



LA SENTENZA DI PRIMO GRADO

Gli imputati *ORSI Giuseppe* e *SPAGNOLINI Bruno*, il *P.M.* ed il *P.G.* nonché la *parte civile Agenzia delle Entrate* hanno proposto appello avverso la sentenza emessa in data 9/10/14 dal Tribunale di *BUSTO ARSIZIO* con cui gli imputati sono stati:

- *condannati alla pena di anni due di reclusione ciascuno (pena sospesa per entrambi)¹ per il reato di cui al capo B), limitatamente al periodo d'imposta maggio 2009/giugno 2010, previa riconoscimento della continuazione e concesse ad entrambi le attenuanti generiche, nonché al risarcimento dei danni in favore della predetta parte civile da liquidare in separato giudizio, e con una provvisoria nella misura di € 1.500.000, disponendo altresì "nei confronti di AGUSTAWESTLAND S.p.A. la confisca dell'importo pari all'ammontare dell'imposta evasa da tale società calcolato sull'imponibile di € 1.360.000 relativo al periodo d'imposta 2009 e sull'imponibile di € 2.040.000 relativo al periodo d'imposta 2010";*
- *assolti dal reato di cui al capo A) e dai residui addebiti di cui al capo B) perché il fatto non sussiste,*

in relazione alle seguenti imputazioni:

ENTRAMBI (in concorso con *HASCHKE Guido* -separatamente giudicato ex artt. 444 ss. c.p.p.-, *GEROSA Carlo*, *MICHEL Christian* per i quali si procede separatamente):

A) del delitto di cui agli artt. 110 - 112, n. 1; 319 - 321 - 322 bis, c. 2, n. 2), c.p., perché, in concorso tra loro e con altri, al fine di procurare a sé o ad altri un indebito vantaggio in operazioni economiche internazionali, nelle rispettive qualità:

- *ORSI Giuseppe*, amministratore delegato e presidente di *FINMECCANICA* dal 04.05.2011, precedentemente amministratore delegato (C.E.O.) di *AGUSTAWESTLAND HOLDINGS N.V.* dal 2005 al maggio 2011, consigliere delegato con poteri di gestione, dal 23.12.2004 al 13.06.2011, anche della *AGUSTAWESTLAND S.p.A.*;
- *SPAGNOLINI Bruno*, amministratore delegato (C.E.O.) dal maggio 2011 del gruppo *AGUSTAWESTLAND HOLDINGS N.V.* con sede in Olanda e già amministratore delegato, dal 23.12.2004 al 13.06.2011, di *AGUSTAWESTLAND S.p.A.*;
- *HASCHKE Guido Ralph*, amministratore e socio di *GADIT S.A.* di Lugano e *GORDIAN SERVICES s.ar.l* con sede in Tunisi;
- *GEROSA Carlo*, socio di *HASCHKE* nelle predette soci
- *MICHEL Christian*, titolare della *GLOBAL SERVICE TRADE COMMERCE* con sede a Londra e della *GLOBAL SERVICE FZE* con sede a Dubai, consulente di *AGUSTAWESTLAND S.p.A.*

promettevano ed effettivamente corrispondevano, per il tramite dei fratelli *Juli TYAGI*, *Docsa TYAGI* e *Sandeep TYAGI*, somme di denaro, non esattamente quantificate nella complessiva entità, al Maresciallo *TYAGI Sashi*, Capo di Stato Maggiore dell'Indian Air Force dal 2004 al 2007, pubblico ufficiale o comunque persona che esercita funzioni ed attività corrispondenti a quelle di pubblico ufficiale nell'ambito dello Stato indiano, per compiere e per aver compiuto un atto contrario ai doveri d'ufficio; in particolare:

- *HASCHKE*, già consulente di altre società del Gruppo *FINMECCANICA*, avuta dal socio *GEROSA* -in stretti rapporti con i fratelli *Juli*, *Docsa* e *Sandeep TYAGI*- notizia dell'interesse del Ministero della Difesa Indiano per l'acquisto di elicotteri da destinare al trasporto di alte personalità governative, rappresentava, ad *ORSI* e *SPAGNOLINI*, di avere ottime chance di successo nella gara che a breve sarebbe stata bandita;
- *ORSI*, quindi, per conto di *AGUSTAWESTLAND S.p.A.*, incaricava *HASCHKE* della conduzione della trattativa in India, affiancandogli il proprio collaboratore di fiducia sul mercato indiano, *MICHEL*;

¹ Con la condanna sono state applicate gli imputati le "sanzioni accessorie previste dall'art. 12, c. 1, D. Lgs 74/00 alla lett. a) per la durata di mesi 6, alle lett. b) e c) per la durata di un anno, ed alla lett. d)", e l'interdizione dai pubblici uffici ex art. 12, c.2 D. L.gs. cit. per la durata di anni 1. Inoltre, è stata disposta la pubblicazione della sentenza "sul sito Internet del Ministero della Giustizia per la durata di giorni 15."



- HASCHKE e GEROSA, per il tramite dei fratelli TYAGI che, attraverso il cugino TYAGI Sashi, prima, intervenivano sul bando di gara, modificandolo in senso favorevole ad AGUSTAWESTLAND S.p.A., sostituendo la "quota operativa" di volo, abbassandola da 18mila a 15mila piedi di altezza, così consentendo ad AGUSTAWESTLAND S.p.A. (che altrimenti non avrebbe nemmeno potuto presentare un'offerta) di partecipare alla gara; poi, introducevano una prova comparativa di volo con motore in avaria, a vantaggio degli elicotteri AGUSTA, gli unici dotati di tre motori, in tal modo, riuscivano a far sì che AGUSTAWESTLAND S.p.A. si aggiudicasse il contratto di appalto, siglato tra AGUSTAWESTLAND INTERNATIONAL Ltd. ed il Governo indiano in data 8 febbraio 2010, per la fornitura di n. 12 elicotteri AW 101VVIP al prezzo stabilito di 556 milioni di €.
 - ORSI e SPAGNOLINI, inizialmente, corrispondevano ad HASCHKE e GEROSA, attraverso un contratto di consulenza tra AW S.p.A. e GORDIAN SERVICES s.a.r.l. (società riconducibile agli stessi), €. 400.000, di cui 100.000 €. venivano consegnati in contanti ai fratelli TYAGI; successivamente, stipulavano contratti di ingegneria, con le società IDS INDIA e IDS TUNISIA, per fornire copertura al pagamento (tutt'ora in corso) di somme di denaro per remunerare i pubblici ufficiali indiani e gli intermediari HASCHKE e GEROSA, in un'operazione economica che vietava la stessa previsione di compensi per la mediazione;
 - ORSI e SPAGNOLINI, inoltre corrispondevano al consulente MICHEL Christian, la somma complessiva di circa 30 milioni in parte destinati a sostenere l'attività corruttiva finalizzata all'acquisizione della commessa ed all'esecuzione del contratto.
- Con l'aggravante di cui all'art. 112 n. 1 c.p. per aver commesso il fatto in cinque o più persone.
Commesso in parte in Cascina Costa di Samarate (VA) e consumato in India nel dicembre 2012;

(in concorso con FACONDO Alessio e BOTTARINI Gianfranco, per i quali si procede separatamente):

B) del delitto di cui agli artt. 110, 81 cpv., c.p.; 2 D. L.gs. 74/00 perché, in concorso tra loro e con altri, con più azioni esecutive del medesimo disegno criminoso ed in tempi diversi, al fine di evadere le imposte sui redditi, rispettivamente nelle qualità:

- ORSI Giuseppe, consigliere delegato e munito di poteri dal 23.12.2004 al 13.06.2011 della società AGUSTAWESTLAND S.p.A.);
- SPAGNOLINI Bruno, amministratore delegato dal 23.12.2004 al 13.06.2011 della società AGUSTAWESTLAND S.p.A., munito dei più ampi poteri di gestione della citata società, nonché firmatario del contratto siglato in data 03.08.2008 (di seguito accordo) con IDS INFORMATION TECHNOLOGY & ENGINEERING s.a.r.l. (IDS TUNISIA);
- FACONDO Alessio, amministratore delegato dal 13.06.2011 della società AGUSTAWESTLAND S.p.A., munito dei più ampi poteri di gestione della citata società;
- BOTTARINI Gianfranco, procuratore speciale, firmatario delle dichiarazioni fiscali presentate nonché firmatario degli ordini di pagamento a favore di KAMOUN Hedi, amministratore della società di diritto tunisino IDS,

indicavano, nelle dichiarazioni ai fini delle Imposte Dirette, elementi passivi fittizi come di seguito meglio indicato:

- nella dichiarazione per l'anno 2007 elementi passivi fittizi per complessivi €. 640.612,00, avvalendosi delle seguenti fatture per operazioni oggettivamente inesistenti emesse da IDS INDIA:

NUMERO	DATA	IMPONIBILE	DESCRIZIONE
IDS/EDS/JUL/1	14-ago-07	18.000,00	Rif. Ordine 46421077
IDS/EDS/SEP07/1	05-ott-07	286.987,00	Rif. Ordine 46437237
IDS/EDS/OCT07/2	06-nov-07	111.875,00	Rif. Ordine 46437237
IDS/EDS/NOV07/1	30-nov-07	111.875,00	Rif. Ordine 46437237
IDS/EDS/DEC07/1	31-dic-07	111.875,00	Rif. Ordine 46437237

- nella dichiarazione per l'anno 2008 elementi passivi fittizi per complessivi €. 977.263,00, avvalendosi delle seguenti fatture per operazioni oggettivamente inesistenti emesse da IDS INDIA:

NUMERO	DATA	IMPONIBILE	DESCRIZIONE
IDS/EDS/JAN08/1	31-gen-08	111.875,00	Rif. Ordine 46437237
IDS/EDS/FEB08/1	29-feb-08	111.875,00	Rif. Ordine 46437237
IDS/EDS/MAR08/1	28-mar-08	161.875,00	Rif. Ordine 46437237



IDS/EDS/MAY08/1	30-mag-08	164.010,00	Rif. Ordine 46516122
IDS/EDS/JUN08/1	30-giu-08	33.562,50	Rif. Ordine 46521718
IDS/EDS/JUL08/1	31-lug-08	172.692,00	Rif. Ordine 46538824
IDS/EDS/JUL08	31-lug-08	34.556,00	Rif. Ordine 46516096
IDS/EDS/JULY08/1	31-lug-08	22.375,00	Rif. Ordine 46521718
IDS/EDS/SEP081	29-set-08	16.937,50	Rif. Ordine 46538824
IDS/EDS/SEP08/1°	30-set-08	16.937,50	Rif. Ordine 46538824
IDS/EDS/OCT08/1	03-ott-08	18.240,00	Rif. Ordine 46538164
IDS/EDS/OCT08/2	03-ott-08	23.160,00	Rif. Ordine 46538164
IDS/EDS/OCT08/3	31-ott-08	16.937,50	Rif. Ordine 46538824
IDS/EDSNOV08/3	29-nov-08	25.260,00	Rif. Ordine 46545285
IDS/EDSNOV08/2	29-nov-08	19.760,00	Rif. Ordine 46545285
IDS/EDS/DECO8/1	19-dic-08	27.210,00	Rif. Ordine 46572085

• e sempre nella dichiarazione per l'anno 2008 elementi passivi fittizi per complessivi €. 1.325.000,00, avvalendosi delle seguenti fatture per operazioni oggettivamente inesistenti emesse da IDS TUNISIA:

NUMERO	DATA	IMPONIBILE	DESCRIZIONE
200811/01	06-nov-08	900.000,00	Acconto come da art.7.3 dell'accordo
200812/01	01-dic-08	170.000,00	Prima mensilità come da art.2 dell'accordo
200812/02	31-dic-08	255.000,00	Seconda mensilità come da art.2 dell'accordo

• nella dichiarazione per l'anno 2009 elementi passivi fittizi per complessivi €. 507.988,00, avvalendosi delle seguenti fatture per operazioni oggettivamente inesistenti emesse da IDS INDIA:

NUMERO	DATA	IMPONIBILE	DESCRIZIONE
IDS/EDS/JAN09/1	30-gen-09	21.456,00	Rif. Ordine 46572104
IDS/EDS/JAN09/1°	30-gen-09	42.912,00	Rif. Ordine 46572116
IDS/EDS/MAR09/1	31-mar-09	26.514,00	Rif. Ordine 46591453
IDS/EDS/MAR09/1°	31-mar-09	43.452,00	Rif. Ordine 46591334
IDS/EDS/MAR09/1B	31-mar-09	43.452,00	Rif. Ordine 46591317
IDS/EDS/APR09/1	30-apr-09	20.416,00	Rif. Ordine 46591339
IDS/EDS/APR09/3	08-mag-09	43.972,00	Rif. Ordine 46591296
IDS/EDS/GUN09/1	30-giu-09	22.114,00	Rif. Ordine 46625268
IDS/EDS/JUN09/1°	30-giu-09	22.114,00	Rif. Ordine 46624161
IDS/EDS/JUL09/2	31-lug-09	22.508,00	Rif. Ordine 46624170
IDS/EDS/JUL09/2°	31-lug-09	35.500,00	Rif. Ordine 46657650
IDS/CN/01/09-10	21-dic-09	-17.750,00	Rif. Ordine 46657650
IDS/EDS/AUG09/2	21-ago-09	21.986,00	Rif. Ordine 46639904
IDS/EDS/AUG09/2°	31-ago-09	18.976,00	Rif. Ordine 46635833
IDS/EDS/AUG09/2B	31-ago-09	22.248,00	Rif. Ordine 46639917
IDS/EDS/SEP09/1	30-set-09	15.048,00	Rif. Ordine 46657650
IDS/EDS/NOV09/2	20-nov-09	22.250,00	Rif. Ordine 46663330
IDS/EDS/NOV09/2°	20-nov-09	44.500,00	Rif. Ordine 46663350
IDS/EDS/DECO9/1	16-dic-09	22.640,00	Rif. Ordine 46663311
IDS/EDS/DECO9/1°	31-dic-09	13.680,00	Rif. Ordine 46657650

• e sempre nella dichiarazione per l'anno 2009 elementi passivi fittizi per complessivi €. 5.440.000,00, avvalendosi di fatture per operazioni oggettivamente inesistenti emesse da IDS TUNISIA:

NUMERO	DATA	IMPONIBILE	DESCRIZIONE
200901/01	30-gen-09	340.000,00	Terza mensilità come da art.2 dell'accordo
200902/01	27-feb-09	340.000,00	Quarta mensilità come da art.2 dell'accordo
200903/01	31-mar-09	340.000,00	Quinta mensilità come da art.2 dell'accordo
200904/01	30-apr-09	340.000,00	Sesta mensilità come da art.2 dell'accordo
200906/01	01-giu-09	510.000,00	Settima mensilità come da art.2 dell'accordo
200906/02	30-giu-09	510.000,00	Ottava mensilità come da art.2 dell'accordo



200907/01	31-lug-09	510.000,00	Nona mensilità come da art.2 dell'accordo
200908/01	31-ago-09	510.000,00	Decima mensilità come da art.2 dell'accordo
200909/01	20-set-09	510.000,00	Undicesima mensilità come da art.2 dell'accordo
200911/01	02-nov-09	510.000,00	Dodicesima mensilità come da art.2 dell'accordo
200912/01	01-dic-09	510.000,00	Tredicesima mensilità come da art.2 dell'accordo
200912/02	31-dic-09	510.000,00	Quattordicesima mensilità come da art.2 dell'accordo

• nella dichiarazione per l'anno 2010 elementi passivi fittizi per complessivi €. 22.764,00, avvalendosi della seguente fattura per operazioni oggettivamente inesistenti emesse da IDS INDIA:

NUMERO	DATA	IMPONIBILE	DESCRIZIONE
IDS/EDS/FEB10/4	27-feb-10	22.764,00	Rif. Ordine 46699983

• e sempre nella dichiarazione per l'anno 2010 elementi passivi fittizi per complessivi €. 6.120.000,00, avvalendosi di fatture per operazioni oggettivamente inesistenti emesse da IDS TUNISIA:

NUMERO	DATA	IMPONIBILE	DESCRIZIONE
201002/01	01-feb-10	510.000,00	Quindicesima mensilità come da art.2 dell'accordo
201003/01	11-mar-10	510.000,00	Sedicesima mensilità come da art.2 dell'accordo
201003/02	31-mar-10	510.000,00	Diciassettesima mensilità come da art.2 dell'accordo
201004/01	30-apr-10	510.000,00	Diciottesima mensilità come da art.2 dell'accordo
201005/01	31-mag-10	510.000,00	Diciannovesima mensilità come da art.2 dell'accordo
201006/01	30-giu-10	510.000,00	Ventesima mensilità come da art.2 dell'accordo
201007/01	31-lug-10	510.000,00	Ventunesima mensilità come da art.2 dell'accordo
201008/01	31-ago-10	510.000,00	Ventiduesima mensilità come da art.2 dell'accordo
201009/01	30-set-10	510.000,00	Ventitreesima mensilità come da art.2 dell'accordo
201011/01	01-nov-10	510.000,00	Ventiquattresima mensilità come da art.2 dell'accordo
201011/02	30-nov-10	510.000,00	Venticinquesima mensilità come da art.2 dell'accordo
201012/01	31-dic-10	510.000,00	Ventiseiesima mensilità come da art.2 dell'accordo

• nella dichiarazione per l'anno 2011 elementi passivi fittizi per complessivi €. 6.392.020,00, avvalendosi di fatture per operazioni oggettivamente inesistenti emesse da IDS TUNISIA:

NUMERO	DATA	IMPONIBILE	DESCRIZIONE
201101/01	31-gen-11	510.000,00	Ventisettesima mensilità come da art.2 dell'accordo
201102/01	28-feb-11	510.000,00	Ventottesima mensilità come da art.2 dell'accordo
201102/02	28-feb-11	272.020,00	Spese per attività svolte presso stab. AGUSTA dal 2010
201103/01	31-mar-11	510.000,00	Ventinovesima mensilità come da art.2 dell'accordo
201104/01	29-apr-11	510.000,00	Trentesima mensilità come da art.2 dell'accordo
201105/01	31-mag-11	510.000,00	Trentunesima mensilità come da art.2 dell'accordo
201106/01	30-giu-11	510.000,00	Trentaduesima mensilità come da art.2 dell'accordo
201107/01	29-lug-11	510.000,00	Trentatreesima mensilità come da art.2 dell'accordo
201108/01	29-ago-11	510.000,00	Trentaquattresima mensilità come da art.2 dell'accordo
201109/01	30-set-11	510.000,00	Trentacinquesima mensilità come da art.2 dell'accordo
201110/01	31-ott-11	510.000,00	Trentaseiesima mensilità come da art.2 dell'accordo
201111/01	25-nov-11	510.000,00	Trentasettesima mensilità come da art.2 dell'accordo
201112/01	26-dic-11	510.000,00	Trentottesima mensilità come da art.2 dell'accordo

per complessivi € 21.425.647,00 quali elementi passivi fittizi per gli anni dal 2007 al 2011; fatture tutte registrate nelle scritture contabili obbligatorie e detenute da parte degli indagati a fine di prova nei confronti della dell'Amministrazione Finanziaria.

Commesso in Cascina Costa di Samarate (VA), dal 22/9/08 al 27/9/12 con le dichiarazioni, rispettivamente, presentate:

- in data 22.9.2008, l'unico 2008 per l'anno d'imposta 2007;
- in data 30.09.2009, l'unico 2009 per l'anno d'imposta 2008;
- in data 27.09.2010, l'unico 2010 per l'anno d'imposta 2009;
- in data 29.09.2011, l'unico 2011 per l'anno d'imposta 2010;
- in data 27.09.2012, l'unico 2012 per l'anno d'imposta 2011.

° ° °



Dall'esordio della sentenza si apprende che il processo trae origine dalle dichiarazioni rese nel novembre 2011 al P.M. di Napoli da Lorenzo BORGOGNI² in merito alla gara d'appalto per 12 elicotteri VVIP bandita dal Governo indiano, e vinta da AGUSTAWESTLAND INTERNATIONAL Ltd.; su quelle dichiarazioni si innestavano articolate indagini che, attraverso intercettazioni telefoniche e ambientali, servizi di o.c.p., e acquisizione di documenti anche attraverso attività rogatorie, permettevano di ricostruire movimenti di denaro affluiti su conti correnti presso istituti bancari ubicati nelle isole Mauritius (tra i quali il conto "CALUMET", riconducibile al coimputato Guido HASCHKE), e di verificare i pagamenti in corso tra quest'ultimo e AW.

Dopo un capitolo dedicato alla descrizione di persone giuridiche e fisiche ("le parti non contraenti") protagoniste della vicenda, la sentenza propone una ricostruzione storica della vicenda che dà materia alle imputazioni, preceduta da una rassegna della disciplina vigente in India in materia di appalti, e da una cronologia di quello specifico bando desunta dalla (limitata) documentazione messa a disposizione dalle Autorità indiane.³

Nel ripercorrere, in primo luogo, il "primo segmento di gara" (1999/2004), poi annullata, si rammenta che in quella prima fase (avviata a fronte della richiesta della IAF di sostituire 6 elicotteri) AW non era stata ammessa alle prove di volo per mancanza del requisito obbligatorio della "quota operativa"; la scelta (maggio 2003) era caduta su un velivolo francese (EUROCOPTER EC-225), ma nel mese di giugno successivo il Technical Manager (Air) del MoD aveva chiesto una rivalutazione dalla decisione: ne seguiva che dopo una riunione indetta dall'ufficio del Primo Ministro (novembre 2003) in cui veniva valutata la ridefinizione delle caratteristiche dei velivoli (tra le quali anche la riduzione della "quota operativa"), a dicembre il PMO imponeva che l'individuazione dei requisiti degli apparecchi avvenisse di concerto tra Segretario della Difesa e Capo di Stato Maggiore della Difesa (carica che in data 31/12/04 veniva assunta da Sashi TYAGI).

A questo punto, dopo avere rinviato al capitolo successivo⁴ per la trattazione del "secondo segmento" del bando di gara (2005-2012), direttamente legato alle imputazioni, la motivazione passa ad occuparsi delle responsabilità penali, dapprima soffermandosi sugli aspetti giuridici del reato di *corruzione internazionale* sanzionato dall'art. 322 bis, c. 2 n. 2, c.p., poi sulla formulazione del capo A) dell'imputazione, a proposito della quale si legge:

"...la condotta censurata in tale capo è declinata dal P.M. come promessa e pagamento di somme di denaro in favore del pubblico ufficiale straniero, individuato nel Capo di Stato Maggiore dell'Indian Air Force (IAF) Sashi TYAGI, per compiere o «per aver compiuto» un atto contrario ai doveri d'ufficio. Tale atto è specificato quale intervento sul bando di gara per l'acquisizione degli elicotteri da destinare ai VVIP indiani... ed in particolare focalizzato su due elementi specifici:

- l'abbassamento della quota operativa di volo (service «ceiling») da 18 a 15 mila piedi e
- l'inserimento di una prova comparativa di volo con motore in avaria («drift down altitude DDA»).

Queste due modifiche avrebbero consentito l'aggiudicazione dell'appalto, poi formalizzato in data 8.2.2010, tra AGUSTAWESTLAND INTERNATIONAL Ltd. ed il Governo dell'India. L'imputazione postula un conferimento d'incarico da parte di ORSI ad HASCHKE per la «conduzione della trattativa in India», una volta appreso dallo stesso H. delle ottime possibilità di successo nella gara derivanti dalla conoscenza del socio GEROSA dei fratelli TYAGI (imparentati come «cugini» con il Capo di Stato Maggiore Difesa). Incarico affidato anche al collaboratore di fiducia per il mercato indiano Christian

² Responsabile relazioni esterne di FINMECCANICA.

³ "RFP 27.09.06 inviata ad AW (cioè il bando di gara 2006); Technical Proposal of AW in response to RFP 27.9.06 (l'offerta di AW - febbraio 2007); Agreement between the Government of the Republic of India, Ministry of Defence, and AGUSTAWESTLAND INTERNATIONAL Ltd. for the supply of 12 AW101 VVIP/VIP Helicopters and Associated Engineering Support Package (cioè il contratto AW India 8.2.2010)... rapporto C.A.G. («Comptroller and Auditor General of India on Acquisition of Helicopters for VVIPs»)... ufficialmente redatto e depositato presso il Parlamento indiano in data 13/8/13."

⁴ Cap. 4 § a/4) punto 2 dell'appellata sentenza



MICHEL. Dunque ORSI e SPAGNOLINI avrebbero corrisposto ad H. e GEROSA un primo importo di 400.000 €, 100.000 €. dei quali consegnati in contanti ai fratelli TYAGI, ed in esecuzione di un contratto di consulenza stipulato tra AW e la GORDIAN SERVICE s.a.r.l. (società riconducibile ad H. e GEROSA). Successivamente i due odierni imputati avrebbero stipulato contratti di ingegneria con le società IDS INDIA ed IDS TUNISIA, forme contrattuali create «ad hoc» per dare copertura alla corruzione del p.u. straniero e quale remunerazione degli intermediari H. e GEROSA all'interno di un'operazione economica che espressamente vietava qualsiasi compenso per la mediazione. Le somme di denaro corrisposte ad H. e GEROSA non sono indicate nello specifico nel loro ammontare, mentre l'imputazione indica in 30 milioni di €, il prezzo della corruzione pervenuto nelle mani del coimputato MICHEL e del tutto genericamente indicati come «in parte destinati a sostenere l'attività corruttiva finalizzata all'acquisizione della commessa ed all'esecuzione del contratto».

Va subito rilevato che il P.M. ha ritenuto di contestare una condotta corruttiva al tempo stesso antecedente e susseguente nei termini di promessa e successiva dazione («promettevano ed effettivamente corrispondevano... per compiere e per aver compiuto»), con una scelta che si pone in contrasto con la natura stessa del reato di corruzione che, come noto, è stato definito un «reato progressivo» (o a consumazione prolungata, a seconda che ci si ponga nella prospettiva della progressione dell'offesa o della consumazione), inserito nei cd. «reati a doppio schema»... Pertanto, di fronte all'apparente ossimoro giuridico formulato dal P.M. nell'imputazione ed alla contestazione in fatto della condotta di un p.u. indiano (TYAGI)... il primo elemento in base al quale l'imputazione possa reggere, dal punto di vista logico prima ancora che giuridico, è rappresentato dall'esistenza di un accordo corruttivo con il p.u. straniero finalizzato alla definizione della gara d'appalto in modo tale da favorire AW tra la platea dei concorrenti. Di conseguenza l'accordo corruttivo deve necessariamente collocarsi prima della determinazione dei requisiti operativi ed il pagamento della «tangente» può collocarsi anche successivamente.»

Ciò premesso, ad avviso del Tribunale istruttoria dibattimentale non avrebbe consentito di acquisire né il riscontro dell'accordo corruttivo tra il p.u. straniero e gli imputati, né l'individuazione dell'atto contrario ai doveri d'ufficio, e neppure l'effettivo pagamento del p.u. straniero corrotto, mentre "le prove dichiarative e documentali acquisite" avrebbero "trovato una ricostruzione (logica e fattuale) in chiave alternativa lecita".

La motivazione affronta quindi il tema dell'ipotizzato accordo corruttivo, muovendo dalla genesi dell'incarico conferito ad HASCHKE da FINMECCANICA/AW, e passando dai rapporti tra lo stesso HASCHKE, GEROSA e July TYAGI, fino all'intervento sul bando: all'esito di tale analisi il Tribunale conclude osservando che il dibattito avrebbe fatto emergere una sequenza dei fatti antitetica a quella descritta nell'imputazione, in particolare per quanto concerne la modifica della "quota operativa", che sarebbe avvenuta in epoca "antecedente al primo contatto tra l'intermediario H. ed AW, ORSI in prima battuta e successivamente SPAGNOLINI."

Per quanto specificamente concerne il primo atto contrario contestato (l'abbassamento della "quota operativa"), la sentenza richiama la deposizione del teste MESSINA, il quale ha ricordato di avere appreso da HASCHKE "che gli indiani o meglio il Ministero della Difesa indiano si era convinto, grazie ai suoi «buoni uffici», a rivedere le caratteristiche degli elicotteri di cui vi sarebbe stata la fornitura, in modo tale che anche gli elicotteri di Stato - qui si intende AGUSTAWESTLAND- potessero partecipare alla gara. A questo punto passai la notizia al mio amico ZAPPA": tale informazione -secondo i primi giudici- fu verosimilmente data HASCHKE a ORSI in occasione del loro incontro del 20/10/05, e non -come sostenuto dall'accusa- "«in epoca successiva ma prossima all'incontro fra il Maresciallo e ZAPPA»".

