governi. Così, dalla seconda metà degli anni Settanta in poi, il sindacato fu obbligato dagli eventi a uscire da un'azione rivendicativa tradizionale, per farsi vero e proprio soggetto politico. La cosiddetta gestione della "prima parte dei contratti"¹⁴⁹, cioè l'acquisizione del diritto all'informazione sulle scelte aziendali ottenuto col contratto nazionale del 1976, ma soprattutto il "protocollo IRI"¹⁵⁰ che dalla metà degli anni Ottanta disegnò un nuovo modello di relazioni industriali, segnarono la consapevolezza, per lo meno della parte più avvertita dei gruppi dirigenti centrali e periferici delle organizzazioni, della necessità di incidere con maggiore efficacia sulle decisioni imprenditoriali. Veniva così a configurarsi una strategia sindacale che sebbene stentasse a trovare un'adeguata e condivisa sistemazione teorica, riusciva in ogni caso a rendere evidenti il collegamento organico tra le ragioni immediate dell'azione rivendicativa dentro l'impresa e gli obiettivi di cambiamento strutturale del sistema industriale in quanto tale. In sostanza, per mantenere il controllo sulle condizioni di lavoro era necessario approfondire la capacità di intervenire sulla gestione delle trasformazioni industriali in atto. Non c'era scelta da fare se non quella che poteva nascere dall'autonoma progettualità nella definizione di tale strategia.

È difficile oggi riconoscere la ragione dei limiti culturali e politici del sindacato inteso come corpo complesso, fatto di gruppi dirigenti centrali, periferici, intermedi, di base e di una vasta platea di iscritti attivi o passivi, nell'attrezzarsi per tempo a questa sfida, ma certamente, se delle responsabilità possono essere ascritte, non è fuori luogo rilevare come il punto critico della suddetta impostazione risiedeva sia dentro che fuori il sindacato di categoria, e investiva le carenze politiche della linea generale dell'organizzazione confederale, delle forze politiche e delle stesse istituzioni.

¹⁴⁹ Essa si fondava su un sistema d'informazioni che le aziende avrebbero dovuto dare ai rappresentanti dei lavoratori sulle decisioni che l'azienda aveva già deliberato. Quindi al sindacato spettava il compito di intervenire sulle conseguenze dei processi avviati, esprimere conflittualità sulle conseguenze, invece di agire preventivamente sulle strategie industriali.

Ma per quanto riguarda le organizzazioni sindacali – e ritornando al tema specifico trattato in questo saggio, cioè l'industria armiera –, non ci pare ingeneroso rilevare che, al di là dei dati oggettivi (forti ristrutturazioni nei settori industriali civili e modificazione della percezione delle priorità rivendicative da parte dei lavoratori), le loro scelte politiche avevano mostrato “scarso interesse a esplorare le prospettive di riconversione, tranne nei casi di imprese in crisi particolarmente grave”¹⁵¹, quando le difficoltà a non far chiudere un'azienda si sarebbero mostrate, a dir poco, insormontabili. Nei fatti – gli esempi qui trattati sono illuminanti a questo proposito – si è creato un vero e proprio scollamento tra un'iniziativa aziendale tutta difensiva dettata dall'emergenza e quanto veniva rivendicato su un piano più generale (leggi, fondi speciali, organismi nazionali, comitati provinciali, osservatori ecc.), là dove “[...] l'idea di un Fondo per la riconversione [avrebbe dovuto] essere sorretto da una contrattazione nelle imprese che non si [limitasse] semplicemente ad auspicare la riconversione. Bisogna[va] invece [come sindacato] indicare i piani produttivi di riconversione [...]”¹⁵².

Nella pratica, la capacità realizzatrice del movimento, inserita in una prospettiva politica inadeguata, si è venuta a esaurire in una gestione dei punti di crisi secondo una tradizione negoziale consolidata, che ha cercato, in sostanza, di ridurre il danno sociale prodotto dai processi di riorganizzazione o dismissione imposti dalle aziende¹⁵³, ma non è riuscita di certo a opporsi al senso di impotenza, se non di sconfitta, presente in molti degli strati dei lavoratori coinvolti in tali processi¹⁵⁴ con un'azione politica di maggior respiro. Così come, dall'altro verso, sempre il sindacato ha sviluppato un rapporto con le realtà più attive e presenti del movimento pacifista, fatto, in gran parte, di incontri episodici

¹⁵⁰ La specificità di tale protocollo, rispetto alla “prima parte dei contratti” ottenuta nel 1976, risiedeva nel fatto che esso prevedeva la possibilità di intervenire sull'iter decisionale dell'impresa sui vari fattori che ne definivano il progetto industriale: tecnologie, organizzazione del lavoro, strumenti finanziari, tipologia dei prodotti ecc. L'intervento sindacale doveva avvenire tra la fase iniziale di impostazione del progetto e prima che il progetto stesso assumesse le caratteristiche di concretezza strategica. Cfr. C. SABATTINI, *Le potenzialità del Protocollo IRI*, in *Sindacato e problemi dell'industria bellica. Ariccia, marzo-aprile 1985*, Ediesse, Roma 1986, p. 120.

¹⁵¹ Cfr. M. PIANTA – A. CASTAGNOLA, *op. cit.*, p. 87.

¹⁵² Cfr. Intervista di T. Tarquini a C. Sabattini, *Un fondo per le nuove produzioni*, in “Nuova Rassegna Sindacale”, n. 11, marzo 1989, p. 26.

¹⁵³ Trentin parlerà di “fallimenti sostanziali sui temi più generali della riforma industriale e degli orientamenti che dovevano guidare la riconversione produttiva [da parte del sindacato]”. Cfr. B. TRENTIN, *Il sindacato come soggetto politico: riflessioni critiche e prospettive*, in “Problemi del Socialismo”, nn. 24-25, 1982, p. 231.

¹⁵⁴ G. Saleri, della Beretta, alla fine degli anni Ottanta, dirà che “le ristrutturazioni che sono passate in modo selvaggio hanno creato preoccupazione tra i lavoratori e noi delegati [...]”. Cfr. G. PORTA – C. SIMONI, *Gli anni difficili. Un'inchiesta fra i delegati Fiom di Brescia*, *op. cit.*, p. 300.

ci dettati anch'essi dalle circostanze, mancando del coraggio politico necessario alla costruzione di esperienze sociali comuni che, pur mantenendo l'autonomia dei soggetti coinvolti, sperimentassero, sulla base di obiettivi condivisi, una più matura "cultura della trasformazione"¹⁵⁵. Si trattava, di trovare, o costruire, condizioni e luoghi di incontro di specifiche ma non contrastanti volontà politiche, che si sarebbero potute/dovute verificare nel tempo, aggregandosi più per obiettivi che per affinità ideologica.

L'individuazione di una strategia comune, pur nella parzialità dei ruoli, avrebbe forse permesso una maggiore influenza sulle scelte politiche delle controparti o interlocutori pubblici (istituzioni) e privati (imprenditori). Il sindacato, pur rendendosi conto di avere un'influenza relativa, se avesse perseguito con maggior decisione e convinzione la ricerca e l'incontro con i vari movimenti di opinione impegnati sui temi del disarmo, della difesa dei diritti umani ecc., avrebbe potuto allargare le forze di pressione a sua disposizione. Ma altrettanto giusto è dire che sarebbe stato più forte il peso della cultura pacifista se si fosse confrontata – come in parte accadde sui casi Valsella e Bernardelli – con i problemi posti dalle crisi aziendali delle aziende armiere, sostenendo con maggior convinzione le difficili lotte ingaggiate dai lavoratori, e costruendo attorno a esse, dentro la società civile, un diverso "sentire comune".

Bisognava, in sostanza, strappare ai vari livelli una strumentazione politico-legislativa che sorreggesse un processo orientato a modificare, seppure con criteri di gradualità, l'assetto produttivo dell'industria armiera e a gettare le basi per la trasformazione della struttura industriale. Forse non si affrontò sufficientemente nemmeno il problema dello schieramento politico e sociale indispensabile a realizzare un movimento necessario, capace di imporre le trasformazioni richieste. Certamente il sindacato mancò la conquista di una programmazione dello sviluppo economico e della riconversione produttiva, così come "nel promuovere (a cominciare dalla fabbrica) nuovi strumenti di democrazia e nuovi poteri di partecipazione collettiva", che attivassero "nuovi canali di informazione e quindi di partecipazione dei lavoratori a tutti i momenti del processo decisionale", in modo da coniugare "democrazia e conoscenza, democrazia e cultura, democrazia e decisione consapevole dei lavoratori organizzati"¹⁵⁶. Il problema era

¹⁵⁵ Un documento della Fiom nazionale del settembre 1988, rileverà che "l'iniziativa sindacale si [era] finora sviluppata sostanzialmente lungo un doppio binario, che manifestava una contraddizione oggettiva e soggettiva dell'organizzazione. Cioè da un lato il sindacato ribadiva, anche con importanti affermazioni di linea, il suo costante impegno sul terreno della pace e del disarmo, spesso a fianco di organizzazioni e movimenti pacifisti di varia natura. Sul versante invece dell'iniziativa strettamente sindacale, soprattutto a livello di impresa, si manifestava un interesse rivolto quasi esclusivamente alla contrattazione salariale e delle condizioni di lavoro o alla gestione degli effetti dei processi di riorganizzazione e ristrutturazione [...]".

¹⁵⁶ Cfr. B. TRENTIN, *Il sindacato come soggetto politico*, op. cit., pp. 242-243.

quello di ricercare un collegamento tra le lotte rivendicative aziendali e quelle per una nuova politica industriale, dando alle prime maggiore incisività e soprattutto obiettivi tali da sfociare nella modificazione della seconda, rendendo esplicito il dato contenuto nella nuova elaborazione strategica delle organizzazioni dei lavoratori: la ridefinizione delle prerogative imprenditoriali sulle scelte strategiche di sviluppo dell'impresa, definendo nuove procedure e nuovi strumenti¹⁵⁷. Ma ciò avrebbe presupposto anche una nuova cultura sindacale¹⁵⁸. Certamente una lotta con finalità così avanzate non si sarebbe potuta condurre solo sul piano locale né solo sul terreno sindacale, ma, di necessità, avrebbe dovuto investire tutta l'azione, soprattutto politica, della classe operaia. Ma non fu così.

¹⁵⁷ Il Protocollo IRI definiva una specifica sede in cui doveva avvenire il confronto sul progetto. Si trattava del comitato di impresa composto dai rappresentanti delle parti sociali che doveva svolgere un compito non negoziale che invece rimaneva come prerogativa dei soggetti tradizionali (sindacati confederali, di categoria e di impresa). Quindi esisteva una fase istruttoria (conoscenza del progetto) e una di contrattazione delle innovazioni tecnologiche e organizzative proposte prima che diventassero operative.

¹⁵⁸ “[...] Da questo punto di vista cambia molto la cultura del sindacato. [...] la formazione dei gruppi dirigenti, cambia tutta l’esperienza fatta in questi ultimi decenni [...]”. Cfr. C. SABATINI, *op. cit.*, p. 121.

VALSELLA MECCANOTECNICA:
STORIA DI UNA RICONVERSIONE CONTROVERSA

di Michele Cotti Cottini

L'articolo che segue è una sintesi di un rapporto di ricerca promosso dall'Opal in collaborazione con il Dipartimento di Economia aziendale dell'Università degli Studi di Brescia, di prossima pubblicazione. Si ringraziano per la preziosa collaborazione l'Archivio storico della Cgil di Brescia, Franca Faita, Bruno Campovecchi, Roberto Cucchini, padre Marcello Storgato, Giovanni Delai, Umberto Valentini, Ferruccio Barbi, Miriam Boldini e Giovanni Salvi. La supervisione scientifica è stata curata dal prof. Sergio Albertini.

Dal 1975 a oggi le mine antiuomo hanno causato nel mondo più di un milione di vittime e provocato gravissimi danni al sistema economico, sanitario e sociale di oltre ottanta Paesi¹. Fino ai primi anni '90, tra le aziende leader nella produzione di mine antiuomo spiccava la Valsella Meccanotecnica di Castenedolo (Brescia). Un'impresa salita alla ribalta delle cronache prima per i suoi utili da capogiro – erano i tempi della “gallina dalle uova d'oro” –, poi per una serie di vicende giudiziarie che coinvolsero i suoi più alti dirigenti. Infine, per essere stata travolta dalla Campagna internazionale per la messa al bando delle mine antiuomo e da una montagna di debiti. Posta in liquidazione da Giovanni Borletti nel 1997, la Valsella Meccanotecnica fu salvata da Giovanni Salvi e dal sogno dell'auto elettrica.

Un brillante esempio di riconversione totale, in apparenza. Ma scavando un po', incontrando i protagonisti di quella vicenda, ricostruendo il patrimonio tecnologico, umano e organizzativo in dote alla Valsella Meccanotecnica, esso appare piuttosto come un caso esemplare di riconversione mancata.

C'era una volta, in Località Fascia d'oro...

La storia della Valsella Meccanotecnica può essere racchiusa in tre fasi.

¹ Cfr. R. BAGNATO – B. VERRINI, *Armi d'Italia. Protagonisti e ombre di un made in Italy di successo*, Fazi Editore, Roma 2005.

- Tra il 1970 e il 1983 l'azienda vive il suo periodo d'oro. L'espansione del mercato militare rappresentato dai Paesi del Terzo Mondo determina per molte imprese italiane il boom delle esportazioni e degli utili; succede così anche per la Valsella, che nel 1980 si unisce alla Meccano Tecnica. La specializzazione della Valsella Meccanotecnica nella produzione di mine terrestri – anticarro e soprattutto antiuomo – le consente di acquisire commesse corpose. Nel 1983 gli affari con l'Iraq vanno talmente a gonfie vele da far balzare il fatturato oltre la soglia dei 100 miliardi di lire.

“L'elasticità della Valsella è fondata su un vasto sistema di decentramento che va dalla zona di Castenedolo alla Val Seriana e al milanese”². I lavoratori occupati nell'indotto pare arrivino a 600: “la Valsella Meccanotecnica, infatti, per contenere le assunzioni, decentra il 40% del lavoro a piccole aziende artigiane, che a loro volta decentrano, ma in nero, a lavoratori che praticano il doppio lavoro. E le scatole difettose delle mine, in materiale plastico e assomiglianti a scodelle, finiscono nelle case come sottovasi per fiori”³. A Singapore, uno dei crocevia dei commerci internazionali di armi, viene fondata la Valsella Meccanotecnica Pte Ltd: partecipata al 25% dall'azienda madre, ha 300 dipendenti e funzione di assemblaggio dei pezzi costruiti in Italia.

- Nel 1984, attraverso l'acquisizione da parte della Borletti, la Valsella Meccanotecnica entra nell'orbita del Gruppo Fiat. Ciò potrebbe costituire un'importante opportunità di diversificazione. Di fatto, invece, la produzione di componentistica per automobili rivestirà sempre un ruolo del tutto marginale. Il periodo compreso tra il 1984 e il 1992 è così segnato da un andamento altalenante del fatturato e dei risultati economici, oltre che da una serie di inchieste che travolgono l'intero vertice aziendale. Nel 1987 la prima ondata di arresti per la vendita illegale di armi verso l'Iran, nel 1988 la nuova bufera, con l'accusa di vendita clandestina di armi all'Iraq attraverso un sistema di triangolazione con Singapore.

Dal 1986 al 1990 la Valsella Meccanotecnica chiude in perdita; si assiste a un reiterato ricorso alla cassa integrazione e il numero dei dipendenti cala fino a dimezzarsi, da 133 a 70 addetti. Le inchieste giudiziarie non scalfiscono la vocazione dell'azienda per il settore militare: “La Valsella Meccanotecnica di Castenedolo continua a essere un'azienda leader nel campo degli ordigni bellici antiuomo e anticarro. [...] Le mine (...) continuano a essere il fiore all'occhiello della produzione Valsella”⁴. Nel 1992 è una significativa commessa di mine – l'ultima – a riportare in attivo il bilancio.

² In “Bresciaoggi”, 24 marzo 1984.

³ In “Bresciaoggi”, 7 settembre 1987.

⁴ In “Bresciaoggi”, 13 febbraio 1991.

Nel frattempo i processi si chiudono con esiti favorevoli ai dirigenti: assoluzione, prescrizione o riduzione del reato a mera contravvenzione.

- Nell’ultima fase, dal 1993 al 1998, anche a seguito della mobilitazione dell’opinione pubblica e della messa al bando delle mine antiuomo, il tema della riconversione aziendale emerge con decisione, sebbene la proprietà e il *management* mantengano una posizione ambigua. Sono anni di speranze e preoccupazioni per il futuro dell’impresa. La Valsella Meccanotecnica presenta sette progetti all’Agenzia regionale per la riconversione dell’industria bellica, che ne approva due, destinandovi 790 milioni di lire: “progetto VS-Car” riguarda lo studio di un generatore di gas impiegabile principalmente come elemento attivatore dei sistemi di sicurezza delle automobili, l’altro progetto, “VS-Pro”, concerne la messa a punto di un sistema modulare per la costruzione rapida di barriere artificiali polifunzionali, impiegabili in caso di emergenze come alluvioni e terremoti.

Si tratta di iniziative interessanti, che puntano ad applicare il *know how* aziendale alla fabbricazione di prodotti civili tecnologicamente avanzati. Da parte della direzione aziendale non c’è però la convinzione necessaria: “*L’impressione – spiegano delegati e sindacalisti – è che l’azienda non aspiri a riconvertirsi, ma attenda tempi ‘migliori’ per riprendere con la produzione militare, che concedeva larghi margini di guadagno. Tanto più che per industrializzare i due progetti approvati in Regione è necessario un investimento che si aggira sui 15 miliardi: soldi che la proprietà non ha alcuna intenzione di sborsare*”⁵. Nel settembre 1997, infatti, la Valsella Meccanotecnica viene messa in liquidazione. L’acquisizione da parte della Pro.de-Ve&D di Giovanni Salvi permetterà di salvare l’azienda: gli stabilimenti di Castenedolo verranno riattrezzati dando vita a una Valsella Meccanotecnica del tutto nuova, attiva nella prototipazione e fabbricazione di veicoli ecologici. Nell’accordo siglato con i sindacati, la nuova proprietà si impegna ad abbandonare completamente la progettazione, la produzione e la commercializzazione di commesse a contenuto bellico, reintegrare tutti i dipendenti al termine del periodo di cassa integrazione, istituire un apposito Comitato Etico misto che sovrintenda la dismissione della vecchia produzione militare.

E la Valsella Singapore? Alla “nuova Valsella” oggi rispondono che non è mai esistita; secondo Bagnato e Verrini essa “resta comunque attiva, con una definizione societaria abbastanza vaga, che non consente di escludere categoricamente una qualche forma di continuità con il passato”⁶. Singapore è

⁵ In “Bresciaoggi”, 6 marzo 1996.

⁶ Cfr. R. BAGNATO – B. VERRINI, *Armi d’Italia. Protagonisti e ombre di un made in Italy di successo, op. cit.*, p. 36.

d'altronde tra quei Paesi che non hanno firmato il Trattato di Ottawa e non hanno interrotto la fabbricazione di mine antiuomo.

Quale riconversione?

La trasformazione vissuta dalla Valsella Meccanotecnica costituisce davvero un esempio di riconversione? Per rispondere a questa domanda, è fondamentale ricostruire il quadro delle risorse umane, tecnologiche e organizzative dell'azienda negli ultimi anni della proprietà Borletti, e analizzare i cambiamenti verificatisi con l'acquisto delle azioni da parte di Giovanni Salvi.

Gli stabilimenti della Valsella Meccanotecnica erano composti dai reparti di stampaggio delle materie plastiche, di produzione delle parti metalliche, di verniciatura, di assemblaggio, di ricerca e di sviluppo. I macchinari utilizzati nel reparto di stampaggio possono essere considerati una tecnologia duale, impiegabile sia a fini civili sia a fini militari. Tant'è vero che quando nel 1980 la Meccano Tecnica, specializzata nella produzione di "scatoloni" in plastica per televisori, si sposa con la Valsella, azienda produttrice di mine, non procede ad alcuna modifica degli impianti. Ricorda Franca Faita, operaia e delegata sindacale della Cgil: "Per noi stampare un phone o stampare un ordigno militare non cambiava niente; le stampate erano sempre quelle e le mosse erano sempre quelle"⁷. Durante tutta la vita della Valsella Meccanotecnica, i macchinari per lo stampaggio, anche se a singhiozzo, continuano a essere utilizzati anche per la produzione di componentistica civile, ma non è che un'attività di ripiego, puntualmente interrotta all'affacciarsi di ogni nuova commessa militare. Un'attività priva di valore aggiunto, dal momento che la Valsella Meccanotecnica si pone come semplice terzista: produce cioè sulla base degli stampi forniti dai clienti, in particolare da Fiat. Un'attività economicamente insostenibile sul lungo periodo, dato il grado di obsolescenza delle macchine, registrato dalla Cgil già in una nota del 1984, e dati i costi più elevati rispetto alle aziende di stampaggio che lavorano unicamente per il mercato civile. Tra le voci di costo occorre considerare la manutenzione, tutt'altro che trascurabile trattandosi di impianti piuttosto vecchi, e soprattutto il peso del reparto di ricerca e sviluppo che senza sosta lavora a nuove soluzioni per i prodotti militari e rappresenta quindi per l'azienda un costo fisso.

Quando nasce la Valsella Meccanotecnica, la Meccano Tecnica è in crisi: i televisori, per come venivano prodotti a Castenedolo, stavano andando progressivamente fuori produzione. Il passaggio al militare salva l'impresa dalla liqui-

⁷ Cfr. *Franca e le altre*, Geo&Geo Rai 3, 12 febbraio 2001.

dazione, i macchinari vengono sfruttati per soddisfare l'ingente domanda di mine, il bilancio registra utili da capogiro. Gli investimenti non mancano, ma vanno tutti nella direzione del settore militare: si spendono risorse consistenti per la ricerca e per ammodernare le macchine di assemblaggio delle mine, mentre il reparto di stampaggio viene trascurato. Negli anni d'oro della Valsella Meccanotecnica, viene ventilata l'ipotesi di lanciare la produzione di chitarre in plastica, ma si tratta di un'idea destinata a rimanere sulla carta. "Lo slogan che andava allora era 'Borletti punti perfetti' – ricorda Giovanni Delai, segretario dei chimici Cgil per tutti gli anni Ottanta –. Con l'acquisto delle azioni da parte dei Borletti noi speravamo che parte della loro produzione di macchine da cucire potesse interessare anche Castenedolo, ma mai nessun investimento è stato fatto in questa direzione".

Al momento della messa in liquidazione della Valsella Meccanotecnica, il reparto di stampaggio è munito di 20 presse da 20 a 1200 tonnellate. La nuova proprietà le venderà a un'azienda di stampaggio e "in gran fretta – ricorda la Faita – per non dover sottostare alle normative più stringenti sul fronte della sicurezza che sarebbero entrate in vigore di lì a poco". Secondo la delegata della Cgil, solo procedendo a un ammodernamento del reparto stampaggio, attraverso l'investimento in macchinari computerizzati, si sarebbe potuta realizzare un'effettiva riconversione della Valsella Meccanotecnica. A suo avviso non era impensabile tornare in qualche modo alle origini, a quella Meccano Tecnica che produceva "*materiale per far felice la gente*"⁸. Ma è bene, in proposito, tenere conto di quanto scritto dai sindacati in un comunicato stampa dell'ottobre 1994: "Le risorse professionali del reparto progettazione costituiscono il vero patrimonio aziendale, ben più dei reparti produttivi assimilabili a tante altre aziende di stampaggio diffuse sul territorio".

Michele Brunelli, ricostruendo il caso Valsella Meccanotecnica, scrive: "Secondo l'accordo di base stipulato tra il commissario liquidatore della Valsella e i manager della Ve&D, gli impianti della Valsella, sottoposti a parziale modifica, produrranno veicoli ecologici a motore elettrico"⁹. Ciò non è affatto accaduto, dal momento che non solo le attrezzature del reparto di stampaggio ma tutti i macchinari furono subito venduti da Salvi, comprese le tecnologie di cui era dotato l'ufficio tecnico: sistemi CAD, CAM e CAE, un reparto elettronico completo, attrezzature d'avanguardia per l'effettuazione di prove e valutazioni. È d'altronde lo stesso commissario liquidatore Ferruccio Barbi a smentire l'accordo riferito da Brunelli: "erano solo voci di stampa", chiarisce durante il nostro

⁸ Cfr. Franca e le altre, "Geo&Geo" Rai 3, 12 febbraio 2001.

⁹ Cfr. M. BRUNELLI, (a cura), *Produzione e commercio delle armi. Industria militare e politiche per la difesa*, EMI, Bologna 2003, p. 155.

incontro. Non si è mai ipotizzato di approdare a una nuova produzione attraverso una parziale modifica degli impianti, né peraltro si è mai concretizzata l'idea di produrre veicoli elettrici. Versione confermata da Franca Faita, tra le prime operaie a rientrare dalla cassa integrazione: “dalla nuova Valsella non ho mai visto uscire una sola auto elettrica”. È vero che nel progetto di riconversione si legge che, tra le altre cose, “è prevista inizialmente la produzione di veicoli commerciali leggeri a trazione elettrica”, ma Barbi mi racconta che quell'ipotesi sfumò ben presto: la multinazionale da cui dipendeva la Wavedriver, azienda inglese partner nel progetto, chiuse la relativa divisione all'inizio del 1998, per cui la nuova Valsella ripiegò sulla metanizzazione dei furgoni Iveco.

A fare gola a Salvi non è certo il patrimonio tecnologico della Valsella Meccanotecnica: ciò a cui è interessato è l'area industriale. Con il trasferimento della sua azienda da Concesio a Castenedolo, persegue l'obiettivo di estendere l'attività dall'*engineering* alla produzione. Perciò, come previsto dall'accordo con il sindacato, una volta acquistata la Valsella Meccanotecnica, procede alla completa ristrutturazione degli immobili. Gli investimenti, che superano abbondantemente i 10 miliardi di lire, sono finanziati attraverso la liquidità aziendale, le dimissioni e cospicui contributi pubblici.

Per quanto riguarda il personale, i dipendenti della Valsella Meccanotecnica dai 55 del 1997 si sono ridotti a 35 quando viene siglato il passaggio di proprietà. Tanto gli operai quanto i tecnici, non si lasciano sfuggire occasioni di assunzione in altre aziende, sia durante i mesi della messa in liquidazione della società, sia dopo il salvataggio, dal momento che l'intesa prevede 18 mesi di cassa integrazione. Non sono infatti più di 20 i dipendenti della Valsella Meccanotecnica che tra il 1998 e il 2000 entrano nell'organico della nuova azienda. I tecnici, fino all'ultimo tra i più fieri avversari dell'ipotesi di riconversione, hanno trovato quasi tutti una collocazione altrove, in aziende civili o militari, come la Sei di Ghedi. Solo tre tecnici meccanici rientrano dalla cassa integrazione, per poi lasciare la nuova Valsella poco dopo, forse attratti dagli stipendi più alti offerti da qualche azienda militare, senz'altro poco soddisfatti del lavoro richiesto, profondamente diverso e, a detta dei tecnici della Pro.de, assai più impegnativo rispetto a quello cui erano abituati. Nessun tecnico elettronico entra a far parte dell'organico della nuova Valsella: il reparto elettronico d'altronde non presentava alcun interesse agli occhi della nuova proprietà ed era stato ceduto, forse con poca lungimiranza. “Successivamente ci siamo occupati anche di elettronica – mi ha raccontato un tecnico della Pro.de – ma allora l'elettronica era estranea al nostro *business*”.

I primi lavoratori richiamati dalla nuova proprietà sono impiegati per l'imballaggio e la spedizione di tutto il materiale bellico che la legge impone di distruggere. Successivamente gli operai, per la grande maggioranza donne, fatica-

no a ricollocarsi nel nuovo reparto di produzione, attrezzato con sollevatori per veicoli, avvitatori pneumatici e strumenti da meccanico. Impianti che richiedono agli addetti uno sforzo fisico non indifferente, a quanto mi racconta Franca Faita. È per questo che molte operaie non restano alla nuova Valsella che qualche mese e altre, ormai vicine al pensionamento, accettano di occuparsi delle pulizie. Nel 2002 la direzione aziendale procederà poi a una riduzione del personale, a seguito della crisi del Gruppo Fiat, il maggiore cliente della Pro.de: a essere tagliati dall'organico alcuni vecchi dipendenti considerati improduttivi.

Da quanto descritto, emerge chiaramente come le abilità, l'esperienza e le competenze dei dipendenti della Valsella Meccanotecnica non trovino alcuno spazio nella nuova azienda, se non in rari casi, come quello della segretaria Miriam Boldini, della responsabile del personale e della stessa Faita, che valorizza la propria preparazione sulla legge 626 occupandosi di prevenzione. In particolare il *know how* che aveva fatto la fortuna della "gallina dalle uova d'oro", quello rappresentato dai tecnici, non viene sfruttato per la riconversione. Certo, i tecnici della Valsella Meccanotecnica erano altamente specializzati nella produzione militare, ma è anche vero che sono gli stessi tecnici a redigere i progetti VS-Car e VS-Pro presentati all'Agenzia regionale nel 1995: progetti non banali, il cui fallimento chiude di fatto la possibilità di una vera e propria riconversione. A quanto si legge nelle schede istruttorie, il primo progetto in particolare "sembra avere discrete caratteristiche di conversione del *know how* acquisito nel campo bellico verso il settore civile" e potrebbe determinare "un significativo elemento di crescita del patrimonio tecnologico della società". Entrambi i progetti sembravano in grado di salvaguardare e valorizzare la forza lavoro esistente; quanto agli sbocchi di mercato, "la società proponente ipotizza di poter incrementare il fatturato immettendo il prodotto progettato nel mercato automobilistico" per quanto riguarda il VS-Car, mentre stime più precise sono effettuate per il VS-Pro: "la società proponente [...] individua come possibili destinatari gli enti che si occupano della salvaguardia del territorio (Protezione civile, vigili del fuoco). In particolare, la previsione di mercato è di 20.000 moduli in 5 anni". In entrambi i casi si tratta di studi in stato di avanzata progettazione. Del loro esito poco si sa, dal momento che la dirigenza non dà in proposito alcuna informazione ai sindacati, ma il segretario dei Chimici Cgil, Campovecchi, ricorda che in sala prove si erano tenuti già dei test dei nuovi prodotti. Certo è il quasi dimezzamento del contributo pubblico, deciso dall'Agenzia regionale dopo un sopralluogo in azienda.

I fattori che hanno portato al flop dei progetti di riconversione sono probabilmente diversi. Senz'altro hanno giocato un ruolo importante l'indebitamento della società e l'indisponibilità della proprietà a effettuare investimenti consistenti. Il che si lega anche a un fattore di orgoglio e rigidità culturale; emblematico, da que-

sto punto di vista, il racconto di Campovecchi: “Convocato dalla proprietà mi sentii dire: ‘Guardi che noi abbiamo una vocazione soltanto, che è fare questa produzione, mai e poi mai faremo altro’. Devo ammettere che Borletti è stato coerente, nel senso che si è lasciato sprofondare dentro una spirale di autodistruzione immolandosi a questo credo: ‘Io farò soltanto le mine, altre cose non le so fare’, al punto che poi ha chiuso”¹⁰. Non manca chi, dal fronte pacifista, sospetta che i progetti VS-Car e VS-Pro siano stati solamente un bluff messo a punto da Borletti per intascare un po’ di soldi pubblici e potenziare il settore esplosivo, mantenendo inalterato l’orientamento al mercato militare. Ancora nel ’95 la Valsella Meccanotecnica era presente alla fiera internazionale militare di Abu Dhabi per promuovere mine anticarro e navali, sistemi di semina aerei e terrestri, cariche da demolizione e contenitori per munizioni.

Nel caso del VS-Car, l’insuccesso del progetto potrebbe essere in parte legato a ragioni di natura tecnica: secondo Barbi, era stato fermato da Borletti perché in ritardo rispetto ai progressi tecnologici intercorsi nel frattempo. Quanto agli sbocchi commerciali, non si hanno elementi tali da ritenerli proibitivi; anzi, secondo Campovecchi, le ricerche di mercato avevano fornito delle indicazioni positive. Peraltro il progetto VS-Car poteva avere nella Fiat, vecchia compagna di strada della Valsella Meccanotecnica, un partner importante.