Dopo avere trattato del momento in cui sarebbe intervenuto l'accordo corruttivo (coincidente con il citato incontro tra HASCHKE e ORSI), il Tribunale esclude la possibilità stessa di un accordo corruttivo coinvolgente il M.llo TYAGI considerando che:⁵

⁵ Cap.4, § a.4.4): "L'impossibilità di un accordo corruttivo con il M.llo TYAGI"



"Le risultanze dibattimentali consentono di affermare che a questo primo incontro:

- 1) l'abbassamento della quota operativa era una decisione già deliberata e formalizzata da parte dell'Autorità indiana;
- 2) né H., né il solo TYAGI potevano aver influenzato la determinazione dell'abbassamento della quota operativa in quanto questa determinazione venne presa in considerazione, valutata da organi collegiali prima dell'assunzione dell'incarico pubblico da parte di TYAGI e, su «input» di organi politici e di sicurezza, poi formalmente deliberato in data 9/5/05;
- 3) se il primo incontro tra ORSI e H. avvenne in data 20/10/05... ed a quella data la decisione governativa dell'abbassamento della quota operativa si era già cristallizzata, ne consegue, incontrovertibilmente, che quell'incontro non potesse avere la finalità corruttiva indicata nel capo d'imputazione, cioè quella di pagare il p.u. straniero (cioè TYAGI) affinché abbassasse la quota operativa, bensì quella (penalmente lecita) di accreditarsi come un valido appoggio consulenziale per AW."

Ad ulteriore conforto di una simile conclusione la sentenza elenca una serie di elementi e circostanze, tra i quali, in primo luogo, un "summary" inviato da SPAGNOLINI a ORSI il 27/12/04, del seguente tenore:

"Da: SPAGNOLINI Bruno - Inviato: lunedì 27 dicembre 2004 15:23 - A: ORSI Giuseppe - Oggetto: India - ...Giuseppe, di seguito un breve riassunto dei programmi India... - «Navy Maritime Helicopter Requiremen: The IN has for some time been developing requirements for new maritime helicopters in the 10 tonne class to supplement and eventually replace the Sea King. However, formal Requests for Proposals have yet to be issued to potential suppliers. In the meantime, our strategy continues to be to promote in parallel the benefits of an enhanced and expanded Sea King fleet and the more extensive capabilities of the EH101 for longer range embarked missions and to encourage the issue of new requirements to be delayed. Should this strategy fail and the IN decide to proceed with the procurement of a new helicopter in the short term, then we will support the NH90 as the solution.» Il mio parere è di partire immediatamente a supportare l'NH90. L'EH101 per me non ha speranze. - Air Force: Continuiamo a proporre l'EH101 per trasporto truppe e in prospettiva per il VIP".

A proposito del contenuto di questa comunicazione nella motivazione scrivono i primi giudici:

"...l'affermazione «l'EH 101 per me non ha speranze» si riferisce alla fornitura alla Marina Indiana, appalto per il quale SPAGNOLINI suggerisce l'NH90.. Semmai da questa mail si può dedurre l'esatto contrario di quello sostenuto dal P.M., e cioè che AW continuava a coltivare speranze per l'EH 101 per la gara VVIP, ed in un periodo in cui H. non era ancora comparso sulla scena".

Inoltre, il problema della "quota operativa" era risalente nel tempo, e nel periodo 2002/2006 in India erano intervenuti significativi cambiamenti, che avevano portato ad un "progressivo (ma drastico) ridimensionamento del potere decisionale in capo agli alti comandi delle forze armate", con "la creazione di un'apposita struttura operativa", onde il Capo di Stato Maggiore dell'Aeronautica non era più "responsabile del processo di acquisizione, che viene seguito e gestito direttamente dal suo Vice, cioè il «Deputy Chief»"; la riduzione della "quota operativa" era stata discussa in una riunione del 7/3/05 "presso lo Stato Maggiore Aeronautica e presieduta dal DCAS", mentre la decisione era stata assunta solo in quella successiva del 9/5/05.

Da quanto in precedenza considerato il Tribunale trae le seguenti, ulteriori valutazioni:

"...la genesi della determinazione del requisito «ceiling» risale a ben oltre un anno prima dell'assunzione della carica pubblica da parte di TYAGI e che, se la sua deliberazione avvenne durante il periodo in cui egli ricoprì la qualifica di Capo di Stato Maggiore, rientrò in una competenza ampiamente collegiale, venne deliberata da organi collegiali dei quali lo stesso non faceva parte (DPB), e nella quale non avrebbe potuto avere alcuna legittima determinazione. Così come non risulta in alcun modo il benché minimo riscontro probatorio che lo stesso TYAGI avesse di fatto e concretamente condizionato coloro che avevano le competenze di fissare le «ORs» del bando di gara, in prima battuta il «Deputy Chief Air Staff», sino all'NSA o addirittura al gabinetto del Primo Ministro indiano."

Passando quindi al secondo atto contrario contestato (l'introduzione di una prova comparativa di volo con motori in avaria -"Drift Down Altitude - DDA"-), ad avviso del Tribunale l'unico



"aggancio temporale certo di deliberazione corruttiva" consisterebbe nel suo inserimento "nella RFP del settembre 2006": a fronte di ciò, il collegamento che l'imputazione propone tra detto requisito ed il numero dei motori del velivolo, ed il conseguente vantaggio che ne avrebbe tratto AW in relazione all'aggiudicazione della gara, è smentito dalle indicazioni fornite dal CT CIVALLERI, e dal confronto tra i requisiti operativi dei due bandi di gara (da cui si evince che il nuovo bando non prevedeva nulla di diverso rispetto al precedente del 2002, che già contemplava quel requisito).⁶

Prosegue quindi il Tribunale:

"L'accertata inversione temporale, rispetto alla cronologia dell'imputazione, tra l'abbassamento della quota operativa ed il primo contatto di HASCKE con ORSI, e l'impossibilità di attribuire la paternità di tale modifica (in termini di contrarietà ai propri doveri) in capo al Capo di Stato Maggiore TYAGI, rendono (in fatto ed in diritto) l'ipotesi accusatoria corruttiva contestata di per sé stessa insussistente. Sotto altro profilo non è nemmeno configurabile la corruzione per come ricostruita dal P.M. in sede di requisitoria finale... in punto di diritto con riferimento alla cd. teoria dell'atto formale, elaborata dalla Cassazione, ivi richiamata sul punto... l'art. 322 bis, c. 2 n.2, c.p. prevede una fattispecie autonoma e speciale rispetto alla corruzione domestica e che, dunque, non è possibile invocare nei confronti del p.u. straniero il bene giuridico dell'imparzialità e del buon andamento della p.a., dovendosi, invece, l'interprete porre sul piano della «par condicio» degli operatori economici dei mercati esteri. Ciò sta a significare che nell'ambito di un'ipotesi di corruzione internazionale, non basta l'accertamento dell'asservimento venale del p.u. straniero (nelle forme alternative della promessa o dazione di utilità) al soldo del competitor internazionale (corruttore), ma occorre anche il «quid pluris», richiesto dalla norma speciale, dell'indebito vantaggio in operazioni economiche internazionali (ovvero l'ottenimento od il mantenimento dell'attività economica o finanziaria)... È evidente, quindi, che, perché possa dirsi realizzata la lesione del bene giuridico tutelato dalla norma (libera concorrenza nel mercato mondiale), occorre accertare che la condotta del p.u. straniero «a libro paga» del «competitor»/corruttore... abbia favorito o indebitamente avvantaggiato quest'ultimo in un'operazione economica internazionale"

Inoltre, il Tribunale evidenzia che la ricostruzione dei flussi di denaro tra AW, il duo HASCHKE/GEROSA e i fratelli TYAGI non ha consentito di acquisire riscontri a pagamenti diretti o indiretti a favore del M.llo TYAGI, mentre "la mancanza di prova dell'esistenza di un accordo corruttivo non consente di qualificare in analoghi termini corruttivi quelle somme che sono confluite da AW sino ad INTERSTELLAR, e dunque ai suoi beneficiari economici H. e GEROSA".

Analogha carenza probatoria i primi giudici ravvisano per quanto concerne la parte di addebito che prevede il coinvolgimento nella vicenda corruttiva di MICHEL, la cui condotta sarebbe consistita nella stipulazione di "tre contratti... che avrebbero svolto la funzione di veicolo di legittimità formale contenente in realtà la provvista illecita per il pagamento degli indiani"⁷: anche in questo caso, infatti, non sarebbero provati né un concreto intervento del predetto "nella fase relativa alla determinazione dei requisiti operativi, né alcun contatto (diretto od indiretto) con il CSM TYAGI o con i fratelli TYAGI"; questa mancanza di riscontri non consentirebbe di utilizzare a riscontro dell'ipotesi accusatoria neppure il manoscritto che HASCHKE sostiene di avere redatto "a Londra, in occasione di un incontro con MICHEL nel

⁶ "Questo requisito della DDA viene messo in relazione dal P.M. con la presenza di tre motori per AW, requisito che, secondo l'assunto accusatorio, avrebbe rappresentato titolo preferenziale per AW. Così non è. È vero che il dato tecnico cambia: nella RFP 2002: «Helicopter should be twin engined» diventa nella RFP 2006: «Helicopter should be at least twin engined» (SQR General punto 1.1). Ma il punto non è questo, perché ciò che rileva è che nel 2006 il requisito DDA è stato reso meno stringente, per cui il ragionamento di favore avrebbe potuto avere senso nella misura in cui fosse stata mantenuta una quota massima elevata; averla ridotta svuota di significato la correlazione al numero superiore dei motori dell'AW 101... l'introduzione di questo requisito... ha avuto l'effetto contrario di quello attribuitogli dal P.M., cioè quello di favorire i velivoli con minor potenza... e dunque non l'AW101."

⁷ "1.11.06 fornitura di parti di ricambio e servizi per la Marina indiana -rinnovato 1.9.08-; 1.3.10 «post contract award service agreement» -PCSA- assistenza per l'esecuzione del contratto di appalto con l'India; 26.5.10 riacquisto dall'India di 14 WG 30."



2008", in cui sarebbero indicate "le voci di spesa del «budget» secondo le stime di MICHEL stesso"⁸:

All. 26) Already 80 (all) EG.2
 f) AF - Req. 2.5 2 250 US
 g) DCh 1.5 + 70 EUR
 b) PDSR € 6 10 C. + JOL
 c) 2 FTT
 d) DG Maint.

j) BUR Req. 3 JOL + 20
 a) DS + 20
 b) JS Ar € P. 4
 c) AFA Ar
 d) DG Acq.
 e) CVC
 f) Auditon fin.

3) POL Req. 6
 a) AP 3
 (4) Fam. € 15/16
 30

Osserva in proposito il Tribunale che "anche a prestar fede alle dichiarazioni di H., il documento indica semplicemente un preventivo di spesa e non un consuntivo; quindi non comproverebbe affatto la dazione degli importi ivi indicati alle persone... corrispondenti agli acronimi riportati."

Quanto detto in merito alla carenza di prove sufficienti in ordine alla corruzione contestata al capo A) l'assoluzione degli imputati per tale addebito, perché il fatto non sussiste.

La trattazione delle contestazioni contenute nel capo B) prevede:

- ✓ un primo paragrafo dedicato alle vicende del contratto "Gordian" (pur se "estranee alla contestazione"), stipulato il 6/12/05 tra AW (in persona di SPAGNOLINI) e GORDIAN SERVICES s.ar.l. (riconducibile ad HASCHKE) per formalizzare l'accordo di collaborazione raggiunto in relazione al bando di gara indiano: a fronte dell'attività di consulenza fornita da "Gordian" ad AW finalizzata all'ingresso di quest'ultima nel mercato indiano, veniva pattuito un compenso di €. 200.000, corrisposto in due "tranches" (gennaio e febbraio

⁸ "HASCHKE: ...i 30... rappresentano l'importo complessivo stimato allora sulla base di 600 milioni contrattuali ipotetici del valore del contratto di ingegneria, e il 15, 16 era di questo contratto quello che era al lordo di pertinenza della famiglia, cioè dei fratelli TYAGI... «POL» posso immaginare che voglio dire «Politics».. «Fam» è «Family», sì... «Bur» «Burocrats», non lo so..."



2006), cui facevano seguito ulteriori pagamenti (gennaio e settembre 2007) per un ammontare complessivo di ulteriori € 200.000 a seguito delle proroghe contrattuali;⁹

- ✓ un secondo paragrafo concernente il "contratto quadro" concluso l'1/8/07 tra AW e IDS INFOTECH INDIA, avente ad oggetto la somministrazione di "servizi di ingegneria" che società riconducibili sempre ad HASCHKE avrebbero dovuto fornire successivamente all'assegnazione della gara per i 12 elicotteri "VVIP" (rapporto contrattuale che "non aveva alcun collegamento con il precedente «Gordian» se non perché nell'ultimo rinnovo contrattuale di GORDIAN era previsto che in caso di ottenimento della fornitura sarebbe stata remunerata la collaborazione o consulenza di HASCHKE e soci"), a fronte dei quali AW si impegnava "a fornire «business», quindi affari, attività per il 5% del valore totale dell'ordine".

In relazione a questo secondo accordo contrattuale, dopo avere dato atto dei rilievi critici del P.M. in merito ai servizi asseritamente prestati da IDS INDIA (nel descrivere i quali HASCHKE aveva parlato "innanzitutto" di "servizi di digitalizzazione di progetti"), in particolare per il fatto che quel contratto era stato stipulato in epoca antecedente a quello "di «offset» con il Governo indiano", e dopo avere richiamato alcune osservazioni sullo stesso tema tratte dalla relazione del CTPM prof. SANDRI¹⁰, la sentenza dedica il paragrafo successivo alla "questione dell'«offset»", dichiarando esplicitamente di condividere la ricostruzione proposta dal consulente della difesa, in quanto "supportata da ampia documentazione ufficiale" e non confutata da indicazioni di segno opposto, e conclude osservando che "non è possibile sostenere, con assoluta certezza, come fatto dal P.M., che il contratto IDS INDIA avesse uno scopo reale del tutto differente rispetto a quello esplicitato e legato, appunto, all'«offset»".

Quel contratto, secondo il Tribunale, avrebbe avuto per AW un "duplice scopo":

"...affidare, da un lato, in «outsourcing» attività di digitalizzazione che avrebbero -se fatte presso AW- comportato una dilatazione dei tempi di realizzazione, e dall'altro di accumulare crediti di «offset» compensabili in un futuro se fosse stato concluso il contratto di vendita per i VVIP e se la normativa, come pareva probabile, fosse stata modificata."

A queste considerazioni fanno seguito paragrafi rispettivamente dedicati all'esecuzione del contratto con IDS INDIA, al "sistema SAP" ("sistema automatico di fatturazione utilizzato in AW"), alle prestazioni da parte di IDS INDIA (della cui effettività, alla luce delle risultanze processuali, "non è possibile fondatamente dubitare"), e al contratto con IDS TUNISIA, società di diritto tunisino ("controlled subsidiary" di IDS INFOTECH) di cui era divenuto legale rappresentante Hedi KAMOUN su proposta di GEROSA e HASCHKE (reali beneficiari economici dell'attività).

Quest'ultimo contratto, stipulato tra IDS TUNISIA e AGUSTA S.p.A.¹¹ "sulla premessa di un preesistente rapporto contrattuale fra AGUSTA e IDS INFOTECH", prevede, tra l'altro, "la dotazione da parte di IDS di un Centro Dedicato per l'attività richiesta da AGUSTA", che "sorgerà in India e dovrà soddisfare gli standard di qualità richiesti da AW": a seguito dei mutamenti nella compagine societaria di IDS TUNISIA nel febbraio 2009 quest'ultima

⁹ Il contratto iniziale "indica come scadenza il 30 giugno 2006, con la possibilità di estenderne la durata previa comunicazione scritta" e viene dapprima "prorogato dal Dicembre 2006 al 30 giugno 2007", poi "dal 26 settembre 2007 al 31 dicembre 2007."

¹⁰ "Risulta, pertanto, da tali evidenze documentali che la commessa a IDS INFOTECH (IDS INDIA) faceva ufficialmente parte dei programmi di compensazione industriale offerti al Governo Indiano e che tale impegno, già previsto nella formulazione dell'offerta, divenne poi parte del contratto. Risulta anche che AW aveva formalmente dichiarato al proprio Contraente che la prima fase della collaborazione con IDS INDIA era già iniziata nel giugno del 2007, oltre due anni e mezzo prima della sottoscrizione del contratto di «offset»" (relazione prof. SANDRI, pag.45).

¹¹ Controllata al 100% da AGUSTAWESTLAND.



appalta i servizi richiesti da AW a IDS INDIA, cui subentrerà (il 15/11/09) AEROMATRIX (anche questa riferibile a GEROSA e HASCHKE).

Dopo avere ricordato che KAMOUN ha descritto la propria attività in termini di mero "passacarte", riferendo "di non avere mai visto nessuno delle società con cui aveva a che fare ad eccezione di AGGARWAL e di KHAITAN", e che "IDS TUNISIA non aveva dipendenti ad eccezione di GARAVAGLIA Attilio e della segretaria" dello stesso KAMOUN, in merito a quel contratto in sentenza si legge:

"Le modalità operative del contratto sono peculiari: AW che dovrebbe mandare, come da contratto, un «call off» order a IDS, in realtà, tramite GARAVAGLIA, che è l'interfaccia di IDS in AW, invia un «delivery report» cioè un rapporto di consegna che KAMOUN stampa su carta intestata IDS e reinvia a AW, il medesimo documento viene inviato ad AEROMATRIX. PRAVEEN di AEROMATRIX redigeva sulla base di quel «delivery report» un «work order» e lo inviava a IDS ove KAMOUN a sua volta lo copiava su carta intestata IDS TUNISIA e lo mandava a AEROMATRIX. In pratica esisteva un «purchase order» di AGUSTA, un «delivery report» IDS/AGUSTA, ed infine un «work order» da IDS ad AEROMATRIX che inevitabilmente veniva retrodatato. Appare evidente come, cioè, il sistema funzioni al contrario, partendo dalla consegna dei servizi per arrivare all'ordine degli stessi. In realtà il primo atto di questa operazione dovrebbe essere l'ordine da parte del committente dei servizi.

KAMOUN però precisava che il fatto che i rapporti di consegna arrivassero direttamente da AW ove c'era GARAVAGLIA che controllava che i lavori fossero stati fatti era per lui una garanzia che vi fosse una controprestazione a fronte della quale venivano poi emesse le fatture. Le fatture venivano emesse periodicamente e come da istruzioni di GEROSA e HASCHKE venivano inviate direttamente ad AW a Cascina Costa all'attenzione di Bruno SPAGNOLINI.

KAMOUN precisava che IDS TUNISIA aveva come unico cliente AW... Una volta che giungevano i pagamenti mensili di 510.000 €, 100/110.000 €, andavano ad AEROMATRIX, mentre 300/400.000 ad INTERSTELLAR, una società con sede a Mauritius di proprietà di H. e GEROSA. AEROMATRIX aveva fatturato direttamente ad AW solo le spese di vitto, alloggio e viaggio degli ingegneri indiani che si recavano a Cascina Costa, anche se esisteva qualche fattura emessa direttamente da IDS TUNISIA ad AW con la medesima causale. Successivamente alle perquisizioni avvenute in data 23/4/12, KAMOUN nel giugno successivo aveva comunque effettuato pagamenti ai vari soggetti coinvolti e soprattutto riconducibili ad H., mentre GEROSA, con cui si trovava in viaggio, gli aveva ordinato di non pagare più nulla ad INTERSTELLAR, non aspettandosi che AW continuasse a pagare regolarmente le fatture di IDS, dopo che la esistenza di un'indagine era divenuta di dominio pubblico. L'ultimo pagamento fatto a INTERSTELLAR è del 20/4/12. GEROSA gli aveva detto di continuare a pagare invece AEROMATRIX perché il lavoro veniva fatto comunque."

A proposito di INTERSTELLAR la sentenza riporta uno stralcio della deposizione dibattimentale di HASCHKE¹², il quale precisa -tra l'altro- che si tratta di una società avente sede a Mauritius, preesistente e non riferibile a lui e GEROSA, "che veniva utilizzata per portare gli utili, una parte degli utili fuori dalla Tunisia in maniera assolutamente legittima in quanto in Tunisia esiste una possibilità di fare delle società, come nel caso nostro la IDS s.a.r.l., cosiddette totalmente esportatrici... per 10 anni queste società non pagano imposte sul reddito, ne consegue che... possono ricevere fatture dall'estero anche per operazioni inesistenti senza che questo costituisca un illecito in quanto non hanno obblighi fiscali. INTERSTELLAR è una società di Mauritius che faceva queste fatture alla IDS TUNISIA per trasferire una parte degli utili a Mauritius": il denaro versato da AGUSTAWESTLAND andava in parte ad AEROMATRIX e per il resto (attraverso IDS TUNISIA) a INTERSTELLAR (su un conto mauriziano gestito dall'avv. KHAITAN) che fatturava a IDS TUNISIA "per giustificare contabilmente il pagamento".

Il teste KAMOUN ha confermato che mensilmente INTERSTELLAR riceveva da IDS TUNISIA 3/400.000 €, "parte di quello «spread» fra il fatturato passivo IDS

¹² Ud. 6/12/13



TUNISIA/IDS INDIA prima e AEROMATRIX dopo e il fatturato attivo IDS TUNISIA/AW."

L'esecuzione di quel medesimo contratto e le prestazioni rese da *IDS TUNISIA* sono state oggetto anche della deposizione del teste *GARAVAGLIA* (già dipendente e consulente di *AW*, poi -su proposta di *HASCHKE*, e d'accordo con *AW*- "*consulente di IDS TUNISIA, ovvero l'unico referente in AW di IDS TUNISIA*"), da cui il Tribunale trae le seguenti informazioni:

"...le modalità operative del contratto IDS INDIA differivano grandemente dalle modalità operative del contratto IDS TUNISIA, in quanto... il sistema dei pagamenti delle fatture emesse da IDS INDIA seguiva rigorosamente il sistema «SAP», cioè per il pagamento era necessaria una corrispondenza perfetta fra ordini, fatture e pagamenti. Tale sistema... consentiva un controllo incrociato sulla necessità, effettività e congruità delle prestazioni chieste e fornite... i corrispettivi pagati successivamente a IDS TUNISIA uscivano dal sistema, in quanto si rifacevano all'accordo quadro, in cui era previsto... il pagamento di una somma mensile forfettaria di 510.000 €, il cui calcolo prescindeva da qualunque ordine o approvazione successiva, riferendosi ad una somministrazione predeterminata nel suo ammontare. Con IDS TUNISIA era stato comunicato a GARAVAGLIA che il sistema sarebbe stato differente in quanto le fatture sarebbero state inviate direttamente all'attenzione di SPAGNOLINI e, quindi, passate in contabilità per il pagamento. Le fatture... riportavano sia la data sia la sigla per approvazione di SPAGNOLINI. Tale circostanza è richiamata anche da Guido HASCHKE nelle sue deposizioni, il quale ne spiega anche la ragione: le condizioni contrattuali erano state trattate con SPAGNOLINI che aveva loro indicato tale «modus procedendi»... GARAVAGLIA venne poi reso edotto del fatto che IDS INDIA, quale «sub contractor», sarebbe stata sostituita da AEROMATRIX, senza alcun mutamento sostanziale, poiché la subentrante era una emanazione di IDS INDIA... GARAVAGLIA ha affermato che il lavoro svolto prima da IDS INDIA, poi da AEROMATRIX con riguardo alla digitalizzazione della fusoliera del 129 e poi del 139, attività coordinata dallo stesso GARAVAGLIA a livello tecnico, era non solo stato effettivamente svolto, ma svolto anche molto bene, poiché, oltretutto, si trattava di prestazioni complicate e traccia dello stesso era reperibile nel sistema informatico di AW."

Dopo un breve *excursus* sul trattamento contabile -basato sul ricordo dei testimoni escussi, i quali hanno ricordato che "il contratto prevedeva delle «tranches» mensili" non collegate ad alcun ordine, onde *IDS TUNISIA* procedeva direttamente all'emissione delle fatture "dell'importo predeterminato"-, la sentenza descrive il subentro di *AEROMATRIX*, attraverso la cessione a quest'ultima del ramo di azienda "AEROSPACE" ("passata del tutto inosservata, in quanto di fatto il personale tecnico con cui i vari *GARAVAGLIA* e *CASTELLI*¹³ si interfacciavano era rimasto lo stesso");

"Nel novembre 2009 CASTELLI viene avvisato da GARAVAGLIA che IDS INDIA aveva ceduto il proprio ramo di attività ad AEROMATRIX che era sostanzialmente la stessa cosa, operava con lo stesso personale. A conferma di ciò PRAVEEN scriveva chiedendo un accordo con AW come quello concluso fra AW e IDS INDIA. Di fatto l'accordo non c'era e nonostante ciò... erano stati emessi ordini di acquisto in favore di AEROMATRIX per coprire le spese del personale presente a Cascina Costa e questo perché HASCHKE, come riferito anche da KAMOUN, sosteneva che le spese relative al personale non potessero essere incluse nell'accordo con IDS TUNISIA a «forfait»... AEROMATRIX, al subentro, aveva mandato una «mail» in AW facendosi carico di tutte le condizioni dell'accordo che AW aveva con IDS INDIA e chiedeva di potere concludere un accordo simile in tutto e per tutto a quello concluso da AW con IDS INDIA. Da parte dei vertici di AW non c'era però alcun interesse a concludere un contratto con AEROMATRIX che invece per maggiore linearità e regolarità CASTELLI voleva."

Queste premesse e considerazioni inducono il Tribunale a concludere che *IDS TUNISIA* rese prestazioni effettive: affermazione confortata con richiami alle deposizioni dibattimentali di *HASCHKE* e *GARAVAGLIA*, e alle osservazioni del *CTDif. LECCE*: a fronte di ciò, gli elementi adottati per sostenere la tesi d'accusa "di per sé... non appaiono sicuri indici di una volontà

¹³ Dipendente del settore contabilità di *AW*, responsabile della gestione delle prestazioni esterne di «engineering»



A proposito di questo prospetto il Tribunale formula le seguenti deduzioni:

"Dal mero raffronto di tali dati emerge che per i mesi da maggio a dicembre 2009 vi è una differenza fra le ore effettivamente lavorate e quelle fatturate ad AW di 5000 al mese, pari ad un costo maggiorato per AW -che corrisponde in forza della clausola 6.2 del contratto 34 €/h - di 170.000 € al mese. Dal mese di gennaio al giugno 2010 questo delta aumenta del doppio, nel senso che AW paga sempre il corrispettivo di 15.000 ore al mese, ma IDS TUNISIA ne indica come effettuate, cioè passive, solo 5.000 al mese, con un «Δ» quindi di 10.000 ore mensili che non vengono lavorate pari a 340.000 € mensili corrisposti da AW ad IDS TUNISIA. Le fatture, quindi, emesse da IDS TUNISIA nei mesi indicati e di cui allo schema riportato indicano, con tutta evidenza, un dato certamente ed oggettivamente gonfiato, che è quello delle ore, perché indicano tutte monotonamente 15.000 € lavorate, quando, in realtà le ore effettivamente lavorate e pagate dal «general contractor» ai «subcontractors» emerge documentalmente che sono di un terzo, ovvero di due terzi inferiori...

Alla luce del documento sopra riportato emerge, invece, documentalmente per il solo periodo considerato... che il «Δ» di ore fra quanto effettivamente fornito e quindi corrispondente al fabbisogno mensile di AW e quanto dalla stessa pagato diviene strutturale e ciò sicuramente almeno per un anno. Tale «Δ» oltretutto non è minimo e trascurabile, ma è di notevole entità, perché... per il primo periodo AW paga 1/3 di ore in più rispetto a quelle lavorate e per il periodo successivo addirittura 2/3. È quindi evidente che nessuna giustificazione commerciale ha tale tipo di contratto in una situazione del genere dove, cioè, con tutta evidenza AW non ha alcuna convenienza se non quella di «regalare» -per così dire- il corrispettivo di moltissime ore non lavorate ad IDS TUNISIA. Quel «Δ» di ore, che integra una Inesistenza Relativa, ovvero una sovrapproduzione in termini non già di prezzo unitario, quanto di prestazioni effettuate, cui corrisponde anche, conseguentemente, un «Δ» di prezzo è il mezzo che consente di alloggiare all'interno del contratto con IDS TUNISIA, un ulteriore negozio giuridico cui -in assenza di prove sul punto- non è possibile dare una più precisa qualificazione giuridica. Di tale ulteriore negozio sono evidenti gli effetti, cioè gli imponenti flussi finanziari che si allontanano dalla Tunisia per giungere fino alle Mauritius. Tali flussi vanno a beneficiare in ultima analisi HASCHKE, GEROSA e i fratelli TYAGI...