Sebbene alcune fonti giornalistiche affermino il contrario, non c’è alcuna continuità tra i progetti di riconversione finanziati dall’Agenzia regionale e il piano industriale di Salvi, infatti tutta la documentazione relativa ai progetti viene dalla nuova proprietà immediatamente ceduta. Umberto Valentini, già funzionario commerciale dell’azienda della Misar e consulente dell’Agenzia regionale per la riconversione, mi racconta che la Valsella Meccanotecnica era arrivata alla realizzazione del prototipo delle barriere per il pronto impiego ed è stata proprio la Sei-Misar ad acquistare tutta la documentazione relativa del progetto VS-Pro. “Ma non ne farà nulla – ragiona Valentini – né se ne interessa la Regione, che pure ci ha investito soldi e ne avrebbe bisogno per gli interventi di protezione civile”.

Conclusioni

Sul piano economico-aziendale, ciò che Giovanni Salvi ha realizzato non è una riconversione. La sua strategia non prevedeva in alcun modo lo sfruttamento, per fini originali, del patrimonio tecnologico, umano e organizzativo della Valsella Meccanotecnica. Appena acquistate le azioni, fa cassa liberandosi di tutti gli im-

¹⁰ Cfr. *Una città*, n. 74, gennaio-febbraio 1999, p. 8.

pianti e i macchinari, compresi i più avanzati. Sottoscrive sì un accordo per la salvaguardia di tutti i posti di lavoro, ma ai suoi occhi non è che il prezzo da pagare per poter usufruire dell'ampia area industriale di Castenedolo. Lo si comprende facilmente dal modo in cui vengono trattati i "vecchi" dipendenti: per nulla valorizzati, marginalizzati, fino alla decisione del 2002 di procedere alla riduzione dell'organico considerato improduttivo. Salvi inoltre rivoluziona completamente l'organizzazione dei locali, dei reparti e degli uffici; le pratiche e le esperienze della Ve&D di Concesio si trasferiscono a Castenedolo, facendo sostanzialmente tabula rasa del sistema organizzativo della Valsella Meccanotecnica. Anche il marchio gradualmente sparisce. Oggi nessuna insegna in Località Fascia d'oro riporta la vecchia denominazione e la brochure che Salvi mi consegna è quella della Pro.de: holding della società Darmak Vehicle Engineering & Design e della società di *manufacturing* Bremach, entrambe con sede a Castenedolo; 27 milioni di euro di fatturato nel 2001. Il vecchio logo fa capolino nei nuovi calendari aziendali – "Valsella. Defense Vehicle Division" – come segno tangibile dell'ambizione di lanciarsi nella progettazione di mezzi corazzati militari. Dunque, nemmeno il marchio è stato convertito: "Valsella" sarà sempre sinonimo di "militare".

Se i sindacati, le associazioni pacifiste e gli enti locali, almeno in un primo tempo, cantano vittoria è per il successo sul piano politico-istituzionale della riconversione. Su questo fronte alcuni risultati sono fuori di dubbio: la cessazione della produzione di mine antiuomo, la distruzione di tutti i disegni relativi, il pagamento, sia pure dilazionato, dei salari in arretrato. L'ipotesi dell'auto elettrica si rivela presto un'illusione, ma dal punto di vista sociale è comunque assai significativo che negli stabilimenti dove si progettavano e costruivano micidiali ordigni antiuomo ci si dedichi oggi alla produzione di veicoli ecologici. Ma anche qui la prudenza è d'obbligo. Salvi non ha certo rilevato la Valsella Meccanotecnica per bontà d'animo o perché sensibilizzato dalla Campagna per la messa al bando delle mine antiuomo. Durante il nostro breve incontro, non ha alcuna parola di biasimo per Borletti, nonostante la montagna di debiti lasciategli. Quando gli chiedo se a suo parere la vecchia dirigenza abbia una qualche responsabilità nel non aver saputo avviare per tempo una seria diversificazione in grado quantomeno di attutire gli effetti dell'instabilità del mercato militare, Salvi difende a spada tratta Borletti: l'unica sua sfortuna è stata vivere in Italia, dal momento che se la Valsella Meccanotecnica fosse stata negli Stati Uniti, oggi continuerebbe tranquillamente a produrre mine antiuomo. Salvi mi racconta delle difficoltà che incontra nella gestione dell'azienda, inserita in un *business*, come quello dei veicoli 4x4, avaro di soddisfazioni; viceversa, se si potessero ancora produrre mine antiuomo, dopo l'11 settembre 2001 gli utili sarebbero andati alle stelle e di certo sarebbero diminuite le preoccupazioni quotidiane. Al termine del nostro incontro Salvi mi mostra al computer una serie di modelli di mezzi corazzati militari: l'idea è di sfruttare la

forza storica del marchio Valsella sul mercato militare per lanciare un nuovo *business*. Dimenticando quanto sottoscritto nell'accordo del 1998 con i sindacati: "La società garantisce che verrà totalmente abbandonata la progettazione, la produzione e la commercializzazione di commesse a contenuto bellico".

Per quanto riguarda il mantenimento dei posti di lavoro, infine, pare si tratti di un obiettivo raggiunto più sul piano formale che sostanziale: sono davvero pochi i dipendenti che entrano a far parte dell'organico della nuova Valsella, e alcuni di questi non vi rimangono che per qualche mese o anno. Oggi, dei 70 lavoratori impiegati dalla Pro.de a Castenedolo, solo 4 sono stati dipendenti della "storica" Valsella Meccanotecnica.

Si può dunque ragionevolmente sostenere che quello della Valsella Meccanotecnica è un caso di riconversione parzialmente riuscita dal punto di vista politico-istituzionale, del tutto inconsistente dal punto di vista economico-aziendale. Una riconversione diversa, una vera riconversione era possibile, se si fosse creduto fino in fondo nei progetti VS-Car e VS-Pro? La tabella che segue sintetizza i punti di forza e di debolezza della Valsella Meccanotecnica, nell'ottica di un possibile piano di riconversione.

Fattori di forza	Fattori problematici
<ul style="list-style-type: none"> - Disponibilità del sindacato - Sostegno delle istituzioni e dell'opinione pubblica; finanziamenti pubblici - Reparto di ricerca e sviluppo all'avanguardia - Competenze tecniche e progettuali - Progetti di riconversione validi: produzioni innovative, tecnologie duali, settori con prospettive interessanti, domanda pubblica/privata in espansione - Situazione finanziaria non compromessa 	<ul style="list-style-type: none"> - Politiche di gestione delle risorse umane non lungimiranti - Impianti obsoleti - Assenza di volontà strategica e di credibilità della proprietà; vittimismo diffuso - Carenza di competenze manageriali, in particolare in ambito commerciale - Eccessiva dipendenza dalla Fiat; incapacità di costruire altre <i>partnership</i>

Qualsiasi progetto di riconversione, perché abbia successo, necessita del contributo dei diversi *stakeholder*. Tra questi un ruolo chiave è senz'altro giocato dal sindacato. Il quadro delle relazioni industriali in Valsella Meccanotecnica non può certo definirsi avanzato: la direzione aziendale si limita a informare i rappresentanti sindacali dello stretto necessario. Le performance economiche, i risultati com-

merciali, le prospettive future non vengono in genere comunicate, vuoi per la natura della produzione, che fa scattare con facilità il “segreto di stato”, vuoi per l’atteggiamento “aristocratico” dei Borletti. Ciò nonostante, nel sindacato prevale una linea decisamente costruttiva: tanto i delegati di fabbrica, quanto i segretari di categoria si impegnano seriamente nella ricerca di una soluzione che salvi la Valsella Meccanotecnica, i suoi lavoratori, il suo *know how*, e al contempo ponga fine definitivamente alla produzione di mine antiuomo. Al sindacato si può forse rimproverare il fatto di essersi mobilitato in ritardo o il fatto di aver allentato la propria azione di controllo dopo l’acquisizione da parte di Salvi, ma è fuori discussione che durante gli anni decisivi per il futuro della Valsella Meccanotecnica il sindacato sia in campo, con posizioni ragionevoli, disposto a fare la propria parte.

Gli enti locali si interessano della sorte dell’azienda. Il Comune di Castenedolo e la Provincia di Brescia promuovono incontri e tavoli di discussione e cercano attivamente di investire del problema anche i livelli istituzionali superiori. La Regione Lombardia, attraverso l’Agenzia per la riconversione, sostiene anche economicamente i tentativi di riconversione. Il movimento internazionale per la messa al bando delle mine antiuomo pone la Valsella Meccanotecnica al centro dell’attenzione mediatica: è un’impresa simbolo, la cui riconversione avrebbe un valore politico di primaria rilevanza. È perciò ragionevole pensare che altri finanziamenti pubblici, a fronte di un progetto serio e sostenuto convintamente dalla proprietà, avrebbero potuto essere erogati, tanto più alla luce degli stretti contatti dell’azienda con gli ambienti ministeriali.

Un altro punto di forza dell’azienda è dato da una parte del patrimonio tecnologico e umano: ci si riferisce ovviamente alle attrezzature impiegate nel reparto di ricerca e sviluppo, alle competenze dei tecnici e dei progettisti, alle soluzioni tecnologiche sviluppate, soprattutto con riferimento all’elettronica. Un *know how* che i sette progetti di riconversione presentati all’Agenzia regionale dimostrano avere potenzialità e opportunità di applicazione anche al di là delle mine. Tali progetti, o quantomeno i due approvati dalla Regione, presentano notevoli aspetti interessanti: si inseriscono in settori – sicurezza automobilistica, tutela ambientale – con solide prospettive di sviluppo futuro, possono consentire all’impresa un passaggio graduale dal settore militare a quello civile, propongono prodotti innovativi.

Quanto alla situazione finanziaria, c’è da sottolineare come questa precipiti solo negli ultimissimi anni: ancora nel 1992 si leggono a bilancio 1,1 miliardi di interessi attivi a fronte di 350 milioni di interessi passivi. Se si considera che nel 1993 la Valsella Meccanotecnica termina la produzione di mine antiuomo, appare evidente come nel momento in cui si affaccia con forza il tema della riconversione la situazione finanziaria non sia affatto compromessa. Certo, i ritardi e gli errori faranno poi peggiorare rapidamente i conti, fino al mancato pagamento dei salari nel 1997. L’impresa che Salvi prende in mano nel 1998 è infatti fortemente indebitata.

In sintesi, cosa è mancato alla Valsella Meccanotecnica perché si realizzasse una vera riconversione?

Senza altro politiche di gestione delle risorse umane lungimiranti. Nulla è stato fatto per trattenere i lavoratori *core*, vale a dire tecnici e progettisti. Né sono state previste alcune assunzioni mirate necessarie per acquisire quelle competenze chiave di cui l'azienda è priva, ma che risultano indispensabili per operare nel nuovo *business*. È probabile che non tutti i lavoratori in organico fossero adatti all'impresa riconvertita; da qui l'esigenza da un lato di azioni di formazione e aggiornamento, dall'altro – per i soggetti più anziani – di misure di accompagnamento per l'uscita dal mondo del lavoro.

L'obsolescenza della maggior parte degli impianti produttivi, specie quelli del reparto di stampaggio, ha naturalmente giocato un ruolo negativo nella vicenda della riconversione della Valsella Meccanotecnica. Ma è senza dubbio la mancanza di convinzione della proprietà ad aver portato alla messa in liquidazione della società. Borletti non si è mai impegnato sul serio per costruire una strategia alternativa, né ha cercato, attraverso i suoi comportamenti e le sue dichiarazioni, di dare una diversa impressione. Non stupisce perciò che i timidi segnali nella direzione della riconversione vengano accolti con scetticismo e diffidenza da larghi settori dell'opinione pubblica e dagli stessi lavoratori. L'assenza di volontà strategica non viene risolta attraverso il cambio di proprietà dal momento che l'obiettivo strategico di Salvi evidentemente non è riconvertire la Valsella Meccanotecnica, ma espandere la propria azienda. Quello della riconversione appare quindi come un progetto imprenditoriale solo di facciata, brandito prima da Borletti e poi, con contenuti nuovi, da Salvi, esclusivamente per ragioni di necessità, legittimazione o convenienza.

Alla Valsella Meccanotecnica mancano le figure manageriali e le competenze in ambito commerciale necessarie per operare efficacemente su mercati civili, concorrenziali. Il cambiamento organizzativo che una riconversione implica necessita infatti di una guida all'altezza del compito, in grado di portare a una modifica profonda della cultura e delle pratiche aziendali. Tutto ciò è mancato all'interno della Valsella Meccanotecnica, anche a causa di un diffuso vittimismo, specie tra i dirigenti e i tecnici.

Lo storico legame con la Fiat, infine, ha rappresentato più un limite che un punto di forza. Per il sostanziale disinteresse del gruppo automobilistico, preoccupato innanzitutto a dimostrarsi, agli occhi dell'opinione pubblica, del tutto estraneo alle vicende della Valsella Meccanotecnica. E perché tale legame ha probabilmente inibito la direzione aziendale dalla ricerca di altre *partnership*: l'impressione è che la presenza di "mamma Fiat" abbia per lungo tempo rappresentato un sicuro salvagente che ha in qualche modo impigrito il *management*, non stimolandolo a consolidare rapporti con altri clienti o fornitori. Un vizio peraltro che non scompare con il passaggio di proprietà, dal momento che anche le sorti delle società di Salvi appaiono legate in gran misura all'andamento del Gruppo Fiat.

LE VIE DELLE ARMI LEGGERE ITALIANE

di Carlo Tombola

Dove vanno le armi che producono con tanta maestria tecnica e capacità organizzativa gli artigiani e gli operai del distretto armiero bresciano? A chi vengono vendute? Chi le usa, e come? Si può evitare che finiscano nelle mani di chi commette atroci delitti contro popolazioni civili?

Rispondere a queste domande è per tutti – produttori, utilizzatori, autorità, rappresentanti politici e uomini di pace – essenziale e in fondo solo apparentemente difficile. Pistole, fucili e mitragliette sono oggetti di una non eludibile materialità, le cui parti essenziali sono costituite da componenti metallici, dunque facilmente individuabili dai moderni sistemi di controllo, come gli scanner di ispezione a raggi X. Inoltre le armi sono solitamente commerciate in quantità consistenti, in imballi pesanti e vistosi, con l'obbligo di rispettare severe normative nazionali e internazionali.

1. Innanzitutto facciamo alcune considerazioni generali, su cui tutti si dovrebbero trovare d'accordo:

- a. le armi leggere – perché qui parliamo essenzialmente di quelle trasportabili da una sola persona – sono prodotti molto particolari, la cui caratteristica comune è quella di poter uccidere facilmente;
- b. le armi non hanno nazione: quelle italiane, come quelle francesi o cinesi, sono sullo stesso mercato “globale”, competono verso gli stessi obiettivi, soddisfano agli stessi bisogni tanto di chi le produce (lavoro, profitti) quanto di chi le acquista (tempo libero, difesa, mantenimento dell'ordine, uso della forza);
- c. il distretto bresciano è largamente dominato dal gruppo multinazionale Beretta, leader industriale e d'immagine, e da Ugo Gussalli Beretta, presidente del gruppo, da decenni uno dei leader più rappresentativi degli industriali bresciani. Il gruppo Beretta realizza una consistente parte del proprio fatturato nel settore militare, con una quota che le fonti aziendali tendono a sottovalutare fornendo dati non controllabili. Abbiamo già scritto in un precedente articolo¹ che il dato del 25% di fatturato milita-

¹ Cfr. *Il distretto armiero bresciano*, in “Storia Urbana”, n. 93, ottobre-dicembre 2001 (pubblicato nel gennaio 2002), pp. 31-62, ora consultabile anche su <http://www.disarmolombardia.org/documenti/Indbelbre.htm>

re tradizionalmente dichiarato dalla direzione Beretta va almeno portato al 40%. In ogni caso sappiamo che le commesse militari sono indispensabili, garantiscono una stabilizzazione del ciclo produttivo e contribuiscono a mantenere fedele e tecnicamente affidabile un indotto che – sempre secondo fonti Beretta² – è valutato in 120-130 subfornitori, situati in gran parte nell'area bresciana stessa. È un dato storico che le commesse militari abbiano sempre consentito al distretto di superare le fasi sfavorevoli della domanda di mercato. Anzi sarebbe meglio dire che, sebbene anch'esse cicliche, le commesse governative di armi militari hanno sempre rappresentato il *core business* vitale del distretto, grazie al quale si è resa possibile una produzione di armi sportive che soffre strutturalmente di alti e bassi repentini e che non può contare su grosse commesse ma deve incontrare desideri ed esigenze di acquirenti individuali;

- d. in ogni caso, la distinzione tra armi “civili” e armi “militari” – sulla quale nei loro interventi pubblici tanto insistono i rappresentanti dei produttori bresciani – è così labile che i maggiori centri di ricerca internazionali sugli armamenti non ne tengono conto³. Beninteso, un'arma militare e un'arma commerciale o sportiva presentano evidenti differenze, ma in molti dei sanguinosi conflitti in corso e in quelli svoltisi nei decenni passati sono utilizzate, o lo sono state, armi di entrambe le tipologie. Inoltre accade quotidianamente e in ogni angolo del mondo che vengano sequestrate armi militari ma dichiarate “civili” nei documenti per l'esportazione e nei contratti di compravendita.

Prendiamo ad esempio il caso, forse poco noto, delle ingenti forniture di armi “civili” (fucili da caccia e parti di armi) di produzione italiana all'Albania negli anni in cui Tirana appoggiava l'UCK (*Esercito di Liberazione del Kosovo*) e anche dopo, durante la guerra civile iugoslava. I dati della pagina seguente provengono dalla statistica del commercio internazionale pubblicata dall'ONU⁴ e sono in dollari USA.

² Cfr. A. ZANARDI, *Il sistema di pianificazione commerciale-produttivo. Il caso Fabbrica d'Armi “P. Beretta” S.p.A.*, in “Logistica Management”, giugno 2001.

³ Tra questi vedi in particolare *Small Arms Survey SAS* di Ginevra e *The Norwegian Initiative on Small Arms Transfers NISAT*.

⁴ *UN Comtrade database*, nostra elaborazione.

Anni	Comtrade code	Descrizione	Valore
1994	89113	Armi da guerra: spade e baionette #	1.755
	89131	Armi non militari in genere *	932
1995	89114	Armi da guerra: pistole e revolver #	37.190
	89131	Armi non militari in genere *	33.639
1996	89122	Cartucce per fucili	808
	89123	Cartucce per fucili ad aria compressa e parti di cartucce *	11.409
	89124	Cartucce e loro parti non altrimenti specificate	5.445
	89131	Armi non militari in genere *	9.896
	89195	Parti di fucili sportivi e da caccia *	1.175
1997	89114	Armi da guerra: pistole e revolver #	2.349
	89131	Armi non militari in genere *	2.513
1998	89131	Armi non militari in genere *	630.532
1999	89114	Armi da guerra: pistole e revolver #	171.330
	89122	Cartucce per fucili	850
	89124	Cartucce e loro parti non altrimenti specificate	19.975
	89129	Munizioni da guerra e loro parti #	541.220
	89131	Armi non militari in genere *	126.192
	89139	Armi non militari, escluse armi da fuoco *	914
	89195	Parti di fucili sportivi e da caccia *	84.497
	89199	Parti di armi militari e non, escluse le pistole	15.498
2000	89114	Armi da guerra: pistole e revolver #	9.396
	89122	Cartucce per fucili	104.389
	89124	Cartucce e loro parti non altrimenti specificate	1.709
	89129	Munizioni da guerra e loro parti #	7.487
	89131	Armi non militari in genere *	36.227
	89195	Parti di fucili sportivi e da caccia *	10.058
2001	89114	Armi da guerra: pistole e revolver #	142.972
	89122	Cartucce per fucili	187.078
	89129	Munizioni da guerra e loro parti #	1.395
	89131	Armi non militari in genere *	122.441
	89199	Parti di armi militari e non, escluse le pistole	3.631
2002	89114	Armi da guerra: pistole e revolver #	5.644
	89122	Cartucce per fucili	115.331
	89123	Cartucce per fucili ad aria compressa e parti di cartucce *	34.666
	89129	Munizioni da guerra e loro parti #	101.468
	89131	Armi non militari in genere *	182.210
	89139	Armi non militari, escluse armi da fuoco *	2.716
	89199	Parti di armi militari e non, escluse le pistole	4.469
2003	89122	Cartucce per fucili	156.909
	89131	Armi non militari in genere *	203.314

(segue)

2004	89123	Cartucce per fucili ad aria compressa e parti di cartucce *	52.755
	89131	Armi non militari in genere *	141.396
2005	89122	Cartucce per fucili	314.216
	89131	Armi non militari in genere *	229.630
	89139	Armi non militari, escluse armi da fuoco *	777
	89193	Canne di fucili sportive, da caccia ecc.	954
TOTALE			3.871.357

Abbiamo segnato in modo diverso le voci che dovrebbero essere sicuramente “civili” (*) da quelle sicuramente “militari” (#), ma molte cose non tornano in questa lista: l’improvvisa crescita di vendite in Albania di armi sia civili che militari registrata nel 1995; la cifra abnorme del 1998, oltre 630 miliardi di dollari, per soddisfare un mercato di “armi non militari in genere” che l’anno precedente ne aveva richieste per soli 2.500 dollari; oltre 360 mila dollari di pistole militari vendute in sette anni; e soprattutto quegli 860 mila dollari di armi da fuoco non militari, loro parti e accessori venduti tra il 1997 e il 1999, mentre si preparava e si svolgeva l’operazione kosovara che precedette la guerra contro la Serbia.

Nel periodo 1994-2005 si può notare che le esportazioni dichiaratamente “da guerra”, già avviate con le consegne del 1995, si concentrano negli anni dal 1999 al 2002, in cui rappresentano poco meno di 770 mila dollari. Negli ultimi dodici anni circa l’80% delle forniture di piccole armi e relative munizioni partite dall’Italia con destinazione Albania è stato dichiarato come “civile” o comunque non militare. Noi possiamo ragionevolmente dire che con tutta probabilità, servito ad alimentare le guerre civili kosovara e serbo-bosniaca e verosimilmente si sono aggiunte al consistente flusso di armi che dai paesi balcanici si è riversato verso quelli africani e mediorientali, ad armare altre guerre e altri genocidi.

Se è vero, com’è vero, che le aziende bresciane e quelle da loro controllate sono ormai le sole in Italia a produrre piccole armi, tanto civili che militari, tutti noi dovremmo chiederci come mai le armi bresciane continuano a raggiungere aree del mondo a rischio, con le quali le normative nazionali e internazionali vietano di commerciare armamenti. Diamo una prima risposta provvisoria: *perché vengono commerciate soprattutto come armi civili, quindi non sottoposte a limitazioni di legge, e dunque attraverso vie che sono formalmente legali, anche se sostanzialmente violano il diritto italiano e quello internazionale e vanno contro il comune sentire e la volontà politica della maggioranza dei cittadini italiani, compresi quelli che vivono e lavorano nella provincia di Brescia.*

2. Altre interessanti informazioni circa i modi in cui le armi bresciane circolano per il mondo ci vengono da un caso che ha avuto un'ampia diffusione sulla stampa⁵ e su Internet,⁶ la cosiddetta "Beretta connection".

Si tratta di circa 45.000 pistole Beretta mod. 92F, fornite alla polizia italiana tra il 1978 e il 1980 e ritirate dalla Beretta tra febbraio 2003 e aprile 2004 nell'ambito di due contratti per la fornitura di armi d'ordinanza di nuova fabbricazione. Secondo la magistratura di Brescia, che aprì un'inchiesta, queste pistole vennero consegnate allo stabilimento di Gardone, dove Beretta le sottopose a *retrofit*, cioè ne fece la manutenzione e l'adeguamento tecnico. Le pistole entro il 2004 vennero sottoposte al Banco Nazionale di Prova, a cui spetta il compito di testare e registrare le armi destinate a entrare sul mercato.

In effetti, già nell'estate 2004, Beretta aveva concluso la vendita delle pistole rigenerate e di 20.000 carrelli di ricambio a una sconosciuta ditta londinese, la Super Vision International Ltd, per la cifra non irrisoria di 2,5 milioni di euro. È probabile che attraverso la Super Vision Beretta sperasse – come poi affermò lo stesso Pietro Beretta nel febbraio 2005 – di partecipare alle forniture di armi per la nuova polizia e il nuovo esercito iracheni. Ma proprio nello stesso mese di febbraio del 2005 i carabinieri italiani impiegati a Baghdad denunciarono che delle pistole Beretta mod. 92F, ancora registrate come in possesso della Polizia di Stato, erano state rinvenute nelle mani di "forze ostili" alla coalizione occidentale: ovvero in mano alla guerriglia irachena.

Cosa ne è stato dei severi controlli, della ponderosa normativa che regola la fabbricazione e il commercio delle armi da guerra? E della legge 185/90, che impone l'autorizzazione e la tracciabilità delle esportazioni di armi italiane, anche attraverso la dichiarazione delle banche che compiono l'operazione finanziaria connessa all'esportazione? E delle norme, anche internazionali, che impongono di dichiarare il destinatario finale (*end user*) in caso di esportazioni non solo militari ma anche a possibile uso militare?

Norme e leggi sono state non diremo violate, ma certamente aggirate.

Per la verità, violazioni di legge con pesanti conseguenze per Beretta ce ne sono state, ma un provvidenziale decreto-legge del governo Berlusconi⁷ è intervenuto a cancellarle, consentendo che ciascun fabbricante di armi non sia tenu-

⁵ Cfr. M. LILLO – P. GOMEZ, *Beretta connection*, in "L'Espresso", 25 febbraio 2006.

⁶ Interrogando Google, l'articolo di Lillo e Gomez è riportato o citato in ben 190 ricorrenze.

⁷ Si tratta del Decreto-Legge 30 dicembre 2005, n. 272, recante "misure urgenti per garantire la sicurezza e i finanziamenti per le prossime Olimpiadi invernali, nonché la funzionalità dell'Amministrazione dell'interno. Disposizioni per favorire il recupero di tossicodipendenti recidivi", in cui su proposta del governo, all'atto dell'approvazione mediante voto di fiducia l'8 febbraio 2006, sono state inserite le seguenti parole: "Con la licenza di fabbricazione sono consentite le attività commerciali connesse e la riparazione delle armi prodotte".

to a richiedere apposita licenza per ripararle e commerciarle, com'era invece stabilito dall'articolo 28 del Regio Decreto del 18 giugno 1931, n. 773. I giudici della prima sezione penale di Brescia, infatti, avevano stabilito che nell'operazione delle 45.000 pistole rigenerate, Beretta aveva violato proprio il R.D. del 1931, poiché dal 2002 l'azienda di Gardone non ha più la licenza di riparazione di armi da fuoco, violazione che porterebbe alla revoca della stessa licenza di fabbricazione. Cioè alla fine della Beretta controllata dalla famiglia Gussalli.

Ma non vogliamo sottolineare questo aspetto della Beretta connection, che ha evidenti risvolti politici. A noi preme proprio mettere in luce il comportamento dell'azienda di Gardone, che ha attivamente utilizzato ogni mezzo legale per nascondere la vera destinazione della partita di pistole rigenerate, per poi negare la consistenza militare dell'esportazione una volta venuta a conoscenza della pubblica opinione. I punti più interessanti sono infatti questi:

- Beretta nella richiesta di esportazione avanzata alla prefettura di Brescia dichiarò che le pistole erano destinate alla Helston Gunsmith⁸, un noto *dealer* di armi britannico;

- in sede difensiva, Beretta ha sostenuto che le pistole mod. 92F in questione non vanno considerate “armi da guerra”.

Grazie al *Freedom of Information Act*, i giornali britannici hanno in seguito ricostruito una parte della catena logistica che ha portato le pistole Beretta da Gardone fino nelle mani dei “ribelli” iracheni. Tutto ebbe origine dalla necessità di riarmare le forze di sicurezza irachene dopo la caduta del regime di Saddam. La CPA (*Coalition Provisional Authority*) guidata dal governatore americano Paul Bremer, che governò l'Iraq dal maggio 2003 al giugno 2004, lanciò una gara per la fornitura di piccoli armi e munizioni, vinta da cinque aziende, tutte statunitensi. Una società con sede a Madison in Alabama, Taos Industries, si aggiudicò la fornitura di 20.878 pistole, e si rivolse a una semiconosciuta ditta con sede a Barnes (dintorni di Londra), la Super Vision International Ltd. La Super Vision, a conoscenza dello stock di pistole rigenerate disponibile a Gardone, si mise in contatto con Beretta, concluse la transazione e si rivolse alla Helston Gunsmith, una ben più nota azienda con sede in Cornovaglia, per ottenere una licenza d'esportazione dal governo britannico. Il Dipartimento del Commercio e dell'Industria britannico concesse la licenza e le casse con le 92F giunsero dall'Italia all'aeroporto di Stansted (Essex), dove i doganieri approvarono la documentazione prima che il carico venisse spedito alla base americana di Baghdad. Nel febbraio 2005 la CPA iniziò a distribuire le pistole Beretta alle forze di polizia irachene ma molte – forse alcune migliaia – vennero poi trovate nelle mani dei ribelli di al-Zarkawi.

⁸ Nell'articolo del l'“Espresso” è erroneamente riportato *Heltston Gunsmith*.

Chris Price, il proprietario della Helston Gunsmith, ha affermato che l'operazione era approvata dal Governo, che si svolse sotto il controllo costante delle autorità doganali e che la sua azienda si occupò in effetti della movimentazione del carico proveniente dall'Italia quando questo si trovò, per breve tempo, sul suolo britannico.

Il direttore responsabile della Super Vision, Chris Bradbury, ha sostenuto di aver dato seguito al contratto con l'approvazione del Governo inglese. Un portavoce del Dipartimento del Commercio e dell'Industria britannico ha precisato che l'operazione ebbe l'approvazione di Nigel Griffiths, il ministro responsabile per le esportazioni di armi. Il deputato gallese Adam Price ha rivolto numerose interpellanze parlamentari al governo Blair su quello che ha definito «*a strange deal*»⁹.

Cosa possiamo concludere intorno a questa esemplare vicenda?

a. Le pistole di cui si era dotata la polizia italiana, che poi vennero consegnate alle forze di sicurezza irachene e che in parte finirono nelle mani dei ribelli iracheni non erano "armi civili" né tanto meno "armi sportive": il *law enforcement* in Iraq, infatti, è una guerra, una guerra contro il terrorismo in cui si sono registrate gravi violazioni dei diritti umani anche da parte delle forze della coalizione occidentale e che ha chiaramente tutti i connotati della guerra civile¹⁰;

b. L'operazione che ha coinvolto la multinazionale di Gardone e due aziende con sede nel Regno Unito si è svolta con l'approvazione delle autorità britanniche e si suppone di quelle italiane, e sotto la supervisione delle autorità statunitensi di stanza in Iraq che l'avevano commissionata. Era quindi "formalmente" legale, anche se nella sostanza armi già appartenenti alla polizia italiana hanno potuto essere usate contro militari italiani e forze alleate del nostro paese, ovvero nella guerra civile che sta mietendo decine di migliaia di vittime in Iraq.

A conferma che anche le armi bresciane circolano pericolosamente per il mondo approfittando dei vuoti di controllo e della deregolamentazione del commercio internazionale, è venuto anche l'articolo pubblicato sulla prima pagina di "la Repubblica" il 14 marzo 2007¹¹.

⁹ Cfr. D. KENNEDY – P. BOMPARD, *Inquiry into secret guns-for-Iraq deal*, in "The Times", 1 aprile 2006, consultabile sul sito <http://www.timesonline.co.uk/article/0,,13509-2113631,00.html>; cfr. M. TOWNSEND – B. MCMAHON, *UK guns in al-Qaeda hands*, in "The Observer", 19 marzo 2006, consultabile sul sito http://observer.guardian.co.uk/uk_news/story/0,,1734304,00.html

¹⁰ Cfr. Documento NIE – NATIONAL INTELLIGENCE ESTIMATE, *Prospects for Iraq's stability: a challenging road ahead*, gennaio 2007, consultabile sul sito http://www.odni.gov/press_releases/20070202_release.pdf

¹¹ Cfr. M. LUGLI, *Ho comprato sul web una pistola fuorilegge pronta per uccidere*, in "la Repubblica", 14 marzo 2007, p. 1 e 21.