Questo Collegio non può, in assenza dell'accertamento del fatto corruttivo... ritenere accertato che tali somme pacificamente refluite nelle tasche dei soci GEROSA e HASCHKE, e dei fratelli TYAGI siano state la remunerazione di un atto contrario ai doveri di ufficio posto in essere dal Capo di Sato Maggiore TYAGI. Ciò che appare del tutto chiaramente, alla luce degli elementi sopra evidenziati, è che il contratto «take or pay», per come consegnato, per il meccanismo che portava ad un «Δ» strutturale, frutto di una voluta sovraestimazione delle necessità di outsourcing di AW consentiva, oltre alla remunerazione dei servizi veri e propri di ingegneria di creare un flusso di danaro verso l'estero. Tale contratto, pertanto, aveva una causa e una funzione commerciale assolutamente differente da quella apparente e gli importi sistematicamente corrisposti da AW a fronte della mera presentazione delle fatture da parte di IDS TUNISIA non erano la remunerazione solo dei servizi di ingegneria, bensì di un negozio giuridico ulteriore e differente, sotteso e nascosto nell'involucro del contratto principale. È per questa parte del rapporto che emerge incontestabilmente laddove vi è la prova documentale del differenziale delle ore lavorate rispetto a quelle pagate che si può ritenere che vi sia fittizietà giuridica, intesa come inesistenza oggettiva relativa, in quanto la sovrapproduzione in termine di ore ha una giustificazione giuridica e commerciale differente rispetto al contratto che -non si può sottacere- seppure nella forma «take or pay» è sempre e comunque un contratto di acquisto di prestazioni di ingegneria in «outsourcing»."

La fittizietà, nell'accezione descritta, viene invece esclusa per la fattura emessa di €. 900.000 emessa il 6/11/08 da IDS TUNISIA, sul rilievo che parte di quell'importo venne utilizzato per costituire AEROMATRIX ed acquistare da IDS INDIA il ramo d'azienda per approntare il "Centro dedicato" in India, e quindi mancherebbe sul punto la prova dell'inesistenza oggettiva della prestazione.

Esaurito l'esame dei fatti, la sentenza conclude con il trattamento sanzionatorio, stabilito nella misura indicata in premessa, in funzione dell'ammontare della sovrapproduzione (pari a €.



3.400.000,00, "corrispondente al costo del «Δ» strutturale delle ore pagate in più da AW a IDS TUNISIA rispetto a quelle effettivamente lavorate dai «subcontractors» di IDS TUNISIA") e muovendo quindi da una pena base di anni due di reclusione per il fatto più grave (individuato in relazione all'anno 2010 in ragione del maggiore importo, e "stante sia l'importo complessivo della sovrapproduzione quantitativa espressa in una cifra superiore a tre milioni di €, sia alla luce della complessità e raffinatezza del meccanismo predisposto, che indica una particolare callidità ed esperienza"), ridotta per le attenuanti generiche ad anni uno e mesi quattro di reclusione, aumentata per la continuazione ad anni due di reclusione ciascuno (oltre alle pene accessorie previste dall'art. 12, c. 1, D. Lgs 74/00 in misura corrispondente al minimo stabilito), e con il beneficio della *sospensione condizionale*.

Gli imputati sono stati altresì condannati al risarcimento del danno a favore dell'*Agenzia delle Entrate*, da liquidare in separato giudizio civile, assegnando all'AF una provvisoria nella misura di € 1.500.000,00,

Infine, il Tribunale ha disposto la confisca ai sensi dell'art. 322 *ter c.p.* nella misura indicata in premessa.

o o o

LE IMPUGNAZIONI

Con l'atto d'appello:

- la difesa di *ORSI* ha chiesto, in via principale, l'assoluzione *perché il fatto non sussiste ovvero non costituisce reato*, e, in subordine, la *riduzione della pena inflitta*, e la *revoca delle statuizioni civili*, premettendo che il prospetto rinvenuto presso l'abitazione della madre di *HASCHKE*, e sul quale il Tribunale ha fondato l'affermazione di responsabilità degli imputati per il reato di cui al *capo B)*, sarebbe non solo "inattendibile, ma anche inutilizzabile perché anonimo e comunque frutto di una rogatoria che ne vieta l'uso nell'accertamento dei reati fiscali", ed altresì che l'eventuale differenza tra le ore pattuite e quelle lavorate sarebbe ininfluenza sulla misura dei corrispettivi, atteso che il regime contrattuale tra *AW* e *IDS TUNISIA* era definito in un contratto "a corpo", e svolgendo quindi i seguenti motivi:
1. in merito al primo profilo di inutilizzabilità ai sensi dell'art. 240, c. 1, c.p.p. del documento "sequestrato nella Confederazione Elvetica presso la madre di Guido *HASCHKE*", osserva la difesa che tale prospetto:
 - non reca segni identificativi che consentano di identificarne l'autore, né vi sono elementi che consentano di attribuirne la paternità allo stesso *HASCHKE*;
 - non è stato mostrato al predetto *HACHKE* nel corso dell'esame dibattimentale, onde non vi è neppure è stato un "riconoscimento" ai sensi dell'art. 239 c.p.p.;
 - l'utilizzabilità non può essere neppure ritenuta "alla luce della previsione dell'art. 240, c. 1 c.p.p. secondo cui i documenti anonimi sono inutilizzabili «salvo che provengano comunque dall'imputato»" poiché "l'ammissibilità del documento anonimo non dipende dal fatto che esso sia stato solo rinvenuto o ritrovato presso l'imputato, ma che il documento sia da lui formato materialmente";
 - non costituisce corpo di reato *ex art. 240, c. 1 c.p.p.*;e da queste premesse discende che sono parimenti inutilizzabili *ex art. 195 c.p.p.* le deposizioni dibattimentali del *CTPM LORITO* e dei testi *CASSISSA* e *MONTEVERDE* nelle parti inerenti il contenuto di quell'anonima tabella;



2. per quanto concerne il secondo motivo di inutilizzabilità del citato documento, assume la difesa che nel caso di specie sarebbero state violate le regole in tema di rogatoria, ed in proposito osserva che:
- l'originaria richiesta di assistenza giudiziaria formulata dalla *Procura della Repubblica di NAPOLI* faceva espresso riferimento ai reati "di cui agli artt. 646, 319, 320 321, 322 bis e 648 bis c.p.";
 - la missiva inviata dalla *Procura della Repubblica di BUSTO ARSIZIO* all'autorità elvetica per comunicare la propria intenzione di "assumere e proseguire" quella richiesta rogatoria non prevedeva alcuna modifica all'oggetto della richiesta;
 - il documento in questione faceva parte della documentazione trasmessa dall'autorità elvetica in esecuzione della citata richiesta di assistenza, "concessa ed eseguita... nei termini richiesti", e quindi ai fini dell'accertamento dei soli reati sopra elencati, e non anche "per il reato tributario di cui al capo B) oggetto del presente procedimento";
 - nella nota del *Pubblico Ministero* svizzero che accompagna la rogatoria si legge che l'assistenza è esclusa per i "fatti che, ai sensi del diritto svizzero, rivestono un carattere fiscale", mentre l'utilizzo dei mezzi di prova delle informazioni trasmesse è consentito per perseguire casi di "frode in materia fiscale ai sensi del diritto svizzero", ma in tal caso è richiesto il "previo consenso da parte della Svizzera", che nel caso di specie non risulta essere stato mai richiesto, né concesso;
 - analogamente a quanto osservato in precedenza, il divieto di utilizzo si estende anche alle deposizioni degli stessi testi sopra citati nelle parti concernenti il contenuto di quello stesso documento;
3. con il terzo motivo sostiene la difesa che nel caso di specie la condotta contestata sarebbe insussistente, e che la decisione del *Tribunale* circa la falsità delle fatture emesse da *IDS TUNISIA* e utilizzate da *AW* sarebbe erronea, osservando che il contenuto del documento sarebbe del tutto inattendibile:
- l'individuazione dell'autore della già citata tabella nella persona di *HASCHKE* è una mera presunzione, così come l'affermazione secondo cui "le ore qualificate come passive indicate nella tabella -cioè in ipotesi lavorate da *AEROMATRIX* secondo il Tribunale- corrispondano a quelle effettivamente eseguite", non essendovi in proposito alcun riscontro negli atti processuali;
 - in ogni caso, da quel documento si potrebbe al più desumere che il rapporto contrattuale tra *AEROMATRIX* e *IDS TUNISIA* differiva da quello intercorrente tra quest'ultima e *AW*, dal momento che non prevedeva alcun "forfait", ma un costo orario diverso e inferiore, che consentiva comunque a *IDS TUNISIA* di ricavare un utile in relazione al quale il *Tribunale* ha escluso profili di illiceità "rispetto al diverso prezzo orario stabilito nel rapporto tra *IDS TUNISIA* a *AW*";
 - l'indicazione di quantitativi orari in quel prospetto è del tutto irrilevante, dal momento che il contratto tra *IDS TUNISIA* e *AEROMATRIX* "non prevedeva ore, ma ordini, eseguiti i quali venivano pagate le ore utilizzate, al prezzo forfetario concordato";
 - la conclusione del *Tribunale*, laddove ritiene di ricavare da quel prospetto la prova della differenza tra i tempi di lavoro effettivi e quelli fatturati, è errata, in quanto dal dibattimento "non è emerso che *AW* abbia pagato ore «non lavorate», avendo al contrario corrisposto un prezzo per un servizio concordato per un numero di ore stabilite forfettariamente";
 - Inoltre, le fatture emesse da *IDS TUNISIA* contenevano l'indicazione del "pacchetto delle ore mensili pattuite, che non necessariamente deve coincidere con l'ammontare delle ore effettivamente lavorate": a differenza di quanto ritenuto dai primi giudici, quindi,



- quelle fatture esprimevano "correttamente la realtà contrattuale... alla base del rapporto a «forfait» tra AW e IDS TUNISIA";
- sotto altro profilo la difesa censura la decisione del Tribunale laddove "ritiene privo di »giustificazione commerciale« il contratto concluso da AW in quanto carente di convenienza economica", osservando in primo luogo che tale ordine di considerazioni attiene al profilo della "discrezionalità tecnica" e sfocia in un "azzardato giudizio di non congruità e di antieconomicità della fornitura che la giurisprudenza cui il Collegio si ispira vieta di formulare", e che, comunque, quei rilievi critici inerenti circa la convenienza economica del contratto sono in contraddizione con quanto scritto in altre parti della motivazione, e "inconsistenti in punto di diritto se si ha riguardo alla disciplina giuridica dell'appalto a «forfait»" (a questo proposito l'atto d'appello prosegue con considerazioni in punto di fatto -riguardo all'"offset" in generale, ed al contratto a "forfait" tra AW e IDS TUNISIA in particolare- per concludere che "la struttura del contratto a «forfait», pur con un sottoutilizzo del monte ore a disposizione, rispondeva a criteri di assoluta economicità per AW", ed in diritto, per evidenziare che nella categoria dei contratti a corpo non è possibile la modifica del prezzo convenuto in funzione della "verifica della quantità o della qualità della prestazione");
4. con il quarto motivo sostiene la difesa che nel caso di specie non vi sarebbe prova del *dolo specifico* richiesto ad integrare il reato contestato, in quanto:
- la sentenza non indica gli elementi indiziari da cui desumere che ORSI fosse consapevole della natura fittizia delle fatture di IDS TUNISIA, e neppure della difformità tra il contenuto delle fatture emesse da AEROMATRIX a IDS TUNISIA" e i documenti contabili trasmessi da quest'ultima;
 - la stessa sentenza esclude che il contratto tra AW e IDS TUNISIA avesse "finalità fraudolenta";
 - l'ipotesi della "fittizietà giuridica derivante da «un negozio giuridico ulteriore e differente, sotteso e nascosto nell'involucro principale», diverso da quello realmente intercorso tra le parti" è "una mera congettura", e -in ogni caso- quell'ulteriore negozio giuridico sarebbe sintomatico di "un dolo di simulazione diverso da quello di evasione";
 - la sussistenza del *dolo di evasione* sarebbe comunque esclusa dall'assenza di un danno per l'Erario conseguente alla condotta, dal momento che "nel caso di specie il prezzo concordato nel contratto risulta effettivamente corrisposto da AW a IDS TUNISIA";
5. con il quinto motivo la difesa osserva che nel caso di specie manca ogni prova del concorso addebitato all'imputato:
- in primo luogo le conclusioni dei primi giudici, che hanno desunto la responsabilità del predetto dall'incarico all'epoca rivestito nell'ambito del gruppo AW, vengono confutate in quanto fondate sull'erroneo assunto secondo cui "chi sta al vertice di una controllante conosca tutti i procedimenti amministrativi e contabili concernenti i contratti gestiti dalla controllata";
 - inoltre, osserva la difesa che non risulta -né la sentenza precisa- in quale modo o con quali condotte l'imputato avrebbe contribuito sarebbe intervenuto nella regolamentazione contrattuale dei rapporti tra AW e IDS TUNISIA;
6. il sesto motivo attiene al *trattamento sanzionatorio*, di cui la difesa lamenta l'eccessività, osservando che la pena base è stata stabilita in funzione dell'importo complessivo della presunta sovrapproduzione, senza tener conto dell'effettiva incidenza del comportamento dell'imputato, il quale si è limitato ad adempiere ai compiti derivanti dall'incarico ricevuto, senza conseguire alcun profitto personale;
7. il settimo motivo concerne le *statuizioni civili*, ed in proposito la difesa sottolinea che nessun danno sarebbe derivato all'Erario dal contestato reato tributario:



- quanto al danno patrimoniale, "il rapporto contrattuale tra AW e IDS TUNISIA era correttamente costruito e veniva altrettanto legittimamente espresso nelle fatture utilizzate da AW", non vi era stata interposizione fittizia né sovrapproduzione, e AW aveva effettivamente sostenuto i costi dichiarati, a fronte di ciò la parte civile non ha offerto in concreto elemento al fine di quantificare il danno asseritamente patito, così come non ha fornito alcuna prova in ordine al preteso "impegno" ed ai corrispondenti costi sostenuti per l'attività di accertamento;
 - riguardo al danno all'immagine, i primi giudici non avrebbero tenuto conto della più recente giurisprudenza di legittimità che ne ha escluso la risarcibilità in caso di dichiarazioni fraudolente commesse mediante f.o.i. da parte di soggetti privi di qualifiche pubblicistiche;
- la difesa di SPAGNOLINI ha chiesto, in via principale, l'assoluzione perché il fatto non sussiste o non costituisce reato, e, in subordine, la riduzione della pena inflitta e l'esclusione dalla condanna al risarcimento del danno a favore di AdE, osservando quanto segue:
1. dopo avere condiviso le conclusioni del Tribunale sia riguardo al capo A) dell'imputazione, sia in merito al reato tributario contestato sub B), nella parte in cui ha escluso sia l'inesistenza oggettiva delle fatture, sia quella soggettiva, e ha ritenuto "penalmente irrilevante l'eventuale differenza di prezzo tra quello pagato da AGUSTA a IDS TUNISIA e quello pagato da quest'ultima a AEROMATRIX per il subappalto dei lavori", la difesa censura in quanto frutto di travisamenti di fatto ed errori in punto di diritto la decisione dei primi giudici, laddove affermano l'inesistenza relativa e giuridica delle operazioni relative corrispondenti alle fatture emesse da IDS TUNISIA nel periodo maggio 2009/giugno 2010, fondandosi sul documento sequestrato in Svizzera presso la madre di HASCHKE, "senza peraltro porsi alcun problema sulla paternità del documento e sul suo significato preventivo, consuntivo o ipotetico (e quindi in sintesi sulla sua attendibilità e idoneità a descrivere quanto effettivamente accaduto)", e superando il problema della natura "a forfait" del contratto (che renderebbe irrilevante il numero delle ore lavorate) sul rilievo che "in questo caso l'espressione delle fatture avrebbe dovuto essere diversa e aderente alla realtà, senza alcun richiamo alle ore lavorate", e dalla "dimensione elevata del «Δ» tra le ore fatturate da IDS TUNISIA ad AW e quelle fatturate da AEROMATRIX alla prima, nonché dalla "dimensione strutturale" di quella differenza, deduce "che il contratto AW/IDS TUNISIA per questa parte non avrebbe nessuna giustificazione commerciale"; gli argomenti cui è affidata la confutazione della sentenza sono -nella sostanza- gli stessi già esposti esponendo i motivi d'appello del coimputato ORSI, e concernono:
 - l'inutilizzabilità del citato documento acquisito mediante rogatoria dall'Autorità elvetica, sia perché anonimo, sia per i limiti posti dall'Autorità rogata all'utilizzo ai fini della prova di reati fiscali, ed infine per l'assenza di elementi che consentano di affermare che i dati (comunque contraddittori e inattendibili) contenuti in quel prospetto corrispondano alle ore/lavoro effettive di AEROMATRIX (eventuali sottofatturazioni di AEROMATRIX a IDS INDIA si spiegherebbero con l'appartenenza di entrambe al "gruppo" EUROMED - riconducibile ad HASCHKE e GEROSA- e con il fine di "lasciare i ricavi del gruppo... acquisiti da IDS TUNISIA fuori dall'India, ove sono tassati al 30%, anziché allo 0% come in Tunisia";
 - l'errore nel valutare le conseguenze derivanti dalla natura del contratto AW/IDS TUNISIA, in particolare per il fatto che, trattandosi di contratto "a forfait", in cui il compenso mensile è dovuto "a corpo", "la non corrispondenza tra il corrispettivo e la



- prestazione materiale effettivamente eseguita è evento naturale della lecita struttura assunta dal contratto, onde il suo verificarsi non costituisce una anomalia... in quanto oggetto della prestazione, e quindi causa del negozio, è ciò che viene variamente designato come l'«impegno» del fornitore, la «messa a disposizione» o «disponibilità» di un potenziale del medesimo» (dal che può discendere che il corrispettivo debba essere pagato anche se la prestazione non viene svolta per volontà del creditore»;*
- La negata rilevanza della *«retrocessione delle somme asseritamente sovrappatturate»*, in quanto nel caso di specie *«è certo invece che tale restituzione non vi è stata»;*
 - l'insufficienza (e *«su alcuni aspetti»* la mancanza) di adeguata motivazione riguardo alla ravvisabilità, in capo a SPAGNOLINI, del necessario *dolo di evasione*;
2. quanto al trattamento sanzionatorio, la difesa lamenta che nel quantificare la pena il Tribunale non avrebbe tenuto conto della mancanza di un interesse personale dell'imputato nei fatti contestati;
3. Le statuizioni civili sono oggetto di censura in quanto nel motivare tale capo il Tribunale ha omissis di prendere in esame le ragioni in diritto opposte dalla difesa nella memoria depositata, che vengono qui ribadite:
- richiamando la giurisprudenza di legittimità in materia di condanna al risarcimento del danno all'immagine nei reati tributari, si sostiene in primo luogo l'illegittimità di una simile pronuncia in quanto esso non spetta allo Stato nei confronti degli imputati non appartenenti alla PA;
 - Inoltre, la parte civile non avrebbe fornito prova del *«danno funzionale»* derivatole dal reato tributario, atteso che -come chiarito dalle pronunce della S.C. citate al punto che precede- *«le pene pecuniarie previste a carico del contribuente dalla legge esauriscono l'ordinario costo dell'accertamento, onde ove l'Agenzia delle Entrate opponga di avere ricevuto un danno ulteriore, deve effettivamente dimostrarlo»* (dimostrazione mancante nel caso di specie);
 - Ancora, premesso che in sentenza si precisa che la condanna al risarcimento comprende anche l'ammontare dell'imposta evasa, se ne eccipisce l'inammissibilità sul rilievo che ciò presuppone che sia dimostrata l'impossibilità dell'esazione nei confronti del contribuente.

Successivamente, con tempestivi motivi nuovi, la difesa di SPAGNOLINI:

4. chiede che *«tenuto conto della ricostruzione in termini simulatori... dei fatti di cui al capo B)»* accolta dal Tribunale, quelle condotte siano qualificate ai sensi dell'art. 3 D. Lgs. 74/00, nella nuova formulazione conseguente all'entrata in vigore del D. Lgs. 158/15, *«con i provvedimenti conseguenti al mancato superamento delle soglie ivi previste, che determina la non punibilità dei fatti contestati»*, osservando che:
- ✓ l'art. 3 D. Lgs. 74/00 *«è stato riformulato e... ora vede espressamente ricondotte al suo ambito le «operazioni simulate»*, la cui definizione è ora prevista nell'art. 1, lett. g) bis D. Lgs. cit.;
 - ✓ il *«combinato disposto»* di dette norme avrebbe ampliato l'ambito di applicazione *«dell'art. 3 cit. a spese di quella dell'art. 2 cit.»*, in quanto la definizione delle *«operazioni simulate»* non prevede alcuna limitazione circa il loro oggetto materiale;
 - ✓ ciò precluderebbe la possibilità ricondurre tali operazioni alla definizione di *«fatture per operazioni inesistenti»*, quando realizzate mediante fatture, *«rientrando ora esse comunque nell'alveo dell'art. 3 D.Lgs. 74/00»*;
5. chiede altresì, in via istruttoria, la rinnovazione parziale del dibattimento al fine di acquisire *«l'estratto del Regolamento del Ministero della Difesa indiano che si occupa rilascio delle licenze all'espatrio dei militari»*, in quanto rilevante in relazione alla circostanza *«della presenza in Milano del M.llo TYAGI, in una specifica occasione collocata*



tra il dicembre 2006 e il marzo 2007": episodio già escluso dal Tribunale ("essendogli apparso evidente l'errore di persona in cui è incorso il teste che aveva dedotto la circostanza e anche in considerazione della documentazione prodotta, tra cui la certificazione negativa delle Autorità Italiane"), e per il quale l'acquisizione del citato documento si renderebbe necessaria per comprovare "la necessità per i militari di dotarsi di autorizzazione all'espatrio, anche per il caso di viaggi all'estero compiuti in licenza".

o

La parte civile Agenzia delle Entrate ha proposto appello per gli interessi civili "limitatamente all'assoluzione parziale per il reato di cui al capo B)", chiedendo che gli imputati siano "condannati al risarcimento del danno patrimoniale e non patrimoniale subito per effetto del reato così come contestato al capo B) per tutte le contestazioni ivi formulate, danno da liquidare anche in via equitativa", e la quantificazione della provvisoria "nella misura di € 8.350.000,00, già richiesta in primo grado, ovvero nella misura che fosse ritenuta di giustizia": per i seguenti motivi:

1. preliminarmente si lamenta l'omessa valutazione da parte del Tribunale di rilevanti elementi di prova idonei a fornire prova della fondatezza dell'ipotesi accusatoria, tra i quali:
 - Quanto alle *prove documentali*, le fatture (il cui "esame dimostra che la sovrapproduzione anche solo in termini di ore non si è verificata esclusivamente nel periodo maggio 2009-giugno 2010, ma anche per tutte le altre fatture oggetto del capo di imputazione"), e le relazioni dei CTPM che le hanno esaminate, nonché le *schede contabili* relative alla movimentazione bancaria del conto intestato a *IDS TUNISIA* (che "oltre all'assenza di spese che attestino una concreta attività volta in TUNISIA con strutture e mezzi propri, evidenziano una redditività pari ad oltre il 70%, che non può che documentare un rilevante fenomeno di sovrapproduzione, tanto più se si pone in relazione all'inconsistenza della struttura di *IDS TUNISIA*"), sottolineando in proposito l'incompletezza della documentazione fornita dalla società in fase di indagini, e idonea "a suffragare l'apparenza dell'operazione" ("mentre i documenti rilevanti" erano stati reperiti solo a seguito di perquisizione della sede sociale");
 - quanto alle *prove orali*, le testimonianze di *KAMOUN* a proposito dell'attività di *IDS TUNISIA* (da cui si trae conferma del fatto che questa era "meramente formale" e la società aveva funzione di "intermediazione fittizia"), *HASCHKE* in merito a *INTERSTELLAR* (descritta come "società di Mauritius che esisteva già, non riferibile a noi neanche come beneficiari economici, che veniva utilizzata per portare gli utili, una parte degli utili fuori dalla Tunisia in maniera assolutamente legittima..."), *BOTTARINI* (il quale ha riferito delle anomale procedure contabili adottate per poter "inserire le fatture *IDS*" nel sistema abitualmente utilizzato), *QUAGLIATA* (membro del Collegio Sindacale di *AW*, il quale ha confermato "l'anomala procedura di pagamento in favore di *IDS TUNISIA*" - difforme da quelle consuete-, ed evidenziato "ulteriori anomalie" di quel rapporto -tra le quali la mancanza di verifiche "sull'esecuzione del contratto e sulla regolare fornitura di merci o prestazioni"), *CASELLA*, *CASSISA* e *MONTEVERDE* (incaricati dal *RINA* dell'"*internal audit*" in *AW*, i quali -oltre a ricordare che la società aveva consegnato loro solo una minima parte della documentazione richiesta- hanno evidenziato "l'anomalia dei prezzi... e l'anomalia costituita dal pagamento da parte di *AGUSTA* delle spese per il «resource center»", e i CTPM *LORITO* e *CUTOLO* (sostanzialmente ignorati dalla sentenza, i quali hanno ricostruito puntualmente i flussi finanziari, e formulato una serie di diversi rilievi, quali "l'anomalia nella scelta del fornitore al di fuori della procedura aziendale...; la genericità delle prestazioni...; l'assenza di ordini...; - l'anomala contribuzione ai costi di costituzione del «resource center»



(peraltro inesistente in TUNISIA...); l'insussistente ragione formale della costituzione della società tunisina...; l'anomala procedura di pagamento...; l'anomalia del fatto che SPAGNOLINI vista le fatture anche quando non è più Amministratore di AW...; l'insussistenza... di qualsiasi spesa per la realizzazione di una struttura organizzativa in TUNISIA");

- *Le intercettazioni ambientali, con particolare riferimento a quella avvenuta il 3/3/12 nell'autovettura di HASCHKE, tra quest'ultimo e GEROSA, riportata in sentenza ma il cui contenuto è stato trascurato ai fini della decisione;*
2. *l'appello torna poi sulla questione dell'interposizione fittizia di IDS TUNISIA tra AW e IDS INDIA/AEROMATRIX, per osservare che:*
- *l'argomentazione difensiva (recepita dal Tribunale) secondo cui la prima era "General Contractor", oltre ad essere "del tutto inappropriata alla fattispecie", contrasta "con la circostanza che il contratto per la prestazione delle opere di ingegneria era già stato sottoscritto con IDS INDIA e che l'attività commissionata agli ingegneri indiani proseguì ininterrottamente anche dopo la costituzione e l'interposizione di IDS TUNISIA con le medesime modalità operative" (ed in proposito ricorda che il teste KAMOUN ha descritto la propria attività definendosi "passacarte");*
 - *dall'accertata "natura di IDS TUNISIA quale soggetto fittiziamente interposto (pag. 102 e segg. della sentenza)" discende che "la maggiorazione di prezzo, oltre che di ore fatturate, che viene operata tramite tale interposizione (pag. 122 della sentenza)" può essere qualificata solo come "sovrapproduzione";*
 - *con riferimento alla fattura di € 900.000,00 del 6/11/08 a favore di IDS TUNISIA (avente ad oggetto l'"acconto come da art. 7.3 dell'accordo", e asseritamente concernente le "spese per l'avvio e la costituzione del Centro ricerche") la decisione è contraddittoria laddove i primi giudici, dopo avere definito "«non casuale» la "non chiarezza" della clausola contrattuale", ne deducono che la fattura non fosse fittizia e che il relativo importo fosse deducibile, pur avendo riconosciuto che parte di quella somma era stata utilizzata "per costituire AEROMATRIX ed acquistare da IDS INDIA il ramo d'azienda onde approntare il Centro dedicato in INDIA", così accertando sia la sovrapproduzione (che "è quindi documentalmente provata", quanto meno nella misura di € 772.000"), sia "la fittizietà perché, come riconosce il Tribunale, la fattura non remunera la costituzione di un «Centro dedicato»... Dunque la somma risulta pagata per uno scopo diverso da quello indicato in fattura e ad un soggetto diverso";*
 - *ulteriore contraddizione si rileva nella sentenza quando, dopo avere affermato la legittimità di quella fattura in relazione alla costituzione del "«Centro dedicato», non già in Tunisia, ma in India... ritiene di avvalorare la tesi dell'effettiva necessità di costituire IDS TUNISIA per avvicinarsi al mercato europeo aprendo un centro di eccellenza appunto in Tunisia", osservando che "se tutta l'operazione aveva come scopo quello di avvicinare l'attività di ingegneria all'Italia" nessun "senso poteva avere che AW pagasse IDS TUNISIA per l'apertura di un Centro dedicato in India", né "si concilia il ruolo di IDS TUNISIA quale «General Contractor»... con il pagamento del «Centro Operativo» da parte di AW" (richiamando la deposizione del teste GARAVAGLIA, il quale ha confermato che l'attività di digitalizzazione era stata svolta in Italia da ingegneri indiani, l'appellante conclude che anche su questo punto le tesi difensive sono smentite dalla stessa sentenza);*
3. *nel censurare l'appellata sentenza in punto di diritto, sotto il profilo dell'interpretazione ed applicazione dell'art. 2 D. Lgs. 74/00, sostiene la parte civile appellante che il corretto richiamo delle norme e dei principi affermati dalla giurisprudenza di legittimità non trova poi coerente applicazione al caso in esame, in quanto la soluzione raggiunta dal Tribunale*



trascura "la prova della fittizietà dell'interposizione di IDS TUNISIA e della sovrapprestazione non solo in termini di ore, ma anche in termini di costo unitario della prestazione", ed esclude la sussistenza della frode fiscale per il solo fatto che il pagamento da parte di AW è avvenuto realmente "sulla base di un contratto e di fatture, indipendentemente dall'accertamento della fittizietà di tali fatture e dello stesso contratto, che proprio il Tribunale in più occasioni ha accertato essere stato stipulato solo al fine di costituire fondi extra bilancio":

- tali erronee conclusioni derivano dall'acritico recepimento delle tesi difensive, e delle osservazioni svolte dai CTDif., primo tra i quali il teste SANDRI, il quale, però, nel tentativo di "legittimare il contratto con IDS TUNISIA con l'esigenza di «ottimizzazione fiscale»", conferma "che il lavoro viene svolto sempre ed esclusivamente in India, ma il profitto viene portato in Tunisia laddove la tassazione è «0»", precisando che "non c'è frode al fisco indiano perché l'«extracosto» grava su AGUSTA e non su IDS INDIA", e in tal modo "confermando di fatto la sussistenza del reato fiscale contestato" (ad ulteriore conforto delle proprie affermazioni l'appellante riporta anche un passaggio della relazione del predetto CT, ove si legge che "l'avvalersi di consulenze fittizie, specie quando il soggetto che ne riceve il corrispettivo ha sede in un «paradiso fiscale», quali sono le Isole Mauritius, è una delle tante modalità per sfuggire alla tassazione...");
- erra, inoltre, il Tribunale (condividendo l'assunto del citato CTDif.) nel ritenere "ininfluente se il lavoro è fatto in India (da IDS INDIA e AEROMATRIX) o in Tunisia da una società diversa", in quanto con ciò dimentica che nella definizione di "fatture per operazioni inesistenti" l'art. 1 D. Lgs. 74/00 comprende anche quelle "che riferiscono l'operazione a soggetti diversi da quelli effettivi";
- in ogni caso, l'istruttoria dibattimentale ha fornito la prova che nel caso di specie non si è in presenza solo di una "simulazione soggettiva, ossia di mera indicazione nelle fatture di nominativi diversi da quelli reali, poiché vi è sempre stata comunque quantomeno una maggiorazione dei costi... in quanto i servizi venivano fittiziamente intermediati e fatturati a costi superiori e per quantitativi superiori", onde "alla fittizietà soggettiva della fatturazione si aggiunge anche la sovrapprestazione".

Il P.M. e il P.G. hanno chiesto che, in parziale riforma della sentenza appellata, venga riconosciuta la responsabilità penale degli imputati anche per le residue imputazioni, con la conseguente applicazione di una maggior pena, e più specificamente:

I. il P.G., dopo avere premesso che la decisione del Tribunale appare viziata da una carente valutazione delle ragioni dell'accusa e delle prove da questa addotte, cui si contrappone una "meditata ed approfondita disamina" delle tesi difensive, ha svolto i seguenti motivi:

- Le valutazioni dei primi giudici a proposito della modifica del requisito del bando di gara concernente la "quota operativa" sono confutate osservando la precedente gara indetta nel 2002 (cui AW non aveva potuto partecipare in quanto i suoi velivoli non possedevano quel requisito) si era risolto in un nulla di fatto proprio a causa dell'inserimento di quella condizione tra gli ORS previsti dal bando, che avevano portato ad una situazione di "single vendor", sulla quale il Primo Ministro aveva formulato rilievi critici, a seguito dei quali il National Security Advisor (NSA), nel marzo 2005, aveva dato indicazioni al MoD affinché le ORS fossero riviste dopo avere consultato il Primo Ministro: a quell'epoca HASCHKE si era già attivato e i suoi "buoni uffici" si erano concretizzati nei contatti ed incontri con MESSINA e ZAPPA, e nell'incontro tra quest'ultimo e il M.llo Sashi TYAGI (da poco nominato Capo di Stato Maggiore dell'Aeronautica), svoltosi a New Delhi nel febbraio



- 2005, e nel corso del quale il primo aveva esposto le proprie lagnanze proprio riguardo alla "definizione della quota di volo che avrebbe consentito ad AW di partecipare alla gara";
- come ricordato in sentenza, la proposta di abbassamento della "quota operativa" (da 6000 a 4500 m.) era stata poi oggetto di una riunione tra ufficiali dello Stato maggiore svoltasi il 7/3/05, e una settimana dopo (14/3/05) il M.llo TYAGI apponeva il proprio visto sulla modifica di quel requisito nel senso indicato: pertanto, "tutte le decisioni prodromiche alla pubblicazione del bando di gara", e la modifica del bando di gara in senso favorevole ad AW sono avvenute nel periodo in cui il M.llo TYAGI rivestiva l'incarico di Capo di Stato maggiore dell'Aeronautica
 - a conforto di quanto detto l'appellante richiama il contenuto del report di ORSI¹⁴ del 27/4/05 (allorché egli era già stato informato da LUNARDI e ZAPPA, dell'esito positivo dell'incontro di cui sopra tra ZAPPA e TYAGI) e ricorda che un anno prima (gennaio 2004) lo Stato maggiore dell'Aeronautica aveva comunicato al MoD che la previsione della quota operativa più elevata doveva considerarsi inderogabile in ragione della particolare morfologia del territorio indiano (indicazione sconosciuta tre mesi dopo la nomina di TYAGI a Capo di Stato Maggiore ed il suo incontro con ZAPPA);
 - alla luce di tutte queste premesse si osserva che l'incontro HASCHKE/ORSI dell'ottobre 2005 (nel corso del quale in questa sede si parlò "apertamente degli «agganci» di HASCHKE con la famiglia TYAGI", come il primo ha confermato al dibattimento), assume rilevanza centrale ai fini della prova dell'accordo corruttivo: solo quei contatti rendevano HASCHKE indispensabile per AW, che in India già disponeva di un proprio consulente di fiducia (MICHEL, la cui presenza viene poi imposta da ORSI);
 - l'obbiettivo di AW era ottenere un bando di gara contenente ORS tali da favorirla¹⁵, come emerge dal resoconto che HASCHKE dà di quel colloquio con ORSI, seguito -poco tempo dopo (6/12/05)- dalla stipulazione del contratto "Gordian" (rinvenuto tra i documenti custoditi nella valigetta affidata da HASCHKE alla madre), il cui oggetto è un "incarico di natura «dissimulativa»", in quanto formalmente concernente "un contratto di consulenza... per l'utilizzo di elicotteri civili in India", ma realtà riguardante la gara per gli elicotteri militari, in violazione dell'esplicito divieto di avvalersi di intermediari previsto dal bando, e sul quale gli odierni imputati e LUNARDI hanno fornito nel corso del tempo versioni diverse e contrastanti;
 - nel periodo immediatamente successivo si collocano gli incontri fra HASCHKE/GEROSA, i fratelli TYAGI ed il M.llo TYAGI, tra i quali quello del gennaio 2006 nell'abitazione privata dei tre fratelli indiani, dove il cugino si era presentato in "abiti civili", ed al quale aveva partecipato LUNARDI (che all'ultimo momento aveva dovuto sostituire ORSI, impedito ad intervenire dalla scadenza del visto sul suo passaporto), che aveva consegnato al M.llo TYAGI un documento illustrante le caratteristiche dei velivoli AW in vista della gara d'appalto;
 - tutti questi aspetti -prosegue l'appello- sono trascurati dalla sentenza, che non menziona né l'incontro del luglio 2006 -due mesi prima del bando di gara- tra i quattro TYAGI, HASCHKE, GEROSA e SPAGNOLINI (il quale nega di avervi partecipato, a fronte di quanto riferito da HASCHKE, "col riscontro esterno di un appunto manoscritto di LUNARDI per SPAGNOLINI"), né il successivo invito rivolto al M.llo TYAGI per

¹⁴ "...Questo rappresenterebbe un significativo cambiamento e se dovesse andare in porto, potrebbe risultare in una riemissione della gara che favorirebbe il 101..."

¹⁵ Riguardo all'altro requisito operativo (la dotazione di "tre motori") il P.M. appellante si limita ad annotare: "è vero che alla gara avrebbero potuto partecipare anche le aziende i cui elicotteri avevano «almeno» 2 motori -come sostiene la sentenza di primo grado- ma è evidente che un elicottero dotato di 3 motori -anziché due- avrebbe garantito un più elevato «standard» di sicurezza in caso di avaria del mezzo."



- partecipare (insieme alla moglie) ad uno spettacolo al *Teatro della Scala*, e alla successiva cena al ristorante *Biffi*, cui partecipano *ORSI*, *CAPORALETTI* e *SAPONARO*;
- l'appellante stigmatizza poi il silenzio della sentenza sull'anomalo epilogo della gara, che (analogamente a quanto accaduto nel 2002), si era conclusa con l'aggiudicazione ad *AW* in una situazione -sostanzialmente- di "single vendor", e con ulteriori "anomalie" quali l'effettuazione delle prove di volo nei Paesi di origine degli elicotteri (nonostante il contrario parere del *MoD*), e con velivoli diversi da quello offerto ("*Nel mese di aprile del 2008... il MoD indiano «raccomanda» la scelta del velivolo di AW, nonostante nessuno dei 2 elicotteri avesse soddisfatto i requisiti qualitativi pretesi dal bando di gara*");
 - parallelamente agli incontri ricordati in precedenza tra i componenti della famiglia *TYAGI* ed i referenti di *FINMECCANICA* e *AW*, i fratelli *TYAGI* ricevono dagli odierni imputati "indebite, spropositate somme di danaro, a partire dalla stipulazione del contratto «*Gordian*»";
 - in questo contesto si inserisce l'appunto "manoscritto a Londra da *MICHEL* e *HASCHKE*", che contiene un "preventivo di spesa" ("*una serie di importi in denaro da elargirsi alle forze armate, ai burocrati, ai politici e alla famiglia TYAGI*") predisposto dal primo in previsione di quella specifica operazione, nella consapevolezza dei vertici di *AGUSTAWESTLAND*, come si desume anche dal contenuto di un "file" risalente al 25/5/09, recante la firma di *POZZESSERE* e rinvenuto nel p.c. di *GIRASOLE* (entrambi dirigenti di grado elevato di *FINMECCANICA*), in cui sono annotati gli esiti della missione indiana e sintetizzati i rapporti con la "famiglia *TYAGI*", nonché le ragioni dell'importanza di quest'ultima;¹⁶
 - l'appello propone quindi un'analitica rassegna di alcune conversazioni intercettate, a partire dal lungo dialogo più volte citato tra *HASCHKE* e *GEROSA* del 3/3/12 (il cui contenuto è solo in parte riportato in sentenza) nel corso del quale i due discutono dei vari aspetti della vicenda, delineando il "contesto corruttivo", e *HASCKE* "parla apertamente di corruzione", collegandola alla "sovrapproduzione delle opere di ingegneria", e altresì dei pagamenti ancora in corso all'epoca: la "portata confessoria" di quel colloquio, e di quello svoltosi tra gli stessi due soggetti il 25/3/12 (allorché discutono dell'incontro con *Juli TYAGI* svoltosi a *Lugano* nei giorni precedenti) dimostra l'infondatezza delle valutazioni dei primi giudici circa la "giustificazione commerciale" e la regolarità dei contratti con *IDS INDIA* e *IDS TUNISIA*, nonché la natura fittizia delle prestazioni oggetto delle fatture contestate nel capo B), che è corroborata anche da altri elementi, a partire dalle sostanziali ammissioni dello stesso *HASCHKE* nel corso della propria deposizione dibattimentale, e dal riscontro offerto dal documento (rinvenuto nella valigia di *HASCHKE*) "relativo all'incontro di *Dubai* del maggio 2011, che illustra una proposta formulata da *MICHEL* allo stesso *HASCHKE* ed ai vertici di *AW*" (e in cui si legge che "la famiglia desidera che il suo accordo venga onorato");
 - Per quanto concerne la commessa affidata da *AW* a *IDS TUNISIA*, richiamando le precisazioni del *CTDi* *LECCE* circa gli "scopi del contratto" e le esigenze della committente¹⁷, attraverso il raffronto tra le clausole contrattuali ed i corrispondenti

¹⁶ "la famiglia *TYAGI* ci supporta nei programmi *VIP* e *C27*, Alla famiglia appartiene l'ex *CSM* dell'aeronautica indiana, sono state discusse tutte le tematiche velivolistiche, in particolare il programma *VIP*, per il programma *VIP* viene confermata la firma entro 3-4 mesi".

¹⁷ "La cosa importante che è sottolineata è che *IDS TUNISIA* si impegna a costruire un centro di ingegneria.... con risorse dedicate esclusivamente alle attività di interesse di *AGUSTAWESTLAND*... un'esigenza da parte di *AGUSTA* di avere... un minimo di 180.000 ore annue di ingegneria... *IDS* assume la responsabilità di mantenere un team di ingegneri... necessari... viene indicata l'esigenza di poter disporre di un team di 82 tecnici di cui 9 presenti a *Cascina Costa* e il resto operanti nella sede *Indiana*"



allegati da un lato¹⁸, e quanto emerge dalle prove documentali¹⁹ e testimoniali²⁰ raccolte in merito alle prestazioni effettivamente rese dalla società tunisina, osserva che di fatto "nessuna risorsa, tecnologica ed umana, è stata assegnata a IDS TUNISIA per soddisfare il contratto concluso con AW", e dunque "in buona sostanza, non si sono mai concretizzate le caratteristiche di un tipico contratto «take or pay»", di cui quello concluso fra AW e IDS TUNISIA ha solo l'apparenza: anche i documenti ora citati non risultano oggetto di apprezzamento da parte dei primi giudici, come pure le osservazioni svolte dai CTPM a proposito delle "anomalie" riscontrabili in quel rapporto contrattuale, specialmente per quanto riguarda la mancanza di qualsivoglia indagine da parte di AW al fine di verificare "l'affidabilità di IDS TUNISIA, nonostante l'imponente valore economico della commessa", o di ricerche di mercato per individuare altri fornitori degli stessi servizi ad un prezzo più conveniente;

- a tali rilievi si aggiungono il contenuto del tutto generico delle fatture emesse da IDS TUNISIA, la mancanza di riferimenti in esse "ad ordini di «call off» da parte della committenza" a dispetto di quanto previsto dal contratto/quadro, l'affidamento del controllo sulla regolare esecuzione a un soggetto (GARAVAGLIA) dipendente della stessa società tunisina, e il fatto che quelle fatture fossero sottratte al sistema informatico interno (SAP), cui -invece- erano soggette tutte le altre: considerazioni che corroborano le conclusioni dei CTPM²¹, condivise dai tecnici del RINA, ma del tutto ignorate dalla sentenza;
- alle stesse conclusioni induce l'analisi dei documenti acquisiti durante l'istruttoria dibattimentale, tra i quali -in particolare- le fatture passive ricevute da IDS TUNISIA (provenienti da IDS INDIA e AEROMATRIX), prodotte da KAMOUN (all'epoca amministratore della società tunisina), che consentono "di superare tutti i limiti del «prospetto contabile»" sequestrato in Svizzera ad HASCKHE, in quanto da esse si trae l'evidenza della "costante distonia" esistente "sin dall'origine... fra quanto incassato dalla committente e quanto corrisposto al subfornitore", sia dal punto di vista del valore delle prestazioni²², sia per quanto concerne il numero delle ore fatturate²³, per una

¹⁸ "il contratto... al punto 5 statuisce che IDS TUNISIA si impegna a dotarsi di risorse ingegneristiche dedicate atte a fornire, dopo sei mesi dalla sottoscrizione del contratto, un minimo di 180.000 ore/uomo per anno. Il numero di 180.000 ore/uomo annuali corrisponde infatti alle 15.000 ore/uomo mensili fatturate a regime da IDS TUNISIA ad AW... il citato allegato 1 individua analiticamente... le risorse atte a garantire l'offerta... complessivamente sono indicati n. 9 ingegneri per l'ufficio IDS «on site» in Italia e n. 76 ingegneri per «offshore center» in India/Tunisia (dunque 85, non 82)."

¹⁹ "nel «service agreement» sottoscritto in data 2/2/09 fra IDS TUNISIA ed IDS INDIA, relativo alla commessa AW, al punto 2 è prevista una capacità operativa che viene messa a disposizione del cliente tunisino (rectius: italiano) nella misura di n. 7 ingegneri per l'ufficio «on site» in Italia e n. 46 ingegneri per «offshore center» in India."

²⁰ "...nelle parole di KAMOUN, riportate in sentenza, IDS TUNISIA è una «scatola vuota»... Gli unici sub-fornitori di IDS TUNISIA, per la commessa AW, sono stati, in successione, IDS INDIA cui è poi subentrata, agli stessi termini e condizioni, AEROMATRIX."

²¹ "...anomalie e problematicità che... hanno una significazione convergente e depongono in modo inequivoco per fare ritenere questo contratto... un contratto di copertura... creato «ad hoc» per alloggiare all'interno dell'involucro anche il ricorso a fatturazioni per operazioni in tutto o in parte inesistenti... una pezza d'appoggio sulla quale innestare dei pagamenti, quindi dei flussi finanziari... oltre il perimetro dell'azienda"

²² "il «Δ» fra gli importi delle fatture «attive» e quelli delle «passive» si posiziona, pressoché costantemente lungo tutto il periodo oggetto di osservazione, su valori compresi fra il 70% e l'80% ed a fine periodo si commisura all'importo di € 17.836.990, 00" (senza tenere conto della fattura di € 900.000,00)"

²³ "a fronte delle ore fatturate da IDS ad AW S.p.A. -pari nel periodo novembre 2008/dicembre 2012 ad un totale di 682.500- quelle invece fatturate ad IDS TUNISIA, nello stesso orizzonte di tempo, dai propri subfornitori si «fermano» complessivamente a n. 433.754, 48... con un differenziale rispetto a quelle attive pari ad ore 248.745, 52"



"sovrapproduzione complessiva, per ore mai fruite da AW nel periodo 2009/2012, pari a €. 8.457.347,66 corrispondente, appunto, al costo del «Δ» strutturale delle ore pagate in più da AW a IDS TUNISIA rispetto a quelle effettivamente lavorate dai sub-contractors di IDS TUNISIA";

- a proposito del "Centro dedicato" previsto dal contratto (cui inerisce la fattura di € 900.000,00 emessa da IDS TUNISIA il 6/11/08) l'appellante contesta le conclusioni del Tribunale in quanto in contrasto con le risultanze documentali: in particolare, mentre dal contratto si evince che quella struttura doveva essere costituita anche in Tunisia, riguardo all'ulteriore affermazione secondo cui quella somma sarebbe stata utilizzata per costituire AEROMATRIX e acquisire da IDS INDIA il ramo d'azienda necessario alla realizzazione di quella struttura in India si evidenzia che a fronte di quella fattura la società tunisina ne aveva ricevuta da IDS INDIA una di soli € 128.000,00, e che dalla documentazione bancaria emerge che le risorse affluite sul conto della società tunisina erano state "in larga parte dirottate verso INTERSTELLAR";
- gli argomenti svolti nella motivazione della sentenza a sostegno della ritenuta legittimità del contratto con IDS INDIA ("«scaricare» i «crediti» di «offset»") sono confutati in ragione del fatto che ciò non era stato consentito dalle autorità indiane, e che "la prosecuzione del rapporto per il tramite di IDS TUNISIA ed AEROMATRIX non appare congruente con l'adempimento di obblighi compensativi fra AGUSTA e lo Stato indiano", richiamando in proposito le dichiarazioni rese al dibattimento dalla teste SAPONARO;
- in conclusione, osserva l'appellante che le sentenze irrevocabili ex art. 444 c.p.p. nei confronti di HASCHKE e AGUSTAWESTLAND (S.p.A. e Ltd) assumono, nello scenario descritto, "portata e rilevanza ben diverse" ai fini della prova dei fatti contestati, alla luce dell'insegnamento della giurisprudenza di legittimità a proposito dell'utilizzabilità delle sentenze acquisite ai sensi dell'art. 238 c.p.p.;
- da ultimo, l'appellante censura l'appellata sentenza anche in punto di trattamento sanzionatorio, ed in particolare per quanto attiene alle concesse attenuanti generiche, reputando gli imputati non meritevoli di tale beneficio;

II. il P.M. ha chiesto che:

"la Corte d'Appello di Milano, in parziale riforma della sentenza impugnata, voglia:

1) Dichiarare la responsabilità di entrambi gli imputati per entrambi i reati indicati ai capi A) e B) del decreto che dispone il giudizio,

a) condannare ORSI Giuseppe alla pena di anni 6 di reclusione (o alla maggior pena che sarà stata richiesta dal Sostituto Procuratore Generale di udienza) come di seguito calcolata:

(1) reato più grave sub B) con riferimento all'anno di imposta 2011... p.b. anni 3 di reclusione,

(2) applicato l'aumento per la continuazione interna relativa agli anni di imposta 2007, 2008, 2009 e 2010 pari ad anni 1 di reclusione,

(3) applicato l'aumento per la continuazione esterna per il reato di cui al capo A) pari ad anni 2 di reclusione,

(4) fino a giungere alla pena finale determinata come sopra in anni 6 di reclusione;

b) condannare SPAGNOLINI Bruno alla pena di anni 5 di reclusione (o alla maggiore pena che sarà stata richiesta dal Sostituto Procuratore Generale di udienza) come di seguito calcolata:

(1) reato più grave il reato di cui al capo B) in riferimento all'anno di imposta 2011... p.b. anni 3 di reclusione,

(2) applicata la riduzione per la concessione delle attenuanti generiche... pari a mesi 6 e ridotta quindi alla pena di anni 2 e mesi 6 di reclusione,

(3) applicato l'aumento per la continuazione interna relativa agli anni di imposta 2007, 2008, 2009 e 2010 pari ad anni 1 di reclusione ed applicato l'aumento per la continuazione esterna per il reato di cui al capo A) pari ad anni 1 e mesi 6 di reclusione.

(4) fino a giungere alla pena come sopra calcolata di anni 5 di reclusione;



- 2) Applicare le seguenti pene accessorie per entrambi gli imputati:
- a) per il capo B) ai sensi dell'art. 12 D.Lgs. 74/00
- (1) interdizione dagli uffici direttivi delle persone giuridiche e delle imprese per 3 anni,
- (2) incapacità di contrattare con la P.A. per 3 anni,
- (3) interdizione dalle funzioni di rappresentanza e assistenza in materia tributaria per un periodo di 5 anni,
- (4) interdizione perpetua dall'ufficio di componente di commissione tributaria, pubblicazione della sentenza a norma dell'art. 36 c.p.,
- (5) interdizione dai pubblici uffici per un periodo di 3 anni;
- b) per i capi A) e B), per entrambi gli imputati:
- (1) interdizione legale ex art. 32 c.p.,
- (2) incapacità a contrattare con la P.A. art. 32 quater c.p.
- 3) Per il solo ORSI:
- a) applicare inoltre la pena accessoria dell'interdizione dai pubblici uffici ex articolo 29 c.p. per anni 5;
- b) determinare, quindi, la pena accessoria dell'interdizione dai pubblici uffici per il solo ORSI, ex artt. 77, c. 2, e 79 c.p., in anni 8;
- 4) disporre altresì la confisca per entrambi i capi d'imputazione per un valore di €. 7.500.000 pari al maggiore dei due importi totali di seguito calcolati:
- Capo B) la confisca ai sensi dell'art. 1, c. 143 L. 244/07 di beni, di cui gli imputati abbiano la disponibilità, per un valore pari ad €. 5.927.286,59 equivalente all'imposta evasa come di seguito calcolata:

Anno	Imponibile.	Imposta evasa ai fini II.DD	
		Aliquota	Importo
2007	640.612,00	33,00%	211.401,96
2008	2.302.263,00	27,50%	633.122,33
2009	5.947.988,00	27,50%	1.635.696,70
2010	6.142.764,00	27,50%	1.689.260,10
2011	6.392.020,00	27,50%	1.757.805,30
TOTALE	21.425.647,00		5.927.286,59

Capo A) ai sensi dell'articolo 322-ter 2° c. c.p. della somma pari ad euro 7.500.000,00 sulla base della sommatoria degli importi di seguito specificati:

- in relazione alla remunerazione ricevuta da GORDIAN il prezzo della corruzione... è quantificabile in 100.000,00 €,
 - in relazione alla remunerazione ottenuta tramite contatti di ingegneria sono pervenuti alla famiglia TYAGI 7.400.000,00 €...;
- 5) Escludere, comunque, il riconoscimento delle attenuanti generiche al solo ORSI ed aumentare congruamente la pend',

sulla base dei seguenti, articolati motivi:

1. Nei primi quattro capitoli vengono definiti l'oggetto del giudizio d'appello, i capi e punti della sentenza impugnati, la struttura dei motivi e i personaggi della vicenda, mentre il quinto capitolo contiene considerazioni introduttive in cui:
- 1.1 in via preliminare si chiarisce che la sentenza "...viene censurata per tutti i profili del vizio di motivazione (mancanza, contraddittorietà, manifesta illogicità)", avendo il Tribunale travisato le prove e violato le regole di valutazione di queste;
- 1.2 si analizzano le ragioni per cui il trasferimento dell'indagine alla Procura della Repubblica di BUSTO ARIZIO -su richiesta della difesa- era stata accolta "con grande soddisfazione" dagli imputati e dal loro "entourage";



- 1.3 vengono sinteticamente esposti gli elementi che comprovano l'esistenza di una linea difensiva comune e concordata per *HASCHKE* e *GEROSA* da un lato, e per i vertici di *AGUSTAWESTLAND* dall'altro (richiamando in particolare la conversazione tra i primi due 13/1/12);
- 1.4 vengono tratteggiati gli interventi posti in essere al fine di "depistare" le indagini ed "intervenire sugli inquirenti" attraverso *ex-magistrati* (assunti -dopo il pensionamento- nell'*Organismo di Vigilanza* di *FINMECCANICA*)²⁴, sui quali la sentenza "tace del tutto", il condizionamenti degli organismi interno di controllo e gli interventi sulla stampa;
2. l'appellante individua quindi "tre macroscopici errori" compiuti dal Tribunale nell'omessa valutazione delle intercettazioni ambientali (non inquadrata nel contesto), del nesso tra sottofatturazione e corruzione, e di molteplici elementi indiziari (tra i quali gli incontri tra "il corrotto e i vertici di AW"), nonché delle sentenze di "patteggiamento" per *AGUSTAWESTLAND S.p.A.* ed *AGUSTAWESTLAND Ltd*, oltre che per *HASCHKE*;
- 2.1 analizza quindi la lunga conversazione del 3/3/12 tra *HASCHKE* e *GEROSA* (della quale il Tribunale ha dato "una lettura parziale e superficiale"), di cui vengono evidenziati i passaggi che delineano il "contesto corruttivo" e i riferimenti alla riunione prevista a Lugano due giorni dopo, ai pagamenti ancora in corso²⁵, alla linea difensiva comune²⁶, al contratto d'ingegneria²⁷, a rischi dell'indagine e tracce, alla "corruzione che non potrà mai essere provata", alle giustificazioni e alla sorte del denaro²⁸, i rischi che corre *SPAGNOLINI*, i documenti fatti (o da fare) "sparire" e la valigia di *HASCHKE*²⁹;
- 2.2 commenta la successiva conversazione tra i due soci del 25/3/12, in cui discorrono della citata riunione a Lugano con gli indiani e della preoccupazione manifestata da *Juli TYAGI*³⁰, e la necessità di far "sparire" quell'"*agreement*" del 3/1/07 tra *IDS INDIA* ed *AW* con cui *HASCHKE* aveva ottenuto, in caso di aggiudicazione della gara, la promessa per la prima di "contratti di ingegneria di importo pari al 5% del valore della commessa" ("success fee");
- 2.3 nell'affrontare il tema inerente i flussi finanziari dalla Tunisia alle Mauritius, e il "«Δ» strutturale" generato con la sovrapproduzione dei servizi di ingegneria, osserva in primo luogo che il fenomeno è di dimensioni assai più ampie rispetto alle conclusioni raggiunte dal Tribunale:

²⁴ Giuseppe GRECHI, Michele VIETTI, Manuela ROMEI PASETTI.

²⁵ "GEROSA: ...Del resto credo che non smetteranno di pagare tutto adesso"

²⁶ "GEROSA: Non sai come siamo d'accordo tutti"

²⁷ "HASCHKE: E intanto andiamo avanti col lavoro"

²⁸ "GEROSA: L'unico che non corre rischi è Juli [TYAGI] perché siamo noi il fronte, diciamo che... inc... lì, non c'è veramente nessun collegamento, perché insomma... in contanti (...) HASCHKE: Appunto, quindi non potranno, non potrà mai essere provata la corruzione. Potranno dire che hanno pagato molto cara l'ingegneria, che non è neanche poi particolarmente cara, ma non potranno mai dire che c'è stata corruzione. La sostanza poi è quella, eh... (...) GEROSA: E allora ci dica, li ha intascati lei i soldi, dove li ha messi? - HASCHKE: Eh, li ho intascati io, son cazzi miei dove li ho messi, non ho pagato nessuno... GEROSA: Sì, però dove li ha messi? - HASCHKE: Me li sono sparati in ballerine e champagne. E quindi, e quindi... GEROSA: È chiaro che se i soldi non ci sono più, da qualche parte son finiti... non vogliamo dire dove? Qua finisce dentro anche Gautam, eh, in questa cosa perché inc. è Mauritius. Sai quando arriva la rogatoria alle Mauritius? Inc..Se volevano... inc... con la rogatoria su Mauritius... inc... - HASCHKE: Prima di fare la rogatoria su Mauritius, devono capire che son finiti a Mauritius. Per capire che son finiti a Mauritius, devono prima fare una rogatoria, prima sull'Italia, poi sulla Tunisia, poi probabilmente, tra dieci anni..."