3. Episodi come quello della Beretta connection non sono certo nuovi, né riguardano solo le armi prodotte in Italia.

Le organizzazioni internazionali per la difesa dei diritti umani, Amnesty International in testa, denunciano da tempo come i grandi paesi produttori di armi “cedano armi e relativa assistenza a eserciti e forze dell’ordine di tutto il mondo a un livello mai raggiunto prima d’ora, non tralasciando al tempo stesso di incoraggiare attraverso attrezzature e remunerazioni quanti continuano a commettere gravi violazioni dei diritti umani”¹². L’opinione pubblica viene informata con grande enfasi circa i nuovi arrivati del “club atomico” (Pakistan, India, Corea del Nord, prossimamente l’Iran), mentre nel campo delle armi convenzionali il dito viene puntato soprattutto sui paesi dell’ex blocco comunista, sulla Cina, sull’India e sui nuovi produttori di armi convenzionali del mondo in via di sviluppo (Iran, Pakistan, India, Brasile). Quasi mai viene ricordato, come ha sottolineato correttamente Amnesty, che nel periodo compreso tra il 1997 e il 2001 due terzi dei trasferimenti di armi hanno avuto origine in cinque paesi del G8: gli Stati Uniti, la Russia, la Francia, il Regno Unito e la Germania.

I primi 15 paesi nella lista degli esportatori – in cui troviamo anche l’Italia – controllano circa il 90% del mercato mondiale degli armamenti, e sono soprattutto paesi del mondo ricco. Ma la cinquantina di conflitti e guerre civili scoppiati negli ultimi quindici anni ha interessato quasi esclusivamente il mondo “povero”, in particolare l’Africa. Da quando esiste una moderna industria delle armi, la guerra ha rappresentato il modo migliore di incrementare le vendite e di gonfiare i profitti dei fabbricanti. Come è sempre accaduto, imporre norme e limitazioni a un mercato di dimensioni mondiali e dominato da attori forti, quali sono in tutti i contesti economici e politici i fabbricanti di armi, è abbastanza illusorio.

Armi portatili di produzione italiana, e quindi innanzi tutto quelle prodotte dalla Beretta a Gardone Val Trompia, sono in dotazione delle forze dell’ordine e delle forze armate di un centinaio di paesi nel mondo. Nel 2001 il nostro paese ha venduto armi e munizioni in 114 paesi. Oltre la metà di quei paesi sono in via di sviluppo, molti nelle aree di maggiore insicurezza politico-militare. Negli anni Novanta, armi portatili di produzione italiana, e quindi anche quelle prodotte dalla Beretta a Gardone Val Trompia, sono state vendute in Sierra Leone, nella Repubblica Democratica del Congo, in Algeria, in Nigeria e in Colombia, tutti paesi che hanno vissuto o stanno vivendo sanguinose guerre civili o in cui si sono commesse gravi violazioni dei diritti umani.

Perché né norme di legge, anche severe come la legge 185/90 [di cui si par-

¹² Cfr. AMNESTY INTERNATIONAL, *Armare i conflitti. Il G8: esportazioni di armi e violazione dei diritti umani*, Torino 2003, p. 15.

la in altra parte dell'Annuario], né trattati internazionali solennemente firmati anche dall'Italia¹³ sono bastati a impedire che armi prodotte nel nostro paese andassero nelle mani di poliziotti o soldati o miliziani che si sono macchiati di gravi crimini contro l'umanità?

È forse tecnicamente complicato controllare i trasferimenti di armi dall'Italia verso l'estero? No, gli strumenti legali e il personale di controllo ci sono, si tratta di interpretare le leggi e di applicarle in modo estensivo, senza cioè fare eccezioni e senza distinguere tra armi cosiddette "civili" e quelle militari. È quello che è accaduto nel primo anno di applicazione della 185, quando la legge venne interpretata correttamente in senso esteso, sollevando le proteste dei fabbricanti di armi, anche di quelli bresciani. Proteste quanto mai efficaci, dal momento che dal 1991 in poi le richieste di autorizzazione all'esportazione di produttori di rilevanza internazionale come Beretta registrano cifre quasi irrisorie, vanificando in gran parte la volontà di rendere trasparenti i dati sull'export italiano di armi che era nelle intenzioni del legislatore. Su queste ha prevalso l'interpretazione ministeriale e governativa, che è sempre stata di limitare la trasparenza imposta dalla legge 185 se questa poteva nuocere alle esportazioni dei produttori nazionali o di quelli multinazionali che operano in Italia.

4. In effetti, la via percorsa nel campo del controllo del commercio di armi da tante forze politiche, istituzioni internazionali e organizzazioni non governative ha mostrato un limite grave. All'impegno intelligente e appassionato di tanti non hanno corrisposto risultati duraturi, e la guerra continua a devastare numerose regioni del pianeta grazie alle armi prodotte da paesi che si dichiarano democratici e pacifici.

Gli indubbi successi della campagna internazionale "Control Arms", che è recentemente riuscita a impegnare ben 77 governi a predisporre un trattato globale sul commercio delle armi¹⁴, fanno ben sperare, anche perché vanno oltre l'ostruzionismo che è bastato sinora a pochi paesi per bloccare di fatto sia la prima che la seconda Conferenza mondiale delle Nazioni Unite sulle armi leggere e di piccolo calibro¹⁵.

¹³ Nel 1998 l'Italia ha firmato il Codice di condotta dell'Unione Europea per l'esportazione di armi.

¹⁴ Cfr. CONTROL ARMS CAMPAIGN, *77 governments champion resolution for an Arms Trade Treaty*, 10 ottobre 2006, consultabile sul sito http://www.controlarms.org/latest_news/77countries-pr101006.htm

¹⁵ La prima Conferenza organizzata dall'ONU sul tema del controllo delle armi leggere, svoltasi a New York nel luglio 2001, giunse, dopo difficili negoziazioni e molti compromessi, alla firma del "Programma di Azione delle Nazioni Unite sulle Armi di Piccolo calibro e le Armi Leggere in Tutti i suoi Aspetti" (PoA), un accordo legalmente non vincolante che non impegnava i fir-

Ma il limite sta proprio nel fatto che l'ampio fronte che lavora per il controllo del commercio di armi si rivolge principalmente ai governanti e ai *policy makers*: cioè a interlocutori che sono sì al centro della macchina decisionale degli stati, agli uomini che "fanno" la politica internazionale, ma che nel migliore dei casi, cioè quando non hanno propri personali interessi da far valere, interpretano il quadro delle forze sociali che hanno di fronte. Ora, ignorare che le nostre società sono ampiamente dominate da fortissimi interessi economici "costituiti" in aziende multinazionali, in conglomerate bancarie, in *kombinat* mediatici e finanziari, significa compiere un grave errore di analisi e attribuire al personale politico un'autonomia di decisione che non può avere. Insomma, vorrebbe dire ignorare quello che la storia del Novecento ci dice, e che ci ripetono con grande evidenza anche le vicende di questo inizio di XXI secolo, e cioè che la guerra è un gigantesco affare di per sé, ben prima e al di là delle conseguenze sanguinose e dei risultati a cui porta sullo scacchiere internazionale. È un *business* che si decide e in gran parte si gioca nelle nostre "pacifiche" e opulente società dei consumi, che segue gli schemi commerciali abitualmente seguiti nel mondo degli affari e ne ha vissuto le recenti epocali trasformazioni.

Il pubblico di massa ne ha preso coscienza di recente, grazie a libri¹⁶ e film¹⁷ di grande impatto, così come grazie all'attività "di testimonianza" di numerose agenzie non governative.¹⁸ In parte questo è stato anche conseguenza del mutamento di clima tra gli addetti ai lavori, nei media, nelle istituzioni e nella ricerca. Aumenta il numero di coloro che non si accontentano di chiedere nuove regolamentazioni giuridiche del commercio di armamenti a quegli stessi governi che già dovrebbero strettamente regolamentarli e allo stesso tempo finanziano e proteggono la potente industria militare. Si fa strada una più realistica interpre-

matari al suo rispetto e che ometteva tra le altre questioni quella sull'abuso delle armi. La seconda Conferenza si è tenuta a cinque anni di distanza, cioè nel luglio 2006, sempre a New York: secondo Controls Arms si è chiusa con un fallimento, dal momento che ha visto gli Stati Uniti e un piccolo gruppo di paesi (Cuba, India, Iran, Israele e Pakistan) opporsi su tutti i punti qualificanti di un possibile trattato sul controllo globale del commercio di armi leggere. Cfr. CONTROL ARMS CAMPAIGN *UN world conference on small arms collapses without agreement*, 7 luglio 2006, consultabile sul sito <http://web.amnesty.org/library/Index/ENGPOL300292006?open&of=ENG-390>

¹⁶ Cfr. J. LE CARRÈ, *The Constant Gardener*, 2000 trad. it., Il giardiniere tenace, Mondadori Milano 2001 adattato in film da Fernando Meirelles 2005.

¹⁷ Cfr. *Kisangani Diary* 1998 e *Darwin's Nightmare* 2004 di Hubert Sauper, *Hotel Rwanda* 2004 di Terry George, *Lord of War* 2005 di Andrew Niccol, *Blood Diamond* 2006 di Edward Zwick.

¹⁸ In Italia il caso più significativo è quello di Emergency, un'associazione sorta nel 1994 per offrire assistenza medico-chirurgica alle vittime civili delle guerre e giunta a contare (nel 2005) oltre 14.000 soci e 400.000 sostenitori, raccogliendo circa 14 milioni di euro in donazioni e contributi.

tazione del commercio internazionale di armi come una *filiera* ben ramificata, come lo sono tutti i principali settori dell'attività economica, e in cui intervengono non soltanto produttori e destinatari finali ma anche numerose figure di intermediari: innanzitutto gli istituti bancari che finanziano l'esportazione e ne curano il pagamento, poi i *broker* commerciali e assicurativi, quindi gli spedizionieri e i trasportatori. È una via che anche da noi ha dato importanti risultati di conoscenza e dunque di mobilitazione, i più rilevanti sono quelli conseguiti dalla "Campagna banche armate" che propone un controllo attivo sulle operazioni di finanziamento e appoggio delle banche al commercio delle armi¹⁹.

Inoltre, a partire dalla pubblicazione di *The Arms Fixers* nel 1999²⁰, non è più possibile sottovalutare il ruolo ricoperto dalle molte figure di "mediazione" operanti in un contratto-tipo per l'esportazione di armi: nonostante operino, per così dire, dietro le quinte, è alla loro diretta iniziativa che vanno fatte risalire molte forniture illegali destinate con il sistema della triangolazione a paesi devastati dalle guerre civili e colpiti da embargo.

Ma è necessario spingere oltre l'analisi. Molte delle transazioni che negli ultimi decenni hanno portato armi europee e americane nelle zone di conflitto sono avvenute in modo formalmente legale, vale a dire con l'approvazione se non addirittura per istigazione delle autorità governative. In effetti, *broker*, *dealer*, trasportatori e spedizionieri implicati in forniture di armi che contravvenivano alle disposizioni dell'ONU o che erano destinate a paesi in guerra o in aree dove si registrano gravi violazioni dei diritti umani, sono stati spesso coperti dagli apparati statali dei paesi produttori di armi. In questo particolare settore economico, vige la regola che "se non concludiamo noi questo business, sarà un nostro concorrente a farlo".

Se vogliamo davvero capire come le armi dei paesi a democrazia rappresentativa, e non solo quelle dei "paesi canaglia", contribuiscono all'instabilità politica di gran parte del pianeta, dobbiamo conoscere soprattutto i trasferimenti "legali" di armi e prepararci a boicottarli al pari di tutto ciò – veicoli, rifornimenti petroliferi, impianti industriali, investimenti, e perfino "aiuti umanitari" – che può servire ad alimentare un conflitto. Il boicottaggio e le campagne d'informazione nei paesi ricchi lasciano un segno pesante, come insegna l'esperienza di coloro che in Europa negli anni Ottanta lottarono contro il Sudafrica razzista e

¹⁹ Per un approfondimento consultare il sito <http://www.banchearmate.it/home.htm>

²⁰ Si tratta di un rapporto di 140 pagine pubblicato sotto gli auspici del PRIO (*International Peace Research Institute* di Oslo), di cui sono stati autori Brian Wood, membro del segretariato internazionale di Amnesty International e attuale responsabile della Campagna Control Arms, e Johan Peleman, allora direttore dell'IPIS (*International Peace Information Service* di Anversa) e poi consulente dell'ONU in numerosi rapporti sul traffico di armamenti verso i paesi africani. Per un approfondimento consultare il sito <http://www.nisat.org/publications/armsfixers/default.htm>

i governi occidentali che continuavano a rifornirlo di petrolio, infrangendo l'em-bargo decretato dall'ONU²¹.

5. Conseguenza dell'impostazione di cui sopra è quella di cercare di approfondire l'analisi del settore armiero in quanto settore essenziale – e in fondo esemplare – dell'economia globale. In questo senso dovrebbero essere inquadrare le recenti trasformazioni dei modi di produzione e di circolazione di questi particolari e strategici beni che sono gli armamenti, anche tenendo conto del diverso ruolo che assumono le spese militari nel mondo ricco (rapida obsolescenza delle attrezzature militari e loro frequente ricambio, con conseguente rilancio di investimenti e ricerca per il settore privato) e nei paesi in via di sviluppo (lungo ciclo di vita degli armamenti, dipendenza dalle importazioni, permanenza di *stock* di armi obsolete).

Soprattutto va tenuto conto che anche nel settore della produzione militare e del commercio degli armamenti la trasformazione più macroscopica degli ultimi decenni è quella dell'affermarsi della cosiddetta “fabbrica post-fordista”, di metodi di produzione “leggeri” (*lean production*) con massiccio ricorso alla logistica e all'*outsourcing*. Se questo può essere meno evidente per il segmento manifatturiero del ciclo armiero – perché gli stati danno agli investimenti per la difesa un valore prevalentemente “nazionale”, anche se in realtà cooperazione internazionale, delocalizzazione e subcommittenza ne hanno da tempo cambiato la sostanza –, è invece evidentissimo nel segmento commerciale, pienamente investito dalla rivoluzione logistica che ha completamente ridisegnato le rotte del commercio internazionale e i suoi ritmi, abbassando enormemente i costi del trasporto²².

Per il nostro punto di vista, il fatto più rilevante è che una volta uscite dagli stabilimenti di produzione, le armi – contrariamente al passato – non seguono più speciali canali commerciali, procedure di trasferimento riservate e sotto il controllo diretto delle autorità militari, ma vengono consegnate al destinatario seguendo le stesse modalità di una *supply chain* ordinaria, come quella delle automobili o dei televisori. Se *broker* e *dealer* possono ancora essere aziende o organizzazioni specializzate, spesso di piccola dimensione, il trasferimento fisico delle armi – comprensivo di confezionamento, immagazzinamento, trasporto, sdoganamento e consegna – è invece sempre più gestito da grandi aziende logi-

²¹ Cfr. R. HENGEVELD – J. RODENBURG (a cura), *Embargo: Apartheid's Oil Segrets Revealed*, Amsterdam University Press 1995, pp. 399 vennero tra l'altro messe in luce proprio le responsabilità dei trasportatori nella violazione degli embargo decisi dalla comunità internazionale.

²² Cfr. S. FINARDI – C. TOMBOLA, *Le strade delle armi*, Jaca Book, Milano 2002, in particolare il cap. 3.

stiche che operano su scala mondiale, a bassi costi e alta affidabilità, e che si servono di operatori terzi per alcuni “anelli” della catena logistica. Le stesse forze armate, anche quelle delle maggiori potenze, non sono più in grado di servirsi esclusivamente delle proprie strutture e di mezzi propri per movimentare materiali e uomini, ma devono ricorrere ai servizi di specialisti “civili”. Nelle operazioni militari di maggiore impegno, poi, i governi devono rastrellare sul mercato – a caro prezzo – i mezzi di grossa portata di cui hanno bisogno: traghetti ro-ro, grandi portacontainer, aerei di grande capacità ecc. È quello che è accaduto nell’operazione *Iraqi Freedom*, iniziata nel marzo del 2003 ma preparata con mesi di anticipo ammassando grandi quantità di materiale militare nelle basi americane del Golfo persico, grazie al concorso dei maggiori operatori marittimi “civili”. Tra i più solerti a cooperare con l’amministrazione americana vi fu il gruppo danese A.P. Møller-Mærsk, leader mondiale del trasporto marittimo, che ottenne un grosso contratto per operare nel Golfo già nell’aprile 2002, solerzia che poi le valse l’esclusiva nella gestione di uno dei due porti iracheni sul Golfo persico (Khor az-Zubayr); ma via via entrarono nella preparazione della guerra irachena tutti i grandi operatori marittimi, in testa quelli europei.

6. Il lettore si chiederà cosa hanno a che fare Brescia e Gardone Val Trompia con tutto questo, anche se forse qualche sospetto è già sorto leggendo delle armi “sportive” in Albania e della Beretta connection. Fatto sta che la “provincia più industriale d’Italia” partecipa in prima fila al commercio globale, dà il suo apporto originale ad alimentare il flusso di merci italiane che si disperde in fiumi e rivoli sull’intero pianeta, e vive prosperamente di questo apporto, dentro al quale vi sono anche le armi, le piccole apprezzatissime armi che portano ancora il nome di artigiani bresciani anche se escono da aziende multinazionali, nomi eredi di un lungo sapere tecnico e di un’ingegnosità secolare. Sono decenni che quelle armi con quei nomi vengono usate per uccidere inermi, sono nella fondina di chi tortura, di chi infrange ogni garanzia di legge nazionale o internazionale, di chi calpesta i diritti umani.

Sono in molti a chiedersi oggi se non sia il caso di fermare una produzione senza senso, partendo proprio dai luoghi più vicini e familiari, da un caso in fondo di piccola dimensione – gli economisti parlerebbero di un mercato “di nicchia” – ma esemplare perché estremamente visibile. È, si potrebbe dire, un caso particolare di *nimby*,²³ di un “no” che partirebbe dal nostro giardino per evitare che altri giardini, remoti e poco visibili, vengano devastati e insanguinati.

È fuori discussione che queste domande, già solo al formularle, continueranno a raccogliere un coro di scandalizzate opposizioni, provenienti da destra

²³ *Nimby* è l’acronimo di “Not In My Back Yard”.

come da sinistra. Difendere i posti di lavoro, difendere le esportazioni, salvaguardare le aziende competitive, mantenere viva un'industria della difesa nazionale... I nostri rappresentanti politici, che di solito sanno come ricordarci la necessità di piegare la protesta locale all'interesse generale (a Vicenza come alla Maddalena, per il traforo del Frejus come per i box interrati sottocasa), troveranno sicuramente ottime ragioni anche per difendere gli interessi locali, anzi personali, dei fabbricanti bresciani di armi: che poi sono un grandissimo fabbricante, con tanti altri piccoli e minuscoli.

A noi qui importa, ora, far tacere per un momento altre armi, quelle di "distrazione" di massa, e far valere il principio che in una democrazia rappresentativa, in cui cioè qualcuno ci rappresenta e decide su nostro mandato, è decisivo conoscere per poter controllare ciò che i nostri rappresentanti hanno deciso. Tutto ciò che ha a che fare con le armi bresciane è, al contrario, del tutto privo di trasparenza; e gli "addetti ai lavori" non possono che limitarsi a citare sempre gli stessi poverissimi dati di fonte pubblica.

Da qui è partito il lavoro di OPAL, osservare la realtà e produrre qualche nuovo dato da cui partire per decidere, e per decidere altrimenti.

IL BANCO NAZIONALE DI PROVA DI GARDONE VAL TROMPIA

Cavendo tutus*

di Carlo Tombola

Le origini

In un complesso edilizio di tipo industriale, risalente ai primi anni cinquanta e situato a Gardone Val Trompia sinistra del fiume Mella, ha sede una delle realtà più tipiche del distretto armiero bresciano. Il “Banco Nazionale di Prova per le Armi Portatili e per le munizioni commerciali” – questa la denominazione completa assunta dal 1993 – è uno dei fiori all’occhiello dell’industria locale, una testimonianza storica della maturità raggiunta già agli inizi del Novecento dagli armaioli bresciani e allo stesso tempo della loro capacità di farsi sostenere dallo Stato mentre cercano di migliorare la propria immagine di qualità. Nacque infatti nel 1910 grazie a una legge del Regno, dapprima in forma consortile e volontaria tra i fabbricanti e con il sostegno degli enti locali (il Comune e la Camera di commercio di Brescia, il Comune di Gardone) e del Ministero dell’Industria, poi come ente pubblico.

Non si era trattato certo di un’idea nuova. La prova obbligatoria e la punzonatura delle armi da fuoco prodotte nel bresciano era già stata introdotta al tempo in cui vi governava la Repubblica di Venezia, a sua volta ripresa da quanto si praticava oltralpe già dal Seicento. A Liegi, il principe-vescovo Massimiliano Enrico di Baviera aveva decretato, sin dal 1672, l’obbligo della prova per tutte le canne da fuoco prodotte in città. Alla corporazione degli armieri di Londra – poi divenuta “Worshipful Company of Gunmakers” – il compito di provare le armi da fuoco venne attribuito nel 1637 con decreto reale. A Saint-Etienne, principale centro della manifattura armiera francese, un “controllore del re” operava almeno dal 1763.

Sta di fatto che a metà Settecento, anche le “canne” gardonesi dovevano essere sottoposte alla punzonatura e riportare il nome del fabbricante e il bollo di

* Questo è il motto latino del Banco Nazionale di Prova, che significa all’incirca “tutelo prestando attenzione”. Nel sito web del Banco (<http://www.bancoprova.it/>), nel logo rotante è erroneamente riportato “Cavendo totus”.

s. Marco. Ma il senso di quelle misure era soprattutto quello di sottoporre a stretto controllo statale le produzioni strategiche della Serenissima, quelle armi *in primis*, vista l'istituzione di un'apposita figura statale, l'"ispettore alle canne". Le stesse maestranze, riunite in corpi chiusi, gelose della concorrenza e sospettose circa la distribuzione degli ordinativi, erano del resto del tutto favorevoli alla stretta tutela statale¹.

Ai primi del Novecento, quando nacque il Banco Nazionale nella sua forma moderna, la situazione era affatto diversa, le tutele corporative erano svanite da ben più di un secolo, insieme alla punzonatura di s. Marco. Semmai ora stava prevalendo l'esigenza di elevare gli standard industriali di produzione, in vista di un inacerbirsi della concorrenza internazionale e soprattutto della possibilità di vincere – grazie alla qualità provata – le gare per rifornire l'esercito di leva. Protezionismo e riarmo porteranno di lì a pochi anni al primo conflitto mondiale.

Non stupisce che l'attuazione pratica del decreto istitutivo del Banco abbia poi dovuto aspettare il 1920, e quindi tutt'altro clima generale, di smobilitazione post-bellica, di crisi sociale e produttiva, di ridiscussione degli investimenti militari, ma soprattutto di apertura del mercato alla concorrenza e dunque di attenuazione sensibile del protezionismo per l'industria armiera italiana. Di qui il timore di recessione del settore, a cui i più avveduti e trainanti imprenditori locali reagirono rispolverando l'idea del Banco, l'unica che abbia mai accomunato interessi e federato tra loro piccoli artigiani e grandi industriali, per solito diffidenti e culturalmente poco disposti al confronto. Probabilmente una più decisa presenza pubblica, sia pure attraverso l'attività del Banco e perciò a sostegno dell'iniziativa industriale privata, era anche indizio di nuove esigenze di sicurezza contrastanti con quelle del profitto, in anni – appunto il primo dopoguerra, il "biennio rosso" – in cui il movimento sindacale e l'opposizione sociale organizzata riuscirono a sviluppare concrete premesse all'avvento del socialismo, prima di piombare nel Ventennio fascista.

Il Banco esordì con due sedi operative: una a Gardone, dove Beretta già sovrachiarava gli altri produttori; l'altra a Brescia, dove erano ancora attive aziende come Franchi, Breda, Brixia, Revelli, Glisenti, Galesi ecc. Il ruolo trainante del leader gardonese non aveva tardato a imporsi, e di fatto il Banco provava innanzitutto le armi prodotte dai marchi Beretta. Tant'è vero che nel 1925 il Banco aprì un laboratorio secondario a Camerlata (Como), proprio dopo che Beretta aveva acquisito la FALC (*Fabbrica d'Armi Lario di Camerlata*), appunto. Il laboratorio di Camerlata venne chiuso dopo un solo anno, quando Beretta decise di abbandonare la produzione di fucili con canne in acciaio Fiat; e poco do-

¹ Cfr. B. CAZZI, *Industria e commercio della Repubblica Veneta nel VIII secolo*, Banca Commerciale Italiana, Milano 1965.

po nel 1930, a ribadire la supremazia di Gardone e di Beretta, venne chiusa anche la sede di Brescia.

Ente pubblico dal 1923, cioè da quando la prova delle armi da fuoco divenne, da facoltativa, obbligatoria (RDL n. 3152 del 20 dicembre 1923), da allora la vita del Banco Nazionale di Prova è scandita dalle leggi e dalle normative che ha il compito di attuare.

La dimensione europea

Le origini del Banco risalgono a un'epoca in cui il modo di produzione industriale si stava ormai affermando prepotentemente, portatore di una produzione di massa e di una cultura razionale, tecnica, universale: non per questo meno esposta agli orrori del nazionalismo e della guerra, anzi a questi orrori in realtà vocata. Il decennio che sfociò nella Grande Guerra fu epoca di maturazione di istituti e conferenze internazionali per l'armonizzazione tecnica, un processo avviatosi da oltre un quarto di secolo, cioè dalla prima Conferenza di Sèvres 1875 in cui si era decisa la standardizzazione di pesi e misure e che culminò con l'istituzione della Commissione Elettrotecnica *Internazionale nel 1906 e quindi con la International Conference on Electrical Units and Standards* che si tenne a Londra nel 1908.

Nello stesso anno di fondazione del Banco di Prova, il 1910, a Bruxelles aveva cominciato a riunirsi una commissione internazionale composta da rappresentanti governativi di Francia, Impero austro-ungarico, Regni di Germania e Belgio e anche d'Italia, con l'obiettivo di armonizzare tecniche e normative della prova delle armi da fuoco. I suoi lavori portarono alla Convenzione Internazionale Permanente del 15 luglio 1914, anche nota come "prima Convenzione di Bruxelles", in cui si definirono le caratteristiche delle attrezzature di prova, in particolare per la prova delle cartucce, e si stabilì la pressione per la prova delle armi portatili. Si giunse così a un reciproco riconoscimento dei punzoni di prova dei vari banche nazionali aderenti alla Convenzione, che evitasse la ripetizione della prova per le armi in importazione.

Questa prima intesa tecnica venne via via ratificata da molti paesi europei, ma estesa solo nel secondo dopoguerra, quando si mise mano all'edificio comunitario europeo. La Convenzione, con ufficio permanente a Bruxelles e un direttore che tradizionalmente è il direttore del Banco Nazionale belga – anche in riconoscimento del ruolo di Monsieur Fraikin, direttore del Banco di Liegi e promotore della prima Convenzione – è in qualche modo stata precursore degli organismi del mercato comune, similmente alle più note organizzazioni del carbone, dell'acciaio e dell'energia.

Una seconda Convenzione di Bruxelles adottata nel luglio 1969, e ratificata dall'Italia nel 1973, è oggi efficace in tredici paesi, dodici europei (Austria, Belgio, Federazione Russa, Finlandia, Francia, Germania, Gran Bretagna, Italia, Repubblica Ceca, Repubblica Slovacca, Spagna, Ungheria) a cui si è aggiunta la Repubblica del Cile. I criteri tecnici con cui devono operare i Banchi Nazionali sono fissati ogni biennio dall'Assemblea plenaria della *Commissione Internazionale Permanente* (CIP), vero organismo di armonizzazione tecnica in tema di sicurezza delle armi leggere a cui compete la fissazione dei criteri di prova. Nell'ordinamento italiano le modifiche decise dall'Assemblea plenaria della Convenzione, che si tiene ogni due anni, sono automaticamente recepite entro sei mesi dall'approvazione. Le armi provate presso uno qualunque dei Banchi Nazionali valgono come provate in ciascuno dei paesi aderenti.

Le competenze

Rispetto a questo organismo internazionale, la legislazione nazionale ha operato estendendo e ampliando le competenze del Banco Nazionale. Nel 1975 ha aggiunto l'obbligo della catalogazione delle armi rigate, e al BNP il compito di verificare la conformità delle armi al Catalogo Nazionale. Negli articoli da 11 a 14 della legge n. 110 del 18 aprile 1975 si possono trovare in effetti le descrizioni dei compiti e del ruolo del Banco, che vengono ampliati e precisati rispetto alla legge n. 186 del 23 febbraio 1960. Nel 1993 ha aggiunto la prova obbligatoria delle munizioni commerciali, con relativa modifica della denominazione ufficiale del Banco. Nel 2001, disciplinando la normativa riguardante le armi ad aria compressa e le repliche di armi ad avancarica monocolpo, il DM n. 362 ne ha previsto l'obbligo della prova presso il Banco. Infine, la recente legge di ratifica della convenzione dell'ONU contro il crimine organizzato transnazionale (legge n. 146 del 16 marzo 2006) sembra prevedere un ulteriore compito per il Banco, quello di apporre – nel caso non vi siano – il nome del paese di fabbricazione insieme al numero di immatricolazione nel Catalogo Nazionale.

Al BNP fa dunque istituzionalmente capo il controllo della rispondenza delle armi e delle munizioni alle norme tecniche e di legge, ma anche la gestione dell'"anagrafe" di tutte le armi prodotte in Italia e di buona parte di quelle importate. Sulle armi che hanno superato la prova, il BNP appone i punzoni riportati nelle seguenti figure.

Figura 1 - *Marchi del Banco di Prova italiano: 1923-1964*

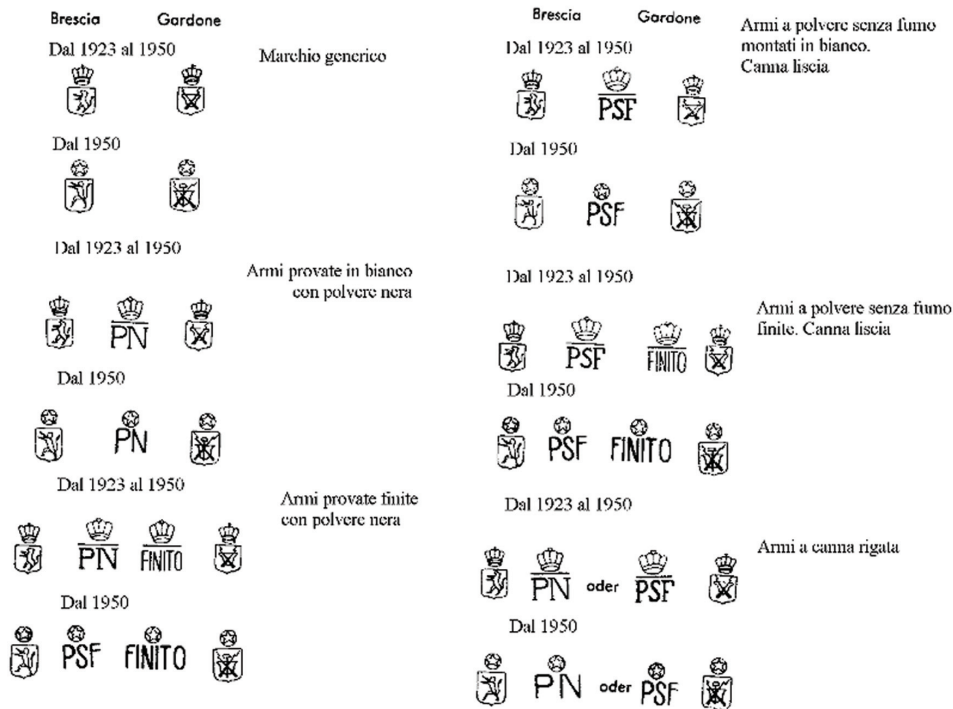











Figura 2 - *I simboli di Brescia e Gardone riportati nei punzoni, prima e dopo il 1943*



Figura 3 - Marchi per le prove attualmente praticate a Gardone

Numero	Specie della Prova	Fac-simile Marchi
1	Punzone distintivo del Banco di Prova di Gardone Val Trompia apposto su tutte le armi	
2	Prova definitiva a polvere nera	
3	Prova definitiva a polvere senza fumo	
4	Prova superiore a polvere senza fumo	
5	<ul style="list-style-type: none"> • Punzone di Conferma Nazionale delle Armi Italiane • Marchio di omologazione del prototipo degli apparecchi a carica esplosiva portatili 	
6	Punzone di riprova	
7	Punzone prova con pallini acciaio	
8	Marchio controllo delle munizioni	
9	Marchio apposto sulle armi ad aria compressa con energia inferiore ai 7.5 Joule (art. 4 comma 2 Decreto 9 agosto 2001, n. 362)	

Negli ultimi anni il Banco ha aggiunto a quelle istituzionali altre attività complementari offerte alla clientela privata (al “libero commercio”) e pubblica ma non armiera: le prove di resistenza balistica di giubbetti, elmetti, vetri antiproiettile, serramenti e blindature in genere, sia per le Forze di Polizia che per le aziende produttrici, nonché per gli Istituti di Vigilanza. Il BNP è l’unico ente che esegue

il collaudo balistico dei Poligoni di Tiro per le Forze Armate e di Polizia. A richiesta effettua anche prove speciali su armi e munizioni (precisione, affidabilità, resistenza ecc).