²⁹ "HASCHKE: Io comunque, già da mesi, tutta la documentazione dove c'è il nome AGUSTAWESTLAND è sparita dall'ufficio. - GEROSA: Dobbiamo riguardare i contratti che abbiamo in cassaforte. - HASCHKE: Al limite far sparire anche quelli. - GEROSA: meglio in casa, piuttosto che una cassetta di sicurezza, lì... inc... dentro un armadio... - HASCHKE: Sì, io ho dato tutto a mia mamma'.

³⁰ "HASCHKE: sembrava troppo agitato Juli, per la questione..."



- in questo senso, l'appellante richiama la deposizione del teste *KAMOUN* e la documentazione corrispondente (tabelle riepilogative e documentazione bancaria), da cui emerge che il flusso da *IDS TUNISIA* al conto *INTERSTELLAR* ammonta ad "€ 12.400.000 a fronte di fatture pacificamente fittizie", mentre il contratto tra *AW* ed *IDS TUNISIA* produce un differenziale ancora maggiore, tenuto conto delle ulteriori uscite (al conto svizzero *Calumet* e altri destinatari): situazione che spiega l'intenzione di *ORSI* di porvi termine, l'incontro a *Dubai* (7-8/5/11) tra *HASCHKE*, *GEROSA* e *MICHEL*, e il *settlement* in cui si indicano la cifra di 28 milioni di €. (pari al 5% del valore della commessa) alla "family", e 30 milioni di €. al "team" (*MICHEL*);
 - l'esecuzione del contratto di ingegneria tra *AW* e *IDS TUNISIA* prosegue, e con esso il flusso finanziario verso *HASCHKE/GEROSA* e i *TYAGI*, "che va a remunerare quel negozio giuridico ulteriore e differente" ad esso sottostante, consistente nel contratto di consulenza semestrale stipulato (rinnovato per tre volte) nel 2005 tra *AW* e *GORDIAN s.a.r.l.* (facente capo ad *HASCHKE* e *GEROSA*) al fine di aggirare l'*Integrity Pact* sottoscritto da *AW* per partecipare a quella gara, con il quale quest'ultima si era impegnata a non stipulare contratti di consulenza o simili;
 - quanto al movente di quella sovrapproduzione, premesso che in linea generale "non esiste sovrapproduzione funzionale ad un'attività lecita", e che *AW* è impresa a partecipazione pubblica, conclude l'appellante che nel caso di specie "non vi è altra spiegazione se non quella di indebiti pagamenti a soggetti terzi";
- 2.4 confuta le conclusioni del Tribunale circa la ritenuta irrilevanza dei pagamenti al pubblico ufficiale straniero innanzitutto sul rilievo dell'omessa valutazione degli incontri cui quest'ultimo ha personalmente partecipato:
- il primo di questi è individuato nella serata al Teatro alla Scala (ed alla successiva cena al ristorante *Biffi*) cui parteciparono *Sashi TYAGI* con la moglie, *CAPORALETTI*, *ORSI* e *SAPONARO*, il quale ne ha riferito dettagliatamente al dibattimento (precisando che la serata si colloca in un periodo antecedente al pensionamento del *M.llo*, avvenuto nel marzo 2007);
 - altro momento di fondamentale rilevanza è quello svoltosi a *Delhi* tra l'allora Capo di Stato Maggiore *Sashi TYAGI* e *SPAGNOLINI* (alla presenza di *HASCHKE*) emerso dai documenti sequestrati a quest'ultimo, e confermato poi da *LUNARDI*;³¹
 - il terzo incontro di rilievo si individua nella riunione svoltasi tra il 24 e il 26/1/2006 tra *HASCHKE*, *LUNARDI* e *Sashi TYAGI* luogo "presso l'abitazione-ufficio dei fratelli *TYAGI*", analiticamente descritta dal primo nel corso del proprio esame dibattimentale e confermata dal secondo;
 - quell'incontro si svolge dopo quello ufficiale tra *ZAPPA* (DG di *FINMECCANICA*) e il *M.llo TYAGI*, nell'ambito della visita in India del Presidente della Repubblica *CIAMPI*; (febbraio 2005);
3. riguardo alla frode fiscale contestata al capo B), premesso che tutte le fatture contestate si riferiscono ad operazioni inesistenti, osserva il P.M. appellante che le conclusioni assolutorie del Tribunale per questo capo sono frutto di "un'errata impostazione di fondo", che consiste nell'aver "scollegato totalmente la contestazione per il delitto di frode fiscale dalla corruzione internazionale", e, dopo avere ricordato che le conclusioni del Tribunale su questo capo d'imputazione hanno quale unico fondamento il documento contabile sequestrato ad *HASCHKE* (del quale, peraltro, vengono "totalmente

³¹ "Resta in dubbio unicamente la data: luglio 2006, come ritiene *LUNARDI*, o gennaio 2007, come dichiara *SPAGNOLINI*? Poco importa, in entrambi i casi si tratterebbe di due momenti topici per la gara, posto che a settembre del 2006 esce il bando, nel febbraio 2007 *AW* deposita la sua offerta." e delle



ignorati" sia "la sua provenienza (contabilità «nera»)" sia "le modalità del suo rinvenimento"), e che ciò conferma l'incompletezza della disamina condotta dai primi giudici sul materiale probatorio, affronta la tematica dei "contratti" stipulati tra AW e le società riconducibile ad HASCHKE e GEROSA (ma non prima di avere sottolineato che l'istruttoria dibattimentale ne ha dimostrato il "nesso causale e temporale inscindibile" con l'aggiudicazione della gara ad AW):

- 3.1 Per quanto riguarda il contratto "Gordian" ("in realtà fuori dalle contestazioni"), l'assunto del Tribunale secondo cui esso avrebbe "una genesi, una ragione d'essere ed uno scopo completamente differenti" rispetto a quello successivo concluso con IDS INDIA sarebbe in contrasto con le risultanze processuali, che renderebbero evidente la caratteristica comune a tutti i contratti stipulati tra AW e le società dei due mediatori, consistente nella "palese violazione del patto di integrità («Integrity Pact»)" che costituiva una condizione per la partecipazione alla gara³², e ciò spiega la decisione di sostituire l'originario contratto di consulenza con altri relativi a prestazioni diverse (sul punto viene richiamata la deposizione di HASCHKE);
- 3.2 in merito al "Contratto Quadro" tra IDS INFOTECH INDIA e AW, le conclusioni del Tribunale (secondo cui le corrispondenti prestazioni d'ingegneria "devono ritenersi giustificate" dall'esigenza di "creare una provvista di «offset» che, seppur vietata dalle D.P.P. 2006 era stata pensata ed attuata dai vertici di AW in chiave di una possibile futura apertura in effetti avutasi poi con le D.P.P. 2008", sono confutate sul rilievo che quel contratto era stato stipulato all'esclusivo fine di "creare un involucro (termine utilizzato nella sentenza)" per giustificare gli ingenti trasferimenti di denaro destinati a formare la provvista per pagare il prezzo della corruzione:
- se è vero che "AW ha tentato di ricondurre il contratto con IDS INDIA nel più ampio contesto degli adempimenti connessi agli obblighi di offset... è altrettanto indubbio che tale tentativo non ha prodotto i frutti sperati per il fermo diniego opposto dalle Autorità Governative indiane" come si evince dal rapporto del CAG;
 - in ogni caso, se quel contratto fosse stato funzionale all'adempimento delle obbligazioni "offset" il rapporto con IDS TUNISIA sarebbe incomprensibile dal momento che l'attività di quest'ultima non poteva essere computata a quello scopo, come noto all'interno di AW;
 - quegli argomenti perdono ogni rilevanza nel momento in cui IDS TUNISIA sostituisce di fatto IDS INDIA;
 - come si desume dalle risposte HASCHKE alle domande vertenti sulle percentuali concordate con AW da un lato e MICHEL dall'altro, "l'«outsourcing» dei servizi di ingegneria non nasceva da un «fabbisogno aziendale» bensì dall'esigenza di creare una provvista per la corruzione";
 - in relazione a questi aspetti il Tribunale ha travisato anche l'"agreement" tra AW e IDS INDIA del 3/1/07, che HASCHKE e GEROSA (nel corso della citata conversazione del 3/3/12) ipotizzano di far "sparire" dal protocollo interno della prima, e la cui conclusione

³² "...il «Bidder» assume impegni di non porre in essere pratiche corruttive di qualunque natura, anche per interposta persona, pratiche delle quali è responsabile anche se realizzate a sua insaputa da dipendenti, collaboratori e consulenti [...]...l'obbligo del «Bidder» di dichiarare se si sia avvalso di individui o di società, sia indiane che estere, per intercedere e facilitare in qualunque modo l'assegnazione del contratto e se abbia pagato, promesso di pagare a qualunque individuo o società un corrispettivo a fronte di qualunque intercessione, facilitazione e raccomandazione. [...] Il «Bidder» è anche tenuto, dal momento della presentazione dell'offerta e fino alla firma del contratto, a dichiarare tutti i pagamenti effettuati, promessi o che intenda effettuare a funzionari del Governo Indiano o a membri delle loro famiglie, o ad agenti, broker e altri intermediari. È tenuto anche a specificare in dettaglio per quali servizi siano stati effettuati o promessi i pagamenti..."



- è strettamente connessa all'incontro nel corso del quale LUNARDI comunica ad HASCHKE la decisione di affiancargli MICHEL (decisione che HASCHKE accetta chiedendo come contropartita la formalizzazione a riconoscergli una percentuale nella misura del 5% del valore della commessa indiana, in caso di aggiudicazione ad AW);
- l'anomalia di quel contratto trova conferma nella deposizione dei testi MIGLIO e DELL'AQUILA, mentre HASCHKE ha chiarito sia le ragioni della decisione di AW di concludere il contratto con IDS INDIA, sia che fu ORSI a decidere la misura della percentuale in caso di esito favorevole della gara;
- 3.3 ulteriore dato trascurato dai primi giudici consiste nella bozza di contratto del 17/11/08 tra IDS INDIA e IMC - INTERNATIONAL MEDITERRANEAN CONSULTING (anche questa società tunisina riferibile ad HASCHKE e GEROSA), cui la prima riconosceva "commissioni commisurate agli importi che la società indiana avrebbe incassato da AW S.p.A., pari al 20 % del fatturato", e nell'analitica ricostruzione che il CTPM ha effettuato dei corrispondenti flussi di denaro che effettivamente si verificarono:
- quel primo contratto fu dapprima sostituito da un accordo tra AW e IDS INDIA dell'1/8/07, quindi da quello del 31/10/08 (sottoscritto per AW da SPAGNOLINI) in cui il fornitore dei servizi viene individuato in IDS TUNISIA (rappresentata da KAMOUN), e prevede la corresponsione da parte di AW di € 510.000,00 mensili a fronte di servizi d'ingegneria da individuare;
 - Secondo quanto dichiarato da HASCHKE per soddisfare la richiesta di AW "di stabilire una struttura dedicata con un centro più vicino per soddisfare le aumentate richieste di AGUSTAWESTLAND" IDS INDIA costituì IDS TUNISIA, che -peraltro- era "priva di mezzi e personale", ed aveva assolto ad un ruolo di semplice "box office" ("essendosi limitato a trasferire i pagamenti ricevuti da AW S.p.A. ai soggetti indicati da HASCHKE e GEROSA")
- 3.4 il Tribunale ha fondato le proprie conclusioni in ordine al capo B) su un prospetto contabile rinvenuto nella valigia sequestrata in Svizzera ad HASCHKE, in cui sono rappresentati costi e profitti di quella commessa e il conseguente differenziale ("Δ"), e insieme al quale era stata trovata anche un'altra tabella riassuntiva delle somme versate da AW a IDS TUNISIA e delle corrispondenti uscite sostenute da quest'ultima, con i rispettivi beneficiari, sul cui contenuto HASCHKE -rispondendo alle domande del P.M.- ha fornito chiarimenti nel corso della propria deposizione, affermando che il consistente "Δ" rimasto alla società tunisina veniva da questa girato in parte ad AEROMATRIX e "in buona parte" a INTERSTELLAR ("società di Mauritius che esisteva già, non riferibile a noi neanche come beneficiari economici... utilizzata per portare gli utili... fuori dalla Tunisia...", che emetteva "fatture a IDS TUNISIA per giustificare contabilmente il pagamento...") su un conto presso un istituto bancario alle Isole Mauritius, gestito "dall'avvocato KHAITAN o dai suoi fiduciari":
- da quei prospetti, e dal loro raffronto con le fatture, nonché alla luce della documentazione prodotta da KAMOUN (che comprende tutte le fatture emesse nei confronti di IDS TUNISIA da IDS INDIA prima e AEROMATRIX poi in relazione alla commessa AW) emerge innanzitutto che il "Δ" è influenzato non solo dalla differenza tra i prezzi unitari praticati, ma anche e soprattutto dalla significativa divaricazione tra il numero delle ore fatturate, e che esso si manifesta nel maggio 2009, e si amplia a partire da gennaio 2010, e dunque la sovrapproduzione si è verificata per tutte le fatture oggetto dell'imputazione;
 - sulla base dei citati documenti la "sovrapproduzione complessiva, per ore mai fruite da AW nel periodo 2009/2012" ammonta ad "€ 8.457.347,66 corrispondente... al costo del



- «Δ» strutturale delle ore pagate in più da AW a IDS TUNISIA rispetto a quelle effettivamente lavorate dai «sub contractors» di IDS TUNISIA»;
- in particolare, ad AEROMATRIX risultano pervenuti "€ 5.692.010,00 pari al 25% circa delle entrate", mentre i pagamenti a favore di INTERSTELLAR ammontano ad "€ 12.400.000,00 pari a circa il 54% delle somme corrisposte da AW S.p.A. ad IDS TUNISIA", e quelli a EUROMED ad "€ 1.315.100,00 pari al 5,74% delle entrate";
 - dalla deposizione di KAMOUN si traggono ulteriori elementi rilevanti per comprendere l'effettiva operatività di IDS TUNISIA (dalla costituzione avvenuta per corrispondenza tramite l'avv. KHAITAN, all'assenza di controlli da parte di AGUSTA; dalla mancanza di clienti diversi da AGUSTA alla presenza di un unico dipendente amministrativo, fino alle concrete modalità operative, che sostanzialmente si esaurivano nella stampa su carta intestata dei documenti inviati da GARAVAGLIA o PRAVEEN -AEROMATRIX- e nella restituzione via corriere a SPAGNOLINI -ma facendo attenzione, qualora il "delivery report" pervenisse prima del "work order", a retrodatare quest'ultimo in modo da "assicurare la regolarità formale della documentazione");
- 3.5 a conforto dell'ipotesi d'accusa circa la natura fittizia delle fatture l'appellante indica anche:
- i files rinvenuti nella pen-drive sequestrata a CASANA (ed in particolare i "reports" della LINCE del 15/5/12 e della Divisione Finanza di AW del maggio 2012, che confermano la sostanziale inconsistenza tecnico/operativa della società tunisina);
 - l'anomala posizione di GARAVAGLIA, dipendente di AW divenuto nel 2009 "consulente" di IDS TUNISIA, ed al quale era affidato il controllo quantitativo dell'attività svolta da quest'ultima;
 - i "profili di anomalia nella gestione contabile ed amministrativa delle fatture emesse da IDS TUNISIA" ("per le quali non veniva utilizzato il sistema gestionale SAP" ma il cui pagamento avveniva su autorizzazione di SPAGNOLINI), su cui hanno riferito i dipendenti di AW al dibattimento (BOTTARINI, COLOMBO e SANTANIELLO) e quelli ulteriori segnalati da QUAGLIATA (Presidente del Collegio Sindacale di AW);
- 3.6 l'appellante confuta quindi in modo analitico le motivazioni esposte in sentenza a supporto della ritenuta irrilevanza dei precedenti rilievi critici, ed altresì il ragionamento in base al quale è stata disattesa l'impostazione accusatoria che individua in IDS TUNISIA un soggetto fittiziamente interposto fra i reali "partners" contrattuali (da un lato AW, e dall'altro IDS INDIA prima e AEROMATRIX poi), attribuendo a IDS TUNISIA la qualifica di "General Contractor":
- secondo tale tesi (formulata dal CTDif. GAFFURI e recepita dal Tribunale) la società tunisina avrebbe avuto il compito "di garantire, con una serie di subcommissioni, non solo la continuità dei servizi ingegneristici già assicurata da IDS INDIA, ma anche la soddisfazione di altre esigenze manifestate dalla fornitrice e dalla committente";
 - peraltro, in assenza di una più precisa definizione di tale figura da parte della sentenza non è dato comprendere "quale differenza passi tra tale veste e l'interposizione fittizia";
 - premesso che la figura del "general contractor" corrisponde al "soggetto che assume... funzioni di progettista, realizzatore ed in parte di finanziatore dell'iniziativa da realizzare, assumendone tutte le connesse responsabilità", nel caso di specie l'attribuzione di una simile qualifica alla società tunisina "è destituita di qualunque fondamento" essendone provata "totale inconsistenza tecnico-organizzativa ed amministrativa";
- 3.7 La motivazione dell'appellata sentenza è oggetto di censura anche in punto di diritto sotto il profilo dell'erronea applicazione degli artt. 1 e 2 del D. Lgs. 74/00, in particolare nella



parte in cui essa nega la rilevanza penale della sovrappatturazione "per il solo fatto che le somme fatturate siano state effettivamente pagate da AW", e circoscrive temporalmente la frode fiscale (maggio 2009/giugno 2010), sul rilievo che tali conclusioni trascurano la prova sia dell'accertata natura fittizia sia "dell'interposizione di IDS TUNISIA e della sovrappatturazione... anche in termini di costo unitario della prestazione", sia delle fatture e dello stesso contratto, pur dopo avere affermato che questo venne "stipulato solo al fine di costituire fondi extra bilancio":

- anche il CTDif SANDRI, la cui argomentazione si fonda sostanzialmente sull'assunto secondo cui l'esistenza del contratto e delle fatture sarebbe sintomatica della regolarità dell'operazione, conferma che pur se il lavoro fu svolto "sempre ed esclusivamente in India" il profitto era stato trasferito in Tunisia dove "la tassazione è zero": egli conclude, quindi, che non vi è frode per il fisco indiano ("perché l'extracosto grava su AGUSTA e non su IDS INDIA"), ma con ciò trascura il fondamentale principio definito dalla giurisprudenza per cui "oggetto della repressione penale è ogni tipo di divergenza tra la realtà commerciale e la sua espressione documentale";
 - l'affermazione del Tribunale secondo cui sarebbe irrilevante il luogo in cui il lavoro era stato svolto contrasta con l'inequivoca definizione delle fatture per operazioni inesistenti contenuta nell'art. 1 D. Lgs. 74/00, e con la giurisprudenza in tema di fittizietà soggettiva (di segno opposto rispetto a quanto indicato in sentenza);
 - in ogni caso, le risultanze probatorie dimostrano che nel caso di specie si tratta di "mera simulazione soggettiva... poiché vi è sempre stata comunque quantomeno una maggiorazione dei costi";
 - per quanto concerne la presunta costituzione del "Centro dedicato" prevista dall'accordo AW/IDS TUNISIA (cui afferisce la fattura di quest'ultima del 6/11/08 di € 900.000, 00), alle considerazioni del Tribunale si oppone che la realizzazione di una simile struttura "anche in Tunisia" si desume dall'allegato 1 al contratto (oltre fatto che "le dotazioni di organici presso IDS INDIA... coprivano solo una quota delle complessive risorse previste"), mentre l'affermazione del Collegio secondo cui il corrispettivo di quella fattura sarebbe stato impiegato "per costituire AEROMATRIX ed acquistare da IDS INDIA il ramo d'azienda onde approntare il Centro dedicato in India" sarebbe smentita dalla documentazione acquisita, da cui si evince che "a fronte di quella fattura la società tunisina ricevette una fattura da IDS INDIA per soli € 128.000 con la causale «set up fee»", e che le somme affluite sul conto bancario della prima furono "in larga parte dirottate verso INTERSTELLAR";
- 3.8 all'esito di questa disamina osserva l'appellante che il Tribunale, dopo avere riconosciuto "il carattere fittizio del contratto AW/IDS TUNISIA", e confermato l'ipotesi accusatoria secondo cui l'utilizzo delle fatture contestate aveva consentito di creare "una cospicua provvista di danaro all'estero, che non era giustificata (solo) da finalità di evasione fiscale", perviene a conclusioni incomprensibili ("quando afferma di non essere stata in grado di dare una più precisa qualificazione giuridica alla fattispecie esaminata, nel presupposto dell'assenza di prove") e contraddittorie ("poiché in contrasto con le premesse");
4. l'appello affronta quindi il tema della corruzione internazionale contestata nel capo A) dell'imputazione, sottolineando inesattezze (tra le quali innanzitutto quelle inerenti i conti correnti bancari) e omissioni contenute in sentenza;³³

³³ "il conto CALUMET, nella disponibilità di HASCHKE, che effettua prelievi di contanti, è acceso in Lugano; il conto alle Mauritius è invece formalmente della società INTERSTELLAR e su di esso il soggetto che opera è KAITHAN"



- 4.1 riguardo a queste ultime, oltre all'assenza di riferimenti al fallimento del sistema dei controlli (trattato nelle note di udienza depositata dal P.M.) e alle iniziative intese ad influenzare il corso delle indagini, il P.M. stigmatizza:
- la mancanza di indicazioni sulla telefonata fra HASCHKE e GEROSA del 23/11/11;
 - il riferimento "molto generico" alle telefonate fra HASCHKE e GARAVAGLIA, e fra quest'ultimo e KAMOUN;
 - l'assenza di indicazioni sull'incontro del 3/1/12 fra ORSI, GALLI e MARONI;
 - il riferimento parziale al contenuto dell'incontro del 13/1/12 fra HASCHKE e SPAGNOLINI;
 - il silenzio sulla busta inviata da HASCHKE a SPAGNOLINI;
 - la mancanza menzione della telefonata del 23/2/13 fra GARAVAGLIA e SPAGNOLINI;
 - l'omessa valutazione degli interventi di ORSI sulla stampa;
 - l'assenza di riferimenti alla e-mail del 28/2/13 fra SPAGNOLINI e MICHEL, e all'sms di quest'ultimo del 28/4/12;
 - il silenzio sulla del 28/2/12 fra SPAGNOLINI e HOON;
 - l'omessa menzione dei problemi di AW con la società di revisione PWC;
 - l'omesso riferimento all'incontro del 5/3/12 a Lugano fra HASCHKE, SPAGNOLINI e DI GENNARO, e al successivo arrivo a Lugano di KAITHAN (22/3/12);
- 4.2 ulteriori errori e inesattezze vengono elencati in relazione alla parte della sentenza dedicata alla "descrizione delle parti non contraenti" (HASCHKE, GEROSA e MICHEL), e alla ricostruzione storica della vicenda, e si censurano sia la "lettura" del capo d'imputazione da parte del primo Collegio, sia le errate conseguenze che ne discendono;
- 4.3 per quanto concerne il primo atto contrario contestato (l'abbassamento della quota operativa) le conclusioni del Tribunale sarebbero frutto di errore e viziate da travisamento della prova; mentre sotto il primo profilo alla data del 9/5/05 (cui la sentenza fa risalire la modifica di quel requisito operativo) in realtà la decisione assunta nella riunione degli ufficiali dello Stato Maggiore dell'Aeronautica non era altro che "un atto interno alla procedur", e all'epoca non vi erano ancora né il bando di gara né la RFP (e in questo senso si è espresso anche HASCHKE deponendo al dibattimento), quanto al secondo aspetto le risultanze testimoniali e documentali smentiscono quanto si legge in sentenza circa la presunta incertezza della cronologia della vicenda, che l'appello analiticamente ripercorre sottolineando alcuni momenti, alcuni dei quali trascurati dalla sentenza:
- i compensi corrisposti da HASCHKE a OKRAY e MESSINA per avergli procurato i contatti con FINMECCANICA;
 - l'incontro ufficiale tra ZAPPA e il M.llo TYAGI presso il Quartier Generale dell'Aeronautica indiana (in occasione della visita del Presidente CIAMPI in India) procurato da HASCHKE, nel corso del quale (come riferito da ZAPPA) fu discussa la questione della quota operativa: incontro del cui svolgimento ORSI ha detto di non avere mai saputo nulla da ZAPPA;
 - l'atto interno con il quale veniva approvata la riduzione della quota operativa, sottoscritto in data 14/3/05 dal Capo di Stato Maggiore indiano (e ciò nonostante nel gennaio 2004 lo Stato maggiore dell'aeronautica avesse comunicato al Segretario della Difesa l'inderogabilità del requisito della quota operativa più elevata);
 - la comunicazione della notizia dell'abbassamento della quota operativa ad AW, che (contrariamente a quanto ritenuto dal Tribunale) avvenne ben prima del 20/10/05, come



chiarito da *HASCHKE* nel corso della propria deposizione all'udienza del 9/1/14³⁴ (durante la quale è emerso anche che a giugno 2006 la quota operativa "ufficiale" era di "17.000 piedi (pari a 5.181,6 mt.)", e dal report di *ORSI* alla dirigenza di *AGUSTA NV* del 27/4/05;

- La stipulazione del contratto "*Gordian*" il 6/12/05 (cioè solo un mese e mezzo dopo l'incontro di cui al punto precedente (nel corso del quale -come si evince dalle dichiarazioni di *HASCHKE* e *MESSINA*- il primo riferì ad *ORSI* che grazie ai suoi contatti con la famiglia *TYAGI* la quota operativa sarebbe stata abbassata nella *RFP*), che prevedeva un corrispettivo di € 200.000,00, e con i primi pagamenti già agli inizi del 2006, a fronte del quale nessun documento è stato prodotto a dimostrazione della consulenza che ne costituiva l'oggetto (contratto mai prodotto da *AW* ma rinvenuto nella valigia di *HASCHKE*, e in relazione al quale *SPAGNOLINI* -nell'interrogatorio del 7/3/13- ha dichiarato di essere a conoscenza del fatto che, a differenza di quanto previsto da quell'accordo, l'incarico di "scouting" dato ad *HASCHKE* concerneva elicotteri militari e non civili);
- l'estratto dall'elenco fornitori di *AGUSTA* acquisito agli atti "da cui alla voce *India e GORDIAN* si evince come il consulente fosse qualificato come «governativo» e l'oggetto del contratto... «servizi di marketing E.I. VIP F. aerea»";

4.4 riguardo al secondo atto contrario contestato (la prova di volo in avaria) quanto affermato in sentenza viene confutato rilevando che:

- "Al di là di ogni disamina tecnico-ingegneristica... appartiene alle conoscenze anche dell'uomo della strada quella per cui, in caso di avaria, di per certo il veicolo ha più «chance» di continuare a viaggiare se anziché un motore solo, ne ha due che ancora funzionano";
- "Poiché *AW* è l'unica ad avere elicotteri con tre motori, è chiaro che l'introduzione di «almeno» due motori è nell'ottica di favorire quest'unico produttore";
- "il Collegio non si accorge neppure del fatto che" quella clausola conduce alla stessa situazione anomala ("single vendor situation") che aveva comportato l'annullamento della prima gara;

4.5 i paragrafi successivi sono dedicati alla confutazione degli argomenti per cui il Tribunale ritiene che:

- la *c.d. teoria dell'atto formale* non sarebbe applicabile alla *corruzione internazionale*, perché "l'art. 322-bis *c.p.* non avrebbe la funzione di tutelare l'imparzialità della *p.a.*, ma la «par condicio degli operatori economici dei mercati esteri», in proposito osservando che la "par condicio" non può essere "salvaguardata se il *p.u.* non è imparziale in quanto a libro paga di uno dei concorrenti... non è vero che la corruzione domestica e quella internazionale tutelano beni affatto differenti: imparzialità e garanzia del rispetto delle regole di corretta concorrenza stanno e cadono insieme";

³⁴ "... Io l'ho saputo con anticipo dai fratelli *TYAGI* che mi hanno detto che la richiesta di abbassare la quota sarebbe stata accolta... probabilmente sono stato impreciso quando ho dichiarato di averne avuto contezza dopo l'estate, in realtà l'ho avuta evidentemente prima... se quando io ho fatto questa informazione, quando ho dato questa informazione, la notizia fosse stata già di dominio pubblico, qualcuno me l'avrebbe fatto osservare... io non ricordo la data in cui ho dato questa notizia, ho pensato che fosse dopo, ma se lei mi fa notare questa cosa, devo per forza cambiare e dire che è stato in una data precedente... la persona a cui l'ho comunicato che può essere una di queste tre o tutte e tre o due di queste tre, l'ingegner *LUNARDI*, l'ingegner *SPAGNOLINI* e l'ingegner *ORSI*, uno di questi tre o tutti e tre o due di questi tre hanno avuto questa informazione da parte mia... Questa informazione, come ho già avuto modo di dichiarare, l'ho acquisita evidentemente immediatamente precedentemente alla mia comunicazione perché queste comunicazioni vanno fatte e date tempestivamente ed evidentemente l'ho acquisita direttamente o indirettamente dai fratelli *TYAGI*... immediatamente prima di comunicare questa notizia in una data che io non ricordo, ho acquisito questa informazione..."