L'organizzazione

Come abbiamo detto, il Banco di Prova è un “ente di diritto pubblico” e pertanto viene gestito da un Consiglio di Amministrazione nominato dal Ministero dello Sviluppo Economico. Il Consiglio determina le tariffe di prova di armi e munizioni, e in questo senso l'ampio potere di controllo esercitato dallo Stato e la presenza nel Consiglio di Amministrazione dei rappresentanti dei ministeri dello Sviluppo Economico, della Difesa e dell'Interno garantiscono che venga rispettato il ruolo di servizio e l'aspetto pubblico del Banco di Prova.

Il Consiglio di Amministrazione, composto da 12 persone, rimane in carica quattro anni ed elegge il suo Presidente. Il Direttore del Banco è nominato dal Ministero dello Sviluppo Economico, dopo aver consultato il Ministero della Difesa, e partecipa al Consiglio di Amministrazione con voto consultivo e con le funzioni di Segretario.

Il Consiglio di Amministrazione si riunisce almeno due volte l'anno (obbligatoriamente) per il bilancio preventivo e quello consuntivo.

I consiglieri sono 12: 3 per i produttori d'armi e 3 per quelli di munizioni, nominati dal Ministero su proposta, 3 ministeriali e 3 per gli Enti locali bresciani.

Dal novembre 2002 sono in carica (e quindi hanno ormai completato il mandato) i seguenti consiglieri d'amministrazione:

- on. Aldo Rebecchi, Presidente (come rappresentante del Comune di Gardone Val Trompia);
- Giancesare Bornaghi (rappresentante per il Consorzio Armaioli Bresciani settore munizioni);
- dott. Giorgino Entrata (nominato dal Ministero dell'Industria);
- dott. Antonio Errante Parrino (nominato dal Ministero degli Interni);
- dott. Stefano Fiocchi (nominato da AMPAM settore munizioni);
- Paolo Manfredi (nominato da AMPAM – settore munizioni);
- dott. Pietro Gussalli Beretta (nominato dal Comune di Brescia);
- dott. Pierangelo Pedersoli (nominato dalla Camera di Commercio di Brescia);
- Bortolo Tanfoglio (nominato da AMPAM – settore armi);
- ing. Gino Priora (nominato da AMPAM – settore armi);
- rag. Luca Rizzini (nominato dal Consorzio Armaioli Bresciani settore armi);

- gen. Romualdo Serrani (nominato dal Ministero della Difesa);
- l'ing. Antonio Girlando, Direttore del Banco Nazionale, fa parte del Consiglio con voto consultivo e con funzioni di segretario.

I principali dirigenti tecnici sono il Capo delle “Prove Armi” che dirige e sorveglia la prova delle armi presentate, e il Capo del Laboratorio Balistico per la prova delle munizioni commerciali e delle prove balistiche speciali.

In tutto, tra impiegati tecnici e amministrativi, operai e collaudatori tecnici, i dipendenti diretti e indiretti del Banco sono circa 60, comprendendo i 10-12 della sezione staccata interna allo stabilimento Beretta e i 10-12 della sezione staccata di Urbino, ma non gli interinali e i temporanei, utilizzati per evitare il continuo ricorso alla cassa integrazione in un'attività difficile da programmare e che dipende dalla produzione a monte.

Come luogo di lavoro, il Banco – che abbiamo avuto occasione di visitare nel novembre scorso – assomiglia meno a uno stabilimento metalmeccanico che a un laboratorio specializzato. Se vi si percepisce una esperienza professionale ricca e approfondita, tipicamente “bresciana”, operai e dirigenti lavorano in un clima molto diverso da quello aziendale. L'orario di lavoro va dalle 7 alle 16, con un'ora di pausa pranzo e due brevi intervalli-caffè nella mattina e nel pomeriggio, ma il controllo sull'orario e sull'attribuzione dei turni personali di lavoro si potrebbe definire “morbido”, se non informale. Non si è ancora realizzato, anche se è dato per prossimo, l'impegno di provare le armi entro 48 ore dalla consegna, da molti anni promesso dalla direzione del Banco ma che costringerebbe a un più severo controllo della produttività e dell'organizzazione interna. Dato essenziale, i salari e gli stipendi sono ben superiori a quelli contrattuali: per il III livello salariale si tratta di un 50% in più, per un VII livello di un 35% in più. Si spiega così (o, se si preferisce, tutto ciò è frutto di) un'elevatissima sindacalizzazione, largamente dominata dalla Cgil-Fiom, e complessivamente pari all'81% dei dipendenti: soltanto 10-11 operai su 60 non hanno tessera sindacale.

Quanto alla dirigenza, la tradizione di una forte influenza della Beretta nella nomina del direttore è rispettata da almeno tre mandati. L'attuale direttore, ing. Girlando, è stato per 23 anni ufficiale tecnico dell'Esercito e responsabile del Banco Prova dell'Esercito a Terni, ma dal 1984 al 1989 è stato distaccato dal Servizio Tecnico del Ministero della Difesa presso lo stabilimento Beretta – dove abbiamo visto opera una sezione staccata del Banco – in funzione di verifica della produzione militare, anche di quella esportata negli Stati Uniti. Prima di essere nominato direttore del Banco nel 1999, l'ing. Girlando è stato per due anni dirigente della stessa Beretta.

Anche il precedente direttore, l'ing. Riccardo Fogari, proveniva dai quadri di Beretta, dove aveva fatto in parte la precedente carriera. E prima di lui era stato

direttore del Banco anche l'ing. Domenico Salza a cui Beretta deve il progetto della mitraglietta PM 12. Si tenga presente che il direttore è nominato dal Consiglio di Amministrazione del Banco su proposta del Presidente, nomina che viene poi ratificata dal Ministero dell'Industria.

Un aspetto di questa diversità sta anche nello sforzo che da alcuni anni il Banco sta compiendo per stabilire procedure interne controllabili secondo il sistema della qualità. Nel 2005, ha ottenuto dal RINA (*Registro Italiano Navale*) il più antico ente di certificazione italiano, la certificazione secondo le norme UNI EN ISO 9001/2000. E da poco sempre il RINA ha certificato il Banco secondo i criteri "etici" della Social Accountability (SA 8000), secondo cui l'adesione alle convenzioni dell'ILO (*International Labour Organization*) in materia di condizioni di lavoro e di rispetto dei diritti dei lavoratori vengono accertati da un *audit* esterno, con criteri che si estenderanno in futuro anche ai fornitori del Banco.

Anche il bilancio di funzionamento rivela la struttura ibrida di ente pubblico ma autosufficiente, poiché l'attivo si compone esclusivamente delle entrate costituite dai diritti fissi applicati alle aziende produttrici o importatrici per ciascuna arma provata, e alla clientela esterna per i servizi di prova materiali. Va notato che le tariffe sono costruite in modo da coprire i costi di gestione del Banco. Dunque, anche per la sua natura di ente pubblico, il BNP dovrebbe chiudere i bilanci in pareggio, sebbene in realtà registri annualmente un piccolo utile da accantonare per gli investimenti futuri.

La "produzione"

L'attività del Banco è strettamente correlata a quella dell'industria italiana delle armi portatili, al punto di esserne una fedele statistica. La serie storica delle prove del Banco rappresenta bene l'andamento quantitativo della produzione italiana.

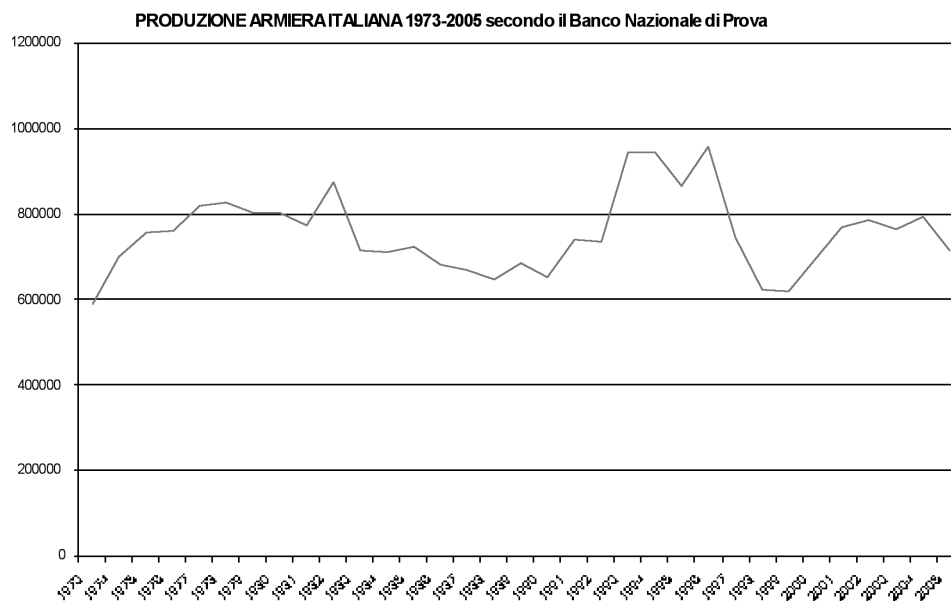
In dettaglio, nel 2005 oltre l'11% delle armi provate era costituito da armi a salve. Escluse queste ultime, le prove del Banco sono per quasi il 70% rivolte alle armi "lunghe" da caccia e sportive, mentre le armi "corte" e le "repliche" si attestano sul 13-14% entrambe, con un 2% di prove di parti sciolte. Negli ultimi dieci anni le armi lunghe sono cresciute costantemente, mentre le altre tipologie denunciano andamenti produttivi fortemente ciclici.

Una sorta di "ciclo" è nel complesso individuabile anche nel dato generale delle prove del Banco, e dunque nell'andamento della produzione armiera italiana nel suo complesso, ma si tratta di un dato che abbiamo già cercato di spiegare in un precedente lavoro.²

² Cfr. C. TOMBOLA, *Il distretto armiero bresciano*, cit.

Tabella 1 - *Dati della produzione armiera italiana*

Anni	Armi lunghe	Armi corte	Parti sciolte	Totale	% armi corte su tot.
1973	388.851	199.106		587.957	33,86
1974	440.943	262.926		703.869	37,35
1975	441.335	315.547		756.882	41,69
1976	449.612	310.219		759.831	40,83
1977	475.438	343.838		819.276	41,97
1978	420.725	405.491		826.216	49,08
1979	384.774	416.822		801.596	52,00
1980	404.902	398.073		802.975	49,57
1981	408.811	365.558		774.369	47,21
1982	474.413	399.183		873.596	45,69
1983	458.407	257.069		715.476	35,93
1984	413.457	295.585		709.042	41,69
1985	417.204	305.570		722.774	42,28
1986	390.733	289.503		680.236	42,56
1987	362.537	306.548		669.085	45,82
1988	297.409	352.427		649.836	54,23
1989	310.969	375.302		686.271	54,69
1990	315.796	336.767		652.563	51,61
1991	357.348	329.797	50.971	738.116	44,68
1992	288.768	391.364	56.502	736.634	53,13
1993	304.290	589.685	48.342	942.317	62,58
1994	326.461	561.137	56.895	944.493	59,41
1995	352.425	470.417	43.804	866.646	54,28
1996	368.987	545.433	43.504	957.924	56,94
1997	366.926	377.925		744.851	50,74
1998	335.819	286.955		622.774	46,08
1999	326.971			617.596	
2000	393.282			692.136	
2001	420.367			767.995	
2002	428.452			785.692	
2003	469.978			766.560	
2004	463.004			793.685	
2005	441.912			715.529	

Grafico 1 - *Produzione armiera italiana dal 1973 al 2005 secondo il BNP*

Abitualmente la produzione si concentra nei mesi estivi, che precedono l'apertura della caccia. Ma quest'anno 2006, il timore di restrizioni della stagione venatoria in relazione all'epidemia di febbre aviaria ha fatto slittare molti degli acquisti previsti verso l'autunno, con una forte ripresa appunto nel mese di ottobre.

Le capacità produttive, cioè di prova, del Banco sono le seguenti:

- nella sede di Gardone: 2000-2100 prove al giorno;
- nel reparto interno allo stabilimento Beretta di Gardone: 1100 armi provate al giorno;
- nel reparto staccato di Urbino, presso lo stabilimento Benelli/Beretta: 400-700 fucili al giorno.

In totale il Banco ha la possibilità di "bancare" 4000 armi ogni giorno, il che corrisponderebbe al massimo storico della produzione armiera italiana toccato nel 1993-1994, con quasi 950.000 pezzi prodotti annualmente. Oggi si potrebbe dire che il Banco è sovradimensionato, per un livello produttivo che è del 25-28% più basso della capacità massima: ma naturalmente non si sta parlando di un'azienda, si tratta di un ente pubblico...

Da questo punto di vista, come hanno detto i suoi dirigenti, al Banco dovrebbe essere riconosciuto di essere un ente di altissima efficienza, perché svolge com-

piti di grande rilevanza sociale senza gravare neppure un euro sul bilancio statale, e anzi versando annualmente 1-1,5 milioni di euro di imposte. Il Banco è infatti finanziariamente autosufficiente, dal momento che copre tutti i propri costi con i diritti di prova versati dagli utenti, ed è persino riuscito a tener ferme le proprie tariffe dal 1998 fino al giugno 2006, quando il forte aumento delle materie prime (l'ottone e il piombo sono largamente impiegati nel ciclo di prova) ha costretto a un aumento del 3,5%³.

Secondo il direttore Girlando, l'80% delle armi provate sono destinate all'estero, un percentuale che sale al 90% per le pistole. Le armi ad avancarica sono dirette soprattutto negli Stati Uniti, dove in alcuni Stati e alcuni periodi dell'anno la caccia si apre solo per questo particolare tipo di armi con cadenza di fuoco molto rallentata.

Normalmente a Gardone non vengono provate armi da guerra, se non quelle "smilitarizzate" per l'importazione, come quei fucili mitragliatori SIG visti sulle rastrelliere durante la nostra visita, già appartenenti all'Esercito elvetico e importati "per collezionismo" privi del meccanismo dello sparo a ripetizione. Ma in passato è capitato che il Banco abbia provato *stock* di armi militari per le forze armate italiane e anche straniere.

Il Catalogo nazionale e le prove

Il "Catalogo nazionale", istituito con la legge 110 del 1975 per contrassegnare le armi comuni e tenerle distinte da quelle militari, è un elenco gestito dal Ministero dell'Interno in cui, a domanda, vengono registrate le armi da fuoco portatili dotate di canna rigata, con espressa esclusione dei fucili da caccia ad anima liscia e delle repliche di armi antiche. Al Banco, prima che comincino le prove, si verifica l'arma sia conforme a quanto registrato nel Catalogo nazionale. Prima ancora di entrare al Banco, infatti, l'arma deve possedere già il numero di iscrizione al Catalogo e recare impressi altri marchi: quello di fabbrica o la ragione sociale (regolarmente depositati presso il Banco), il calibro (serve per evitare confusioni nell'utilizzatore), le dimensioni della camera (per le armi a canna liscia), il numero progressivo cioè la matricola: tutti dati indispensabili per ogni arma che entra in circolazione sul territorio nazionale, in modo da escludere che vi sia entrata o venga detenuta clandestinamente.

³ Le dichiarazioni del direttore e del presidente del Banco hanno fatto seguito a un articolo pubblicato su "Panorama Economy" (n. 43 del 26 ottobre 2005, p. 42) in cui, in un articolo dedicato agli enti pubblici da sopprimere in quando ormai privi di qualsiasi funzione, veniva citato anche il Banco Nazionale di Prova.

Un successivo controllo visivo esclude poi rigonfiamenti o altri difetti macroscopici. Una rugosità eccessiva all'interno della camera di cartuccia può nascondere un possibile pericoloso cedimento del metallo dopo la prova forzata, dunque viene esclusa dalla prova l'arma che presentasse un difetto del genere. Quindi si passa al controllo dimensionale della camera, eseguito con un calibro specifico, in ottone, normalmente fabbricato per conto del Banco stesso e di frequente sostituito. Per le armi ad anima liscia i calibri sono due, uno per la misura di camera massima e uno per la minima. Per le rigate si impiega solo quello della misura di camera minima e dello spazio di chiusura massimo, che controlla anche l'inizio della rigatura.

Superati i controlli preliminari si passa alla prova in surpressione: si sparano due cartucce per canna nel caso di carabine, fucili semiautomatici, fucili ad anima liscia (tre per quelli destinati a usare pallini in acciaio) e pistole semiautomatiche, e una cartuccia per camera di cilindro nel caso dei revolver. Le cartucce impiegate hanno una carica forzata che sviluppa almeno il 30% di pressione in più della massima pressione che può essere sviluppata da una cartuccia commerciale. La CIP definisce i valori di massima pressione media (P_{max}) per le cartucce, commisurati al calibro e alla categoria d'arma. Dunque la cartuccia forzata deve sviluppare almeno una pressione di $1,3 P_{max}$: in questo modo, se la cartuccia in commercio rispetta la regola CIP e se l'arma è provata correttamente, non dovrebbero accadere infortuni. Ogni anno il Banco scarta 6-7.000 armi, circa l'1% di quelle provate, perché esplose o deformate. La maggior parte dei difetti si riscontra nelle armi ad anima liscia, cioè in una fascia di prodotto in cui operano ancora alcuni produttori non all'altezza degli standard richiesti.

Per evitare conseguenze sugli addetti alle prove, queste vengono effettuate mediante speciali cabine automatizzate a chiusura stagna, che consentono all'operatore di chiudere l'arma e far esplodere i colpi dall'esterno, grazie a un sistema di sparo idraulico, senza neppure dover indossare una cuffia protettiva. Dalla cabina vengono aspirati i fumi, mentre il colpo esplosivo viene ammortizzato in grandi vasche d'acqua, da cui periodicamente si recupera il piombo.

L'arma provata viene quindi smontata nelle sue parti essenziali, la canna ripulita e nuovamente controllata, questa volta con il solo calibro della misura massima. Se lo sparo non ha prodotto alcuna modifica strutturale, l'arma è idonea e può passare alla punzonatura, che certifica il superamento della prova.

La punzonatura si compone di due operazioni distinte, l'apposizione vera e propria dei segni eseguita con punzone e martello, e l'immissione di tutti i dati in un archivio elettronico. Le canne vengono pesate sulla bilancia elettronica che trasmette i dati al computer; l'operatore digita poi il nome del fabbricante, il tipo d'arma, il calibro e il numero di matricola, i dati relativi alla lunghezza della camera di cartuccia e al diametro della canna, nuovamente misurati. Sulla bascu-

la vengono apposti numerosi punzoni: lo stemma di Gardone sormontato da quello della Repubblica, la dicitura PSF sormontata da uno o due stemmi a seconda che l'arma sia stata collaudata a 900 o a 1200 bar (prova superiore obbligatoria per le camere sopra i 70 mm e facoltativa per le altre), la dicitura "FINITO" sormontata dallo stemma della Repubblica, la sigla identificativa dell'anno in corso. Sulle canne, invece si punzonano il peso, il diametro misurato a una distanza convenzionale (circa 25 cm dalla volata per poter eventualmente accertare l'illegale accorciamento delle canne), la profondità della camera di cartuccia, lo stemma di Gardone sormontato da quello della Repubblica, la dicitura "FINITO" con sopra lo stemma, la dicitura PSF sormontata da uno o due stemmi. I punzoni provengono direttamente dalla Zecca di Stato.

L'archivio copre praticamente tutto il periodo di vita del Banco, cioè dal 1920 a oggi, ed è quasi interamente elettronico. È a disposizione della polizia investigativa, che può così risalire alle armi impiegate nei crimini. Contiene i dati di 47 milioni di armi, di cui quasi 4 milioni soltanto per il periodo 1990-1994 in cui la produzione nazionale ha toccato il suo massimo storico.

Le operazioni di prova per le armi a canna rigata non sono molto diverse da quelle descritte per la canna liscia. Al contrario, il successo delle armi ad avancarica – "repliche" di modelli storici quasi tutte esportate – ha costretto il Banco a mettere a punto prove *ad hoc*, più impegnative nei momenti di picco produttivo quando è capitato di "bancare" in un giorno contemporaneamente 450 armi corte e 200 lunghe. La prova forzata per le canne lunghe – la sola parte che viene provata – viene eseguita sempre all'interno di una cabina a tenuta stagna. La polvere viene fortemente compressa con una pompa, il punzone in questo caso è PN, cioè Polvere Nera. Nello stesso reparto dedicato all'avancarica c'è anche quello delle pistole a retrocarica, che richiedono un impegno più limitato anche considerando che le pistole Beretta vengono provate direttamente nella sezione decentrata del Banco all'interno dei suoi stabilimenti.

Le novità tecniche

Il fiore all'occhiello del Banco è il balipedio, ampliato e riorganizzato grazie anche a un ministeriale *una tantum* di qualche anno fa. Il balipedio è il reparto nel quale vengono eseguite le prove non obbligatorie di balistica interna (misura i parametri relativi alla combustione dell'innesco e della polvere, alla pressione in funzione del tempo e dello spazio, alla velocità del proiettile all'interno della canna), balistica esterna (velocità del proiettile in uno o più punti della traiettoria, calcolo del coefficiente balistico, precisione e giustezza, distribuzione della rosata delle munizioni spezzate, fotografie delle rosate di pallini) e balistica ter-

minale (per vetri stratificati secondo UNI EN 1063, serramenti blindati secondo le UNI EN 1522 e 1523, giubbetti antiproiettili secondo le Norme NIJ, giubbetti antilama secondo specifiche PSDB, o in generale su specifica tecnica del cliente).

Dispone di due tunnel da 50 e 200 metri, di speciali *rest* sui quali collocare stabilmente ogni tipo di arma, di una sofisticata apparecchiatura elettronica in grado di rilevare tutti i dati di balistica interna, esterna e terminale, di canne manometriche (ce ne sono più di cento differenti per i differenti calibri), di una camera climatica (da +100°C a -35°C) per il condizionamento delle cartucce e delle polveri, di un'apparecchiatura laser e a fotocellula per le fotografie ultrarapide utili per studiare l'uscita dei proiettili dalle canne e valutarne la traiettoria. Qui vengono effettuate anche le prove stabilite dal CIP per l'omologazione e il controllo delle cartucce commerciali, nonché quelle UNI per vetri e giubbotti antiproiettile e serramenti blindati. A questa sezione tocca anche il compito di omologare i centri di prova presenti presso i produttori di munizioni, grazie a un'apparecchiatura che consente anche la taratura e la verifica degli strumenti "a domicilio", cioè presso i produttori autorizzati a eseguire le prove di qualità e sicurezza per conto del Banco. Nel balipedio si compiono anche le prove della velocità e dell'energia cinetica anche per le *airsoft gun*.

L'intervista al Presidente del Banco

Personaggio emblematico del panorama politico bresciano, Aldo Rebecchi è dal 1998 il presidente del Banco di Prova di Gardone Val Trompia. Di tutta l sua lunga vicenda pubblica, a noi l'originalità maggiore sembra quella di avere inteso il proprio personale ruolo di *civil servant* come compito di esaltare il "lavoro" in tutte le sue manifestazioni: il lavoro artigiano fatto di laboriosità ingegnosa e di manualità raffinata, come quello degli armaioli gardonesi; il lavoro operaio che contribuisce al successo di un'azienda ricavandone vantaggi salariali e sicurezza del posto di lavoro; il lavoro di tutta una collettività in competizione economica con concorrenti nazionali e stranieri.

Rebecchi ha avuto occasione di rappresentare questa sua originalità a livelli politici molto alti. Attualmente è consigliere provinciale eletto nelle liste dei Democratici di Sinistra e presidente della Commissione Bilancio della Provincia, ma in passato – Rebecchi è nato a Toscolano Maderno nel 1946 e ha cominciato la sua attività politica nel PSIUP – è stato deputato per dodici anni, ben quattro legislature consecutive tra le file di Ds, Pds e Pci, e ancora prima per otto anni segretario della CGIL di Brescia, dal 1979 al 1987.

Non stupiscono dunque né la sua lunga presenza alla testa del Banco, né la

più volte ribadita adesione agli interessi di categoria e di settore dei produttori di piccole armi bresciani, con pubbliche prese di posizione a favore sia della caccia (Rebecchi è anche presidente dell'Arco-Caccia Lombardia), sia di Exa, la Fiera annuale delle piccole armi che si tiene a Brescia.

Alla sua cortesia dobbiamo le risposte a questa intervista⁴.

– Non coglie nella sua lunga esperienza politica nessuna contraddizione rispetto al suo attuale ruolo di presidente del BNP di Gardone e alla sua implicazione nel settore della produzione armiera?

– *Non particolarmente. Nel sindacato mi sono occupato del lavoro e delle imprese che danno lavoro. Le produzioni legittime e legali le abbiamo sempre difese; laddove siamo intervenuti, in particolare nelle imprese a rischio di chiusura, è stato perché non si rispettavano le leggi. Il sindacato non è mai stato contro la produzione di armi, anche perché qui si tratta di produzione di armi leggere e sportive, non ha mai avuto un problema "etico". Abbiamo prodotti che partecipano alle Olimpiadi, vincono medaglie, siamo i primi del mondo, non si capisce perché essere sfavorevoli. Più in generale, poi, mi sono occupato di industria e così mi sono trovato anche a occuparmi della riconversione di alcune industrie, come quelle che producevano mine. In Parlamento ho concorso a far passare la legge di riconversione della Valsella, che produceva mine antiuomo, non fucili o pistole.*

– Come si pone rispetto alla produzione più specificatamente militare di armi?

– *Finché esistono gli eserciti, qualcuno deve pur produrre le armi dei soldati! E siccome non abbiamo mai deciso di abolire l'esercito, preferisco che l'esercito sia armato da produttori italiani piuttosto che dover ricorrere alla concorrenza straniera. Sulla questione delle armi, si può fare solo un ragionamento internazionale. Sulle mine antiuomo, ancorché tre grandi paesi come Cina, Russia e Stati Uniti non vi partecipino, c'è una convenzione internazionale, quella di Ottawa. Ma sarebbe assurda la posizione di chi vuole impedire la produzione armiera italiana, quando altri continuano a fare armi, o addirittura si costringessero gli stessi produttori italiani a fabbricare le proprie armi all'estero?*

– Ma la Beretta le costruisce già in Turchia.

– *Infatti, oggi bisogna stare attenti all'importazione di armi turche. Bisogna stare attenti a non ostacolare i nostri produttori. O c'è un ragionamento generale oppure rischiamo di essere solo autolesionisti. Se ad esempio passasse un ragionamento europeo, io sarei assolutamente favorevole a potenziare l'autonomia della difesa europea, e quindi anche a vedere in quale modo disciplinare noi eu-*

⁴ L'intervista è stata registrata a Brescia il 22 novembre 2006.

ropei il mercato delle armi. Ritengo però che iniziative nazionali abbiamo poco senso.

– Quindi sarebbe favorevole a un codice di autoregolamentazione europeo?

– Ci vorrebbe un'autoregolamentazione almeno mondiale! Lo vediamo noi al Banco di Prova, ci arrivano armi da tutto il mondo, trasformate da militari in civili, a costi irrisori... Ci sono arrivati migliaia di fucili dell'esercito cinese a 100 \$ l'uno! Neanche una nostra arma-giocattolo costa così poco!

– Ma lei usa armi?

– No! Io non sparo, non ho il porto d'armi, ma difendo i cacciatori, perché penso che questo tipo di attività siano non solo legittime ma comprensibili, e molte di queste le condivido. Chi va a caccia e rispetta le leggi non deturpa la natura, anzi secondo me contribuisce alla sua salvaguardia.

Lo stesso vale per il settore armiero, soprattutto per quel che riguarda l'attività del Banco. Si tratta di produzione "nobili" per la maggior parte, il tiro a segno sportivo non è una manifestazione bellica, e le gare olimpiche non hanno nessuna violenza!

– E per quel che riguarda il militare?

– Per la parte di produzione destinata al militare, l'Italia ha una disciplina più rigorosa rispetto agli altri paesi, la più rigorosa di tutte. Tuttavia in ogni modo la prova delle armi da guerra si fa a Terni, nel banco di prova dell'Esercito dove in passato lavorò anche l'ing. Girlando.

– Quali sviluppi potrà avere in futuro un'attività "matura" e stabile come quella del Banco?

– Prevediamo soprattutto lo sviluppo delle attività collaterali. Il nostro laboratorio prova e verifica i materiali destinati alle Forze dell'Ordine (caschi, giubbotti e vetri antiproiettile, blindature di auto ecc.), e in sostanza tendiamo a fornire assistenza tecnica anche ai piccoli produttori, Beretta e Perazzi non ne hanno bisogno. In effetti il gruppo Beretta copre circa il 50% dell'attività del Banco.

– Come sono i rapporti con il gruppo Beretta?

– Ottimi! Per esempio, l'apertura della sezione staccata di Urbino, dove vengono provate le armi Benelli, l'ho concordata personalmente con la direzione Beretta. C'era il problema di trasportare quotidianamente 400 fucili (questa era allora la produzione di Urbino, oggi sono 700), far circolare armi sulle strade non è mai semplice e comporta molte precauzioni. Beretta ci ha messo a disposizione i locali e le attrezzature di laboratorio, noi abbiamo portato gli operai e i tecnici per insegnare al personale locale. Oggi non ci sono più gardonesi a Urbino, anche perché è uno spostamento di 400 km.

– Quali sono le prospettive del "distretto armiero" nei prossimi anni?

– Oltre alla Beretta, che per dimensione non è comparabile agli altri produttori, ci sono Perazzi e Fabarm; prima tra i maggiori c'era anche Bernardelli

(che ha chiuso da qualche anno, mentre il marchio – che era prestigioso – è stato comprato da un'azienda turca, la Sarsilmaz, per colpa dei gardonesi, che hanno tirato troppo la corda...). Ma certo Beretta non è comparabile, è un marchio conosciuto in tutto il mondo, non solo in Italia, ha fabbriche in Turchia, Stati Uniti, ora anche in Cina per le carabine ad aria compressa ma come testa di ponte per entrare nel mercato cinese.

– E in particolare come si prospetta il futuro per i posti di lavoro?

– *In questi anni, in cui pure si è registrata una crisi seria della meccanica, il settore armiero tutto sommato ha tenuto, sia pur con dei saliscendi. La frenata del settore meccanico è stata notevole, in particolare nel settore macchine utensili, ma nel corso di questi anni il settore armiero ha registrato una variazione assolutamente fisiologica, 40-50.000 pezzi prodotti in meno rispetto a 7-8 anni fa. Direi che è in grado di tenere anche in futuro, ovviamente deve sempre più immettere sul mercato prodotti di qualità, questa è la sola filiera che può reggere. Anzi nel 2004 abbiamo registrato un massimo storico, oltre 793.000 armi, anche se in quella cifra erano presenti le 40.000 pistole “retrofittate” ritirate dalla Beretta al momento di fornire la polizia italiana e quindi tornate “civili” e rivverificate dal Banco e poi rivendute alla polizia irachena tramite un intermediario di Londra.*

– Per Beretta si può prevedere una delocalizzazione verso paesi a manodopera meno costosa?

– *No, penso che Beretta continuerà a produrre qui, che manterrà qui il core della sua produzione, ovviamente profittando dei vantaggi di produrre all'estero ma mantenendo in Italia le parti di produzione che fanno la qualità dell'arma italiana, riconosciuta in tutto il mondo. Persino noi al Banco abbiamo produttori stranieri e importatori che preferiscono bancare le loro armi a Gardone, anche se costa di più, per il diverso valore simbolico che assumono i marchi del Banco italiano per l'utente finale, quasi in made in Italy secondario.*

– Secondo un rapido calcolo, “bancare” un'arma a Gardone costa in media 5 euro.

– *Sono prezzi bassissimi, irrisori rispetto al costo di un'arma, e anche rispetto al ciclo di prova, che è controllato manualmente anche se svolto a macchina. Per tenere questa costi bisogna darci dentro, al Banco si provano 3000-3500 armi al giorno, un numero non irrilevante: significa che le maestranze sono in gamba, e concorrono a realizzare questo risultato, mantenendo ritmi notevoli. Personalmente sono molto soddisfatto.*

– Qual è il suo ruolo, come Presidente del Banco?

– *Intanto tengo a precisare che la carica di Presidente del Banco non dà alcun vantaggio economico, non dà gettone di presenza, e solo da pochi anni è previsto un piccolo rimborso spese, onnicomprensivo di viaggi, telefono ecc., nel-*

l'ordine di qualche centinaio di euro. Anche i consiglieri non prendono nulla. L'interesse di sedere nel Consiglio di Amministrazione del Banco è di altra natura.

– Ma perché Ugo Gussalli Beretta è stato proposto come membro del Consiglio dal Comune di Brescia? Non era più coerente con il suo ruolo che venisse indicato come rappresentante dei produttori di armi? O semmai della Camera di Commercio di Brescia?

– *Tra le varie domande che vennero avanzate ci fu anche la sua, e il Comune indicò Beretta, che peraltro risiede a Brescia. Ora, dopo due mandati, non verrà riproposto e sarà probabilmente indicato dagli industriali: La legge prevede che siedano nel Consiglio i rappresentanti dell'industria armiera, grande e piccola, mi sembra difficile evitare la presenza di Beretta. E, se posso esprimere una considerazione personale, tengo alla presenza di Piero Beretta perché secondo me dà un contributo equilibrato, anche sulla questione della caccia. In passato Ugo Gussalli è stato anche presidente del Banco, e i passati direttori erano espressione della Beretta. Da quando ci sono io, la situazione ha trovato un suo equilibrio, intanto con una presidenza non espressa dal settore armiero, mi considero un "terzo", interessato all'industria, e quindi anche a quella armiera, ma non ho interessi diretti e personali. Questo mio ruolo è stato apprezzato, tra l'altro appartengo a una forza politica di centro-sinistra, e con il governo di centro-destra c'è stato anche il tentativo di porre la questione in termini politici, anche per la presenza di un rappresentante del Ministero dell'Industria che è gardonese, Giorgino Entrata, indicato da Lega Nord e Forza Italia che miravano a farne il presidente del Banco. Furono gli altri consiglieri a opporsi a questo tentativo, perché ritenevano che il Banco fosse ben gestito e anche nel 2003 confermarono la mia presidenza. La prima volta venni indicato dalla Camera di Commercio quando ero vice-presidente della Provincia, nel 1999. Mi si chiese di fare il presidente del Banco perché appunto si cercava una soluzione più "istituzionale", meno legata all'industria armiera, anche per superare la dicotomia, che c'è sempre stata, tra grandi e piccoli produttori, proprio in funzione istituzionale e di figura "terza". Furono gli stessi industriali a convenire che era preferibile fare guidare il Banco da una figura esterna, proprio per i problemi che l'industria armiera comporta, evitando così ogni conflitto di interessi. Poi successivamente venni proposto dal Comune di Gardone, anche perché ho spinto per il coinvolgimento degli enti locali nell'attività del Banco, riunendo con frequenza il Consiglio di Amministrazione, discutendo il bilancio con gli enti e aprendo un "tavolo di confronto" in cui si misurano varie esigenze.*

– La sua presenza ha contribuito a risolvere il conflitto tra grandi e piccoli industriali?

– *Da quando ci sono io problemi non ce ne sono stati. Gli stessi industriali*

hanno convenuto che era meglio non affidare la presidenza del Banco a un esponente del settore, per cui potrebbe configurarsi una sorta di “conflitto d’interesse. E questo ha anche appianato le frizioni interne del passato, in gran parte derivate soprattutto dalle polemiche che investono il settore armiero durante le settimane in cui si svolge Exa, soprattutto per il ruolo di Beretta nel settore militare. Quando si manifesta contro le armi, si manifesta soprattutto contro quelle militari, ma questo poi coinvolge tutti i produttori locali.

– Tuttavia Beretta produce armi militari, e questo è centrale per il sistema aziendale di Beretta, per tutte le aziende dell’indotto che lavorano per Beretta e in fondo per l’intero distretto armiero bresciano.

– *Sì, ma si deve tenere conto che la produzione militare di Beretta è solo il 10-15% della produzione complessiva. A me risulta che non sia superiore al 15%, magari il dato è cambiato nel corso degli anni, in ogni caso c’è sempre questo problema, chi è contro le armi lo fa senza distinguere tra civili e militari. Così furono gli stessi industriali a preferire di non avere un’esposizione diretta nel Banco, e a chiedermi di fare il presidente anche se io mi collocavo nell’area di centro-sinistra mentre il Consiglio del Banco ha semmai un orientamento di centro-destra. Del resto i consiglieri di nomina ministeriale stanno a Roma, e di solito non intervengono e non interferiscono nelle decisioni prese dai nove rappresentanti locali, esercitando in sostanza solo una funzione di controllo.*

– Cosa pensa del tema della riconversione dell’industria armiera?

– *Sono contro ipotesi del genere. Per le mine antiuomo della Valsella è stato giusto, si è sviluppata una campagna che è diventata internazionale, e si è fatta la riconversione, passando tra l’altro da una “fabbrica della morte” a una “fabbrica della vita”, dalle mine antiuomo ai motori bipower benzina/metano, ecologici. Sono 20-30 anni che si parla di riconversione, ma finché c’è lavoro per le fabbriche di armi non si capisce perché bisogna smettere di farle. Tra l’altro sono tra le armi più conosciute del mondo, un prodotto in cui l’Italia eccelle. Poi secondo me è anche difficile riconvertire questo tipo di industria, non impossibile ma molto difficile. In ogni caso, per quel che riguarda la produzione sportiva non c’è proprio niente da riconvertire, siamo i primi nel mondo e non capisco perché lasciare ad altri questo spazio. Per le produzioni militari, bisogna fare un ragionamento che non può essere solo nazionale ma quantomeno europeo, se non mondiale. Alla riconversione non credo assolutamente, non è che uno slogan, anzi se si va a parlare con gli operai non c’è nessuno che sostenga la riconversione! Tenga presente che al Banco sono quasi tutti della Fiom, ma sono tutti contrari alla riconversione.*

– C’è, a sua parere, la possibilità che sulla produzione militare si faccia finalmente chiarezza, proprio a partire dai dati? Beretta potrebbe essere in grado di comprendere che c’è una forte domanda di trasparenza sulla produzione militare,

da parte della società civile e dei movimenti politici e religiosi contrari alla guerra?

– Se non c'è un pregiudizio contro Beretta, penso che sia possibile. Ci sono posizioni che sono contrarie a qualsiasi produzione di armi, perché le armi offendono in ogni caso, anche quelle da caccia. Sono posizioni che, si badi, io considero legittime, anche se non le condivido perché penso che la questione non possa essere affrontata in modo ipocrita ma con una battaglia più generale, che oggi non vedo praticabile. Ho trovato che Piero Beretta sia molto equilibrato, sia sul tema della produzione militare, sia sul tema della caccia, che difende insieme senza fanatismi sostenendo la necessità di trovare un accordo con gli ambientalisti. Nello scorso anno ho partecipato a un convegno promosso dall'Arci-Caccia a Gardone, e ho potuto constatare sul tema della salvaguardia ambientale la piena sintonia tra Piero Beretta e Realacci, al contrario di altri piccoli produttori. Del resto la faccenda della 40.000 Beretta finite in Iraq ha disturbato molto la direzione aziendale, Beretta ha avuto un danno d'immagine forte. E secondo me Piero Beretta può essere un interlocutore, se ci si pone senza pregiudizi. Anche il sindacato assume strane posizioni, lo dico anche per esperienza diretta: sulle questioni generali fa da sponda al movimento pacifista, poi in fabbrica ha un atteggiamento diverso. Anche la CGIL – l'ho detto più volte anche a loro – deve cercare di essere più equilibrata, un conto è partecipare a un convegno sul disarmo, un conto è far seguire fatti concreti entrando nel merito. Dentro il sindacato convergono interessi diversi, alla Camera del Lavoro – che non ha interesse diretto e immediato – è facile prendere posizione, poi però bisogna fare i conti con questa classe operaia, che è orgogliosa della sua tradizione, della sua professionalità.

I BILANCI DEL GRUPPO BERETTA E DELLE ALTRE SOCIETÀ BRESCIANE DEL SETTORE ARMIERO*

di Carlo Tombola

I bilanci societari come fonti conoscitive

In Italia i dati ufficiali sulla produzione di piccole armi sono estremamente poveri, e quelli di bilancio sono gli unici che provengono direttamente dalle aziende.

I dati di bilancio sono disponibili solo per quelle entità economiche sottoposte all'obbligo di legge di presentare bilanci ufficiali, vale a dire per le sole società per azioni e a responsabilità limitata. Noi qui prendiamo in esame 18 società, di cui 6 appartengono al gruppo Beretta e una – la Sei (*Società Esplosivi Industriali*) di Ghedi – è controllata da un gruppo francese.

I bilanci presi in considerazione si fermano all'esercizio 2005, dal momento che quelli dell'esercizio successivo (il 2006) non sono ancora pubblici al momento in cui scriviamo.

Com'è noto, i dati di bilancio vanno interpretati con una certa attenzione. Richiedono infatti una lettura "tecnica", che metta in luce come il bilancio è stato costruito, ovvero di quali scelte economiche è specchio. Nel dare pubblicità alle scritture contabili, gli amministratori si devono attenere a precise norme di legge; tuttavia, pur restando pienamente all'interno di prassi legalmente e fiscalmente corrette, conservano una certa libertà di interpretazione della realtà aziendale. Va anche ricordato – anche se il caso non riguarda le aziende che abbiamo preso in esame – che nel nostro paese il reato di "false comunicazioni sociali" così come previsto dagli articoli 2621 e 2622 del Codice Civile (cioè il cosiddetto "falso in bilancio") è punito dal 2002 in forme attenuate.

* Ringrazio per la collaborazione Piergiulio Biatta e Gilda Caronti, senza il concreto contributo dei quali non sarebbe stato possibile scrivere queste pagine.

Il nucleo produttivo del distretto armiero

In complesso, le imprese prese in considerazione valgono oltre 310-310 milioni di euro di giro d'affari annuo, per la precisione 312 nel 2005 e 315 nel 2004. Al gruppo Beretta si deve l'85-86% di questa cifra, cioè 270 milioni di euro annui.

Tutte le società prese in considerazione hanno sede nella provincia di Brescia, tranne la Benelli Armi che ha sede a Urbino e la Meccanica del Sarca che ha sede a Dro (provincia di Trento), entrambe facenti parte del gruppo Beretta. A parte considereremo la Sei che opera nel campo delle mine marine e delle bombe d'aereo, la sola dunque che è al di fuori del segmento industriale delle armi leggere e ormai opera anche al di fuori dell'area geografica.

Partiamo da un'analisi "storica". Nel 1998¹ avevamo individuato venti società di capitali come leader della produzione armiera del distretto bresciano, con un fatturato complessivo di 171 milioni di euro; escludendo la Fabbrica d'Armi Pietro Beretta e la Franchi, primo nucleo dell'allora nascente gruppo Beretta, le altre diciotto società si spartivano un giro d'affari di circa 52 milioni di euro.

Negli anni seguenti il gruppo Beretta si arricchiva di nuove aziende (Benelli, Uberti, Meccanica del Sarca), nonché di una holding, appunto la Beretta Holding, con funzioni di capofila. Il peso del gruppo nel distretto è così salito dal 70 all'85%, rompendo definitivamente gli schemi localistici grazie a importanti acquisizioni all'estero.

Di quelle aziende censite nel 1998 alcune sono uscite dal mercato, mentre altre sono tuttora attive su livelli di fatturato stagnanti o cresciuti ma non tanto da impensierire le solidissime aziende del gruppo Beretta. Escludendo queste ultime, infatti, non rimane che un fatturato di 44 milioni di euro. Si tratta di un fatturato inferiore del 15% in termini assoluti (ancora di più se calcolato in euro costanti), un dato che conferma il "cannibalismo" esercitato nell'ultimo decennio da Beretta ai danni del "suo" distretto, o almeno il declino complessivo delle sette aziende minori dell'area gardonese, che ormai fatturano poco più del 10% del gruppo leader.

La mappa del gruppo Beretta

Con queste premesse, è chiaro che il gruppo Beretta merita un discorso a sé sia per le dimensioni – del tutto "fuori misura" rispetto a quelle di tutte le altre aziende del distretto bresciano – sia per il dinamismo dimostrato negli ultimi an-

¹ Cfr. C. TOMBOLA, *Il distretto armiero bresciano*, cit.

ni. Sotto la gestione della famiglia Gussalli e dei suoi manager, infatti, anche aziende che in passato hanno dovuto subire lunghe crisi aziendali e il degrado dell'immagine commerciale sono rifiorite: Franchi, Benelli (ex Finmeccanica), e la stessa Uberti acquisita nel 2003. I risultati più controversi sono proprio quelli della società madre, la Fabbrica d'Armi Pietro Beretta (per brevità useremo la sigla FAPB), ormai divenuta soltanto una delle branche industriali del gruppo, anche se ne è ancora la principale. Tuttavia, analizzando gli ultimi otto esercizi si può constatare che la strategia di diversificazione "plurimarchio" adottata con decisione a Gardone sembra premiare, visto che quando FAPB ha dovuto scontare esercizi modesti (nel 1999, 2004, 2005) si sono registrate forti impennate dei fatturati di Franchi e soprattutto di Benelli. L'azienda di Urbino, che nel '98 contribuiva per il 24% al fatturato del gruppo, nel 2005 è salita al 30%; la Franchi nello stesso periodo è passata dal 4 al 7%; la FAPB dal 69 al 52%.

Il gruppo Beretta nel 2005 ha realizzato un fatturato consolidato² di oltre 400 milioni di euro.

Per disegnare la mappa del gruppo, bisogna comporne il quadro attraverso le società al capitale delle quali partecipa la società capogruppo, Beretta Holding Spa:

- Fabbrica D'Armi Pietro Beretta Spa di Gardone Val Trompia, controllata al 100%;
- Benelli Armi Spa (100%) di Pesaro, che a sua volta controlla al 100% la Franchi Spa e il 40% della Benelli Usa Corp.;
- Meccanica del Sarca Spa di Pietramurata (Trento), controllata al 100%;
- Pietro Beretta Holding B.V. di Amsterdam (100%) a cui sono intestate numerose partecipazioni estere;
- Burris Company Inc. di Greeley (Colorado), al 100%;
- la Beretta Usa Corp. di Accokeek (Maryland), controllata al 95,3%, che a sua volta controlla la Cougar Corp. al 100%;
- Benelli Usa Corp. anch'essa con sede ad Accokeek (Maryland), controllata direttamente al 60%; questa a sua volta controlla al 98,8% la Stoeger Industries Inc. di Accokeek;
- A. Uberti Spa di Gardone Val Trompia (65,94%);
- Stoeger Silah Sanayi A.S., ex Vursan, di Umraniye (Turchia) con una partecipazione del 6,81%, che sale al 100% attraverso la controllata Pietro Beretta Holding B.V.

² Sulla definizione di "bilancio consolidato" e quindi di fatturato consolidato vedere più avanti il paragrafo dedicato alla Beretta Holding.

Attraverso la Pietro Beretta Holding B.V. di Amsterdam la Holding controlla indirettamente altre società residenti all'estero:

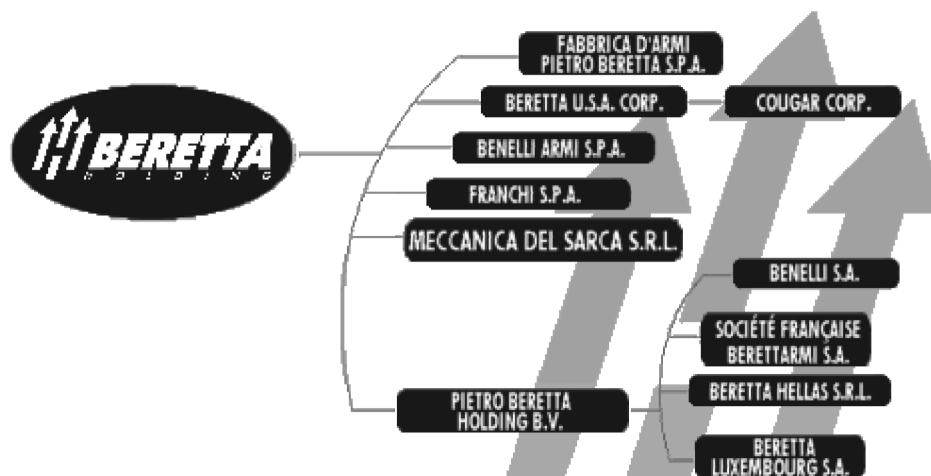
- Humbert Ctts Sas di Veauche (Francia);
- Beretta Benelli Iberica S.A. di Vitoria (Spagna);
- Société Française Berettarmi S.A.;
- Beretta Hellas Srl di Atene (Grecia);
- Beretta Luxembourg S.A. (Lussemburgo), che a sua volta controlla al 99,97% la Beretta Suisse S.A. di Lugano;
- Cougar France Eurl con sede a Parigi;
- Sako OY LTD di Riihimäki (Finlandia) che a sua volta controlla al 100% la Stoeger Canada LTD di Whitby (Ontario);
- Manfred Alberts GmbH di Wiehl (Germania).

In totale l'area di consolidamento riguarda 21 società oltre alla capogruppo, che esercita sulle società partecipate un controllo esplicito, normalmente del 100%, in via diretta o attraverso la sub holding olandese. Il patrimonio netto consolidato ammonta a circa 305 milioni di euro, comprensivo di 7 milioni di euro di patrimonio di terzi.

Vi sono anche altre partecipazioni secondarie non consolidate, quella in un tour operator di Urbino, Montefeltro Sport Srl, e nella società consortile a r.l. Energia Blu con sede a Gardone (Comune di Gardone e Beretta Holding co-gestiscono l'impianto idroelettrico in località Arsenale di Gardone, ora interessato anche da un progetto locale di "teleriscaldamento"), oltre che nella Beretta Australia Ltd. di Dandenong (South Victoria). Menzioniamo di passaggio, inoltre, anche le seguenti partecipazioni, quasi tutte direttamente ascrivibili alla FAPB: Isfor 2000 Scpa (gestisce l'Istituto Superiore di Formazione e Ricerca dell'Associazione Bresciana Industriale); AQM S.r.l. (gestisce il "centro servizi" consortile di Provaglio d'Iseo); Helsinki Halli Oy (è l'arena per eventi pubblici di Helsinki al capitale della quale partecipa la Sako); Cooperativa Sior Piero a r.l. (gestisce la "casa vacanze" di Gardone V.T.); Assocaaf Spa (Consulta nazionale dei Caaf); Gardone 2002 Spa (azienda per gli interventi edilizi e il recupero delle aree dismesse a Gardone, peraltro posta in liquidazione).

Come vedremo meglio più avanti, il profilo del gruppo per composizione geografica del fatturato e del capitale è quello di una multinazionale, sia pure sotto controllo familiare e con un forte radicamento in Italia.

Di sé il gruppo Beretta non dà, tuttavia, se non un'immagine più semplificata, come quella che abbiamo ricavato dal sito web della Meccanica del Sarca.

Figura 1 - La mappa del gruppo Beretta (<http://www.sarca.it/frameabout.htm>)

Forse si tratta solo di una mancanza di aggiornamento dei dati, ma la nostra impressione è che la direzione del gruppo tenda all'*understatement* per ciò che riguarda la proiezione internazionale di Beretta, che invece è fortissima. In termini di capitale controllato la cassaforte del gruppo è in Lussemburgo, dove esistono consistenti facilitazioni fiscali³. Molto importanti anche gli investimenti nelle controllate americane e in quella turca, la cui partecipazione vale da sola il triplo di quella registrata per la società industriale "storica" del gruppo, la Fabbrica d'Armi Pietro Beretta di Gardone. Da sottolineare anche il ruolo di sub holding della controllata olandese, anch'esso dovuto a ragioni fiscali⁴.

Come leggere il consolidato di Beretta

- Il bilancio consolidato della Beretta Holding si compone di numerose sezioni:
- il bilancio dello stato patrimoniale e il conto economico al 31 dicembre 2005, raffrontato con la situazione dell'esercizio precedente;

³ Il Lussemburgo ha di recente eliminato le disposizioni del 1929 che permettevano di costituire sul suo territorio *holding* quasi totalmente esenti da imposte. Ma si è preparato a questo abbandono creando le Società di partecipazioni finanziarie (Soparfi), che di fatto gli permettono di restare competitivo in questo ambito, e sta ora introducendo la Società di gestione del patrimonio familiare che riprende molte caratteristiche della legge del 1929 appena abrogata.

⁴ L'Olanda, oltre a non sottoporre all'imposta sui redditi i dividendi e le plusvalenze derivanti dalla vendita di partecipazioni, permette che l'utile finale (scontando solo una modesta ritenuta) confluisca alle Antille, dove, di fatto, non viene tassato.

- la “nota integrativa” obbligatoria, in cui si espongono i criteri seguiti nella redazione del bilancio e si commentano le varie poste e le principali variazioni intervenute durante l’ultimo esercizio;
- il rendiconto finanziario;
- lo stato patrimoniale riclassificato secondo criteri di liquidità decrescente;
- il conto economico riclassificato a costo del venduto;
- la relazione sulla gestione nella quale il presidente del CdA si rivolge agli azionisti per commentare l’andamento dell’esercizio appena concluso e sollecitarne l’approvazione del bilancio.

Che cosa significa redigere un “bilancio consolidato”? Significa inserire in un unico bilancio tutte le società appartenenti a un gruppo e controllate attraverso partecipazioni azionarie, come se fossero un’unica azienda.

Per comprendere un bilancio consolidato è necessario conoscere i principali principi di consolidamento. Il bilancio consolidato della Beretta Holding Spa è stato redatto conformemente al disposto degli articoli dal 29 al 39 del Decreto Legislativo 127/91. Il consolidamento è effettuato con metodo dell’integrazione globale, secondo i principi previsti dagli articoli 31, 32 e 33 del decreto sopra citato. Il valore contabile delle partecipazioni è eliminato contro la relativa frazione di patrimonio netto a fronte dell’assunzione delle attività e passività delle società partecipate. I crediti e i debiti intercorrenti tra le società incluse nel consolidamento sono eliminati, così come i costi ed i ricavi relativi ad operazioni infragruppo. Sono inoltre eliminati gli utili e le perdite di importo rilevante connessi con le principali operazioni effettuate tra le società consolidate, e inclusi in attività ancora presenti a fine esercizio nei bilanci delle società consolidate medesime. La Reconta Ernst & Young ha curato la revisione contabile del bilancio consolidato della Beretta Holding, certificandone la correttezza.

Commentiamo qui i dati più interessanti seguendo i vari punti della “nota integrativa” allegata al bilancio ufficiale.

La maggior parte delle immobilizzazioni immateriali è costituita da diritti di brevetto, non di recente acquisizione. Nell’ultimo esercizio (2005) il gruppo ha sostenuto nuovi investimenti per 1,6 milioni di euro, soprattutto per il implementazione di un nuovo software e per l’avvio di nuove linee produttive.

Le immobilizzazioni materiali sono consistenti, 110 milioni di euro, quasi del tutto costituiti da terreni, fabbricati e impianti, anche acquisiti in leasing. I nuovi investimenti assommano a 16 milioni di euro. La società ha usufruito di tutte e cinque le rivalutazioni di legge, in particolari di quelle – veramente favorevoli – concesse nel 2000 e nel 2003.

Tra gli acconti finanziari vi sono le spese sostenute per l’accordo di *joint venture* con un’impresa cinese, la BAM di Wuxi (Shanghai), produttrice di carabine ad aria compressa.

55 milioni di euro sono gli investimenti a medio termine di disponibilità finanziarie del gruppo.

Il magazzino è piuttosto rilevante, ben 160 milioni di euro, +13% nell'ultimo esercizio, costituito com'è per i tre quarti da "prodotti finiti e merci", cioè da *stock* finali. Si noti che è un valore al netto di un fondo di obsolescenza prodotti finiti e merci pari a 8,6 milioni di euro. Abbiamo già notato altrove⁵ questa anomalia: il livello delle scorte del gruppo Beretta rappresenta il 40,1% del fatturato, segno evidentemente di un ciclo industriale ancora di impianto fordista e tradizionale, che non adotta le tecniche del *just in time* e sopporta di conseguenza il costo finanziario delle scorte. Per di più, le rimanenze sono cresciute nell'ultimo esercizio di oltre 13 punti percentuali.

Tabella 1 - Rimanenze del gruppo Beretta

RIMANENZE in migliaia di euro	al 31.12.05	al 31.12.04	± %
Materie prime, sussidiarie e di consumo	25.215	23.061	+ 9,3
Prodotti in corso di lavorazione e semilavorati	12.438	11.208	+11,0
Prodotti finiti e merci	122.499	107.302	+14,2
Acconti	343	99	+246,5
Totale	160.495	141.670	+13,3

I crediti commerciali sono circa 90 milioni di euro, che prudentemente vanno svalutati di 4,5 milioni di euro. Quelli tributari assommano a ben 6,3 milioni di euro, la maggior parte per credito IVA; quelli relativi a imposte anticipate sono ancor maggiori, 12,6 milioni di euro, in gran parte dovute alle scritture di consolidamento. Veniamo così a sapere che il livello delle vendite infragruppo, 16,9 milioni di euro, è tutto sommato limitato. Si tenga presente che il gruppo ha aderito al "consolidato fiscale nazionale", grazie al quale la società consolidante (Beretta Holding) concentra su di sé i rapporti con il fisco assumendo gli imponderabili delle società consolidate.

Veramente consistenti sono le disponibilità liquide del gruppo, 74,3 milioni di euro (ma nell'esercizio 2004 erano 50 milioni in più, spostati come abbiamo già visto negli investimenti a medio termine). Esse coprono gran parte dell'esposizione bancaria a breve (49 milioni di euro) e a medio/lungo termine (37 milioni di euro) del gruppo, che comunque ha pagato interessi passivi e oneri ban-

⁵ Cfr. C. TOMBOLA, *Il distretto armiero*, cit.

cari per 4,2 milioni di euro nell'anno. Sostanzialmente Beretta lavora con mezzi finanziari propri, e ha un'abbondante liquidità.

Poiché il valore di carico delle partecipazioni è – si vedano i criteri di consolidamento – diverso da quello iscritto nel bilancio consolidato, ne consegue una “riserva di consolidamento” che ammonta a 165,2 milioni di Euro, corrispondente alle eccedenze delle quote di pertinenza dei valori di patrimonio netto delle società consolidate rispetto ai relativi valori di carico delle stesse.

Nonostante le ingenti perdite delle società partecipate, il gruppo ottiene nel 2005 un utile d'esercizio di 20,5 milioni di euro, perfettamente coerente con quello degli esercizi precedenti: 21,5 nel 2004, 22,2 nel 2003.

Gli ammortamenti anticipati (29 milioni di euro) producono effetti fiscali favorevoli per 8 milioni di euro.

Il fondo TFR, ovvero il denaro dei lavoratori accantonato per la liquidazione ma gestito dal gruppo, ammonta a 20,7 milioni di euro.

I debiti verso fornitori sono appena 48 milioni di euro, quasi la metà dei crediti commerciali. Beretta paga i propri fornitori meglio di come è pagata dai clienti.

Nel conto economico, tutti i costi sono in linea con l'anno precedente e con il lieve aumento del fatturato consolidato, 400,2 milioni di euro, +3% rispetto al 2004.

Il gruppo paga affitti per godere di beni di terzi per 2,9 milioni di euro.

Salari e stipendi sono aumentati del 6% in un anno, il costo del lavoro nel suo insieme del 3%. I dirigenti sono 64, gli impiegati 890, gli operai 1.686. Per i 2.640 dipendenti fissi del gruppo, lo stipendio medio annuo è di 31.267 euro, 2.605 euro per 12 mensilità.

Gli otto amministratori della capogruppo si sono attribuiti un compenso complessivo di 1.555.000 euro, in media 194.000 euro a testa.

Può essere interessante raffrontare il costo del personale con quello per i “servizi”, in modo da avere una misura dell'esternalizzazione produttiva del gruppo.

Tabella 2 - *Confronto tra i costi per i servizi e per il personale del gruppo Beretta*

GRUPPO BERETTA In milioni di euro	2005	2004	2003	2002	2001	2000	1999
Costi per servizi	119.5	119.4	119.0	109.6	109.8	94.3	65.6
Costi per il personale	113.8	110.5	101.4	94.6	90.9	84.9	70.2
Numero totale dei dipendenti	2.640	2.535	2.442	2.326	2.159	2.064	1.883

Intanto si può notare come il ricorso a servizi esterni non sia un processo recentissimo nel gruppo, e abbia avuto come anno di svolta il 2000, quando i costi per i servizi hanno superato quelli per il personale. La “forbice” tra i due costi è stata massima nel 2001 e nel 2003, ma è scesa nell’ultimo esercizio al livello più basso del periodo. Se poi approfondiamo l’analisi e ci concentriamo sulla principale società industriale del gruppo, la FAPB, possiamo constatare che l’andamento delle lavorazioni esterne rispetto ai costi per il personale è sceso dal 71,2% nel 2001, al 56,3% del 2005.

Tabella 3 - *Andamento delle lavorazioni esterne e costi per il personale della Fabbrica d’Armi Paolo Beretta*

FAPB in milioni di euro	2005	2004	2003	2002	2001	2000	1999
Lavorazioni esterne	25,0	25,4	28,0	26,5	26,7 36,9*	29,5*	23,5*
Costi per il personale	44,4	45,3	40,9	39,9	37,5	34,4	33,6
Numero totale dei dipendenti	1021	999	994	1013	969	908	926

* Le “lavorazioni esterne” sono state comprese in una voce non disaggregata “servizi industriali”.

L’importanza dei contratti in dollari USA è rimarcata dalle perdite finanziarie, dovute al cambio sfavorevole (cioè dalla perdita di potere d’acquisto del dollaro rispetto all’euro): 1,85 milioni di euro.

Riassumendo, l’analisi economica, finanziaria e patrimoniale del consolidato 2005 presenta:

- un *cash flow*⁶ di 49,5 milioni di euro, che non si discosta da quello generato nel 2004 (50,9);
- un fatturato globale in crescita (euro 400 milioni di euro, +3,10% rispetto al 2004);
- capacità di reddito: i margini economici rimangono sostanzialmente sui livelli del precedente esercizio (margine operativo netto passato dal 10,87 al 10,65%), con un utile netto finale pari al 4,93% del fatturato;

⁶ *Cash flow* o “flusso di cassa” è la somma del reddito netto di una società, degli ammortamenti e degli accantonamenti a riserva. Detto in altro modo, è la differenza tra le entrate e le uscite monetarie di un determinato periodo contabile. È un indicatore utile per valutare le *performance* di una società, e i suoi eventuali problemi di liquidità.