- nel caso di specie non sarebbe stata raggiunta la prova del pagamento del *M.llo TYAGI* da parte di *AW*, ricordando innanzitutto la già citata conversazione tra *HASCHKE* e *GEROSA* del 3/3/12, cui si aggiungono i diversi incontri tra i protagonisti della vicenda e l'atteggiamento del *M.llo TYAGI* in quelle occasioni (descritto da *HASCHKE* nel corso della deposizione dibattimentale), e gli ulteriori elementi indiziari (tra i quali il ricorrente uso del termine "*family*" e il suo esatto significato, anche qui richiamando la deposizione dibattimentale di *HASCHKE*), che depongono a favore della fondatezza dell'ipotesi accusatoria;
 - i versamenti di denaro a favore dei fratelli *TYAGI* attraverso i diversi contratti citati in precedenza "*devono iscriversi nella prospettiva consulenziale e di intermediazione*", evidenziando che quella causale non giustifica pagamenti (quantificati in *7 milioni e mezzo di €.*) attraverso contratti cui i predetti erano estranei (*Gordian*) o società che svolgono attività diverse dalla consulenza, e censurando il *Tribunale* per avere "*considerato i singoli atti contrattuali*" trascurando le correlazioni esistenti tra essi, e con "*i fatti corruttivi nel mentre posti in essere*", secondo una "*visione atomizzata degli elementi di provd*" contraria all'insegnamento della giurisprudenza di legittimità;
- 4.6 riguardo al capitolo intitolato al "*mondo MICHEL*" l'appellante stigmatizza "*evidenti contraddizioni e parziali falsità*" della motivazione, in particolare laddove si legge che non sarebbero state acquisite prove di contatti tra *MICHEL* e i fratelli *TYAGI*, e che il documento manoscritto (commentato da *HASCHKE* nel corso della propria deposizione) conterrebbe un preventivo e non il consuntivo delle spese di *MICHEL*;
- 4.7 si lamenta, poi, che la motivazione dedichi "*solo una riga*" al pur rilevante tema della violazione dell'"*Integrity Pact*", specificamente prevista nella formulazione dell'imputazione *sub A*), osservando che si tratta di un atto di natura pubblicistica, la cui sottoscrizione è condizione necessaria per l'ammissione alla gara, e rispetto al quale nessun commento si rinviene in sentenza sulla comportamento del pubblico ufficiale indiano "*al corrente che uno dei partecipanti alla gara sta ricorrendo ad intermediari (i suoi cugini) e che concorre con questi, incontrandoli in una sede impropria, e si adopera per agevolare l'aggiudicazione del contratto proprio a costoro*";
- 4.6 prima di affrontare il profilo del trattamento sanzionatorio l'appellante svolge considerazioni in punto di diritto sul reato di *corruzione internazionale* dopo la modifica introdotta con la *L. 190/12*, per sottolineare che la prevalente giurisprudenza di legittimità è di segno diametralmente opposto a quello indicato dal *Tribunale*;
- 4.7 in punto di trattamento sanzionatorio si chiede che vengano recepite le conclusioni formulate dal *P.M.* all'esito del primo giudizio, censurando le motivazioni con cui i primi giudici hanno giustificato la concessione delle *attenuanti generiche* ad entrambi gli imputati, e ricordando a questo proposito l'attività di "depistaggio" posta in essere da *ORSI* allo scopo di sottrarsi al processo, e totalmente trascurata dai primi giudici.

o o o

MOTIVI DELLA DECISIONE❖ Premessa

La Corte ritiene la sentenza di primo grado meritevole di censura per quanto concerne la disamina del materiale probatorio e gli argomenti esposti in motivazione, che si presentano carenti e lacunosi sotto diversi aspetti: le doglianze svolte dall'accusa (pubblica e privata) in questo senso colgono certamente nel segno, avendo il *Tribunale* trascurato -da un lato- rilevanti elementi di prova adottati a sostegno dell'ipotesi accusatoria, e -dall'altro- offerto valutazioni di dati e circostanze viziate da evidente superficialità, e da un'adesione alle tesi difensive non sufficientemente motivata.

In via del tutto esemplificativa, e riservando alla successiva trattazione una più esaustiva individuazione dei punti critici, tra gli aspetti maggiormente problematici si possono segnalare fin da ora:

- ✓ la sostanziale mancanza di riferimenti alle *intercettazioni telefoniche ed ambientali*, che -pure- costituiscono uno dei temi centrali dell'accusa: la motivazione cita solamente due conversazioni tra *HASCHKE* e *GEROSA* (del 3 e del 25/3/12), una delle quali (la lunga "ambientale" del 3/3/12) ampiamente monca³⁵, ed al solo scopo di illustrare le origini del procedimento, omettendo sia di valutare il contenuto di quel dialogo in relazione alle specifiche imputazioni, sia di esprimersi sulla loro rilevanza probatoria;
- ✓ l'omessa valutazione dell'attendibilità delle dichiarazioni di *Guido HASCHKE*, di cui la sentenza riporta limitati stralci, astenendosi da ogni raffronto tra la sua versione e quella proposta dagli imputati;
- ✓ l'assenza di motivazioni in ordine ai rilievi ed alle conclusioni dei *Consulenti Tecnici del P.M.*, della cui "esistenza" si apprende solo perché citati in due passaggi della sentenza³⁶, che -però- nulla dice non solo dell'ampia attività d'indagine da essi svolta e del contenuto delle loro relazioni (acquisite agli atti), ma neppure della deposizione dibattimentale, e tanto meno si sofferma a vagliarne, commentarne e confutarne le valutazioni e le conclusioni (ed in questo senso non è dato comprendere quali siano i passaggi della cui si riferisce la difesa *ORSI* quando -nella memoria finale- scrive che

³⁵ La sentenza considera solo due (235 e 237) dei cinque "progressivi" in cui l'intercettazione è suddivisa (n. 232, 235, 237, 238, 239)

³⁶ Pagg. 26 ("Tutta la documentazione sequestrata verrà poi analizzata dai CCTT CUTOLO e LORITO, già nominati dai P.M. di Napoli") e 115 ("Non sono stati svolti controlli sul fornitore che -a una mera ricerca sul «web» attraverso il sito «Lince»- viene indicato come soggetto con cui si deve trattare solo con lettera di credito, cui corrisponde una categoria di rischio elevata (cfr. consulenza LORITO-CUTOLO)")



"il Tribunale ha correttamente vagliato gli esiti delle consulenze in base alla loro attendibilità");

- ✓ l'omessa valutazione dei molteplici incontri tra i vertici di *FINMECCANICA/AW* e il *M.llo Sashi TYAGI*, cioè del pubblico funzionario indiano -in ipotesi d'accusa- corrotto;
- ✓ la mancanza di un'analisi delle *fatture* oggetto dell'imputazione *sub B*), e di un raffronto tra quelle emesse nei confronti di *AW* da *IDS TUNISIA* e quelle che quest'ultima ricevette dai suoi fornitori;
- ✓ l'omessa valutazione dei flussi di denaro (in particolare quelli provenienti dalla *Tunisia*), "evocati" più volte ma in modo affatto generico, e senza una seria analisi;
- ✓ l'omessa valutazione delle dichiarazioni degli imputati (sia quelle in sede di interrogatorio, sia quelle spontanee al dibattimento).

In definitiva la decisione dei primi giudici appare frutto di una valutazione del materiale probatorio gravemente carente, e per diversi aspetti risente di quella "visione atomizzata degli elementi di prova" che la stessa motivazione invita a rifuggire: a queste carenze si devono conclusioni che questa *Corte* reputa radicalmente errate per quanto concerne l'imputazione di cui al *capo A*), e solo in parte condivisibili riguardo all'addebito contenuto nel *capo B*).

In via del tutto preliminare, onde poter pervenire ad un corretto inquadramento delle condotte contestate nel contesto delle complesse relazioni tra i diversi soggetti (persone fisiche e giuridiche) che ne sono stati protagonisti, è indispensabile offrire una sintetica cronologia del lungo arco di tempo in cui si collocano i fatti descritti nel capo d'imputazione (dal fallimento del bando di gara del 2002 alla consegna dei primi velivoli da parte di *AW* al committente -fine 2012-), che costituisce anche l'indefettibile presupposto per un esauriente esame del materiale probatorio acquisito agli atti.

A questo scopo, non si può omettere di ricordare che la documentazione ufficiale trasmessa dalle Autorità indiane, in risposta alla rogatoria inoltrata dall'*AG* italiana, è ridotta all'essenziale; essa consiste, infatti, di soli tre documenti:

1. il bando di gara 2006 ("RFP") del 27/9/06;
2. l'offerta presentata da *AW* nel febbraio 2007 ("Technical Proposal of AW in response to RFP 27/9/06");
3. il contratto stipulato tra *AW* e il Governo Indiano l'8/2/10 ("Agreement between the Government of the Republic of India, Ministry of Defence, and AGUSTAWESTLAND



INTERNATIONAL Ltd. for the supply of 12 AW101 VVIP/VIP Helicopters and associated Engineering Support Package³⁷).

A questi si aggiunge il rapporto del *C.A.G.*, depositato presso il *Parlamento indiano* il 13/8/13³⁷, che (come si legge nel "Preambolo"):

"contiene i risultati dell'esame effettuato dall'«Audit» sull'«acquisizione di elicotteri per VVIPs». Il Rapporto deriva dall'esame di atti e documenti di pertinenza del Ministero della Difesa e dell'Aeronautica Indiana... sul processo di acquisizione di elicotteri per VVIP. È stato altresì esaminato il rispetto delle Procedure Appalti Difesa (Defence Procurement Procedure, abbreviate: DPP) nel quadro dell'acquisizione degli elicotteri per VVIP."

Una *cronologia essenziale* della vicenda, alla luce del contenuto di quel rapporto, integrato con le risultanze probatorie, può essere circoscritta ai seguenti eventi:

<i>data</i>	<i>Fatto</i>
<i>20/3/02</i>	primo bando di gara ³⁸
<i>maggio 2003</i>	rapporto di valutazione: <i>EC-225</i> valutato meritevole di acquisizione
<i>19/11/03</i>	all'esito di una riunione convocata dal <i>PMO</i> ³⁹ per discutere di <i>quota operativa e altezza in cabina</i> si esprime preferenza per "l'operatività fino a 6000 m. e un'altezza di cabina di 1,8 m...."
<i>dicembre 2003</i>	il <i>PMO</i> rileva che le <i>ORs</i> obbligatorie hanno portato a una "single vendor situation"
<i>fine 2004/inizi 2005</i>	proposta di <i>Juli TYAGI</i> a <i>Guido HASCHKE</i>
<i>27/12/04</i>	"summary" di <i>SPAGNOLINI</i> a <i>ORSI</i> ⁴⁰
<i>31/12/04</i>	<i>Sashi TYAGI</i> ⁴¹ assume l'incarico di <i>CAS</i>
<i>14-16/2/05</i>	incontro in <i>India</i> tra <i>ZAPPA</i> e il <i>M.Ilo TYAGI</i> , presente <i>HASCHKE</i> (in occasione di una visita ufficiale del <i>Presidente CIAMPI</i>)
<i>marzo 2005</i>	il <i>NSA</i> ⁴² dà indicazione a <i>Ministero della Difesa e Aeronautica</i> di rivedere le <i>ORs</i> in consultazione con il <i>PMO</i> e inviare nuova sollecitazione d'offerta
<i>7/3/05</i>	nelle <i>ORs</i> modificate si prevede una quota operativa massima di 4500 metri e un'altezza di cabina di 1,8 m.
<i>14/3/05</i>	il <i>CAS</i> approva la riduzione della <i>quota operativa</i>
<i>27/4/05</i>	"«report» della semestrale" di <i>ORSI</i> per <i>AW N.V.</i> che preannuncia il nuovo bando con la modifica degli <i>ORs</i> ⁴³
<i>ottobre 2005</i>	lo <i>Stato Maggiore dell'Aeronautica</i> ridetermina il numero degli elicotteri da acquisire (portandolo da 8 a 12)

³⁷ "Rapporto del «Comptroller and General Auditor of India» sull'acquisizione di elicotteri per VVIPs - Servizio della Difesa del Governo Federale (Aeronautica) - (pubblicazione) n. 10 del 2013" (all. 3, ud. 6/1/13)

³⁸ "Solamente 4 fornitori risposero alla sollecitazione, e la *TEC* raccomandò di effettuare prove di volo su 3 elicotteri, ovvero *MI-172*, *EC-225* e *EH-101* [nota dell'autore: *EH-101* era una precedente denominazione dell'*AW-101* che alla fine fu accettato]. Dei 3 (modelli), solo il *MI-172* e l'*EC-225* furono sottoposti a prove di volo mentre l'*EH-101* (*AW-101*) non fu testato poiché il fornitore aveva dichiarato che l'elicottero era certificato per volare a un'altitudine massima di 4572 metri (15000 piedi), inferiore quindi alla specifica minima di 6000 metri"

³⁹ *Prime Minister's Office*

⁴⁰ Il testo di questo documento è riportato a pag. 7

⁴¹ Il nome esatto è *Shashindra Pal TYAGI* (fonte: *Wikipedia*)

⁴² *National Security Advisor*

⁴³ *V. infra*, in questo capitolo.



20/10/05	Primo incontro tra <i>ORSI</i> e <i>HASCHKE</i>
6/12/05	primo contratto " <i>GORDIAN</i> " (<i>AW/GORDIAN SERVICES s.a.r.l.</i>) ⁴⁴
gennaio 2006	" <i>Defence Acquisition Council</i> " autorizza la sostituzione della flotta
22-25/1/06	incontro tra <i>LUNARDI</i> e il <i>M.llo TYAGI</i> in <i>India</i> (presso l'abitazione di <i>Juli TYAG</i> e dei fratelli)
marzo 2006	approvazione del numero degli elicotteri
27/9/06	nuovo bando di gara (<i>RFP</i>) elicotteri <i>VVIP</i>
II semestre 2006	<i>MICHEL</i> viene affiancato ad <i>HASCHKE</i>
Gennaio 2007	incontro tra il <i>M.llo TYAGI</i> , i fratelli <i>TYAGI</i> , <i>SPAGNOLINI</i> , <i>HASCHKE</i> e <i>GEROSA</i>
3/1/07	" <i>agreement</i> " <i>AW/IDS INDIA</i> (" <i>success fee</i> " pari al 5% sul valore del contratto <i>VVIP</i>)
9/2/07	<i>AW</i> sottoscrive " <i>Integrity pact</i> " per gara <i>VVIP</i>
12/2/07	apertura delle proposte ⁴⁵
31/3/07	il <i>M.llo TYAGI</i> va in pensione
1/8/07	contratto <i>AW/IDS INDIA</i> ⁴⁶
26/9/07	terzo contratto <i>GORDIAN</i> ⁴⁷
1/1/08	viene costituita la <i>CNC</i> ⁴⁸
inizi 2008 (febbraio)	manoscritto delle " <i>spese</i> " di <i>MICHEL</i> , redatto da <i>HASCHKE</i> a <i>Londra</i>
16/1 - 7/2/08	prove di volo (" <i>FET</i> ") in <i>USA</i> e <i>UK</i> dei velivoli dei due concorrenti rimasti ⁴⁹
aprile 2008	lo " <i>Staff Valuation Report</i> " raccomanda la scelta dell' <i>AW-101</i>
19/6/08	viene costituita <i>IDS TUNISIA</i> (" <i>subsidiary</i> " di <i>IDS INDIA</i>)
2/2/09	<i>EUROMED</i> acquisisce controllo di <i>IDS TUNISIA</i>
27/9/08	apertura dell'offerta commerciale di <i>AW</i> (€ 592.032.000)
31/10/08	contratto <i>AW/IDS TUNISIA</i> ⁵⁰
6/11/08	prima fattura da <i>IDS TUNISIA</i> ad <i>AW</i> (€ 900.000)
2/2/09	" <i>agreement</i> " <i>IDS TUNISIA/IDS INDIA</i> inerente le prestazioni verso <i>AW</i>
4/2/09	la <i>CNC</i> raccomanda la conclusione del contratto al prezzo negoziato di € 552.262.000
giugno 2009	nasce <i>INCRUST</i> (costituita dall'avv. <i>KHAITAN</i>)
13/8/09	<i>INCRUST</i> cambia ragione sociale in <i>AEROMATRIX</i>
29/9/09	<i>HASCHKE</i> viene nominato <i>AD</i> di <i>AEROMATRIX</i>
5/11/09	" <i>spin off</i> " <i>IDS INDIA/AEROMATRIX</i>

⁴⁴ Scadenza: 30/6/06

⁴⁵ *ROSOBORONEXPORT* viene esclusa non avendo depositato la cauzione e sottoscritto l'*Integrity Pact*. La correttezza di tale esclusione appare assai dubbia alla luce di quanto si legge nella missiva inviata da *MICHEL* ad *HASCHKE* l'11/8/09: "...All'inizio della scorsa settimana il committente ha inviato le ultime risposte ad alcune stupide domande sollevate dalle finanze. Tuttavia in ritorno abbiamo ricevuto una violenta risposta dal segretario alle finanze che afferma che i russi sono stati erroneamente esclusi. Sono una impresa governativa e non devono offrire una garanzia e firmare un patto di integrità. Il Segretario alle finanze ha detto che il suo ministero non appoggia il programma ed alla luce di ciò bisognerebbe rimettere in piedi la gara..." (rogatoria svizzera, all. E.10 - ud. 3/7/14)

⁴⁶ Accordo quadro - validità: 29/6/07-31/10/10

⁴⁷ Scadenza: 31/12/07

⁴⁸ "*Contract Negotiation Committee*", organo preposto alla negoziazione del contratto, cui compete anche la fissazione della soglia di ragionevolezza del prezzo ("*benchmark*") prima dell'apertura dell'offerta commerciale del fornitore prescelto a seguito delle prove di volo.

⁴⁹ *SIKORSKY S-92*; *AW-101*

⁵⁰ Accordo quadro - validità: 1/11/08-31/10/10



15/11/09	AEROMATRIX subentra a IDS INDIA nel contratto con AW ⁵¹
7/1/10	CCS approva la proposta di scelta del velivolo
8/2/10	contratto AW/Rep. India
1/3/10	contratto AW/GLOBAL SERVICE FZE (MICHEL)
21/4/11	incontro a Lugano tra HASCHKE, MICHEL, ORSI e SPAGNOLINI
28/4/11	sms di MICHEL a ORSI
7-8/5/11	incontro a Dubai tra HASCHKE, GEROSA e MICHEL
1/1-31/12/12	contratto IDS TUNISIA/GARAVAGLIA (DT)
13/1/12	prima intercettazione ambientale HASCHKE/GEROSA ⁵²
13/1/12	incontro HASCHKE, GEROSA, SPAGNOLINI, DI GENNARO a Samarate
3/3/12	seconda intercettazione ambientale HASCHKE/GEROSA ⁵³
5/3/12	incontro HASCHKE, GEROSA, SPAGNOLINI, DI GENNARO a Lugano
25/3/12	terza intercettazione ambientale HASCHKE/GEROSA ⁵⁴
22-25/3/12	incontro HASCHKE, GEROSA, Juli TYAGI e "indiani" a Lugano
23/4/12	perquisizione a carico di HASCHKE presso la madre a Lugano
marzo/aprile 2012	nomina GRECHI e ROMEI PASETTI in OdV di FNM
febbraio/dicembre 2012	interesse dei media per la vicenda e interventi di ORSI ⁵⁵
28/8/12	incontro ORSI, GRECHI e ROMEI PASETTI a Cascina Costa, e "visita" di ROMEI PASETTI al P.M. di BUSTO ARSIZIO
24/9/12	incontro ORSI, DI GENNARO, GRECHI, ROMEI PASETTI, presso lo studio del difensore di ORSI, e telefonata di ROMEI PASETTI al CSM
Ottobre 2012	rinnovo contratto AW/IDS TUNISIA
novembre 2012/ febbraio 2013	AW consegna i primi tre elicotteri VVIP

La sequenza degli eventi sopra già di per sé contiene elementi che non si conciliano con quanto si legge nel capitolo della sentenza intitolato "L'impossibilità di un accordo corruttivo con il M.llo TYAGI"⁵⁶, la cui conclusione ("né H., né il solo TYAGI potevano aver influenzato la determinazione dell'abbassamento della quota operativa") scaturisce da un ragionamento che attribuisce preminente rilevanza ad aspetti puramente teorici (quali la disciplina vigente, le procedure formalmente previste, l'ipotetico "ridimensionamento" subito nel tempo dai poteri del CAS, l'estraneità di questa figura al processo formativo del bando e a quello decisionale dell'aggiudicazione della gara) a discapito non solo della quotidiana esperienza, ma anche della realtà dei fatti.

In questo senso non si può fare a meno di osservare che in una vicenda in cui i soggetti principalmente interessati si identificano nel *Ministero della Difesa* e nell'*Aeronautica*

⁵¹ Scadenza: 31/10/10

⁵² RIT 5839/11 - Progr. 1566 h. 14.24 del 13/1/12

⁵³ RIT 5839/11 - Progr. 232/239, 267, 270, 598 del 3/3/12

⁵⁴ RIT 5839/11 - Progr. 689 h. 20.40 del 25/3/12

⁵⁵ Telefonate ORSI/SQUINZI: progr. 7002 e 7009 del 24/11/12

⁵⁶ Pagg. 66/78 sent,



militare, e le decisioni relative al bando devono essere assunte "di concerto" tra tali enti, sostenere che il soggetto al vertice di uno di questi (nel caso di specie il secondo, cioè proprio quello dotato delle specifiche competenze per l'individuazione dei requisiti più idonei a soddisfare le esigenze operative, e per la comparazione delle caratteristiche degli apparecchi in gara) non ha concreta possibilità di intervenire per "orientare" le scelte dell'amministrazione, per il solo fatto che nelle disposizioni vigenti non previsto che egli abbia direttamente "voce in capitolo", o perché il "*processo di acquisizione... viene seguito e gestito direttamente dal suo Vice...*", è affermazione avulsa dalla realtà non solo perché non tiene conto dei rapporti di supremazia degli ufficiali di grado più elevato nell'ambito della struttura rigorosamente gerarchica dell'apparato militare, ma anche e soprattutto perché essa trascura completamente le plurime e gravi deviazioni dalle procedure riscontrate in concreto, di cui il citato *report* della più alta Autorità di controllo indiana offre un elenco impietoso.

Richiamando la cronologia degli aventi tratta dal *CAG* i primi giudici avvertono che "*non basta fermarsi alla mera tabella cronologica... ma occorre procedere alla lettura integrale del report*", ma proprio la lettura integrale di quel *report* consente di apprezzare la quantità e la qualità delle violazioni subite dalla procedura astrattamente prevista dalla disciplina all'epoca vigente, sia per quanto concerne le *DPP*⁵⁷, sia rispetto al *bando di gara*, ma di cui non vi è menzione in sentenza:

"...l'intero processo per l'acquisizione di elicotteri VVIP, fin dalla definizione delle caratteristiche tecniche per il capitolato d'appalto... ha conosciuto deviazioni dalle procedure stabilite. Non solo il processo di determinazione e revisione delle SQRs ha limitato il numero degli offerenti ammessi, ma ha condotto a una minore operatività derivante dall'abbassamento dell'altitudine massima richiesta. Anche tramite la revisione delle SQRs, il processo ha condotto a prendere in considerazione un unico fornitore.⁵⁸ Gli elicotteri selezionati sono stati valutati seguendo diverse metodologie, che non hanno fornito l'assicurazione desiderata che ai fornitori selezionati fossero state garantite eguali opportunità. Le prove sul campo (Field Evaluation Trials, abbreviati: FET) sono state condotte all'estero su elicotteri rappresentativi ma non sull'effettivo modello (AW-101) di AGUSTAWESTLAND. Anche durante i FET, l'elicottero messo a disposizione dalla società era ancora nella sua fase di sviluppo. Inoltre, il costo utilizzato come «benchmark» non era realistico e non aveva alcuna relazione con il costo stimato e il costo offerto, e pertanto non ha potuto costituire una base realistica per ottenere una conferma quanto alla ragionevolezza del costo per l'acquisizione di elicotteri AW-101. Si è poi osservato che i precedenti storici di bassi livelli di utilizzazione della flotta esistente su un periodo di 11 anni non fornivano credito alla giustificazione del

⁵⁷ *Defence Procurement Procedures*

⁵⁸ "It was observed that the entire process of acquisition of VVIP helicopters right from framing of Services Qualitative Requirements (SQRs) to the conclusion of contract deviated from the laid down procedures. The process of framing and revision of SQRs not only limited the number of successful bidders but also resulted in operational disadvantage due to lowering of mandatory service ceiling. Even with the revision of the SQRs, the acquisition process again led to a resultant single vendor situation"



Ministero per l'ordine di 4 elicotteri supplementari. **In aggiunta, si è osservato che sono state consentite compensazioni in violazione delle DPP.** L'intero processo di acquisizione pone pertanto serie domande in termini di responsabilità e di mancanza di trasparenza nella conclusione del contratto... [...]

La sollecitazione di offerte (Request for Procurement, abbreviata: RFP) iniziale, emessa nel marzo 2002 per la sostituzione degli elicotteri MI-8 esistenti, **prevedeva un'altitudine minima obbligatoria di 6000 metri.** L'elicottero EH-101 (in seguito ridenominato AW-101 di AGUSTAWESTLAND) **non poté essere testato perché certificato per volare solamente fino a un'altitudine di 4572 metri.** La prima RFP fu quindi annullata poiché era risultato ammissibile un unico fornitore. **Nella RFP successiva emessa nel 2006 il requisito tecnico (SQR) relativo all'altitudine fu ridotto da 6000 a 4500 metri, e fu invece introdotto come ulteriore requisito quello di un'altezza minima della cabina di 1,8 metri.** Da un lato l'introduzione del requisito obbligatorio di altezza minima della cabina di 1,8 metri ridusse la concorrenza, mentre dall'altro la riduzione della soglia di altitudine era in contrasto con le inderogabili necessità operative per i trasporti in numerose aree del Nord e del Nord-Est. **Lo scopo per la ridefinizione dei requisiti tecnici (SQRs), di evitare cioè la situazione in cui vi fosse un unico offerente ammesso, non fu raggiunto poiché, nonostante la revisione degli SQRs, il processo condusse ad una situazione di unico offerente ammissibile, e (il modello) AW-101 di AGUSTAWESTLAND fu selezionato...**[...]

Sono stati osservati diversi casi in cui il Ministero ha deviato rispetto alle previsioni delle DPP-2006 e dell'RFP del settembre 2006. L'approvazione di deroghe avrebbe dovuto essere ottenuta con estrema prudenza e in circostanze eccezionali: le frequenti deroghe accordate in questo caso sono in contrasto con il principio più rilevante contenuto nel paragrafo 75 delle DPP-2006... [...]

...il costo utilizzato come «benchmark» non era realistico e non aveva alcuna relazione con il costo stimato e il costo offerto, e pertanto non ha potuto costituire una base realistica per ottenere una conferma quanto alla ragionevolezza del costo per l'acquisizione di elicotteri AW-101... Nonostante le DPP-2006 insistano sulla determinazione della ragionevolezza del costo adottato a fini di «benchmarking», **il costo di stimato dal CNC (4871,5 crore) [nota del traduttore: 1 crore è un'unità di conto corrispondente a 10 mln di rupie indiane] era irragionevolmente elevato, e pertanto non ha fornito una base di confronto realistica con il prezzo proposto degli elicotteri (3966 crore) ai fini delle negoziazioni di prezzo...** [...]

...il PMO, nella sua nota al Capo di Stato Maggiore dell'Aeronautica (22 dicembre 2003) espresse la sua preoccupazione per il fatto che la definizione delle specifiche obbligatorie avesse condotto alla selezione di un unico fornitore, affermando che fosse stata cattiva cosa non consultare né PMO né SPG al momento di definire tali specifici... [...]

L'1 marzo 2005, il National Security Advisor (NSA) diede disposizione al Ministero della Difesa/**Stato Maggiore Aeronautica** di rivedere le ORs in consultazione con il PMO e di indire una nuova sollecitazione di offerte. NSA dispose inoltre che le ORs dovessero in linea generale conformarsi ai parametri delle specifiche operative del MI-8 e venissero fissate tenendo conto della sicurezza, dei (sistemi di) comunicazione e della configurazione della cabina così da assicurare comodità ai VVIPs. Avrebbe dovuto essere evitata la selezione di un unico fornitore. Il processo di acquisizione avrebbe dovuto essere rapido. Successivamente, il **Comando dell'Aeronautica modificò le ORs stabilendo, fra l'altro, un'altitudine operativa minima di 4500 metri anziché la precedente specifica di 6000 metri.** Per la prima volta fu introdotta come requisito obbligatorio un'altezza di cabina di almeno 1,8 metri... [...]