- capacità di rimborso: l'autofinanziamento risulta elevato (22,90% del fatturato) e deriva per il 16,20% dal contributo della gestione caratteristica e per la rimanenza dalla diminuzione del circolante operativo. La liquidità prodotta ha coperto i bassi oneri finanziari, le imposte e gli oneri extra gestione, ma non totalmente i notevoli investimenti effettuati nel corso del 2005 (76 milioni di euro), con un disavanzo finanziario di 24 milioni di euro. Tale disavanzo è stato coperto mediante incremento del capitale proprio per 3 milioni di euro e la rimanenza dall'aumento dei debiti bancari a breve;
- struttura finanziaria: il grado di indebitamento risulta molto basso e sui livelli del precedente esercizio (da 0,30 a 0,29), indice di mezzi propri molto consistenti e adeguati alla realtà aziendale (77,40% del capitale investito).

Pertanto il gruppo Beretta aumenta costantemente le quote di mercato, mantenendo margini economici interessanti e risulta patrimonialmente risultando solido.

5. La voce di Gussalli

Il commento del presidente del Consiglio di Amministrazione, Ugo Gussalli Beretta, nella sua Relazione agli azionisti ci fornisce il punto di vista non solo degli amministratori ma degli stessi azionisti sull'andamento dell'esercizio 2005.

Ecco le principali considerazioni, corredate di ulteriori notizie.

Il 93% del mercato del gruppo si situa nell'area europea e nordamericana. Il fatturato realizzato in Italia è ora del 13% (2004: 15%; 2003: 16%); il Nordamerica rappresenta il 54% del giro d'affari del gruppo, in continuo, anche se lieve, progresso.

Il fatturato è rimasto sostanzialmente stabile (il lieve aumento del 3% è dovuto all'inserimento nel consolidato della tedesca Manfred Alberts GmbH, incorporata solo nel secondo semestre del 2004).

La tenuta è merito del mercato civile e sportivo, che aumenta del 6% la sua incidenza sul giro d'affari complessivo. Per il settore difesa e ordine pubblico, invece, Gussalli parla di un'ulteriore flessione del 34%, con un'incidenza sul giro d'affari totale che passa dal 7 al 5% (di cui 2% difesa e 3% ordine pubblico). Secondo il presidente, questa flessione è da ascrivere sostanzialmente alla FAPB e al calo del 7% del quantitativo dei pezzi venduti, in particolare di pistole semiautomatiche per difesa e ordine pubblico. Più in dettaglio ancora, il calo è circoscritto all'area italiana e "attribuibile al venire meno delle coperture finanziarie da parte degli enti pubblici interessati" al settore difesa e ordine pubblico. La dirigenza del gruppo è però ottimista circa il recupero di quest'area di mercato,

sia per l'introduzione di nuovi prodotti sia per un certo movimento degli ordinativi acquisiti nei primi mesi del 2006.

In quantità, le armi lunghe a canna liscia (caccia e tiro) tengono bene il mercato, e i fucili sovrapposti crescono del 6%. Per le canne rigate, le carabine semiautomatiche calano, ma crescono del 20% le carabine *bolt action* del marchio svedese Tikka. Le “repliche” crescono del 5%, i fucili a pompa del 3%.

In crescita anche i settori complementari, le ottiche sportive (+9% del fatturato) e l'abbigliamento e accessori (+7%), che insieme valgono oltre 50 milioni di euro.

In fatturato – citiamo le parole della relazione, “l'incremento dei ricavi in Nord America è stato pari al 4% ed è stato ottenuto grazie ai buoni risultati di vendita delle carabine *bolt action* (oltre 36.000 unità vendute) e alla crescita realizzata nel settore delle ottiche e degli accessori; stabili le consegne delle altre armi lunghe, mentre il mercato delle pistole civili continua a essere caratterizzato da una fase di generale debolezza della domanda. Per quanto riguarda l'Europa, la crescita dei ricavi è quasi totalmente riferibile al contributo della Manfred Alberts, mentre il calo del fatturato nel settore ordine pubblico è stato compensato da una certa ripresa della domanda per le armi lunghe nel settore civile/sportivo. Le vendite nel resto del mondo hanno beneficiato, come già sopra accennato, della vivacità della domanda di armi sportive di fascia medio/alta in Europa orientale con particolare riferimento alla Russia”.

Nella sua relazione Gussalli, sottolineando che il personale in forza è aumentato nel triennio soprattutto grazie all'acquisizione della Manfred Alberts e al dinamismo delle controllate finlandese e turca, dà un numero di dipendenti complessivi leggermente più alto da quello riportato nel commento allo stesso bilancio consolidato: 2.717, di cui il 57% impiegato in Italia (era il 61% nel 2003).

Nell'ultimo quinquennio gli investimenti si sono concentrati soprattutto in Italia:

(in milioni di Euro)	2005	2004	2003	2002	2001
Italia	11,1	15,7	20,2	16,2	15,4
Nord America	3,0	4,8	3,6	2,4	4,3
Europa e Resto del Mondo	3,7	5,9	7,6	6,7	3,9
Totale	17,8	26,4	31,4	25,3	23,6

Metà degli investimenti dell'ultimo esercizio è dedicata al potenziamento delle strutture logistiche, organizzative e commerciali. “I progetti più significativi sono stati realizzati presso la Benelli Armi Spa (realizzazione parziale del magazzino automatico, completamento linea otturatori fucili semiautomatici),

presso la Beretta Usa Corp. (ampliamento linea per otturatori pistola), presso la Sako in Finlandia (trattamento termico canne e brocciature carcasse per carabine *bolt action*), presso la società turca Stoeger (linea di lavorazioni componenti fucili semiautomatici e pompa), presso la Meccanica del Sarca (impianti automatici di lavorazione e pulitura legni). Da ricordare, infine, l'investimento strategico relativo al rinnovamento completo dell'impianto di produzione di energia idroelettrica a supporto del polo industriale in Gardone Val Trompia⁷.

Nell'esercizio 2005 il gruppo ha investito in ricerca e sviluppo 7,7 milioni di euro, dedicati soprattutto all'"area del prodotto". I progetti più rilevanti sono quelli "della versione *sub-compact* della famiglia di pistole semiautomatiche PX4 Storm Beretta con fusto in polimero, intrapreso presso la Beretta Usa Corporation per il mercato del Nord America, il cui lancio produttivo è avvenuto nella seconda metà del 2006; il completamento della linea di pistole semiautomatiche Beretta con modello 90-TWO, destinato ad affiancare il modello 92 e caratterizzato da soluzioni tecniche concepite per supportare anche i calibri di maggiore potenza, con avvio della produzione all'inizio del 2006; il completamento e l'industrializzazione per quanto riguarda le repliche Uberti del nuovo revolver a retrocarica basculante Laramie e della nuova pistola avanzata Remington, già lanciate sul mercato; il completamento, inoltre, del revolver Remington versione Conversion, destinato principalmente al mercato americano", andato in produzione nella seconda metà del 2006.

Nel settore "canna liscia" il gruppo Beretta punta sul "completamento del progetto e l'industrializzazione del nuovo semiautomatico Inertia di Franchi che si colloca nella gamma dei semiautomatici tecnologicamente innovativi a un prezzo contenuto, lanciato nella prima metà dell'anno; l'avvio dello sviluppo della nuova gamma sovrapposti Beretta, il cui completamento è previsto nel corso del 2006; l'ampliamento della gamma del fucile semiautomatico Urika Beretta con l'applicazione *kick-off*, sistema innovativo di riduzione del rinculo per smorzamento; l'estensione del sistema di riduzione rinculo *Comfortech* alle gamme Argo e Nova della Benelli; il completamento da parte di Benelli della gamma del modello semiautomatico CRIO con l'introduzione del calibro 20".

Per le armi lunghe a canna rigata, i progetti riguardano "il completamento dello sviluppo della nuova generazione della carabina mod. Sako 85, presentata nel corso del recente *Shot-Show* a Las Vegas; il completamento della linea Argo, carabina semiautomatica Benelli, con complessivi 7 calibri; il completamento del lanciagranate, primo componente del sistema d'arma innovativo Soldato futuro in corso di sviluppo da parte di Beretta in collaborazione con l'Esercito

⁷ Cfr. Relazione agli azionisti, p. 34.

Italiano e i cui prototipi saranno disponibili nella seconda metà del 2006; il completamento dell'industrializzazione da parte di Uberti della replica del fucile a pompa Lightning, le cui prime consegne sono avvenute nella seconda metà dell'esercizio 2005, e lo studio e la realizzazione dei primi prototipi della replica del fucile mod. W. 1876, per cui l'inizio della produzione è previsto nella seconda metà del 2006; il completamento del progetto congiunto Beretta e Benelli della carabina semiautomatica RX4 Storm⁸.

La controllata Burris ha sviluppato un innovativo sistema di puntamento con misuratore di distanza integrato nell'ottica per le carabine a canna rigata (il lancio commerciale è avvenuto nel corso del 2006).

Il volto noto dell'impero Beretta: le controllate italiane

Passando ad analizzare le società controllate, il presidente ha presentato per prima la situazione della FAPB, il cui fatturato è calato del 5%, mentre i pezzi prodotti sono stati 193.000 (218.000 nel 2004). Qui Gussalli ha puntato l'indice: "A determinare il calo del giro d'affari sono state le vendite nel settore difesa e ordine pubblico, il cui valore si è dimezzato rispetto all'esercizio precedente in conseguenza sia del taglio degli stanziamenti da parte degli enti pubblici italiani che dei tempi burocratici sempre più lunghi necessari per l'ottenimento delle licenze di esportazione. Hanno influito negativamente anche le difficoltà organizzative e gestionali imputabili alle prolungate indagini delle autorità di Pubblica Sicurezza conseguenti ai furti perpetrati da un dipendente disonesto e su transazioni intercorse con il Ministero degli Interni; a tale proposito la Società ha ribadito l'assoluta trasparenza e regolarità dei comportamenti posti in essere".

Si tratta di una formula più laconica di quella usata dal presidente (Ugo Gussalli Beretta è presidente del CdA di tutte le società del gruppo con sede in Italia) nella relazione 2005 della stessa FAPB: "A proposito delle presunte irregolarità di natura commerciale riportate in maniera equivoca da certa stampa, vie-

⁸ Cfr. Relazione agli azionisti. Sul progetto "X4" destinato al comparto militare e di polizia e in particolare sulla carabina mod. R4X, cfr. *Beretta R4X: semiauto per la polizi*, 12 dicembre 2005, consultabile sul sito www.armimagazine.it. Si tratta in effetti di un'arma semiautomatica con meccanica di stretta derivazione dal Benelli Argo, in cui le innovazioni stanno nel largo impiego di polimeri e nella modularità, consentendo di assemblare varianti dello stesso modello con dimensioni e canne differenti. Si conferma che i progettisti Beretta non cercano novità ma lavorano su modelli già collaudati, tenendo d'occhio soprattutto quel che potrebbe interessare il mercato americano: la R4X è stata presentata ufficialmente allo *Shot Show 2006* di Las Vegas, e adotta come munizionamento non il 5,56x45 Nato ma il 223 Remington.

ne ribadita l'assoluta regolarità dei comportamenti e delle operazioni poste in essere con particolare riferimento alla legittimità del riacquisto di pistole obsolete dal Ministero degli Interni, che è, tra l'altro, l'ente istituzionalmente preposto alle autorizzazioni inerenti al commercio di armi in genere e ha ceduto dette armi alla nostra Società nel rispetto di una precisa ed esplicita disposizione di legge riguardante le armi obsolete. Anche la successiva fornitura di tali pistole alla nuova polizia irachena è stata effettuata con la più assoluta trasparenza e a fronte di regolari autorizzazioni rilasciate dalle autorità competenti".

Si tratta, com'è chiaro, dell'episodio di cui si parla in altra parte di questo Annuario e che abbiamo ivi commentato. Se l'abbiamo qui ripreso è per sottolineare che la direzione Beretta ha attribuito all'inchiesta giudiziaria una parte delle responsabilità nella riduzione del fatturato 2005 della società di Gardone.

Per il personale la FAPB spende 44,5 milioni di euro, con una retribuzione media mensile di quasi 2.400 euro (in 12 mensilità/anno). Dopo un triennio di forti investimenti (16,4 milioni di euro), ora l'azienda cerca di migliorare l'efficienza e ridurre i costi, e ha rinviato al 2006 l'avvio del progetto di automazione della seconda parte della linea canne (1,2 milioni di euro), anche per la difficoltà di reperire un fornitore all'altezza della complessità tecnica del progetto. L'investimento in R&D è invece cresciuto, per affrontare i progetti "Soldato Futuro", il nuovo lanciagranate, le armi cosiddette "LTLW" (*Less Than Letal Weapons*, armi non letali), le pistole mod. *PX4* e mod. *90-TWO*.

La controllata Benelli è quella che presenta l'utile più vistoso, dovuto però alla massiccia distribuzione *una tantum* di dividendi da parte della subcontrollata Franchi. Anche qui vi è stato un calo del giro d'affari (79,1 milioni di euro), dovuto al calo delle consegne della consociata Benelli Usa, per la quale ha pesato la riduzione delle vendite del fucile a pompa Nova, modello rinnovato con l'introduzione del calcio *Comfortech*. Benelli ha prodotto 174.000 armi, 20.000 in meno rispetto all'anno precedente, con solo 237 addetti. Gli investimenti sono stati finalizzati all'introduzione di celle di lavoro flessibili e al completamento del nuovo magazzino automatico per la gestione dei materiali e dei prodotti finiti.

La Franchi è uscita con una piccola perdita (9.000 euro), facendo fronte a un esercizio poco brillante – il mercato di riferimento è quello, stagnante, statunitense – grazie ad azioni promozionali per ridurre le giacenze di magazzino. Fattura 15,8 milioni di euro.

La A. Uberti esce in utile (500.000 euro) con un fatturato di 9,2 milioni di euro (+9% rispetto al 2004) per 41.000 armi vendute e 63 addetti.

La Meccanica del Sarca, che produce parti e componenti per le società del gruppo, ha anch'essa registrato una riduzione del fatturato del 5% (13,7 milioni di euro nel 2005, 14,5 nel 2004). Occupa 148 unità. Se i settori dei componen-

ti di legno e dei componenti d'acciaio hanno venduto meno, quelli dei componenti di lamiera sono andati bene, soprattutto grazie alle commesse acquisite all'estero per caricatori *sand resistant* e all'avvio della commercializzazione con il marchio MDS.

7. L'altro volto: Beretta fuori d'Italia

La Beretta Usa Corp. ha realizzato nel 2005 un fatturato di 130,3 milioni di dollari, 30 prodotti localmente e il resto importato dalle altre società del gruppo. Ha 343 dipendenti. È un risultato in crescita del 4% grazie alle buone performance del settore difesa e ordine pubblico, sia nelle pistole che nelle parti e componenti (questo sono raddoppiate rispetto al 2004). Tra gli investimenti (2,6 milioni di dollari), il più rilevante è stato quello per un centro di lavoro ad asse orizzontale a completamento della nuova linea automatizzata per la lavorazione di componenti in acciaio e alluminio.

Benelli Usa e Stoeger Industries Inc. sono le società che distribuiscono negli Stati Uniti i prodotti Benelli, Franchi, Stoeger e Uberti. Hanno realizzato un fatturato di 102,8 milioni di dollari, +3% rispetto al 2004, ma con una contrazione dell'utile (3,1 milioni di dollari invece di 4,3). L'organico è di 73 dipendenti. La relazione indica tra le cause di una minore redditività le rese della casa editrice Stoeger Publishing, un marchio affermato che opera dal 1924 nel settore dell'editoria *outdoor*. In effetti il numero di armi vendute (205.000 unità) è salito di 10.000 pezzi, grazie ai sovrapposti Franchi, alle repliche Uberti e ai fucili commercializzati col marchio IGA. I fucili a pompa Stoeger sono al primo anno di commercializzazione.

Burris Co. ha sede in Colorado, dove occupa 71 dipendenti per produrre e commercializzare ottiche sportive di gamma alta. Con un fatturato di 22,4 milioni di dollari (+11%) ha realizzato un utile netto di 3,6 milioni di dollari.

La società finlandese Sako Oy produce e distribuisce carabine *bolt action* con marchi Sako e Tikka, dal nome della omonima consociata svedese. Con 300 dipendenti ha realizzato 35,2 milioni di euro, +13% rispetto all'esercizio precedente, e ha prodotto nello stabilimento di Riihimäki 70.000 carabine all'anno, 20.000 in più del 2004 grazie ai consistenti investimenti sostenuti nel triennio 2002-2004 (8 milioni di euro). Metà della produzione è assorbita dal mercato americano. La Sako controlla la Stoeger Canada, società da 7,9 milioni di euro di fatturato ma in crescita (+25% in un anno).

La consociata turca Stoeger Silah Sanayi A.S., che ha nel 2004 abbandonato il vecchio marchio Vursan dopo il trasferimento nella nuova sede di Istanbul, ha raggiunto ottimi risultati grazie all'aumento del fatturato del 70% in un solo anno. La redditività è stata buona, con 0,7 milioni di euro di utile su 8,5 milioni di euro

di vendite. L'indubbio successo è merito del nuovo fucile a pompa con camerata da 3,5", del raddoppio delle vendite di componenti alle altre società del gruppo Beretta, e all'aumento delle consegne di fucili semiautomatici. In Turchia è stata anche avviata la produzione di serie delle pistole Cougar, le cui consegne sono iniziate nel 2006. In un solo anno i dipendenti sono passati da 162 a 222.

Beretta-Benelli Iberica è la consociata che distribuisce i prodotti del gruppo nella penisola iberica. Ha realizzato un fatturato di 25,2 milioni di euro e un risultato netto di 1,5 milioni di euro, un buon successo dovuto ai sovrapposti e all'abbigliamento, cresciuto del 24% in un anno. Metà del fatturato, si deve ai fucili semiautomatici, settore in cui si è registrato una lieve contrazione delle vendite.

Sul mercato francese, dove operano la Humbert CTTS e la Cougar France, le vendite sono state di 22,1 milioni di euro, di cui 0,8 dovute alla Cougar France che gestisce la gallery di Parigi.

Per il primo anno interamente all'interno del gruppo, di cui è entrata a far parte durante il 2004, la tedesca Manfred Alberts ha realizzato vendite per 11,3 milioni di euro. L'azienda commercializza tradizionalmente ottiche sportive, attacchi per ottiche, parti d'arma e accessori, ma ha iniziato la distribuzione dei prodotti Sako e Beretta, a cui si sono in seguito aggiunti gli altri marchi del gruppo.

Beretta Hellas distribuisce i prodotti del gruppo in Grecia, con un fatturato di 4,5 milioni di euro, in crescita rispetto al 2004 dell'11%.

A queste società operative si aggiungono poi quelle finanziarie:

- Beretta Holding è la capogruppo, che ha chiuso l'esercizio 2005 con un utile netto di 11 milioni di euro. I dividendi incassati grazie alle proprie partecipazioni sono stati 11,8 milioni (8 nel 2004);

- Pietro Beretta Holding B.V. è la subholding olandese, con utile di 3,7 milioni di euro ridotto rispetto al 2004 (5,6) a causa dei minori dividendi incassati da Beretta Luxembourg, Beretta Benelli Iberica e Humbert CTTS. Ha sottoscritto un aumento di capitale della Stoeger Silah Sanayi con esborso di circa 5 milioni di euro, portando così la propria partecipazione dall'87,58 al 93,19%. Ad essa fanno capo la Beretta Luxembourg e la Pietro Beretta Suisse, le società che gestiscono le risorse finanziarie del gruppo.

Il distretto senza Beretta

È chiaro che di fronte a queste dimensioni, a questa ramificazione e diversificazione industriale, e alla proiezione internazionale del gruppo Beretta, le altre aziende forti del distretto bresciano fanno ben magra figura.

Anche se aggiungessimo alla nostra analisi – come ci proponiamo di fare nel

Tabella 4 - *Fatturati del distretto armiero: 1998-2005*. Fonte: bilanci ufficiali, in migliaia di euro

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Beretta Holding	4.151	4.545	5.091	5.055	5.852	6.054	7.143	7.600
Benelli	40.281	44.623	59.754	77.535	69.742	73.619	80.957	79.052
Uberti Spa						8.146	8.429	9.224
Franchi	7.341	10.163	12.474	14.056	13.727	10.509	13.117	18.098
Meccanica del Sarca							14.484	13.709
Fabbr.Armi P.Beretta	114.805	107.275	130.323	150.149	154.646	150.268	146.775	140.012
A. Gruppo Beretta Italia	166.578	166.606	207.642	246.795	243.967	248.596	270.905	267.695
Beretta Holding consolidato	216.119	231.466	314.361	348.554	357.069	368.471	388.471	400.216
Armi Perazzi	10.189	10.141	12.723	12.645	13.181	13.240	13.473	12.064
Bettinsoli	2.939	2.887	2.709	3.326	3.957	5.050	4.824	5.548
CD Europe		1.808	2.194	2.194	3.327	3.722	5.049	7.348
Fabarm	8.339	7.813	10.625	9.747	10.051	9.294	9.909	9.064
Investarm	2.684	2.774	3.318	3.601	3.578	2.695	2.222	2.495
Sabatti	3.558	3.292	3.651	4.062	4.366	4.204	4.531	4.004
The Four Company	2.624	2.769	2.932	3.346	4.336	4.010	3.993	3.661
Uberti Srl *	4.395	4.484	913	125	125	65	9	46
B. Distretto "forte"	30.333	31.484	38.152	38.921	42.796	42.215	44.001	44.184
Valtro		8.944	1.558	1.298	1.165			
SAB	1.303	1.035	1.607	1.189	1.034	827		
Zoli sas	2.961	2.233	2.113	2.642	3.053	3.382		
S.E.I.	21.960	22.585	26.715	31.644	35.331	31.163	30.621	30.551
A+B	196.911	198.090	245.794	285.716	283.185	290.811	314.906	311.879

* Dal 1 marzo 2000 la Uberti Aldo & C. Srl ha conferito l'attività produttiva alla A. Uberti Srl, poi divenuta A. Uberti Spa sotto il controllo del gruppo Beretta, e si è trasformata in società commerciale per la locazione di beni immobili.

prossimo numero dell'Annuario – un'altra dozzina di società operanti nell'area gardonese,⁹ pure le dimensioni e la solidità economica del “distretto senza Beretta” non sarebbero comparabili neppure lontanamente a quelle del gruppo leader.

Pure, è indubbio che vi sia una certa integrazione proprio tipicamente “distrettuale” tra Beretta e le altre aziende operanti nell'area. Tutte beneficiano del tessuto delle aziende sub-fornitrici presenti nel Bresciano, tutte attingono al serbatoio di manodopera qualificata che è storicamente radicato nella Val Trompia, tutte possono trarre vantaggio dal presentarsi unite nel confronto con le istanze politiche ed economiche, locali e nazionali (linee di politica industriale, salvaguardia della specificità produttiva, contratti di lavoro e vertenze sindacali ecc.), e di fronte a una pubblica opinione che spesso non è tenera nei loro confronti.

Tutte, infine, subiscono in modo analogo le variazioni del ciclo commerciale, sia pure in proporzioni quantitativamente diverse. Le due sole aziende che si distinguono nel modesto panorama gardonese, Armi Perazzi e Fabarm, hanno registrato negli ultimi otto anni variazioni di fatturato, con picchi e cadute, non dissimili da quelle registrate da FAPB. Potremmo dire che gli anni buoni di Beretta sono buoni anche per le piccole aziende del distretto.

Tabella 5 - *Variazioni di fatturato dal 1998 al 2005*

ANDAMENTO DEL FATTURATO							
indice 1998=100	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
FAPB	93,4	113,5	130,8	134,7	130,9	127,8	122,0
Armi Perazzi	99,5	124,9	124,1	129,4	129,9	132,2	118,4
Fabarm	93,7	127,4	116,9	120,5	111,5	118,8	108,7

La “società per azioni con unico socio” Armi Perazzi Spa di Botticino Matina è l'unico gioiello industriale che ancora manca alla corona dei Gussalli, ma è una realtà limitata, con 91 dipendenti e una produzione di una dozzina di fucili al giorno, posseduta al 100% e presieduta ancora oggi da Daniele Perazzi, che fondò l'azienda nel 1957, e diretta dai suoi figli. I migliori successi sono quelli in campo sportivo, dal primo oro olimpico a Tokio (1964) ai 9 ori di Sid-

⁹ Si tratterebbe di prendere in considerazione anche le seguenti società: Silma Srl, Fausti Stefano Srl, Kimar Srl, Lu-Mar Srl, Armi s. Marco Srl, Famars di Abbiatico e Salvinelli Srl, Armi s. Paolo Srl ora Euroarms Italia Srl, American Western Arms, Inc. Italia Srl, Fabbrica Armi Isidoro Rizzini Srl, Rizzini Srl, Tanfoglio Fratelli Srl, Caesar Guerini Srl, Falco Srl, Fratelli Marocchi di Stefano Srl, Bremec Srl.

ney (2000) e all'exploit dei 12 primi posti di Atene (2004). Gli allori si sono tradotti, sul piano economico, in una fortissima propensione all'esportazione. In effetti solo il 21% del fatturato è realizzato in Italia, il resto nei paesi europei (45%), negli Stati Uniti (26%) e nei rimanenti paesi (8%).

Sebbene penalizzato dal basso corso del dollaro, il mercato americano è anche per Perazzi il principale mercato nazionale, al punto di consigliare la fondazione della Perazzi Usa Inc., con sede a Los Angeles, California: società totalmente controllata dalla Armi Perazzi, e dunque anch'essa interamente nelle mani di Daniele Perazzi, che ha realizzato nel 2005 un fatturato di 3,2 milioni di euro e che sembra avere buone prospettive. Nel corso del 2005 sul mercato americano è infatti stato presentato un nuovo fucile, il modello MX 2005, specificamente destinato ai tiratori americani.

Sul piano economico, durante un difficile 2005 la Perazzi ha usato tutti i mezzi a disposizione per difendersi. A una flessione del fatturato del 10,5% è infatti riuscita a far corrispondere un contenimento del valore della produzione (-10,3%), un decremento dei fattori produttivi (-10,4%), cioè degli acquisti (-13%), dei servizi (-13%) e del costo del personale (-9%), per il quale ha fatto ricorso sia alla cassa integrazione che alla riduzione di personale (-8 unità).

Nello stesso periodo la società ha dimezzato i debiti bancari a breve e ridotto quelli a medio termine.

Per quanto riguarda la Fabarm (acronimo di Fabbrica Bresciana Armi), con sede a Travagliato, anch'essa ha una vocazione spinta all'export, realizzando solo il 26% del fatturato complessivo (9,1 milioni di euro nel 2005) in Italia, il 40% nell'Unione Europea e il rimanente nei mercati extraeuropei. Il dato del fatturato è sceso dell'8,5% rispetto al 2004, a causa – afferma Antonio Sala, presidente del CdA nella relazione sulla gestione – de “la contrazione avvenuta nel secondo semestre delle vendite verso gli Stati Uniti e in misura minore verso la Francia”. Difficoltà che si sono protratte anche nell'esercizio successivo, a causa di “temporanee difficoltà di produzione”.

Occupava 68 dipendenti. Nel corso dell'esercizio ha assunto una partecipazione “di collegamento” del 50% nella Caesar Guerini Srl, con un esborso di 450.000 euro.

Le altre aziende prese in considerazione sono realtà veramente contenute. Bettinsoli ha 9 dipendenti, e un fatturato di 5,5 milioni di euro. Investarm (società controllata dalla famiglia Salvinelli), CD Europe (società guidata da Mauro Marocchi), Sabatti (nelle mani dell'omonima famiglia), The Four Company (la società presieduta da Silvio Reggiani è un'azienda commerciale che importa e rappresenta altri marchi) si avvalgono della redazione del bilancio “in forma abbreviata”, vale a dire omettendo la relazione degli amministratori nonché molte importanti informazioni, tra cui l'indicazione del numero dei dipendenti.

Abbiamo infine riportato i dati in serie incompleta di altre società. La Valtro, dopo aver collezionato perdite negli esercizi 2001 e 2002, si è trasformata in Valtro Europe Srl, società che poi nel 2005 ha chiesto lo stato di crisi, ottenendo un anno di cassa integrazione straordinaria e cessando quindi le attività nel 2005. La SAB di Renato Gamba, imprenditore in passato soggetto a indagini giudiziarie¹⁰, è cessata e continua come Bremec (Meccanica Bresciana Srl.). La Zoli è un'azienda che ha operato sotto diverse ragioni e forme sociali, da "società in accomandita semplice", pertanto esente dall'obbligo di presentare il bilancio, a Spa e quindi all'attuale Srl.

La Sei e gli esplosivi

Caso a sé, la Società Esplosivi Industriali di Ghedi (dove però è rimasta solo la sede legale ed è stato chiuso lo stabilimento) è controllata da capitale francese, anzi – come dichiara ufficialmente nell'intestazione del bilancio – è "società soggetta all'attività di direzione e coordinamento della società "Société Anonyme d'Explosifs et de Produits Chimiques"" con sede in 61, rue Galilée, 75008 Paris.

La SAEPC è la capofila di un gruppo – EPC Groupe – con un giro d'affari consolidato di 134 milioni di euro (2006), presente nell'Europa occidentale e centrale, in Africa e nel Golfo Persico.

Ha inoltre raggiunto l'accordo con il gruppo australiano Orica per rilevarne l'attività esplosivi industriali in Svezia e Norvegia, che hanno un giro d'affari di oltre 10 milioni di euro.

La SAEPC è una storica società fondata nel 1893 da Eugène-Jean Barbier, e ancora nelle mani della famiglia del fondatore (oggi famiglia de Brancion) attraverso la società E.J. Barbier, che ne detiene il 63,83% del capitale. È quotata alla borsa parigina, ed è attiva in parecchi settori, dalla produzione di esplosivi industriali alla prospezione petrolifera, dalla demolizione al settore difesa.

In Italia è presente dal 1961 attraverso la Sei, di cui detiene il 99,99% del capitale, che a sua volta controlla tre società: la SARDA Spa con sede a Domusnovas (Cagliari) per l'89,7% del capitale, la INTER.E.M. Srl di Murisengo (Alessandria) al 99,99% e la britannica EXCHEM DEFENCE Ltd. al 99%.

Ha 133 dipendenti (erano 114 nel 2004).

¹⁰ Cfr. E. PAGANI (a cura), *Uno sguardo alla produzione bellica lombarda alla metà della prima decade degli anni 2000*, aggiornato al 15 marzo 2006, p. 19, consultabile sul sito http://www.disarmolombardia.org/Convegno_Brescia/bellico_lombardia.pdf

Tabella 6 - Giro d'affari della SAEPC - EPC Groupe

PAESI	SOCIETÀ OPERATIVE con almeno il 25% di partecipazione SAEPC (maggio 2006)
Francia	Nitrochimie – Stips SA, Simeco, DTS, FMO Nitrobickford , Kinsite Demokrite – STIPS TI, ATD, OCCAMAT, PRODEMO, STID, 2B Recyclage.
Belgio	Dynamichaines – DGOM3
Lussemburgo	EPCapRé
Gran Bretagna	Exchem, Exor – Blasting Services
Irlanda	KEMEK
Germania	Dexplo – Dexplosprengtechnik, Lutscher, Stahlhacke
Polonia	Explominex
Romania	Gerominex
Italia	Sei
Spagna	Silex, Sérafina
Marocco	SCAM – Marocdynamite
Senegal	Sénégalex – Nitrokemfor Sénégal
Guinea	CGPC – Nitrokemine, Nitrokemfor, Nitrokemfor Services
Gabon	Gabonaise d'Explosif
Congo	Congolaise d'Explosif
Cameroun	Camerounaise d'Explosifs
Emirati Arabi Uniti	Arabian Explosives

La Sei, fondata nel 1933, ha sempre operato per la difesa. Progetta, sviluppa e produce parti elettroniche, inerti ed esplosive (tradizionali e insensibili) per sistemi d'arma. Secondo l'AIAD¹¹, “in linea con la transizione della NATO verso Armi Insensibili, la SEI ha terminato l'installazione di un nuovo impianto per la produzione di esplosivo insensibile (PBX) a Domusnovas (CA); i PBXN-109, N-110 e N-111 sono certificati dalla Design Authority – US Navy”.

¹¹ AIAD (Associazione delle Industrie dell'Aerospazio i Sistemi e la Difesa), opera come lobby dei produttori italiani per la difesa: www.aiad.it

In effetti dagli anni Ottanta la Sei produce bombe d'aereo *general purpose*, di cui è diventata un leader europeo; e con l'acquisizione della Misar (1995) è divenuta leader mondiale nella progettazione, sviluppo e realizzazione di mine marine e sistemi di controminamento.

Secondo la Campagna per il bando delle mine antiuomo, la Sei ha anche acquisito dalla Misar la tecnologia per le mine antiuomo, e ancora nell'edizione 2004 il *Landmine Monitor Report*¹² avanzava qualche dubbio sullo smantellamento dei relativi impianti ex Misar nonché sul rispetto della legge 374/97 da parte della Sei, rispetto invece accertato dal Ministero della Difesa italiano pur in assenza di informazioni da parte dell'azienda. Rimane il fatto che le note mine Valsella, oltre che quelle fabbricate da Tecnovar e Misar, erano "riempite" di esplosivo presso lo stabilimento della Sei.

La Sei ha in seguito realizzato i detonatori delle bombe intelligenti ad alta penetrazione della Nato, il detonatore non elettrico Hmx 4 inserito nelle Lgb (*Laser guided bomb*) Paveway II e III, usate massicciamente in Kosovo (penetra i bunker) soprattutto dalla Royal Air Force britannica (Tornado, Harrier, Jaguar) e in dotazione anche all'US Air Force¹³.

Oggi in Italia la Sei effettua soprattutto le seguenti attività: caricamento di munizioni e spolette; sviluppo e produzione di teste in guerra per bombe, missili, siluri, mine, cariche di demolizione e controminamento; progettazione, sviluppo e realizzazione di mine marine e sistemi di controminamento¹⁴. La società sta anche conducendo progetti per *lancer Multiwarhead System MWS 11.480*,

¹² Consultabile sul sito <http://www.icbl.org/lm/2004/italy>

¹³ Cfr. S. FINARDI, *Uranio impoverito, la holding radioattiva*, in "Il manifesto", 10 gennaio 2001. Nello stesso articolo, l'autore affermava anche che "proprio lo sviluppo e la manutenzione di tale munizionamento ha recentemente ricevuto un grosso contratto dalla Gran Bretagna attraverso la capofila Raytheon Systems Ltd, sussidiaria britannica del colosso statunitense di cui abbiamo già visto. Alle parti della bomba concorrono, oltre alla Sei, anche la Raytheon stessa, la Lockheed e la britannica Mbm Technology. La Sei è stata anche la testa di ponte ('associazione') con cui recentemente la Kaman Aerospace (Bloomfield, Connecticut), la Dayron (Orlando, Florida) e la Kdi Precision Products (Cincinnati), sono entrate nel mercato europeo della missilistica e delle bombe".

¹⁴ In effetti la lista dei prodotti della Sei è ricca sia nel campo dei sistemi navali (mine marine di fondo, mine marine ancorate, mine marine antisbarco, cariche e cesoie di controminamento, poligoni di mine marine, cariche di profondità anti-intrusori) sia nei sistemi aeronautici (bombe d'aereo G.P. da 500, 1000 e 2000 lb, bombe d'aereo di penetrazione, accessori per bombe d'aereo, bombe anti-sommersibile, teste di missile di crociera) che nei servizi (Spolette elettroniche per ogni tipo d'applicazione, progetto e realizzazione di teste esplosive, caricamenti con esplosivi come TNT, tritonal, HBX, C/B, ecc., caricamenti con esplosivi insensibili PBXN-109/110/111; corsi d'istruzione, aggiornamento e assistenza tecnica, trasferimenti di tecnologia, gruppi statici di continuità UPS per unità navali).

per BAE System 11.833, per il *fuze* (spoletta) FMU 139/b *air gun* 27.180, per il siluro pesante 39.056 e per il nuovo paracadute modello Manta c130.

Lo stabilimento di Ghedi, dotato di poligono di prova e adiacente all'aeroporto militare dove hanno sede il VI Stormo dell'Aeronautica italiana e i militari americani dell'831° Squadrone Supporto Munizionamento, è stato chiuso nel 2004, dopo un grave incidente sul lavoro per il quale due dirigenti Sei sono stati condannati in via definitiva nel dicembre 2003¹⁵.

Lo spostamento dell'attività produttiva a Domusnovas ha comportato investimenti anche per incrementare i volumi di produzione, soprattutto per l'attività di compressione esplosivi e in vista di realizzare le commesse del settore difesa. Dal punto di vista del marketing, oggi la Sei vanta ottime prospettive nelle zone del Medio Oriente e del Sudest asiatico.

Dalla nota integrativa e dalla relazione al bilancio 2005 della Sei ricaviamo infine che la società ha incorporato due immobiliari, la LPS Srl e la Smeraldina Srl, già interamente controllate, per completare il trasferimento in Sardegna.

Le prospettive del settore armiero

L'analisi economico-finanziaria e patrimoniale delle aziende armiere bresciane è in generale soddisfacente. Il gruppo Beretta, da cui molto dipende della struttura economica e sociale e dell'immagine stessa del distretto bresciano all'estero, è solidissimo, ben amministrato, con buona redditività e forte capacità di autofinanziamento. Sembra essersi chiusa una fase, quella dello *shopping* difensivo da parte del gruppo guidato da Gussalli, cioè l'acquisizione dei migliori marchi gardonesi prima che cadano nelle mani di concorrenti stranieri, com'è accaduto nel caso della Bernardelli: anche perché le migliori aziende non-Beretta sono oggi saldamente controllate dalle famiglie dei fondatori, e la dimensione delle restanti è tale da non impensierire.

Le prospettive industriali del distretto sono dunque affidate oggi a poche variabili, e innanzi tutto al rapporto di cambio dollaro/euro, vista la notevole propensione del distretto all'export. In secondo ordine vi sono le aspettative verso il settore difesa, che si affidano – come al solito – alla capacità di spesa dei governi, e di quello italiano *in primis*. Se nei prossimi anni il trend di crescita delle spese militari si confermerà, sul piano interno come su quello internazionale,

¹⁵ L'incidente è avvenuto il 22 agosto 1996, quando uno scoppio ha ucciso tre operai che lavoravano in un reparto interrato della fabbrica al caricamento delle bombe per i Tornado. Sul caso cfr. *Tre morti in una fabbrica di bombe*, in "La Repubblica", 23 agosto 1996, e cfr. M. BONACCORSI, *Lavoro, strage impunita*, in "Liberazione", 26 gennaio 2007.

i volumi produttivi del distretto e del suo non trascurabile indotto (solo per Beretta si parla di 120-130 subfornitori) sono destinati ad aumentare. In caso contrario, Beretta ha già la soluzione alternativa: procurarsi una base in un paese in via di sviluppo (prima la Turchia, ora la Cina) per reggere la concorrenza sul mercato americano, e conservare un'immagine commerciale di altissima qualità.

Nell'area gardonese, l'equilibrio tra richieste salariali e affidabilità tecnica delle maestranze ha sinora garantito a un grande produttore come Beretta un ambiente propizio, all'interno del quale non hanno mai trovato molto spazio i dubbi della società civile ("Cosa comporta produrre armi?"), mentre le istanze di riconversione produttiva sono state semplicemente rigettate come prive di senso.

IL RUOLO DELLE NUOVE GUERRE NEI TRASFERIMENTI INTERNAZIONALI DI ARMI

di Sergio Finardi

Guerre e mercati delle armi

I dividendi delle guerre che hanno aperto il XXI secolo (in particolare Afghanistan, Iraq e “guerra al terrore”) stanno progressivamente distribuendosi tra le imprese militari e *high-tech* dei Paesi che quelle guerre hanno promosso o appoggiato. Paradossalmente, si stanno distribuendo anche sui complessi militari-industriali di alcuni Paesi che quelle guerre hanno in modo più o meno esplicito avversate.

Nei Paesi maggiori produttori ed esportatori di armi, le cifre relative ai bilanci della Difesa di questi ultimi anni mostrano significative tendenze al rialzo o alla qualificazione della spesa verso sistemi adatti a guerre di movimento e di rapido intervento, mentre le cifre relative al commercio mondiale di armamenti e di servizi militari vedono un considerevole aumento dei valori dei contratti siglati ed autorizzati, anche se per altri versi non ancora pienamente ed omogeneamente riflessi nelle statistiche delle esportazioni definitive, che discendono da contratti e licenze pluriennali. Nelle stesse statistiche inoltre – ed è importante notarlo per il soggetto di questo volume – la visibilità degli incrementi relativi a certe armi militari e civili o a certi sistemi d’arma può essere scarsa: contratti ed esportazioni relativi ai più avanzati modelli di aerei, navi da combattimento, artiglieria pesante e missilistica incidono significativamente sui trend, mentre contratti ed esportazioni relativi a quantità anche considerevoli di armamento d’altro tipo (armi di fanteria, artiglieria di piccolo calibro, munizionamento tradizionale, armi civili) hanno spesso uno scarso impatto sulla variazione dei trend e sulle cifre complessive.¹

Possiamo identificare cinque cicli principali – relativi sia alla produzione che all’esportazione – tra quelli messi in moto dall’effetto-guerre ed in particolare

¹ Le statistiche nazionali sulle esportazioni d’armamenti sono per la più parte prive di riferimenti e cifre relativi ai volumi, così da impedire una esatta valutazione del senso dei dati in valore e, in particolare, d’intendere la logistica necessaria ad effettuare quelle esportazioni.

dal tipo di guerre combattute: un ciclo prevalentemente relativo alle potenze che hanno promosso i conflitti; un ciclo relativo alle potenze che ne sono rimaste fuori; un ciclo dei trasferimenti a cascata; un ciclo delle armi civili; un ciclo dell'illegitimo derivato dai precedenti.

1. Nel primo ciclo gli elementi di spinta più ovvii sono stati il rimpiazzo degli armamenti consumati, la spinta al loro miglioramento tecnico, l'accresciuta esportabilità dei sistemi che hanno dato buona prova sul campo, l'accresciuta importanza dei servizi logistici, di sicurezza, di costruzione militare e civile. Negli ultimi anni, tale ciclo ha ovviamente riguardato in particolare le imprese di Stati Uniti, Gran Bretagna e loro alleati, Italia inclusa.

Di particolare importanza per la successiva esportabilità delle armi prodotte da tali Paesi è il fatto che i sistemi sono stati provati su terreni di estrema difficoltà, sia da un punto di vista geografico e climatico, sia da un punto di vista logistico. La selezione che quelle guerre hanno operato e stanno operando tra sistemi avanzati sulla carta e sistemi realmente efficaci, tra logistiche che funzionano e logistiche che non funzionano, ha trasferito rapidamente i suoi effetti sui mercati internazionali. Le debacle irakena e afghana non devono ingannare, perché dal punto di vista dei mercati l'esito complessivo di complesse operazioni politico-militari può anche essere indifferente, dato che tale esito può non dipendere affatto dalla efficacia dei sistemi d'arma usati. Questi ultimi, e la logistica del loro posizionamento sul campo, hanno appunto subito una selezione, ma i compratori sono stati molto più in grado che in passato di operare scelte in base a dati d'esperienza e quindi di "premiare" più rapidamente certi costruttori o fornitori di servizi. In generale, flussi a volte enormi di nuove commesse, nazionali ed estere, si sono riversati sulle aziende produttrici o fornitrici, finanziandone l'espansione, rimettendo in moto linee produttive che erano apparse di incerta economicità, consentendo il finanziamento della Ricerca e Sviluppo.

Gli esiti principali di tale ciclo si sono o si stanno trasferendo sui volumi e la qualità delle esportazioni verso i mercati più ricchi, nel caso i mercati NATO, Mediorientali, Asiatico-Meridionali. E' sufficiente uno sguardo alle esposizioni militari tenute in varie parti del mondo negli ultimi anni,² al volume e al tipo di accordi

² Un elenco delle più recenti comprende: Aero India (Bangalore, India); Aeroexpo (Mexico City, Messico); Balt Military Expo (Gdansk, Polonia); Beijing Aviation Expo (Beijing, Cina); Cansec (Security and Defense Technology, Ottawa, Canada); Ciaf (Brno, Repubblica Ceca); Defendory (Piraeus, Grecia); Defense 2005 (Bangkok, Thailandia); Dsei (Defense Systems and Equipment International, Londra, Gran Bretagna); Dubai International Aerospace (Dubai, U.A.E.); Exa (Brescia, Italia); Expoltech (Police, Security Technology and Equipment, Varsavia, Polonia); Expomil (Bucharest, Romania); Farnborough Air Show (Farnborough Aerodrome, Gran Bretagna); Global Security Asia (Special Forces and Government Security, Singapore); Helitech (Duxford, Gran Bretagna); Idef 2005 (International Defense Industry Fair, Ankara, Turchia); Idet (Defence Technolo-

che vi sono stati annunciati o rivelati dalla stampa, per ritrovare ai primi posti tutta la gamma dei sistemi d'arma più efficaci tra quelli usati nelle guerre recenti, i cui scenari sono spesso ripresi nelle pubblicità d'occasione, sulla falsariga di quello di una casa costruttrice di carri da combattimento dopo la Guerra del Golfo del 1990/1991, ove si mostravano dune assolate da cui scendevano carri statunitensi in convoglio e una scritta a pieno campo: "business trip", "viaggio d'affari".

Ancora in tale ciclo, la natura delle guerre recenti maggiori ha poi enfatizzato sia il ruolo dei servizi logistici, in particolare il ruolo delle compagnie di trasporto a sostegno di operazioni ad alta mobilità e di rapido intervento; sia il ruolo delle compagnie militari private, ovvero le moderne compagnie di ventura, utilizzate nei servizi di sicurezza alla persona e alle strutture, nelle carceri, nell'intelligence, nelle operazioni sporche di eliminazione "non-convenzionale" dell'avversario o contro la popolazione civile. Tale enfattizzazione ha avuto due effetti collaterali, collegati in particolare ai conflitti in Africa, in Colombia, in Israele-Palestina e alle guerre quotidiane che si svolgono nelle sterminate metropoli delle "periferie" del mondo.

Le enormi necessità logistiche delle guerre in Afghanistan ed Iraq hanno infatti fornito considerevoli opportunità ad operatori di trasporto che sino agli anni 90 erano marginali o esclusi dai mercati ricchi e regolati della logistica militare "occidentale", in particolare nel trasporto aereo. Le pressioni sui mercati del trasporto merci sono state enormi e hanno creato lo spazio per la proliferazione e rafforzamento di operatori civili il cui business prevalente è divenuto quello militare. Per tali operatori e per le loro flotte, i contratti ottenuti nelle guerre d'Afghanistan e d'Irak sono divenuti il volano principale che ha sostenuto e sta sostenendo la loro espansione sui "mercati" delle altre guerre, ove il trasporto aereo in particolare fornisce le grandi quantità di armi cosiddette leggere, militari o civili, e di munizionamento relativo, che in quei conflitti svolgono un ruolo considerevole.

L'uso abnorme che in particolare la Difesa statunitense ha fatto di compagnie militari private sui teatri irakeno e afgano ha, anche in questo caso, pro-

gies, Brno, Repubblica Ceca); Idex (International Defence Exhibition and Conference, Abu Dhabi, U.A.E.); Imdex Asia (Naval Exhibition, Singapore); Imds (International Maritime Defence Show, San Pietroburgo, Russia); Karup Air Show (Karup, Danimarca); Laad e Helitech Latin America (Rio De Janeiro, Brasile); Lima (Langkawi International Maritime and Aerospace Exhibition, Malaysia); Maks (International Air Show, Zhukovsky, Regione Di Mosca, Russia); Mileks (Minsk, Bielorussia); Milipol (Parigi, Francia); Mspo (International Defense Industry Exhibition, Kielce, Polonia); Paris Air Show (Parigi, Francia); Seoul Air Show (Seoul, Corea Del Sud); Tate (Aerospace And Defense Technology Exhibition, Taipei, Taiwan); Udt Europe (Undersea Defense Technology, Amsterdam, Olanda); Vttv (Military Land Equipment, Technologies and Armament, Minsk, Bielorussia).

dotto un'espansione mai prima osservata della domanda di servizi di tale tipo e, conseguentemente, sia di personale specializzato che di armi un tempo prevalentemente usate solo dai corpi di polizia, incluse le armi cosiddette non-letali e gli strumenti di "neutralizzazione e contenimento" (ovvero quelle armi e strumenti che si trasformano in letali se usate involontariamente o volutamente in modo inappropriato). L'espansione di questi corpi di mercenari ha poi reso più facile e conveniente la militarizzazione della difesa della "proprietà" e delle strutture pubbliche, sia in quelle realtà "ricche" ove il sentimento di insicurezza prodotto dalla propaganda della "guerra al terrore" e dagli atti terroristici veri ha innescato isterie collettive, sia in quelle realtà metropolitane dei Paesi meno ricchi ove le dissennate politiche delle istituzioni finanziarie e commerciali internazionali e la cleptomania dei governanti locali hanno contribuito a formare enormi cinture periferiche di lavoro precario, di disoccupazione, di commerci illegali e di violenza di strada.

2. Un secondo ciclo, forse meno visibile, riguarda l'effetto-guerre sui complessi industriali-militari delle potenze che ne sono rimaste fuori. Nella parte per così dire "interna" di tale ciclo, la necessità di tenere il passo con le potenze belligeranti e con i loro sistemi provati sul campo ha da un lato reso politicamente più forti le richieste dei rispettivi ministeri della Difesa per nuovi capitoli di spesa, per nuovi sistemi d'arma e per l'acquisizione di servizi logistici migliori, dall'altro ha accelerato le ristrutturazioni dell'apparato produttivo e di esportazione militare e dello stesso assetto delle forze armate, con enfasi sulla mobilità e sulle forze speciali di rapido intervento.

A tale parte "interna" se ne è affiancata un'altra, relativa alla proiezione esterna della produzione militare. In numerosi Paesi del "Sud" del mondo,³ infatti, le guerre promosse da Stati Uniti e Regno Unito hanno creato una corrente di solida avversione nei confronti di Washington e di Londra, favorendo in essi la crescita d'influenza dell'offerta militare di altre metropoli – Mosca, Pechino, in minor misura Parigi, Minsk, Brasilia, Pretoria, tra altre. Russia e Cina in particolare, insieme ai loro sistemi d'arma di terra, cielo e mare, hanno da qualche anno ripreso con costante progresso le vie dell'Africa, dell'Asia Meridionale, del Sud-Est Asiatico, dell'America Latina, ove le loro armi di fanteria e munizionamento, i loro carri, elicotteri ed aerei da combattimento o i loro sistemi navali ed elettronici concorrono efficacemente con quelli "occidentali" in termini di prezzi molto più contenuti (o di scambi di merci relativamente più equi) e in termini di letalità ed efficacia.

³ Mi riferisco qui alla terminologia usata in "Report of the Independent Commission on International Development Issues, Chairman Willy Brandt: *North South: A Program for Survival*. Cambridge, M.I.T. Press, 1980.

Approfittando anche degli alti prezzi del petrolio e del gas, risorse di cui è grande esportatrice, la Russia ha infatti riformato velocemente il suo settore militare-industriale, consolidato in circa venti complessi maggiori, mentre nello stesso tempo il controllo dell'export di armi è tornato solidamente nelle mani dell'organizzazione statale Rosoboronexport. L'operazione, durata qualche anno, ha dato frutti considerevoli e l'export di armamento russo è cresciuto negli ultimi anni con costanza. L'offensiva strategica russa ha trovato in India, Cina e certi Paesi dell'America Latina lo sbocco per la sua produzione di alto livello, mentre in Africa e in altri Paesi latino-americani ha sostenuto il rimpiazzo di sistemi obsoleti con armamento relativamente più moderno a basso costo.

La nuova ricchezza cinese si sta poi trasferendo a passi crescenti verso le periferie del mondo, ben accolta. Prestiti colossali stanno raggiungendo i paesi africani, in particolare quelli impegnati nella liquidazione degli "ostacoli" – spesso intere popolazioni – che si frappongono ad uno sfruttamento intensivo di giacimenti petroliferi e minerari di relativamente nuova esplorazione, cui la Cina guarda per sostenere il suo crescente fabbisogno. Parte di questi prestiti ritornerà in Cina molto presto nella forma di massicci acquisti di armi convenzionali provenienti in particolare dagli stock di armi leggere e di fanteria, di aerei ed elicotteri di supporto delle operazioni terrestri anti-guerriglia, nonché in forma di acquisti di prodotti a doppio uso civile-militare. Il ricavo sosterrà il rimpiazzo dei vecchi armamenti sia con le nuove produzioni interne sia con armamento russo ad alto contenuto tecnologico.

3. Un terzo ciclo riguarda ciò che si può definire un esito a cascata dei due precedenti, che le statistiche riflettono ancora solo in parte, dato che il suo completamento richiede svariati anni. La spinta all'adeguamento verso l'alto dei sistemi d'arma di tutte le maggiori potenze produttrici "libera" progressivamente ingenti quantità di sistemi ritenuti più arretrati, che andranno ad alimentare i mercati di secondo livello e "grigi". Chi non potrà permettersi di accedere ai mercati di primo livello, vorrà almeno dotarsi di quanto di meglio possano offrire gli stock di secondo livello, costituiti appunto dai sistemi via via "liberati" dal servizio attivo nei maggiori Paesi produttori. Tali sistemi d'arma, nonché le armi di fanteria meno moderne, mantengono spesso qualità e letalità notevoli, con lunghi cicli vitali, e solo la diseconomicità di mantenerli attivi accanto ai nuovi prodotti spinge i Paesi produttori a cercare di farne oggetto di commercio sui mercati di secondo livello. L'accesso ai mercati di secondo livello da parte di Paesi che hanno ambizioni egemoniche regionali ma risorse limitate è reso più facile ed appetibile dal deprezzamento relativo di sistemi d'arma ancora micidiali, ma non più in dotazione agli eserciti di punta, e dalla possibilità di introdurre in tali sistemi miglioramenti a basso costo ed alta efficacia, servizi in cui

sono specializzati Paesi con notevole know-how militare – come Bulgaria, Israele, Repubblica Ceca, Repubblica Slovacca, Ukraina – e vantaggi competitivi in termini di costi del lavoro e delle tecnologie nazionali.

L'effetto principale di tale ciclo è particolarmente complesso. Da un lato, armamenti di considerevole efficacia e solo poco tempo addietro ad esclusiva disposizione dei maggiori eserciti, prendono la via delle “periferie” del mondo, aumentando considerevolmente la potenza e letalità globale, nonchè la tentazione di usarli in conflitti per egemonie regionali. Dall'altro, il possesso di tale armamento da parte di un numero considerevole di Paesi può servire a scoraggiare nuove avventure neo-coloniali da parte delle potenze o altre aggressioni da parte di Paesi in competizione regionale. La bilancia tra questi due elementi è incerta, ma l'esperienza passata dice che è più probabile che il primo abbia il sopravvento sul secondo.

Basta poi osservare attentamente le statistiche dei maggiori Paesi produttori per comprendere che nel terzo tipo di ciclo ha parte considerevole una specie di ulteriore by-product dell'obsolescenza prodotta dalle guerre per certi tipi di arma: la proliferazione degli articoli militari cosiddetti “in eccesso”. Essi andranno a costituire le vere e proprie regalie che i ministeri della Difesa dei paesi primi produttori useranno per smaltire ciò che nemmeno può più essere avviato ai mercati di secondo livello, e sostenere nel contempo con poca spesa le armate dei propri “clienti” più periferici, spesso collocati in regioni ad alta instabilità politica e con sistemi di controllo degli stock deboli o inesistenti. Quest'ultimo tipo di trasferimenti – di valore nominale complessivo relativamente modesto e per questo spesso ignorato dagli analisti (anche se tutt'altro che modesto può essere il suo impatto in guerre locali) – concluderà il percorso cosiddetto legale che muove dalle guerre maggiori verso le carneficine perpetrate nelle giungle congolesi o nei deserti del Darfur.

4. Il ciclo che l'effetto-guerre avvia poi nell'esportazione di armi cosiddette civili, delle loro parti e del munizionamento relativo, meriterebbe un capitolo a parte, ma di questo trattano altre parti del volume. Ci limiteremo qui ad osservare – sulla base di statistiche di cui mostreremo alcuni esempi – che nelle aree calde del mondo – e in quelle che ospitano le porte girevoli delle zone e dei porti franchi – si verificano spesso vere e proprie esplosioni di passione venatoria e di tiro al piattello, giusto in concomitanza o in precedenza dello scoppio di conflitti, maggiori o minori che siano. All'ombra di autentici cacciatori, di maniaci dei poligoni di tiro o di studenti con la passione del tiro ai propri compagni di scuola, fioriscono così flussi considerevoli di doppiette, fucili semi-automatici, pistole, cartucce, proiettili, canne d'arma, rigorosamente non militari o demilitarizzati, ma con la deplorabile tendenza a finire prima o poi, direttamente o in-

direttamente, attraverso le porte girevoli di Paesi conniventi, in aree dove la vita vale spesso molto meno delle armi che servono a sopprimerla.

5. Accanto e spesso sovrapposto al percorso cosiddetto legale, un ultimo ciclo prodotto dall'effetto-guerre riguarda la crescita dei mercati grigi o illegali, in realtà per la più parte mercati che vengono lasciati esistere perché servono variamente le parti meno presentabili delle politiche estere delle potenze in competizione.

ermesse o promosse dai maggiori Paesi belligeranti, l'impunità di crimini di guerra, la costante copertura fornita ad attività illegali utili ai propri fini, la distruzione della credibilità delle istituzioni internazionali, la promozione di "giustizia" sommaria e torture hanno creato le condizioni ideali per la proliferazione dei mercati d'armi illegali. Le cronache recenti ci riportano traffici d'ogni tipo promossi da membri degli apparati militari, delle compagnie militari private, dei circoli di trafficanti di armi e dei fornitori di servizi logistici. In tali mercati – benchè vi si possa trovare di tutto – prevalgono le armi di fanteria, le dotazioni per le forze speciali, le armi d'elezione della guerriglia, i sistemi anti-aerei e anti-carro portabili dalla persona. L'origine di tali armi non è misteriosa, tutti sanno da chi e come i trafficanti che si muovono su questi mercati hanno avuto quelle armi, misto di sistemi spesso sofisticati e di vecchi arnesi, ma in particolare di munizionamento a volte giunto al limite del proprio ciclo vitale e a volte nuovo di zecca. Tali mercati sono spesso ricchi e ricche sono le commesse e le possibilità di guadagno, cosa che permette ai trafficanti di accedere – per corruzione o per legami con gli apparati militari e di intelligence – ai prodotti che le guerre hanno mostrato migliori nella loro categoria. La crescita di tali mercati – le ricchezze che essi generano e che spesso ungono molte ruote nei Paesi che alle Nazioni Unite fanno mostra di sostenere legislazioni severe di controllo degli armamenti per poi battersi per codicilli che le renderanno inefficaci – sfugge per definizione alla valutazione statistica degli effetti delle guerre e di ciò che esse promuovono nel campo del commercio di armamenti. Non sfuggono però alla valutazione di chi si misura con l'origine "sconosciuta" delle tonnellate di armamenti che appaiono magicamente e con regolarità sui teatri delle guerre lunghe, in Africa occidentale o centrale come in altre tormentate regioni, portate spesso dalle stesse compagnie di trasporto che servono le comunità militari dei paesi della NATO, di quelli dell'ex-blocco sovietico, dell'India, del Pakistan, della Cina o del Giappone.

Il ciclo complessivo che include tutti i cicli precedentemente descritti potrà impiegare anche svariati anni a concludersi, ma ha una certa sua ineluttabilità. Ad esempio, ciò che rimaneva degli ingenti stock di armamenti (in particolare

armi di fanteria e munizionamento) accumulati dai paesi e dalle parti belligeranti nei conflitti balcanici degli anni 90 (per la più parte proveniente dagli arsenali di materiale militare dei grandi paesi produttori più o meno esplicitamente collegati a quelle parti in conflitto) è poi migrato ufficialmente o clandestinamente verso l'Iraq, l'Afghanistan, l'Uganda, il Rwanda e le province nordorientali della Repubblica democratica del Congo.⁴

La moneta che pagherà ed ha pagato i vari stadi del ciclo complessivo ha poi una sua vita propria e forme variegata, in particolare in relazione alle urgenze prodotte dalle guerre, sia dalla parte dei compratori che da quella dei venditori. Accanto alle transazioni regolari in monete e valori internazionali, si vedranno così fiorire altre e diverse forme di pagamento delle transazioni: lo scambio di favori (un voto in qualche importante assise internazionale, la destabilizzazione per conto terzi di una Paese confinante, un permesso permanente di sorvolo del territorio nazionale, una concessione per una base militare, un prestito della Banca mondiale o dell'IMF, un aiuto a qualche campagna elettorale, la chiusura d'occhi verso pratiche repressive e di abuso dei diritti umani); lo scambio con le materie prime dei Paesi compratori secondo termini di favore; le concessioni di sfruttamento delle stesse; la concessione di prestiti per la costruzione di infrastrutture, prestiti che in realtà non lasceranno mai le banche dei Paesi concedenti ed andranno alle loro imprese; giù giù fino alla semplice e antica moneta della corruzione, ove la firma di contratti militari milionari a spese di erari pubblici spesso non in grado di finanziare i servizi di base ai cittadini viene pagata ai firmatari con la fornitura discreta di aerei business, auto di lusso e altre meno nominabili piacevoli. Particolare importanza – nei mercati illegali e in quelli ove si acquistano armi per le operazioni clandestine – assumono infine gli stupefacenti e i diamanti di estrazione illegale, monete regine del silenzio cui le parti si obbligano attraverso mezzi di pagamento in se stessi illegali.

2. Guerre, spese militari e fatturati

Secondo l'istituto svedese SIPRI, le spese militari dei governi hanno raggiunto nel 2006 i 1.204 miliardi di dollari, con un incremento reale del 37% sul 1997. I primi 15 Paesi per spesa militare raggiungevano nel 2006 l'83% delle

⁴ Vedi ad esempio i rapporti *Sudan, Arming the perpetrators of grave abuses in Darfur*, Amnesty International, 2004; *D.R. Congo: Arming the East*, Amnesty International, 2005; *Dead on Time: arms transportation, brokering, and the threats to human rights*, Amnesty International, 2006; *Arms transfers to Sudan fuels serious human rights violations*, Amnesty International, 2007.

spese totali, con la quota degli Stati Uniti al 46% del totale. Nel 2006, l'Italia era nell'ottava posizione mondiale.⁵

Se poi si guardano i bilanci dei primi 100 gruppi mondiali per fatturato relativo alla produzione militare⁶, si potrà osservare che esso è cresciuto dai 198,3 miliardi di dollari del 2002, ai 243,9 del 2003, ai 279,7 del 2004, ai 293,6 del 2005, e in tali totali non sono presenti i fatturati dei gruppi del complesso militare-industriale della Cina. Pur tenendo conto di inflazione e tassi di cambio crescenti delle altre maggiori monete sul dollaro (che inevitabilmente fanno levitare il valore in dollari dei fatturati in tali monete), il trend è chiaro.

Nelle stesse classifiche dei primi 100 gruppi, sempre per fatturato relativo alla produzione militare, vi è, tra il 2002 e il 2005, una costante: nelle prime 15 posizioni⁷ troviamo sempre 11 gruppi statunitensi, un gruppo britannico (BAE Systems), un gruppo francese (Thales), un gruppo italiano (Finmeccanica)⁸, un gruppo olandese/europeo (EADS), con pochi cambiamenti nella composizione dei gruppi statunitensi. Il fatturato militare dei primi 15 gruppi era nel 2002 pari a 134.343 miliardi di dollari (67,7% sul totale dei primi 100 gruppi) ed è divenuto nel 2005 pari a 206.265 miliardi di dollari (70,3% sul totale). L'Halliburton, di cui è stato amministratore delegato Dick Cheney prima di divenire vicepresidente degli Stati Uniti nel 2001, è passata dalla 61esima posizione del 2002 alla decima del 2005: le guerre sono un buon business e quelle più o meno infinite portano stabilità e tranquillità nei consigli di amministrazione.