Il Ministero ha inoltre dichiarato (aprile 2013) che la specifica di altitudine massima obbligatoria era stata ridotta a 4500 metri previa approvazione (14 marzo 2005) del Capo di Stato Maggiore



dell'Aeronautica (Chief of Air Staff, abbreviato: CAS), al fine di allinearla all'altitudine operativa massima di 4500 metri del MI-8... [...]

9) Il Comitato Negoziazione Contratti non ha correttamente valutato la ragionevolezza del prezzo... Un CNC fu costituito l'1 maggio 2008... Alla quarta ed ultima riunione del 2 settembre 2008, il «Benchmarking Committee» fornì la sua relazione finale, la quale fu accettata dopo deliberazioni. Successivamente, lo stesso giorno, il CNC aprì l'offerta commerciale. Il nostro esame della documentazione ha rivelato che la determinazione del prezzo-soglia non è avvenuta su una base realistica... Il «Benchmarking Committee» determinò la ragionevolezza del prezzo offerto facendo affidamento sul prezzo base di un elicottero AW-101 ammontante a 27 mln di USD per velivolo nell'anno 2000, come rilevato su Internet. Il comitato concesse inoltre incrementi di costo per 2 mln di USD per i nuovi motori. Il comitato considerò poi una maggiorazione del 15% sul costo dell'elicottero base, ovvero 4,4 mln di USD, per i costi associati di sviluppo e certificazione. Ciò portò il costo dell'elicottero base, incluse le spese di sviluppo/certificazione, a 33,4 mln di USD. Il costo di 33,4 mln di USD fu quindi indicizzato per l'inflazione al 3,5% annuo a partire dall'anno 2000, per arrivare a un costo base di 47 mln di USD nel 2010, anno di avvio delle consegne. Infine, un importo di 20,4 mln di USD fu aggiunto per equipaggiamenti/personalizzazioni aggiuntive... non incluse nel costo dell'elicottero base offerto. Con questa aggiunta, il costo dell'elicottero AW-101 (senza la modifica alla cabina passeggeri) fu stimato a 67,4 mln di USD. Non abbiamo rinvenuto alcuna evidenza a supporto della ragionevolezza del prezzo base di 27 mln di USD adottato dal CNC con riferimento all'anno 2000. Poiché la RFP fu inviata nel settembre 2006, non vi era alcuna ragione di adottare il prezzo base del 2000. Per contro, abbiamo invece rilevato su Internet che il prezzo base dell'elicottero AW-101 VIP nel 2010 era 18,2 mln di USD. Il prezzo-soglia stimato dal CNC fu di €. 727 mln (4877,5 crore, al cambio di 1 €. per 67 rupie indiane) rispetto a un costo previsto del progetto di 793 crore approvato dal Ministero nel gennaio 2006. Ciò corrispondeva ad **oltre 6 volte il costo preventivato**. Inoltre, il prezzo proposto dal fornitore era di €. 592 mln (3966 crore) ed era molto inferiore alla soglia stimata di €. 727 mln (4877,5 crore). Di conseguenza, il «benchmark» era più alto del 22,8%... [...]

Il Ministero ha risposto (aprile 2013) che in relazione a questa procedura di acquisto mancava una chiara base di confronto poiché non vi erano state precedenti acquisizioni di tali elicotteri da parte dell'Aeronautica Indiana. Il «benchmarking» venne effettuato dal CNC utilizzando informazioni da tutte le fonti disponibili e il costo stimato finale fu determinato in maniera razionale e attenta... La risposta del Ministero non è accettabile, poiché il **S15 delle DPP-2006 specifica che RFI dovrebbe richiedere al venditore di fornire tutti gli elementi che devono essere inclusi nella determinazione di costo del sistema d'arma o d'equipaggiamento (inclusi quelli di un adeguato pacchetto di manutenzione/assistenza del prodotto) i quali serviranno come linea guida per formulare un formato di Offerta Commerciale ampio ed esauriente allo stadio della RFP. Abbiamo notato che non è stata formulata alcuna richiesta sulla base di tale previsione. Ciò assume maggior rilevanza alla luce del fatto che il CNC non disponesse di una chiara base di riferimento per stimare un costo realistico. Pertanto, e nonostante l'insistenza del S51 delle DPP-2006 sul fatto che a fini di «benchmarking» il CNC debba determinare un prezzo ragionevole, tale determinazione non fu raggiunta.**

I rigorosi e documentati rilievi che si leggono in quel documento minano alle base gli argomenti su cui la sentenza -ricependo *in toto* le tesi difensive- fonda le proprie conclusioni su un tema rilevante quale quello inerente l'"offset", e smentiscono l'assunto secondo cui le risultanze dibattimentali avrebbero fatto emergere "una scansione cronologica dei fatti esattamente opposta a quella indicata in imputazione", in particolare laddove si sostiene che la modifica del



requisito della quota operativa dei velivoli sarebbe stata decisa in un momento di gran lunga "antecedente al primo contatto tra l'intermediario HASCHKE ed AW, ORSI in prima battuta e successivamente SPAGNOLINI": come si vedrà meglio inseguito, sul punto il Tribunale sembra confondere tra alcuni passaggi del lungo e complesso iter interno in cui la questione era ancora oggetto di discussione tra i vari organismi, quelli in cui invece il "dilemma" aveva trovato la sua soluzione, e quello della definitiva fissazione di quel particolare requisito operativo.

Il fallimento del primo bando di gara (per la riscontrata sussistenza di una "single vendor situation") aveva dato luogo a lunghe discussioni in seno agli organismi interessati dalla procedura circa le eventuali modifiche da apportare ai requisiti dei velivoli (e quindi al bando di gara): la cronologia dei fatti sopra riportata rende evidente che tutta questa fase, prodromica alla redazione del nuovo bando, si era svolta e perfezionata proprio nel periodo in cui il M.llo Sashi TYAGI rivestiva l'incarico di Capo di Stato Maggiore dell'Aeronautica.

o

In definitiva, questa Corte reputa che omissioni, lacune e superficiali valutazioni del materiale probatorio abbiano portato ad uno stravolgimento delle conclusioni, che rende necessaria una radicale revisione di tutta la vicenda, attraverso una più puntuale ed "equidistante" disamina del materiale probatorio.

A questo proposito, a fronte delle questioni proposte in via preliminare dalle parti a proposito dell'utilizzabilità di taluni documenti⁵⁹, è comunque opportuno chiarire che sono utilizzabili ai fini della decisione i soli documenti ritualmente depositati e prodotti dalle parti (eventualmente in accordo tra loro), e acquisiti dal Tribunale con apposite ordinanze pronunciate nel corso del dibattimento.

Tra questi sono certamente ricompresi anche i documenti estratti dalla "pen drive" sequestrata a CASANA⁶⁰ (e quindi anche quelli denominati "Check Indid") in quanto ritualmente prodotti in primo grado e utilizzati nel corso dell'esame del predetto teste.⁶¹

⁵⁹ In particolare, con memoria depositata in Cancelleria il 18/2/16 la difesa degli imputati aveva chiesto a questa Corte di dichiarare "inutilizzabili i documenti in formato informatico" contenuti nel DVD prodotto dalla pubblica accusa all'udienza del 18/1/16, sul rilievo che molti "files" registrati su quel supporto (e dettagliatamente elencati nella nota difensiva) non avevano costituito "oggetto di rituale acquisizione a dibattimento". Il PG, dopo avere analiticamente replicato sulla rituale produzione di molti di quei documenti nel corso del dibattimento di primo grado, ha poi dichiarato di rinunciare a quelli elencati nella propria memoria ai numeri 1, 2, 3, 5, 6, 7, 8 (limitatamente alla traduzione), 9, 10, 11, 12, 13, 15, 17, 18, 19, 21 (limitatamente all'annotazione di P.G.), 22 (limitatamente alla traduzione), 24, 25, 26, 27, 28, 30, 31, 32, 36, 37, 39, 40, 41, 44 (limitatamente alla traduzione), 45. All'odierna udienza i difensori degli imputati ha dichiarato di concordare con le indicazioni fornite dall'accusa.

⁶⁰ Questi documenti sono quelli che hanno suscitato i maggiori contrasti tra le parti.

⁶¹ Ud. 27/2/14



Ulteriore questione fonte di rilievi da parte delle difese è costituito dalla presenza agli atti di in lingua straniera (inglese -soprattutto- e francese) non tradotti o con traduzioni "non ufficiali".

In proposito si osserva che ciò non comporta alcuna violazione della disciplina stabilita all'*art. 109 c.p.p.*, dal momento che sia gli imputati, sia i loro difensori hanno mostrato -nel corso del dibattimento di primo grado- di essere in grado di esprimersi correntemente in inglese: e su questo punto la giurisprudenza di legittimità ha chiarito che "*la legge processuale... prescrive l'uso della lingua italiana... per il compimento degli atti del processo, ma non implica certo il divieto di acquisire documenti in lingua straniera formati fuori dal procedimento medesimo, né implica un obbligo generalizzato ed indiscriminato di traduzione ufficiale (cioè disposta dal giudice ed effettuata da un traduttore nominato dall'ufficio) il cui assolvimento condizioni l'utilizzazione dell'atto...*".⁶²

In ogni caso, dai verbali delle udienze si evince che tutti i documenti di cui si discute sono stati sottoposti ai testimoni nel corso dell'esame, che ne hanno offerto la traduzione (spesso "autentica", essendone gli autori) nel contraddittorio delle parti, che nulla hanno eccepito.

o

Con le ultime memorie le difese hanno chiesto la rinnovazione parziale del dibattimento finalizzata all'acquisizione del decreto di archiviazione emesso dal *GIP di BUSTO ARSIZIO* nei confronti di *GRECHI (4/6/14)* e la sentenza di *assoluzione perché il fatto non sussiste* del *GIP di ROMA (26/2/16)* nel processo a carico di *ROMEI PASETTI*, entrambi imputati di *favoreggiamento*: richiesta motivata osservando che si tratta di provvedimenti intervenuti successivamente all'ultima udienza.

Le altre parti non si sono opposte.

In proposito si rammenta che nel giudizio di appello è senz'altro rituale l'acquisizione di documenti, senza che sia necessaria un'apposita ordinanza che disponga a tal fine la rinnovazione parziale del dibattimento, restando ineludibile, tuttavia, che il documento venga legittimamente acquisito al fascicolo per il dibattimento nel contraddittorio fra le parti⁶³ e che si tratti di prova decisiva rispetto al quadro probatorio esistente⁶⁴: nel caso di specie, pur se quei documenti non rivestono carattere di indispensabilità rispetto alla decisione,

⁶² Così, in motivazione, *Cass. Sez. 6, sent. n. 14041 del 2/10/14 -rv. 262971-*; v. anche *Cass., S.U., sent. n. 38343 del 24/4/14 -rv. 261111-*.

⁶³ *Cass., Sez. 4, sent. n. 1025 del 17/10/06 -rv. 236017-*

⁶⁴ *Cass., Sez. 2, sent. n. 29914 del 17/5/07 -rv. 237316-*



l'acquisizione può essere ugualmente ammessa, tenuto conto dell'accordo delle parti in proposito.

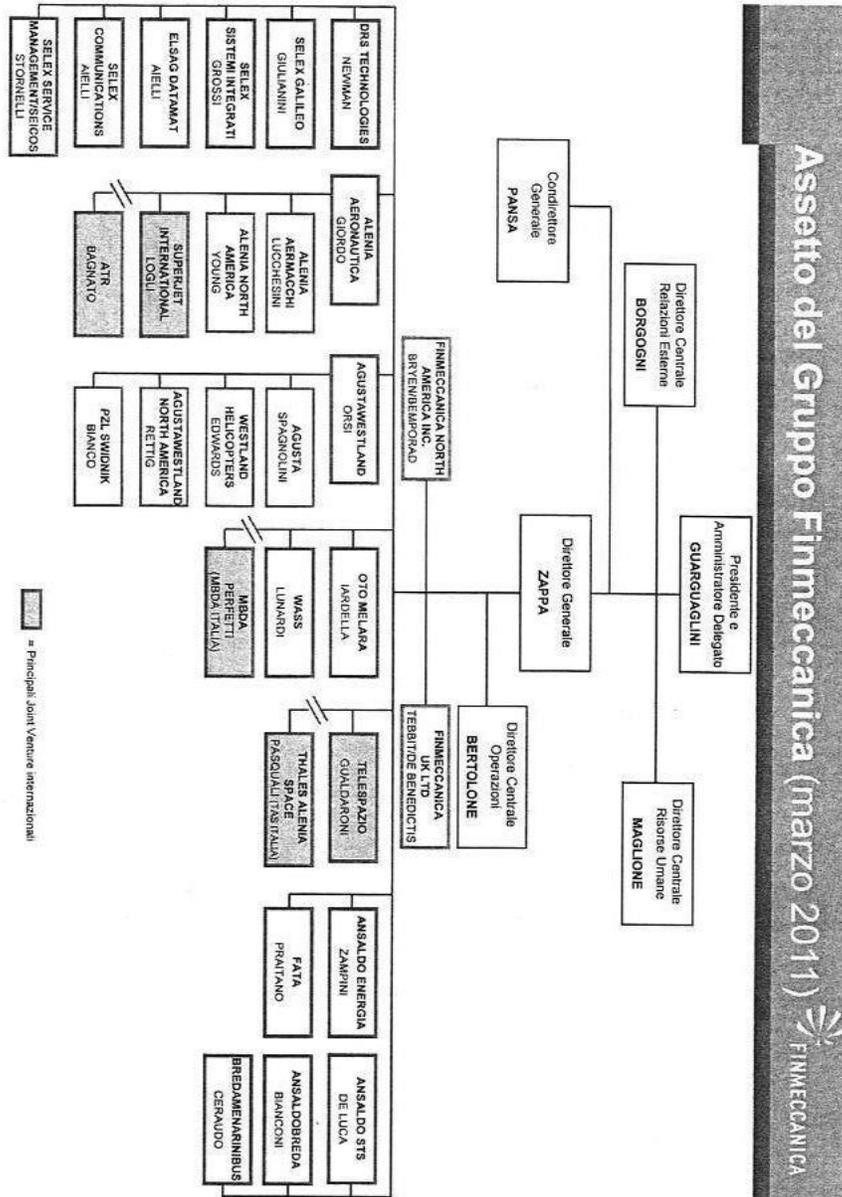
Dell'ulteriore richiesta di acquisizione documentale formulata dalla difesa *SPAGNOLINI* nel proprio atto d'appello si dirà nel capitolo dedicato alla visita del *CAS indiano in Italia*.⁶⁵

o

Sul piano del metodo, l'esame del merito prenderà le mosse dall'addebito di natura fiscale, che -nella logica dell'accusa- costituisce il presupposto (sul piano economico) dell'attività corruttiva contestata al *capo A*), in quanto in esso si individua lo strumento utilizzato per la formazione della provvista illecita destinata a remunerare -oltre agli intermediari- anche il pubblico ufficiale indiano.

Da ultimo, si ritiene utile riproporre due organigrammi del gruppo *FINMECCANICA* al *15/10/04* ed al *marzo 2011*, prodotti dalla difesa e già riportati dalla sentenza di primo grado:

⁶⁵ *Parte II - A/5*).



o o o



❖ PARTE I: CAPO B).

La trattazione del reato fiscale implica l'esame dei contratti stipulati tra le società del gruppo *AW* e quelle riconducibili (direttamente o indirettamente) a *Guido HASCHKE* e ai suoi soci (innanzitutto *Carlo GEROSA*, *Gautam KHAITAN* e i fratelli *TYAGI*): rapporti commerciali che presentano molteplici e significative anomalie sotto diversi punti di vista, e di cui si dovrà parlare in questa prima parte della trattazione in quanto costituiscono lo strumento per conferire apparenza di legalità alle condotte illecite oggetto dell'imputazione di cui al *capo B*). In proposito, le prime significative perplessità sorgono dalle modalità di scelta di quei "partners" (soprattutto *IDS TUNISIA* e *AEROMATRIX*) da parte di *AW*, per il fatto che quest'ultima non risulta avere svolto nessuna indagine e verifica preventiva sulla loro "consistenza", e sull'effettiva capacità di offrire prestazioni adeguate alle esigenze della committenza, nonostante l'importanza (anche dal punto di vista economico) della commessa e il contenuto altamente specialistico delle prestazioni ingegneristiche oggetto dei contratti. Spunti significativi di carattere generale sul conto di quelle aziende provengono, innanzitutto, dal rapporto redatto da *LINCE* per *AW* del 18/5/12⁶⁶, in cui -tra l'altro- si legge:

↳ quanto a *IDS TUNISIA*:

"Sulla base dell'analisi dei dati raccolti riteniamo che l'azienda in esame non sia valida per un'esposizione debitoria. Si consiglia di trattare solo mediante lettera di credito...

La categoria di rischio dell'azienda di Vostro interesse è Elevata...

Notizie storiche: Vi facciamo presente che non è stato possibile stabilire alcun tipo di collegamento con la domandata, in quanto a nome della società non risultano essere registrati numero di telefono, di fax e indirizzo e-mail...

Organico: I dati relativi all'organico della domandata non sono stati pubblicati e non sono pertanto disponibili...

Reputazione Commerciale: Data la mancanza di informazioni commerciali e finanziarie, si sconsiglia la concessione di crediti privi di sicurezza. Si consiglia di seguirne l'evolversi e di trattare solo su basi garantite..."

↳ in merito ad *AEROMATRIX*:⁶⁷

"Fido: Sulla base dell'analisi dei dati raccolti riteniamo che l'azienda in esame NON sia valida per un'esposizione debitoria. Consigliamo di trattare mediante L/C.

Categoria di rischio: La categoria di rischio dell'azienda di Vostro interesse è Elevata...

Capitale Sociale: Il capitale sociale dell'azienda ammonta a 7.500.000 RS, di cui 576.790 RS versati...

Soci/Azionisti: Gautam KHAITAN 17,32% - Arihant JAIN 0,02% - INFOTECH DESIGN SYSTEMS LTD, Mauritius 82,66%...

Situazione finanziaria: La situazione finanziaria dell'azienda non è sufficiente: l'attivo corrente copre i debiti a breve termine, ma il patrimonio netto è in calo e l'ultimo esercizio è stato chiuso in

⁶⁶ Prod. P.M. ud. 1/4/14

⁶⁷ "Rectius: *AEROMATRIX INFO SOLUTIONS PRIVATE Ltd.*



perdita. Consigliamo di tenere sotto controllo eventuali sviluppi futuri inerenti la situazione economica dell'azienda...

Conclusioni: Consigliamo prudenza in caso di relazioni d'affari".

Più dettagliati sono, poi, i rilievi critici svolti dai *CTPM CUTOLO* e *LORITO* nella propria relazione (del tutto ignorata dai primi giudici), di cui appare utile riportare un brano che, oltre ad offrire un primo approfondimento sulla citata questione delle verifiche, introduce alcuni elementi di interesse in merito agli accordi intercorsi tra *AW* e *Guido HASCHKE*, secondo la rappresentazione datane dagli imputati anche agli organismi di controllo del gruppo:⁶⁸

"Nelle due occasioni nelle quali il CEO di AW è stato sentito dagli Organi di Controllo e dall'OdV di FINMECCANICA, si ricavano, dal tenore delle dichiarazioni rese, alcuni passaggi che meritano di essere di seguito evidenziati:

- L'ing. SPAGNOLINI ripete che **gli unici contratti**⁶⁹ **conclusi tra società riconducibili al sig. HASCHKE e AW S.p.A., sono quelli intercorsi con la società tunisina, GORDIAN SERVICES s.a.r.l., per attività di «scouting» sul mercato indiano, aventi ad oggetto elicotteri civili; incarichi risalenti nel tempo (2005/2007) e compensati con pagamenti per complessivi € 400.000,00;***
- ancorché richiesto di indicare, precisandone i contenuti, tutti i rapporti d'affari intercorsi tra società del gruppo FINMECCANICA ed HASCKE e/o società a lui riferibili⁷⁰, il CEO di AW non si pronunzia sulla IDS né fornisce informazioni di sorta circa la sussistenza o meno di eventuali legami economico/finanziari/societari, diretti e/o indiretti, tra HASCHKE e la IDS INDIA e (la controllata IDS TUNISIA). Anzi, sembra escluderli questi legami quando ribadisce che l'intervento del sig. HASCHKE, con riferimento agli affari AW S.p.A./IDS, si è concretizzato nella mera segnalazione⁷¹ dell'esistenza e delle potenzialità imprenditoriali di IDS, «...avendo appreso...» dell'interesse di AW per servizi ingegneristici aventi ad oggetto la digitalizzazione di disegni tecnici di elicotteri;*
- circa le potenzialità della IDS, l'ing. SPAGNOLINI precisa che, in effetti, la società è risultata in possesso dei requisiti richiesti, a seguito «...delle verifiche effettuate sulle relative capacità operative...» al cui positivo riscontro «...AW decise di affidare a tale società lavori che richiedevano l'impegno di circa 80/100 tecnici per eseguire attività di «reverse engineering»; le parole dell'ing. SPAGNOLINI rendono ragionevole ritenere che AW S.p.A., attraverso le competenti funzioni aziendali, anche in considerazione della significatività dell'importo della commessa, abbia disposto preventivi accertamenti e riscontri sul suo potenziale fornitore, raccogliendo dati, informazioni, notizie e documenti sulla scorta dei quali è stato possibile esprimere un giudizio positivo, fondato tra l'altro sulla dimensione del personale tecnico in forza presso il fornitore medesimo e sui mezzi tecnici posseduti; attività di verifica replicata, eventualmente, anche nello svolgimento del rapporto contrattuale.*

Per quel che concerne, in particolare, le potenzialità operative della IDS -INDIA e TUNISIA-, oggetto di verifica secondo il tenore delle dichiarazioni dell'ing. SPAGNOLINI, si fa presente che, nello svolgimento delle attività di CTU, il sottoscritto, in relazione ai rapporti intrattenuti con il sig. HASCHKE, ha richiesto ad AW spa una serie di documenti ed informazioni comprensiva, nel caso in cui i

⁶⁸ Il testo di seguito trascritto è corredato delle note originali.

⁶⁹ "n.3 «services agreements»"

⁷⁰ "Cfr richiesta espressamente formulata dalla dott.ssa ROMEI PASETTI, componente l'OdV, all'ing. SPAGNOLINI nella riunione del 9 maggio; cfr. pure analoga richiesta del prof. TAMBORRINO componente del CS al dott. BARGIACCHI che rinvia alle precisazioni che verranno fornite al CS in occasione della programmata riunione del 2 maggio, precisazioni, poi, fornite dall'ing. SPAGNOLINI nei termini sopra riferiti

⁷¹ "o «atto di presentazione»"



servizi fossero risultati prestati da società riferibili al suddetto uomo d'affari, di tutta la documentazione societaria acquisita sul conto delle stesse. Orbene, tra i documenti esibiti⁷², nessuno di questi fa riferimento a mirate verifiche o a specifici accertamenti condotti da AW S.p.A. sulle società IDS⁷³. Pertanto, quali siano le informazioni e i documenti sul conto delle società rassegnati dal sig. HASCHKE e/o acquisiti di iniziativa da AW S.p.A. e quali ulteriori notizie e qualificate fonti sarebbero state compulsate e quali gli accertamenti preventivi e/o successivi, esperiti per verificare le capacità operative e l'adeguatezza degli organici e dell'organizzazione di IDS, in specie TUNISIA⁷⁴, non è dato sapere. [...]

...attività istruttorie propedeutiche alla selezione del fornitore: sul punto va rimarcato come appaia singolare che, nonostante l'importanza della commessa affidata alle società IDS INDIA e TUNISIA (del valore complessivo non inferiore a 26 milioni di €.)... non sia stato fornito da AW S.p.A. alcun documento istruttorio attestante eventuali ricerche di mercato o altre iniziative intese ad accertare i prezzi praticati da operatori specializzati nel settore per prestazioni e servizi di contenuto analogo a quello richiesto alle società riconducibili al sig. HASCHKE: quindi, rimane misconosciuto il perché la soluzione HASCHKE sia stata nei fatti ritenuta la più conveniente per AW S.p.A.. Né dirimono i seri dubbi sopra rappresentati le affermazioni contenute nella memoria prodotta dalla AW il 5 giugno scorso, del seguente tenore: «...la selezione della IDS è avvenuta sulla base di immediata convenienza economica e di sperimentata qualità del prodotto fornito. AGUSTAWESTLAND ha emesso ordini in favore di IDS sulla base di prezzi competitivi in comparazione con quelli praticati da altri fornitori di servizi di «engineering», già utilizzati dalla società». In effetti, senza altre precisazioni di sorta e, soprattutto, in difetto di una probante documentazione a corredo, tali enunciazioni si risolvono in giudizi di valore privi di concreta dimostrazione".

Al dibattimento i predetti consulenti hanno chiarito e precisato le proprie osservazioni, anche per l'aspetto inerente l'efficacia dei controlli:⁷⁵

"CUTOLO: Sì. Le riserve che erano state formulate in precedenza da parte dell'«Internal Audit» di FINMECCANICA vengono sciolte in occasione appunto della riunione congiunta del comitato per il controllo interno di FINMECCANICA e Collegio Sindacale del 2 maggio, in questa circostanza viene ascoltato l'amministratore delegato di AGUSTAWESTLAND, l'ingegner Bruno SPAGNOLINI, che fornisce alcune importanti precisazioni sulle relazioni di affari che il mondo diciamo AGUSTAWESTLAND avrebbe allacciato con non solo l'uomo d'affari svizzero HASCHKE, ma viene in rilievo questa volta anche un nuovo nominativo che è la persona del signor MICHEL. Quindi in questa circostanza si fa riferimento ai rapporti che si sarebbero instaurati con società riconducibili a questi due uomini di affari [...] ...con riferimento ai rapporti con il signor HASCHKE mi sembra che possono essere sottolineati due aspetti. Allora il primo è che si insiste su un fatto è che gli unici rapporti riferibili ad HASCHKE sono quelli relativi alla GORDIAN SERVICES dove si dice che sono stati stipulati tra il 2005 e il 2007, con la società del signor HASCHKE, in sequenza tre contratti di

⁷² "il solo certificato camerale per IDS TUNISIA e materiale su IDS INDIA, tratto probabilmente dal sito della società via Internet"

⁷³ "le descritte lacune informative permangono anche alla luce delle generiche informazioni fornite da ultimo con la memoria di AW del 5 giugno 2012 [...] sul cui contenuto ci si soffermerà, più nel dettaglio, nel prosieguo della relazione. Qui basti ricordare che in ordine agli organici in forza presso le società fornitrici, la memoria prodotta così si esprime: «...a quanto risulta gli organici di IDS sono composti da circa 100 ingegneri dedicati alla parte aeronautica (e quindi settore di interesse di AGUSTAWESTLAND) e da altri 400 tecnici circa dedicati alla manualistica». Ma da quale documento scaturisce tale informazione, a quale delle due società in particolare si riferisce, e quali riscontri sono stati effettuati per accertarne l'attendibilità, sia preventiva che successiva, nulla si dice."

⁷⁴ "presso il quale si è concentrata [...] la gran parte delle commesse IDS"

⁷⁵ Ud. 1/4/14.



consulenza cessati tre anni prima del perfezionamento della commessa AW101. Oggetto di tali contratti era la promozione di vendite di elicotteri civili... i contratti stipulati con GORDIAN SERVICES scaduti tre anni prima del contratto di vendita con l'India per la fornitura dei dodici AW101 ha ad oggetto promozione di vendita di elicotteri civili... Un altro passaggio importante ecco è il seguente. Peraltro il signor HASCHKE, avendo appreso che AW S.p.A. era interessata a fare eseguire lavori di ingegneria per la conversione in digitale dei progetti cartacei, presentò alla società INFOTECH Ltd, società di diritto indiano, nell'agosto 2007 a detta società fu affidata una prima serie di ordini cui ha fatto seguito un contratto pluriennale con una controllata totalitariamente della stessa IDS, ossia la IDS INFORMATION TECHNOLOGY ENGINEERING che era stata proficuamente utilizzata da AW ecc. Quindi questo è il secondo aspetto importante e significativo dal quale emerge che sostanzialmente, rispetto alla IDS, il ruolo di HASCHKE si è limitato nel segnalare una società come competente per soddisfare le esigenze e i bisogni in materia di servizi informatici di AGUSTAWESTLAND...

P.M.: ...ma sulla selezione del fornitore di servizi di ingegneria esternalizzati esistevano, per quello che voi avete potuto accertare, delle procedure interne che dovevano essere seguite?