3. Quadro riassuntivo dei dati sulle esportazioni di armi tra il 2002 e il 2006

Di seguito diamo un quadro del valore del commercio di armi e servizi militari relativo ai maggiori esportatori per il periodo 2002-2006. Molti altri Paesi esportano armi, sia da guerra che civili, e ne diamo un quadro riassuntivo in un tabella relativa ai movimenti registrati dalle dogane. I dati riportati sono parziali e, per alcune parti, affidati solo alle dichiarazioni dei governi e delle imprese.

⁵ Stockholm International Peace Research Institute, SIPRI Yearbook 2007, www.sipri.org

⁶ Pubblicati annualmente dal 1991 dallo statunitense DefenseNews, "Top 100", qui per gli anni dal 2002 and 2005. <http://www.defensenews.com>

⁷ Nell'ordine 2005: Lockheed Martin, Boeing, Northrop Grumman, BAE Systems, Raytheon, General Dynamics, EADS, L-3 Communications, Thales, Halliburton, Finmeccanica, United Technologies, Science Applications International Corp., General Electric, Computer Sciences Corp. Negli anni precedenti, tra i primi 15 gruppi figuravano anche Honeywell (al 32esimo posto nel 2005) e Mitsubishi Heavy Industries (al 23esimo posto nel 2005).

⁸ Da notarsi è che in una differente valutazione delle prime 100 compagnie per vendite di armi, condotta dal SIPRI (SIPRI Yearbook 2007), Finmeccanica è al settimo posto nel 2005.

Ciononostante si vedrà che anche solo con questi dati si sfiorano i 100 miliardi di dollari di esportazioni militari effettive e gli ordinativi acquisiti prefigurano cifre d'esportazione ancora maggiori nei prossimi anni.

Ad ostacolare la verifica esatta dei trend in corso concorrono comunque vari elementi: 1) i ritardi ingiustificati con cui vengono pubblicate le statistiche sul commercio internazionale di armamenti – sia quello tra governi che quello commerciale, civile o militare⁹; 2) la mancanza di chiarezza e consistenza dei dati e perfino il sistematico depistaggio operato da molti governi nei loro rapporti; 3) l'assenza di reali statistiche per alcuni importanti esportatori¹⁰; 4) la pletera di criteri usati per la raccolta e la definizione dei dati sulle esportazioni effettive di ciascun anno.

Tabella 1 - *I maggiori esportatori*

1. Stati Uniti¹¹ (milioni US\$ correnti)	2002	2003	2004	2005	2006
FMS - Esportazioni governative effettive ¹²	10.434	9.224	10.804	11.146	nd
EDA - Esportazioni di armi in eccesso	nd	nd	nd	nd	76(1.338) ¹³
DCS - Esportazioni commerciali effettive ¹⁴	341	2.728	7.618	30.089	31.605
Esportazioni totali	10.775	11.952	18.422	41.235	>45.000
FMS - Ordini governo-governo ¹⁵	12.149	12.647	13.096	10.600	20.900 ¹⁶

⁹ Ad esempio, negli Stati Uniti, l'Amministrazione Bush ha eliminato una delle fonti più utili per i confronti mondiali, lo U.S. Dept. of State, *Military Expenditures and Arms Transfers*, del Bureau of Verification and Compliance, fermo ai dati 1999, mentre al Giungo 2007 la Defense Security Cooperation Agency (DSCA), fonte usuale per i dati sull'export di armi, non aveva ancora pubblicato i dati per il 2006. Allo stesso mese, l'Unione Europea, la Gran Bretagna, la Francia, la Germania, l'Olanda ed altri Paesi non avevano dati per il 2006; le statistiche sulle esportazioni del Belgio sono divenute praticamente inintelligibili dal 2003, divise tra i governi regionali; le statistiche del Canada e del Sudafrica erano ferme al 2002; quelle dell'Australia al 2004, ecc..

¹⁰ Israele, Russia, China, Brasile, ad esempio.

¹¹ Anno fiscale, 1 Ottobre-30 Settembre.

¹² Foreign Military Sales (FMS) e Excess Defense Articles (EDA). Defense Security Cooperation Agency (DSCA) *Foreign Military Sales, Foreign Military Construction Sales and Military Assistance Facts as for September 30, 2005*. Deputy for Financial Comptroller (www.dsca.osd.mil). Differentemente dai dati per le FMS, i dati sulle DCS non sono verificati da un controllo sistematico. Vedi R.F. Grimmett *Conventional Arms Transfers to Developing Nations, 1998-2005*, US Congressional Research Service, 23 Ottobre 2006.

¹³ Dept. of State, "Congressional Budget Justification: Foreign Operations, Fiscal Year 2008", February 14, 2007. In parentesi il valore originario.

¹⁴ Direct Commercial Sales (DCS). DSCA, 2005, citato; per il 2006 Dept. of State, 2007, citato.

¹⁵ DSCA, citato.

¹⁶ Dichiarazione di Jeffrey Kohler, AF Lt. Gen., direttore della DSCA, al Reuters Aerospace

DCS - Licenze commerciali autorizzate ¹⁷	15.345	17.807	22.427	24.334	19.811
DCS - Licenze servizi e co-produzione ¹⁸	37.318	43.850	44.729	27.723	46.720
<i>Altre stime</i>					
FMS - Esportazioni effettive ¹⁹	9.848	10.523	11.440	11.552	nd
2. Gran Bretagna (US\$ M. correnti)²⁰					
Esportazioni di materiale e servizi	6.195	7.433	9.461	13.003	nd
<i>di cui Aerospaziale</i>	<i>4.779</i>	<i>5.811</i>	<i>6.911</i>	<i>10.471</i>	<i>nd</i>
Ordini di materiale e servizi	7.580	7.985	8.332	7.263	nd
In £ M. Correnti					
Esportazioni di materiale e servizi	4.120	4.545	5.162	7.142	nd
<i>di cui Aerospaziale</i>	<i>3.178</i>	<i>3.553</i>	<i>3.771</i>	<i>5.751</i>	<i>nd</i>
Ordini di materiale e servizi	5.041	4.882	4.546	3.989	nd
3. Russia (milioni di US\$ correnti)²¹					
Esportazioni	4.810	5.400	5.780	6.126	6.460
Ordini	nd	nd	nd	18.000	30.000
4. Francia (US\$ M. correnti)²²					
Esportazioni	4.189	4.869	8.862	4.750	nd
Ordini	3.551	4.782	4.207	5.122	nd
In euro M. correnti					
Esportazioni	4.429	4.301	7.125	3.814	nd
Ordini	3.754	4.224	3.382	4.113	nd

and Defense Summit, Washington, in Wolf, J., *U.S. predicts bumper year in arms sales*, December 4, 2006, Wallst.net. Per il 2006, la DSCA non ha pubblicato il rapporto, ma nel sito si rimanda al “*Congressional Budget Justification: Foreign Operations, Fiscal Year 2008*”, citato, in cui si riportano i dati sugli accordi FMS (valutati a 18.333 miliardi) e DCS.

¹⁷ Ibidem.

¹⁸ Dept. of State (Sec. 655 of the Foreign Assistance Act), *Direct Commercial Sales Authorizations for Fiscal Year 2002, 2003, 2004, 2005, 2006* (Revised).

¹⁹ R.F. Grimmett, 2006, citato. La differenza con e FMS della DSCA deriva dal fatto che in questo rapporto si prende in considerazione l'anno calendariale e non quello fiscale.

²⁰ Tassi di cambio usati per convertire la sterlina in US\$: 2002:1.50377; 2003: 1.63554; 2004: 1.83277; 2005: 1.82069.

²¹ Makienko, K., Vasiliev D. *Russia on the Arms Market in 2006*, Moscow Defense Brief, 2, 2007; Faulconbridge, G. *Russia to boost arms sales to \$7.5 billion in 2007*, Reuters, February 19, 2007; The Russian Business Monitor (Russia), *Weapons Russia Traded in 2006*, February 12, 2007; Yasmann, V., *Russia: Putin Pushes Greater Arms Exports*, April 4, 2006, RFERL, www.rferl.org; Vasiliev, D. *Russia's Arms Trade With Foreign States in 2005*, Moscow Defense Brief, 1, 2006; Makienko, K., *Financial Results of Russian Arms Trade With Foreign States in 2004*, Moscow Defense Brief, 1, 2005.

²² Ministère de la Défense, *Rapport au Parlement sur les exportations d'armement de la France*, 2002-2003, 2004, 2005. Tassi di cambio usati per convertire euro in US\$: 2002: 0.94590; 2003: 1.13208; 2004: 1.24386; 2005: 1.24539; 2006: 1.25622.

Esportazioni (Statistica EU) ²³	nd	nd	6.952	3.712	nd
Ordini (Statistica EU)	11,377	13.613	13.570	12.188	nd
5. Israele (US\$ M. correnti)²⁴					
Esportazioni	3.700	2.350	2.600	2.900	3.400
Ordini	4.100	nd	3.000	3.500	4.880
6. Germania (US\$ M. correnti)²⁵					
Esportazioni	301	1.509	1.404	2.030	nd
Ordini (Licenze individuali)	3.082	5.506	4.735	5.251	nd
In euro M. correnti					
Esportazioni	318	1.333	1.129	1.630	nd
Ordini (Licenze individuali)	3.258	4.864	3.807	4.216	nd
7. Sweden (US\$ M. correnti)²⁶					
Esportazioni MEC+OMEC ²⁷	355	804	994	1.160	1.409
Ordini MEC+OMEC	607	1.120	885	2.036	2.043
<i>Altre stime - FIF²⁸</i>					
Esportazioni (incluse MEC+OMEC)	678	1.186	1.411	1.421	1.529
In SEK M. correnti					
Esportazioni	3.440	6.479	7.291	8.628	10.372
Ordini	5.882	9.021	6.491	15.147	15.034

²³ Nell' European Union, *Annual report according to operative provision 8 of the European Union Code of conduct on arms exports*, Fifth, Sixth, Seventh, Eight, 2002-2005, gli ordini e le esportazioni della Francia sono riportati, come si vede, con cifre assai diverse.

²⁴ Per i dati 2005 e 2006 vedi: State of Israel, Spokeperson of the Ministry of Defense, Dichiarazione del 9 Gennaio 2007; Ben-David, A. *Israel establishes itself as fifth-largest arms exporter*, in Jane's Defence Weekly, 5 Gennaio 2007; Defense Industry Daily, *Israel's Defense Exports Reached \$4.4 billion in 2006*, 11 Gennaio 2007; Barzilai A., *Israeli Defense Industries Won Export Orders Worth \$5b in 2006*, in Globes (Israele), 29 Marzo 2007; Daniel, R., *Israel tech is under the radar, but on map, at Paris*, 15 Giugno 2007; Israel, A.B., *Israeli firms expect \$800 million Paris Air Show sales*, in Globes, 17 Giugno 2007. Vedi anche Globes, *Israel's 2005 defense exports greatly exceed target*, 22 Novembre 2006, www.globes.co.il. Per gli altri anni vedi: Persico, O., *Arms unto the nations*, 5 Maggio 2003, Globes; SIPRI, *Government and industry data on the financial value of national arms exports, 1998-2005*, SIPRI website, 2007.

²⁵ Bericht der Bundesregierung über ihre Exportpolitik für konventionelle Rüstungsgüter im Jahre 2005, 2004, 2003, 2002 (Rüstungsexportbericht 2005, 2004, 2003, 2002); European Union, *Annual report according to operative provision 8 of the European Union Code of conduct on arms exports*, citato. Tassi di cambio, citati.

²⁶ Regeringens skrivelse 2006/07:114, *Strategisk exportkontroll 2006 - krigsmateriel och produkter med dubbla användningsområden*, 15 Marzo 2007; (con differenti titoli) 16 Marzo 2006; 17 Marzo 2005; 11 Marzo 2004; 13 Marzo 2003. Tassi di cambio corona svedese/US\$: 2002: 0.10328; 2003: 0.12414; 2004: 0.13639; 2005: 0.13440; 2006: 0.13586.

²⁷ "Military Equipment for Combat"; "Other military equipment, weapons and weapons systems".

²⁸ Försvarsindustriföreningen (Association of Swedish Defense Industries) www.defind.se

Altre stime - FIF					
Esportazioni (incluse MEC+OMEC)	6,566	9.555	10.344	10.574	11.253
8. Italia (US\$ M. correnti)²⁹					
Esportazioni definitive	461	713	597	1.035	1.219
Autorizzazioni finanziarie all'Esp. Def.	696	817	1.639	1.402	1.876
Autorizzazioni all'Esportazione definitiva	870	1.451	1.853	1.695	2.754
In euro M. correnti					
Esportazioni definitive	487	630	480	831	970
Autorizzazioni finanziarie all'Esp. Def.	736	722	1.318	1.126	1.493
Autorizzazioni all'Esportazione definitiva	920	1.282	1.490	1.361	2.192
Cina (US\$ M. correnti)³⁰					
Esportazioni	900	700	800	900	nd
Ordini	400	500	700	2.100	nd
Ukraina (US\$ M. correnti)³¹					
Esportazioni	450	500	600	680	700
Spagna (US\$ M. correnti)³²					
Esportazioni materiale difesa	260	434	505	522	1.062
Esportazioni materiale a doppio uso	77	26	35	73	nd
Autorizzazioni materiale difesa	nd	nd	547	1.532	nd
Autorizzazioni materiale a doppio uso	nd	nd	55	101	nd
In euro M. correnti					
Esportazioni materiale difesa	275	383	406	419	845
Esportazioni materiale a doppio uso	81	23	28	59	nd
Autorizzazioni materiale difesa	nd	nd	440	1.230	nd

²⁹ Presidenza del Consiglio dei Ministri, "Relazione sulle operazioni autorizzate e svolte per il controllo dell'esportazione, importazione e transito dei materiali di armamento nonché dell'esportazione e del transito dei prodotti ad alta tecnologia", per gli anni 2002, 2003, 2004, 2005, 2006. Tassi di cambio citati.

³⁰ R.F. Grimmett *Conventional Arms Transfers to Developing Nations, 1998-2005*, US Congressional Research Service, 23 Ottobre 2006.

³¹ Vedi: *Ukrainian arms export to reach 650m-750m dollars in 2006*, BBC Monitoring International Reports, 8 Novembre 2006, Interfax-AVN military news agency web site, Moscow, 6 Novembre; *Good prospects for Ukrainian arms industry in 2006*, BBC Monitoring International Reports, 25 Gennaio 2006; *Ukrainian newspaper reports arms sales statistics and trends*, BBC Monitoring International Reports, Kontrakty, Kiev, 20 Maggio 2005; *Experts says Ukraine's exports of weapons and military hardware in 2002 were slightly down from 2001' and 2000, having netted around 450 M. USD*, Ukrinform, 12 Aprile, 2003.

³² Secretaría de Estado de Turismo y Comercio, *Estadísticas Españolas de Exportación de Material de Defensa, de Otro Material y de Productos y Tecnologías de Doble Uso*, Año: 2005, 2004, 2003, 2002. Tassi di cambio v. Nota 27; per il dato 2006: González, M. *España revela por vez primera datos de los clientes que le compran armas. Las ventas de material militar sumaron 845 millones el año pasado, el doble que en 2005*, El País, 30 Maggio 2007.

Autorizzazioni materiale a doppio uso	nd	nd	44	81	nd
Olanda (US\$ M. correnti)³³					
Esportazioni	nd	nd	nd	849	nd
Esportazioni (Licenze export definitivo)	426	1.303	801	1.463	nd
Esportazioni di armi in eccesso					
In euro M. correnti					
Esportazioni	nd	nd	nd	682	nd
Licenze export definitivo	450	1.151	644	1.175	nd
Esportazioni di armi in eccesso	-	67	-	494	
Belgio (US\$ M. correnti)³⁴					
Esportazioni	279	nd	nd	186	nd
Licenze d'esportazione	1.084	754	677	687	nd
In euro M. correnti					
Esportazioni	295	nd	nd	149	nd
Licenze d'esportazione	1.146	666	544	552	nd
In euro M. correnti					
Fiandre³⁵					
Esportazioni	-	nd	19	nd	nd
Licenze d'esportazione	-	nd	nd	156	200
Wallonia³⁶					
Esportazioni	-	nd	313	278	nd
Licenze d'esportazione	-	nd	413	446	nd
Brussels	-	nd	nd	nd	nd
Australia (US\$ M. correnti)³⁷					

³³ Tweede Kamer der Staten-Generaal, Wapenexportbeleid, 26 Giugno 2006; Het Nederlandse wapenexportbeleid in 2005, Giugno 2006; 2004; 2003; 2002; European Union, 2007 e precedenti, citati.

³⁴ Rapport du gouvernement au parlement sur l'application de la loi du 5 aout 1991 relative a l'importation, a l'exportation et au transit d'armes, de munitions et de materiel devant servir specialement a un usage militaire, et de la technologie y afferente. Du 1 janvier 2002 au 31 decembre 2002; European Union, 2006 e precedenti, citati. Tassi di cambio citati.

³⁵ Derde jaarlijks verslag en zevende halfjaarlijks verslag. Van de vlaamse regering aan het vlaams parlement over de verstrekte en geweigerde vergunningen voor wapens, munitie en speciaal voor militair gebruik of voor ordehandhaving dienstig materieel en daaraan verbonden technologie periode 01 januari 2006 tot 31 december 2006; e 2005.

³⁶ Rapport au Parlement Wallon sur l'application de la loi du 05 aout 1991, modifiee par les lois du 25 et du 26 mars 2003 relatives a l'importation, a l'exportation et au transit d'armes, de munitions et de materiel devant servir specialement a un usage militaire et de la technologie y afferente. Rapport Annuel 2005, 2004.

³⁷ Defence Trade Control and Compliance Strategy Group, Department of Defence, Annual Report *Exports of Defence and Strategic Goods from Australia*, Financial Years 2002 - 2003, 2003 - 2004. Tassi di cambio usati per convertire il \$ australiano in US\$: 2002 0.54414; 2003 0.65249; 2004 0.73713.

Esportazioni materiale difesa	54	296	437	nd	nd
Esportazioni materiale a doppio uso	138	83	77	nd	nd
In AU\$ M. correnti					
Esportazioni materiale difesa	100	454	593	nd	nd
Esportazioni materiale a doppio uso	254	128	104	nd	nd
Norvegia (US\$ M. correnti)³⁸					
Esportazioni	290	428	300	382	456
In NOK M. correnti					
Esportazioni	2.296	3.024	2.015	2.457	2.918
Svizzera (US\$ M. correnti)³⁹					
Esportazioni	179	282	324	208	318
Ordini	nd	740	943	827	752
In CHF M. correnti					
Esportazioni	278	379	402	259	398
Autorizzazioni all'esportazione	nd	994	1.170	1.028	942

3. Flussi commerciali di armi militari e civili, il caso di Cipro

I dati relativi ai trasferimenti commerciali di armi e munizioni per e da Cipro sono stati elaborati sulla base delle dichiarazioni doganali di Cipro e dei suoi partners commerciali, così come riportati da COMTRADE, database delle Nazioni Unite, e rielaborati secondo un metodo di comparazione che tiene conto di diversi fattori.⁴⁰ Tali trasferimenti sono registrati sotto il codice commerciale 891 (SITC Rev. 3) e sue ulteriori specificazioni. Sotto tale codice non sono comprese le transazioni relative a navi e veivoli, che fanno riferimento ad altri codici, ove tuttavia non vi sono distinzioni tra civile e militare. I dati riportati sono dunque principalmente relativi ad armi di fanteria e ad armi per uso civile e non

³⁸ Eksport av forsvarsmateriell fra Norge i 2006, eksportkontroll og internasjonaltikke-spreddingssamarbeid, e precedenti 2005, 2004, 2003, 2002. Tassi di cambio usati per convertire le corone norvegesi in US\$: 2002 0.12614; 2003 0.14149; 2004 0.14865; 2005 0.15540; 2006: 0.15623. Gli Stati Uniti hanno assorbito circa il 43% (1.245 milioni di corone) delle esportazioni norvegesi nel 2006.

³⁹ Secrétariat d'Etat à l'économie SECO, Exportations de matériel de guerre en 2006, 2005, 2004, 2003, 2002. Tassi di cambio utilizzati per convertire il CHF in US\$, 2002: 0.64505; 2003: 0.74442; 2004: 0.80598; 2005: 0.80437; 2006: 0.79856.

⁴⁰ Vedi, di S. Finardi e C. Tombola, l'esplicitazione di tale metodo in *Small Arms Survey 2004*, Graduate Institute of International Studies, Ginevra 2005.

comprendono inoltre le transazioni dirette governo-governo, che non passano attraverso la registrazione doganale e sono spesso di considerevole entità (nel 2005, ad esempio, la Francia ha trasferito a Cipro armamenti per circa 20,2 milioni di Euro,⁴¹ quasi tutti compresi nella categoria ML4 – bombe, torpedo, missili, razzi, cariche esplosive per uso militare- trasferimenti che non figurano nelle statistiche COMTRADE).

Come si vedrà, i trasferimenti verso e da Cipro sono di notevole entità, in particolare se comparati alla dimensione modesta della popolazione e della comunità militare. Nel 2006, Cipro aveva infatti una popolazione stimata a poco più di 1 milione di persone, di cui 781.000 nella parte greca, la Kipriaki Dhe-mocratia (KD, l'unica riconosciuta dalla comunità internazionale) e 223.000 nella "repubblica turca" settentrionale, che occupa circa un terzo del territorio dell'isola. Considerando la Guardia Nazionale greco-cipriota e le presenze dell'esercito greco e delle forze internazionali, il personale militare di stanza nella KD non supera le 15.000 unità. Nella parte turca si stima che la presenza militare turco-cipriota e turca si aggiri sulle 40.000 unità.

Nel 2005, la KD importa con transazioni di tipo commerciale armi e munizionamento militare e civile per 37,6 milioni di dollari. Nel 2006, dati ancora parziali vedono un'importazione di circa 9,9 milioni di dollari. Nel complesso dei 47,5 milioni di dollari (il 96% attribuibile ai primi dieci esportatori), i volumi relativi sono stati pari a 3.150 tonnellate. Trattandosi di armi e munizionamento di fanteria e civili, la quantità è notevole. Nel totale dei due anni considerati, le importazioni provenivano da 38 Paesi e 1 area asiatica non specificata, ma una parte significativa di esse non era stata originalmente prodotta in quei Paesi, bensì da questi importata da Paesi terzi.

Il primo esportatore di armi verso Cipro è stata nei due anni l'Italia, con 18,5 milioni di dollari e circa mille tonnellate, vendite di cui vi è traccia parziale nel rapporto del governo italiano al Parlamento per l'anno 2004.

Qual è lo scopo di tale attività commerciale di importazione che in generale non comprende le armi destinate alle forze armate di Cipro? La risposta può venire dai dati relativi alle esportazioni effettuate da Cipro, che non ha alcuna produzione significativa di armi: nel solo 2006, Cipro ha esportato armi di fanteria e civili (e relativo munizionamento) per circa 14 milioni di dollari e per un volume pari a 995 tonnellate, destinate a clienti militari o civili basati, tra altri Paesi, in Albania; Armenia; Bosnia Herzegovina; Cina; Croazia; Egitto; Emirati

⁴¹ Ministère de la Défense, *Rapport au Parlement sur les exportations d'armement de la France*, 2005, citato e European Union, *Eight Annual report according to operative provision 8 of the European Union Code of conduct on arms exports*, 2005.

Arabi Uniti; Giordania; India; Israele; Kuwait; Libano; Macedonia; Marocco; Qatar; Romaniaa; Russia; Serbia; Sudan e Ukraina.

È del tutto evidente che una parte maggioritaria delle transazioni commerciali a cui Cipro viene interessata non ha: 1) alcun riferimento con la domanda interna; 2) non proviene dalla produzione militare dei partner commerciali ma ulteriormente da Paesi terzi; 3) viene riesportata verso Paesi con gravi situazioni interne di conflitto e di violazione dei diritti umani.

Tabella 2 - Cipro, importazioni commerciali di armi, 2005 e 2006. Primi dieci esportatori (96% del valore delle importazioni)

Anno	Da	Codice	Descrizione	Valore (US\$)	Netto (kg)
2005	Italia	89113	Baionette, spade e machete militari	10.896	170
2006	Italia	89113	Baionette, spade e machete militari	173	7
2006	Italia	89122	Cartucce per fucili	739.322	212.195
2005	Italia	89122	Cartucce per fucili	810.521	247.077
2005	Italia	89123	Proiettili per armi ad aria e gas	506.293	256.601
2006	Italia	89123	Proiettili per armi ad aria e gas	610.872	313.566
2006	Italia	89124	Cartucce e parti	26.865	6.807
2005	Italia	89124	Cartucce e parti	24.408	6.282
2005	Italia	89129	Munizioni da guerra e parti	14.712.918	13.068
2005	Italia	89131	Armi da fuoco per uso civile	471.279	2.008
2006	Italia	89131	Armi da fuoco per uso civile	502.964	123
2005	Italia	89139	Armi civili non da fuoco (aria, gas)	43.596	1.471
2006	Italia	89139	Armi civili non da fuoco (aria, gas)	55.653	1.438
2005	Italia	89193	Canne per carabine e fucili civili	890	2
2006	Italia	89193	Canne per carabine e fucili civili	3.660	10
2005	Italia	89195	Parti di fucili civili	2.248	41
2006	Italia	89195	Parti di fucili civili	18.789	62
			Totale	18.541.347	1.060.928
2005	Slovacchia	89124	Cartucce e parti	12.109.049	271.969
2006	Russia	89113	Baionette, spade e machete militari	35	1
2005	Russia	89131	Armi da fuoco per uso civile	3.321.871	135.632
2006	Russia	89131	Armi da fuoco per uso civile	4.488.767	146.551
2005	Russia	89139	Armi civili non da fuoco (aria, gas)	158.766	9.426
2006	Russia	89139	Armi civili non da fuoco (aria, gas)	231.949	21.075
2005	Russia	89195	Parti di fucili civili	6.587	246
2006	Russia	89195	Parti di fucili civili	23.003	796
			Totale	8.230.978	313.727

Anno	Da	Codice	Descrizione	Valore (US\$)	Netto (kg)
2006	Grecia	89122	Cartucce per fucili	41.793	7.380
2005	Grecia	89122	Cartucce per fucili	54.952	8.600
2006	Grecia	89123	Proiettili per armi ad aria e gas	538.216	374.304
2005	Grecia	89123	Proiettili per armi ad aria e gas	325.807	273.999
2006	Grecia	89131	Armi da fuoco per uso civile	536.013	3.661
2005	Grecia	89131	Armi da fuoco per uso civile	470.851	2.114
2005	Grecia	89139	Armi civili non da fuoco (aria, gas)	7.714	265
2006	Grecia	89139	Armi civili non da fuoco (aria, gas)	11.011	603
2006	Grecia	89195	Parti di fucili civili	16.044	43
2005	Grecia	89199	Parti di armi militari	29.172	1.203
		Totale	2.031.573	672.172	
2005	Bosnia-H.	89124	Cartucce e parti	1.108.860	23.020
2005	Turchia	89114	Pistole e revolvers militari	87.255	498
2005	Turchia	89122	Cartucce per fucili	73.443	20.279
2005	Turchia	89123	Proiettili per armi ad aria e gas	711.561	468.208
2005	Turchia	89131	Armi da fuoco per uso civile	153.890	63.638
2005	Turchia	89139	Armi civili non da fuoco (aria, gas)	24.936	641
2005	Turchia	89193	Canne per carabine e fucili civili	295	10
2005	Turchia	89195	Parti di carabine e fucili civili	1.035	121
2005	Turchia	89199	Parti di armi militari	1.697	63
		Totale	1.054.112	553.458	
2005	Giappone	89113	Baionette, spade e machete militari	527	5
2006	Giappone	89131	Armi da fuoco per uso civile	604.879	1.992
2005	Giappone	89131	Armi da fuoco per uso civile	209.981	640
		Totale	815.387	2.637	
2005	Spagna	89113	Baionette, spade e machete militari	2.033	96
2005	Spagna	89122	Cartucce per fucili	68.487	20.848
2006	Spagna	89122	Cartucce per fucili	88.263	26.912
2005	Spagna	89123	Proiettili per armi ad aria e gas	1.322	252
2006	Spagna	89131	Armi da fuoco per uso civile	174.138	113
2005	Spagna	89131	Armi da fuoco per uso civile	312.870	2.016
2006	Spagna	89139	Armi civili non da fuoco (aria, gas)	28.256	970
2005	Spagna	89139	Armi civili non da fuoco (aria, gas)	40.257	1.252
2006	Spagna	89193	Canne per carabine e fucili civili	1.055	13
2005	Spagna	89195	Parti di fucili civili	2.631	31
2006	Spagna	89195	Parti di fucili civili	9.035	30

Anno	Da	Codice	Descrizione	Valore (US\$)	Netto (kg)
2005	Spagna	89199	Parti di armi militari	277	8
			Totale	728.624	52.541
2005	G. Bretagna	89114	Pistole e revolvers militari	3.491	15
2005	G. Bretagna	89122	Cartucce per fucili	32.745	4.673
2005	G. Bretagna	89123	Proiettili per armi ad aria e gas	39.755	19.900
2005	G. Bretagna	89129	Munizioni da guerra e parti	67.786	1.941
2005	G. Bretagna	89131	Armi da fuoco per uso civile	168.728	674
2006	G. Bretagna	89131	Armi da fuoco per uso civile	280.670	342
2006	G. Bretagna	89139	Armi civili non da fuoco (aria, gas)	15.406	141
2005	G. Bretagna	89139	Armi civili non da fuoco (aria, gas)	16.373	309
2005	G. Bretagna	89193	Canne per carabine e fucili civili	2.883	7
2005	G. Bretagna	89195	Parti di fucili civili	2.106	39
2005	G. Bretagna	89199	Parti di armi militari	3.421	57
			Totale	633.364	28.098
2005	Germania	89113	Baionette, spade e machete militari	46.399	377
2005	Germania	89114	Pistole e revolvers militari	559	6
2006	Germania	89122	Cartucce per fucili	1.786	256
2005	Germania	89122	Cartucce per fucili	4.832	380
2006	Germania	89123	Proiettili per armi ad aria e gas	9.197	426
2005	Germania	89123	Proiettili per armi ad aria e gas	17.000	5.400
2005	Germania	89131	Armi da fuoco per uso civile	164.653	706
2006	Germania	89131	Armi da fuoco per uso civile	180.134	114
2005	Germania	89139	Armi civili non da fuoco (aria, gas)	51.876	749
2006	Germania	89139	Armi civili non da fuoco (aria, gas)	65.429	1.132
2005	Germania	89193	Canne per carabine e fucili civili	376	5
2006	Germania	89195	Parti di fucili civili	1.000	8
2005	Germania	89195	Parti di fucili civili	2.007	27
2005	Germania	89199	Parti di armi militari	1.000	8
2006	Germania	89199	Parti di armi militari	6.000	39
			Totale	552.248	9.633
	Primi dieci		Totale	45.805.542	2.988.183
	Altri 29		Totale	1.655.688	158.891
			Gran totale	47.461.230	3.147.074

Altri partners: Belgio: 402.265 dollari; Serbia: 289.757; Francia: 273.440; USA: 130.909; R. Ceca: 117.243; Australia: 114.456; Cina: 109.000; Libano: 70.439; Egitto: 40.171; Portogallo: 28.448; Sudafrica: 27.643; Finlandia: 24.333; Israele, Austria, Svezia, Canada, Argentina, Emirati A.U., Polonia, Bielorussia, Olanda, Svizzera, Arabia Saudita, Danimarca, Bulgaria, Brasile, India, Siria.

INDICE

<i>Presentazione</i>	Pag.
Storia del distretto armiero gardonese. Il caso della Vincenzo Bernardelli (<i>di Massimiliano Del Barba</i>)	»
Il problema della riconversione del dibattito sindacale degli anni Ottanta (<i>di Roberto Cucchini</i>)	»
Valsella Meccanotecnica: storia di una riconversione controversa (<i>di Michele Cotti Cottini</i>)	»
Le vie delle armi leggere italiane (<i>di Carlo Tombola</i>)	»
Cavendo tutus. Il Banco Nazionale di Prova di Gardone Val Trompia (<i>di Carlo Tombola</i>)	»
I bilanci del gruppo Beretta e delle altre società bresciane del settore armiero (<i>di Carlo Tombola</i>)	»
Il ruolo delle nuove guerre nei trasferimenti internazionali di armi (<i>di Sergio Finardi</i>)	»