CUTOLO: **Certamente. Soprattutto in un caso come questo dove poi viene precisato che si tratta di servizi ad alto contenuto di manodopera sia pure specializzata. Quindi non c'era nessun motivo per il quale non si osservassero le procedure interne... Si tratta praticamente delle disposizioni che sono state emanate all'interno di AGUSTAWESTLAND per adeguarsi ai precetti di legge della 262 del 2005.."**

La disciplina richiamata dai consulenti è quella introdotta dalla L. 262/05, dedicata alla tutela del risparmio e alla disciplina dei mercati finanziari, che prevede regole rigorose al fine di assicurare la massima trasparenza nella c.d. "gestione del ciclo passivo", a partire della selezione dei fornitori, avendo come scopo:

"quello di inserire nell'anagrafica fornitori esclusivamente soggetti che siano stati sottoposti al processo valutativo, pertanto viene stabilita una procedura preliminare di selezione e valutazione del nuovo fornitore al fine di stabilire se inserirlo o meno nel suddetto elenco".⁷⁶

Il Tribunale ha ritenuto di superare le osservazioni svolte su questo specifico punto dall'accusa recependo le osservazioni del CTDif. SANDRI, ed osservando quindi che si tratta di legge entrata in vigore in epoca successiva ai fatti in esame⁷⁷, ed aggiungendo che:

"... In ogni caso, come è intuitivo, la scelta dei «partner» contrattuali non è sempre guidata, anche in vigenza delle norme sulla gestione del ciclo passivo, da mere comparazioni di tipo tecnico ed economico..."

Ad avviso di questa Corte tale posizione non può essere condivisa poiché se è vero che la L. 262/05⁷⁸ riguardava le società quotate, è anche vero che AW era partecipata dallo Stato italiano, e che la pur suggestiva tesi del CTDif omette di considerare che le regole approvate da AW nel 2010 costituiscono solo l'approdo finale di procedure per la selezione dei fornitori

⁷⁶ Sent. I grado, pag. 116

⁷⁷ "...la procedura di gestione del ciclo passivo venne approvata in data e i contratti con IDS INDIA prima e IDS TUNISIA dopo vennero conclusi in un'epoca ben antecedente, quando, cioè tale procedura era in fieri e quindi non completata né tantomeno vincolante".

⁷⁸ In vigore dal 12/1/06



già da tempo adottate dalla medesima: infatti, tra i documenti acquisiti agli atti vi sono quelli inerenti la procedura di selezione dei fornitori adottata da AW fin dal 2004, i cui principi risultano poi trasfusi nello strumento del 2010.

E ciò è tanto più vero in quanto nella gestione dei rapporti con i fornitori AW aveva da molto tempo adottato il sistema SAP, che non è solo un "sistema automatico di fatturazione" (come si legge in sentenza), ma coinvolge la gestione di tutti i processi aziendali e comporta un rigoroso controllo delle procedure interne (acquisti, vendite, gestione magazzino, contabilità, etc.); dalle deposizioni dei testi CASTELLI, SANTANIELLO e BOTTARINI⁷⁹ si traggono utili chiarimenti in merito a quel sistema ed al suo funzionamento:

- "CASTELLI: Il flusso è legato a una vendita... A seguito di una vendita c'è diciamo la valutazione se sono necessari a questo punto una serie di progettazioni nuove o di aggiornamenti. A questo punto interviene la direzione tecnica che, in funzione alle proprie necessità, alla valutazione se ha la forza di fare in casa determinate attività o pensare di andare verso l'esterno... Una volta che si decide, la direzione tecnica valuta diciamo la necessità di guardare al di fuori della propria forza lavoro, si fa una ricerca sul mercato di un fornitore idoneo a soddisfare diciamo l'attività richiesta. Successivamente interviene l'ufficio acquisti... in funzione a quello, si definiscono magari degli accordi a lungo termine se l'attività è continuativa, si cerca di stabilire, ove possibile, il miglior prezzo e soprattutto la miglior qualità del servizio. Una volta che viene definito quello, arrivano le richieste di acquisto da parte della direzione tecnica e, a fronte di ogni richiesta di acquisto, l'ufficio acquisti emette i regolari ordini di attivazione. A fronte degli ordini, il fornitore emette fattura, fattura che viene gestita dalla contabilità...

P.M.: ...questa scheda di approvazione la vogliamo descrivere nelle parti fondamentali?...

CASTELLI: A sinistra abbiamo il numero di ordine che viene emesso automaticamente a SAP... Il 10V identifica il «buyer» che ha preparato l'ordine che... L'intestazione della società, il valore dell'ordine... il richiedente dell'attività dell'area tecnica... e poi tutta una serie di informazioni che servono al procuratore... SAP è il nostro sistema operativo che abbiamo in azienda. Quindi a fronte di SAP vengono emessi ordini e conseguentemente i pagamenti verso i fornitori.

P.M.: Cosa bisogna fare all'interno del sistema SAP... perché la fattura possa essere correttamente pagata, processata... con questo sistema di contabilità informatizzato...?

CASTELLI: A fronte dell'ordine di acquisto... il richiedente dell'attività approva l'avvenuta esecuzione o l'avvenuta consegna di quanto è stato ordinato. In automatico c'è un «match» tra la fattura ricevuta dal fornitore e l'avvenuta prestazione da parte del richiedente interno..."

- "SANTANIELLO: ...SAP ha un perimetro molto ampio, poi c'è il gestionale che è legato tra diciamo il mondo logistico e il mondo di controllo gestione con tutti i suoi aspetti poi di avanzamento attività, commesse e rimanenze, che, utilizzando un certo flusso, è più facile gestire e avere i tempi e tutte le informazioni in tempo materiale. Questo è diciamo il flusso richiesta d'acquisto, ordine, ricezione materiale e conferma prestazione. Però il sistema SAP prevede anche che le fatture come altri documenti contabili, note spese, anche documenti bancari, vengono registrate in contabilità però sempre col sistema SAP, cioè noi la nostra contabilità è tutta sul sistema SAP, il registro IVA e il giornale bollato è generato da SAP, di conseguenza un documento deve essere obbligato ma anche cosa può essere... anche il mandato di 5 lire della cassa devo registrarlo a SAP. Poi dopo ci

⁷⁹ Dipendenti di AW, esaminati all'udienza del 6/2/14.



sono vari moduli che sono quelli che cercavo di spiegare prima che prevedono un certo flusso invece di un altro, però alla fine il bilancio e il registro IVA esce da SAP..."

- "BOTTARINI: ...Innanzitutto la fattura viene registrata in un sistema che si chiama SAP, solo che non è un sistema che parte dagli approvvigionamenti, cioè il sistema SAP quando compra un materiale, un pezzo di un materiale o di un servizio... però quando parliamo di materiali c'è un utente che ha bisogno di un pezzo, fa la sua bella richiesta di acquisto, fa un ordine di acquisto, l'ordine di acquisto viene inserito nel sistema in modo tale che, quando arriva il pezzo, c'è una bolla di entrata prezzata che va ad abbinare la fattura e quindi la fattura diventa buona o non buona. Questo è il processo di massima. Però all'interno del SAP c'è anche un processo contabile, nel caso specifico la fattura approvata veniva comunque registrata nel sistema SAP, entrava, diventava pagabile e poi venivano fatti i pagamenti in automatico... secondo la pianificazione conseguente... In effetti il nostro sistema SAP quando è stato instaurato, inserito in azienda direi alla fine degli anni '80, aveva il presupposto maggiore di gestire i materiali, molto meno di gestire le prestazioni di servizio perché era molto più articolato."

Se questo era l'iter normalmente seguito e il sistema in uso all'interno di AW, non si vede (né gli imputati hanno saputo illustrare) alcuna valida ragione per cui discostarsene esclusivamente nel caso di quei fornitori, la cui selezione non è stata preceduta da ricerche di mercato, né da valutazioni comparate della congruità e convenienza dei prezzi, e neppure dell'effettiva idoneità a soddisfare le esigenze della committente: non solo, ma nessuna convincente spiegazione è stata fornita sul perché i successivi rapporti -quanto meno nel caso di IDS TUNISIA- vennero gestiti interamente al di fuori del sistema SAP.

o

B/1) L'origine dell'accordo.

Prima di addentrarsi nello studio dei contratti è indispensabile una digressione per fare luce sul percorso che aveva condotto alla loro stipulazione, e quindi sulle origini di tutta la vicenda, nonché sui primi contatti e gli incontri tra i soggetti che ne sono stati a vario titolo protagonisti: ciò comporterà, quindi, inevitabilmente, alcune anticipazioni in merito a circostanze e aspetti di fondamentale rilevanza per la comprensione dell'intera vicenda, e quindi anche al fine della decisione in ordine alle condotte contestate al capo A) d'imputazione. La ricostruzione di quel percorso non può che seguire il filo del racconto offertone da Guido HASCHKE, cioè colui che ne è divenuto il principale protagonista, quantomeno -e suo malgrado- sulla scena processuale.

Come meglio si vedrà leggendo le intercettazioni ambientali riportate nella seconda parte della presente esposizione⁸⁰, la versione della vicenda offerta da HASCHKE rispetta in gran parte un copione concordato con gli odierni appellanti, da cui si discosta laddove gli interessi personali irrimediabilmente confliggono; ciò avviene soprattutto allorché egli tiene a ribadire

⁸⁰ V. Parte II - A/1)



la rilevanza dell'attività svolta (unitamente ai suoi "soci" e attraverso le società a loro riconducibili) a favore di *AW*, ai fini dell'aggiudicazione della gara per gli elicotteri *VVIP*. attività di cui egli -avendo definito la propria posizione processuale con sentenza *ex art. 444 c.p.p.*- comunque tiene ad affermare la piena liceità, escludendo ogni ipotesi di illeciti pagamenti al *M.llo TYAGI* o altri pubblici funzionari indiani, e cercando di prendere le istanze da situazioni, iniziative e strutture societarie potenzialmente idonee a corroborare l'ipotesi accusatoria.

In questo senso, non si può sottacere che tra il predetto e gli imputati (*ORSI* soprattutto) attualmente non "*corre buon sangue*", almeno stando al contenuto delle spontanee dichiarazioni di quest'ultimo⁸¹: anche per questa ragione il racconto di *HASCHKE* -che, sia ben chiaro, non ha accusato nessuno- deve essere vagliato con estrema prudenza, e potrà reputarsi attendibile solo laddove superi un rigoroso vaglio di credibilità sia intrinseca (coerenza logica) sia estrinseca (riscontri testimoniali o documentali).

o

Racconta dunque *HASCHKE* che alla fine del 2004 uno dei fratelli *TYAGI* (*July*) si propone insieme alla propria "*famiglia*" ad *HASCHKE* come intermediari per il bando di gara concernente gli elicotteri *VVIP* chiedendogli se fosse in grado di procurargli un contatto con produttori di quel settore:⁸²

P.M.: ...Come lei aveva appreso e da chi informazioni in ordine a questa gara per la fornitura degli elicotteri all'India?

HASCHKE: Avevo appreso dai fratelli TYAGI, durante uno dei nostri viaggi in India, che c'era un requisito da parte dell'Aeronautica militare indiana per l'acquisizione di elicotteri adatti al trasporto di alte personalità dello Stato.

P.M.: Quale TYAGI?

HASCHKE: Immagino fosse Juli, uno dei fratelli TYAGI... la famiglia TYAGI è una famiglia che il mio socio GEROSA conosceva da molto prima di me, è una famiglia importante in India perché sono dei bramini, nel sistema delle caste indiane, anche se legalmente non esistono, però formalmente hanno ancora un peso, i bramini sono la casta più importante, quindi una famiglia importante. Il mio socio GEROSA li conosceva da molto prima di me e me li ha poi presentati... Juli era stato in gioventù un

⁸¹ "*HASCHKE* era noto per essere saldamente ancorato nell'ambiente formatosi all'interno del gruppo durante la «governance» del mio predecessore. *HASCHKE* era l'uomo di fiducia di *ZAMPINI*, mio antagonista nella candidatura *FINMECCANICA* e sodale di *BORGOGNI*, ed era abituato a muoversi con molta disinvoltura tra alcuni manager di *FINMECCANICA*, ma non di *AGUSTAWESTLAND*, chiedendo o dando denaro per assicurarsene i favori. Uomo assolutamente fidato per *BORGOGNI* e compagni, dunque pronto a gestire anche i rapporti con l'Autorità Giudiziaria secondo le istruzioni ricevute dagli amici, come è emerso anche dalle prove assunte in questo processo che hanno confermato i plurimi colloqui tra *HASCHKE* e *ZAMPINI* nel corso delle indagini... *HASCHKE* simulava di attivarsi per dimostrare la sua consolidata esperienza nel Paese e potersi presentare a *FINMECCANICA* per avere altri contratti con altre società..."

⁸² Ud. 2/12/13



pilota da caccia, poi era diventato un uomo di affari e assieme ai suoi fratelli gestivano le loro attività di famiglia, di consulenza... lui è stato un pilota da caccia, solo nell'Indian Air Force.

P.M.: E quindi viene a sapere da queste persone...?

HASCHKE: Dell'esistenza di questo requisito... informandoci di questo requisito, ci venne chiesto se noi avessimo dei contatti con delle società che potevano fornire questo tipo di apparecchi e ci fu specificamente chiesto se avevamo un contatto o con EADS o con FINMECCANICA AGISTAWESTLAND... EADS per EUROCOPTER. Noi rispondemmo... GEROSA e io... che non avevamo nessun contatto con EADS e io dissi che forse poteva esserci un contatto con FINMECCANICA tramite appunto l'ingegner ZAMPINI che era amministratore delegato di ANSALDO ENERGIA che è una società del gruppo... Loro sapevano che io conoscevo l'ingegner ZAMPINI... chiaramente l'interesse era quello di rappresentare in India un possibile fornitore di questi apparecchi e quindi ottenere una remunerazione per servizi di consulenza relativi a questa attività.

P.M.: Quindi si stavano proponendo come consulenti?

HASCHKE: Si stavano proponendo come consulenti.

P.M.: Ecco, in quella occasione o in una occasione successiva le hanno detto... hanno detto a lei e a GEROSA che il loro cugino Sashi stava per diventare, era già diventato... La carica è dal 31/12/2004 al 31/12/2007... quando lei ha ricevuto questa prima informazione dalla famiglia TYAGI?

HASCHKE: Questa informazione l'ho ricevuta tra la fine del 2004 e l'inizio del 2005...

P.M.: ...in quella occasione i fratelli TYAGI hanno sottolineato che questo loro cugino stava diventando o era diventato Capo di Stato Maggiore?

HASCHKE: Me lo hanno indicato.

P.M.: ... glielo hanno indicato nel senso che quindi si poteva anche contare su di lui?

HASCHKE: Beh, non l'hanno detto esplicitamente, ma me l'hanno indicato come membro di famiglia insomma.

P.M.: Ecco, allora membro della loro famiglia?

HASCHKE: Sì."

Questo resoconto di *HASCHKE* (che, come si avrà modo di vedere meglio in seguito, gode di plurimi e convincenti riscontri, ed è pertanto pienamente attendibile) fornisce una rappresentazione dell'origine della vicenda assolutamente fondamentale per comprendere la nascita e la formazione dell'accordo corruttivo.

Il senso della proposta formulata da *Juli TYAGI* ad *HASCHKE* è palese: egli dichiara che la "famiglia", e con essa il "cugino", è disposizione di uno dei concorrenti alla gara per gli elicotteri *VVIP*, che il governo indiano si accinge a bandire, per agevolarlo nell'aggiudicazione della commessa.

Né si può seriamente pensare che *Juli* abbia potuto assumere un simile iniziativa, e formulare quella proposta ad *HASCHKE* e *GEROSA*, senza il previo accordo con tutti i membri della "famiglia", e soprattutto con *Sashi TYAGI*, unico vero "atout" che rendeva il supporto della "famiglia" *TYAGI* davvero appetibile: non sembra dunque necessario spendere molte parole per comprendere le implicazioni di una simile "manifestazione di disponibilità", con la menzione del "cugino" e della sua posizione: e che il nocciolo della proposta stesse non tanto nel supporto da parte della "famiglia" (per quanto "in vista"), quanto proprio nella presenza del *Capo di*



Stato Maggiore dell'Aeronautica è evidente sol che si ponga mente al fatto che *HASCHKE* non vantava alcuna pregressa esperienza in quello specifico settore, né *Juli TYAGI* (al di là dei generici trascorsi come pilota della *IAF*) e i suoi fratelli avevano titoli tali accreditarli come consulenti affidabili per quello specifico affare.

In sostanza, **quella manifestazione di disponibilità costituisce il primo passo in direzione dell'accordo illecito.**

HASCHKE -persona certamente "navigata" in materia di "affari internazionali"- si rende immediatamente conto di tutto ciò, e si attiva senza perdere tempo -già durante il viaggio di ritorno- per procurare il contatto richiesto, riuscendo ad ottenere un abboccamento in *FINMECCANICA*, dapprima con *MESSINA*, poi con *ZAPPA*:⁸³

"Ritornando da Nuova Delhi, credo proprio nel viaggio di ritorno, mi fermai a Istanbul... A Istanbul ho un vecchissimo amico da più di 30 anni e lo sono andato a trovare... CAFER Okray. E mentre ero nel suo ufficio è arrivata una telefonata di una persona che lui conosceva bene... il dottor Carmelo MESSINA e mentre... durante questa telefonata il signor OKRAY, parlando con il signor MESSINA, fecero il nome del dottor ZAPPA che io sapevo essere il direttore generale della FINMECCANICA. A questo punto io parlai con il signor OKRAY e gli chiesi se il signor MESSINA fosse in rapporti, come sembrava dalla telefonata, con il dottor ZAPPA e chiesi se era possibile incontrare il signor MESSINA per poter fare un incontro con il dottor ZAPPA. Questo fu possibile e ci vedemmo non so se la sera stessa o il giorno successivo a pranzo o a cena con il dottor MESSINA al quale spiegai la situazione e chiesi di poterne parlare o io o se no lui con il dottor ZAPPA per avere un incontro... ho detto le stesse cose e entrambi che c'era questa opportunità in India. Loro sapevano che noi da anni, da un po' di tempo ci occupavamo di India e che avevamo degli ottimi contatti in India, ho spiegato chi era la famiglia TYAGI, ho espresso un interesse... Ho detto che il maresciallo TYAGI era un membro di questa famiglia... E che era il nuovo Capo di Stato Maggiore e chiesi se c'era una possibilità di avere un contatto con il dottor ZAPPA prima per avere poi un contatto con AGUSTAWESTLAND.."

P.M.: Le dico, le chiedo ma successivamente a questi due signori, quando la partita si è chiusa favorevolmente, ha elargito qualcosa?

HASCHKE: Sì... Ma ho elargito su... a OKRAY e a MESSINA su dei conti che loro ci hanno indicato e a MESSINA credo anche qualcosa in contanti... Avranno avuto 100/150.000 €. ciascuno."

Come già rilevato dai primi giudici, questa parte del racconto di *HASCHKE* trova puntuale conferma nelle deposizioni di *MESSINA* e *ZAPPA*:⁸⁴

- *"P.M.: ...Come ha conosciuto il signor Guido HASCHKE, come e quando?"*

- *MESSINA: Io non ricordo esattamente la data... l'ho conosciuto perché... un ottimo dirigente industriale turco, l'ingegner Cafer Sait OKRAY... mi disse che aveva un amico... che desiderava essere introdotto in FINMECCANICA. Chiesi le ragioni di questa situazione e mi rispose: «Perché ci sarebbe un'opportunità in India»...*

- *P.M.: ...la loro entrata in India le fu indicata?*

MESSINA: Sì, mi spiegarono perché un terzo, un quarto... era questo signore che poi da grande è diventato Capo di Stato Maggiore dell'aeronautica o non so se è lui o il cugino, non ricordo bene...

⁸³ Ud. 2/12/13

⁸⁴ Ud. 4/2/14.



Comunque... insomma da quello che capii è che aveva una grandissima influenza... considerando il fatto che i personaggi erano importanti, che non erano «identikit» poco qualificanti eccetera, lo segnalai a FINMECCANICA.

P.M.: A ZAPPA?

MESSINA: Sì⁸⁵.

- "ZAPPA: Ho conosciuto HASCHKE perché mi è stato presentato da Carmelo MESSINA... erano i primi mesi che ero stato nominato direttore generale di FINMECCANICA...⁸⁵ l'amico Carmelo MESSINA... mi dice: «C'è una persona che ho conosciuto in Turchia che mi ha detto che... può essere utile al Gruppo essenzialmente AGUSTAWESTLAND perché c'è una gara di elicotteri che si stanno...» non mi ricordo nemmeno se era partita o stava per partire, relativamente all'acquisizione di elicotteri VIP per il mondo della difesa... la stessa cosa mi è stata detta da HASCHKE..."

MESSINA ricorda anche che **nello scambio di informazioni preliminare all'incontro tra HASCHKE e ZAPPA** si era anche discusso dello specifico problema della quota operativa richiesta per gli elicotteri VVIP, che costituiva un ostacolo alla partecipazione di AW alla gara; rispondendo alle domande della difesa egli ha anche precisato e aggiunge che **quanto rappresentato da HASCHKE era stato discusso anche con ORSI**, e che le verifiche svolte dai dirigenti di AW avevano confermato l'attendibilità della fonte:

"P.M.: Allora lei, parlando del «feedback» avuto da ZAPPA, risponde...: «In seguito ZAPPA mi disse che aveva appreso che in realtà, sulla base delle richieste del Ministero della Difesa indiane... le caratteristiche tecniche degli elicotteri rispetto ai quali ci sarebbe poi stata la gara per la fornitura, non erano compatibili con le caratteristiche dell'AGUSTAWESTLAND e quindi non vi era alcuno spazio per quest'ultima». Dice lei: «Riferii la cosa ad HASCHKE il quale, passato nuovamente in Turchia, mi disse che gli indiani o meglio il Ministero della Difesa indiano si era convinto, grazie ai suoi «buoni uffici», a rivedere le caratteristiche degli elicotteri di cui vi sarebbe stata la fornitura, in modo tale che anche gli elicotteri di Stato -qui si intende AGUSTAWESTLAND- potessero partecipare alla gara. A questo punto passai la notizia al mio amico ZAPPA»".

MESSINA: Ha ragione lei, è esattamente vero quello che c'è scritto lì...

P.M.: Ma ha avuto un «feedback» anche da ZAPPA, nel senso: «questo HASCHKE però effettivamente non vende fumo»?

MESSINA: Sì... Quando si è reso conto che HASCHKE aveva una sua serietà di approccio, fece la seconda telefonata... riparlò con l'ingegner ORSI per spiegare che le informazioni in suo possesso erano delle informazioni che lasciavano pensare ad una credibilità del personaggio...

P.M.: ...a supporto della sua memoria, da un verbale che lei ha reso ai colleghi di Napoli a Roma: «Rappresento che, nel contesto di questi contatti, lo stesso ZAPPA mi disse che evidentemente questo HASCHKE era riuscito laddove aveva fallito il loro rappresentante in India».

MESSINA: Sì, sì...

AVV. AMODIO: ...guardi, c'è scritto qui, glielo dico... dopo aver premesso che c'è stata la comunicazione da parte di HASCHKE a proposito della modifica delle caratteristiche tecniche, lei dice di aver comunicato questa circostanze a ZAPPA...

MESSINA: ZAPPA mi disse che lo verificò con ORSI... ZAPPA mi disse: «Ho posto la questione...»... ZAPPA mi disse che aveva sottoposto a ORSI la questione tecnica..."

⁸⁵ " Sono stato nominato direttore generale di FINMECCANICA... nell'ottobre del 2004"



Oltre a questa serie di "passaggi informativi" e di "feed back", la tempestività dell'azione di HASCHKE, la serietà della sua segnalazione e il concreto interesse che questa aveva suscitato in AW sono poi testimoniati dall'incontro tra i vertici di FNM (ZAPPA, MARESCA ed ENEA) e il M. Ilo Sashi TYAGI, che lo stesso HASCHKE riesce ad organizzare già nel mese di febbraio 2005, in occasione della visita ufficiale del Presidente della Repubblica Italiana CIAMPI in India.⁸⁶

"HASCHKE: ...a febbraio del 2005 c'è stata una missione della Confindustria in India... con la visita di CIAMPI... io ho partecipato a questa missione come delegato e in quella circostanza ho conosciuto il dottor ZAPPA... a cui era stato anticipato il mio incontro... dal dottor MESSINA... Nel febbraio 2005 c'è la delegazione della FINMECCANICA che partecipa a questa missione e organizzo... Conosco brevemente il dottor ZAPPA e organizzo un incontro ufficiale con il Capo di Stato Maggiore e il suo «staff»...

P.M.: ...come lei incontra ZAPPA, chi incontra del suo «staff»?

HASCHKE: Nel padiglione dove si tenevano... dove c'erano gli «stand» delle varie organizzazioni, durante la manifestazione io ho incontrato prima il rappresentante di FINMECCANICA in India, il dottor Giuliano ENEA, e tramite lui ho conosciuto il dottor MARESCA allora direttore commerciale di FINMECCANICA e poi il dottor ZAPPA, direttore generale.

P.M.: E quindi quando lei è arrivato a parlare col direttore generale, con ZAPPA, ZAPPA già sapeva di lei?

HASCHKE: Già sapeva di me da parte del dottor MESSINA... abbiamo ripercorso questa possibilità che c'era in India, il dottor ZAPPA era già stato informato perché naturalmente la cosa doveva essere formalizzata dell'incontro con il Capo di Stato Maggiore perché la richiesta era stata fatta formalmente e ufficialmente dal rappresentante di FINMECCANICA che appunto era il dottor Giuliano ENEA e quindi si parlò che ci sarebbe stata questa visita a cui il dottor ZAPPA partecipò con il suo «staff»... Presso il quartier generale dell'Aeronautica.

P.M.: ...a quel momento, siamo a febbraio del 2005, intanto era stata bandita la gara?

HASCHKE: No, non era ancora stata bandita. C'era stata una «request for information» precedente...

P.M.: ...Esisteva un limite di quota operativa al momento in vigore?

HASCHKE: Nella «request for information» era indicata una quota operativa di 18.000 piedi.

P.M.: ...A questa altitudine potevano volare gli elicotteri AGUSTAWESTLAND?

HASCHKE: No, se non con delle modifiche. L'unico elicottero che potesse volare a quell'altitudine era mi sembra il «Super Puma» della EUROCOPTER.

P.M.: ...In quella riunione quella tra ZAPPA e Sashi TYAGI e il suo «staff»... si è parlato di questo tema cioè della quota operativa e della necessità di abbassarla?

HASCHKE: Sì, se n'è parlato perché, mantenendo quella quota operativa, sarebbe stato di fatto impossibile indire una gara internazionale per mancanza di concorrenti...

P.M.: Senta, lei queste cose da chi le ha sapute...?

HASCHKE: L'ho saputo da ZAPPA e MARESCA dopo l'incontro... Ho avuto un «feedback» successivo dal versante indiano che diceva che l'incontro era stato un incontro cordiale e positivo e che si era parlato di questo argomento che era un argomento che interessava anche l'Aeronautica indiana...

P.M.: ...Lei non è andato ovviamente...?

HASCHKE: No, no.

P.M.: Quindi a quel momento lei non conosceva Sashi TYAGI di persona, è corretto?

⁸⁶ Ud. 2/12/13



HASCHKE: Corretto.

P.M.: Molto bene. Quando poi dopo incontra per la prima volta Sashi TYAGI?

HASCHKE: Non ricordo esattamente quando, comunque successivamente a questa riunione ho poi incontrato in forma privata il maresciallo TYAGI... Presso l'ufficio dei fratelli TYAGI."

Anche qui il racconto di HASCHKE trova corrispondenza in quello di ZAPPA:⁸⁷

"P.M.: ...Lei ha partecipato alla delegazione italiana che ha accompagnato in visita il Presidente della Repubblica CIAMPI?

ZAPPA: Assolutamente sì...

P.M.: ...in quella delegazione lei incontrò il Capo di Stato Maggiore Sashi TYAGI?...

ZAPPA: Assolutamente, incontrai praticamente il Capo di Stato Maggiore dell'Aeronautica, non mi ricordo il nome... Mi ricordo che HASCHKE disse se volevo incontrare il Capo di Stato Maggiore dell'aeronautica... Presso l'Ambasciata.

P.M.: ...E lei cosa rispose?

ZAPPA: Certamente sì... L'incontro si fece... Si parlò di elicotteri e si parlò di «Eurofighter», si parlò di...

P.M.: Si parlò di quota operativa, di questo problema che...?

ZAPPA: Sì, sì, ma le quote operative era un problema che c'era, sì, sicuramente si parlò di questo...

P.M.: ...dopo che ha incontrato... il Capo di Stato Maggiore... grazie... alla interlocuzione di HASCHKE... lei ha trasferito... No, per dire: «HASCHKE caspita però è capace, in quattro e quattro otto mi ha organizzato l'incontro con il Capo di Stato Maggiore»...

ZAPPA: Sicuramente... avrò parlato probabilmente con AGUSTAWESTLAND... immagino l'ingegner ORSI... HASCHKE con me non ha parlato di tipo di contratto, voleva soltanto l'incontro con l'AGUSTAWESTLAND.

P.M.: E lei gliel'ha procurato questo incontro?

ZAPPA: L'ho detto praticamente all'ingegner ORSI se lo voleva ricevere."

Il 14/3/05 il Capo di Stato maggiore (CAS) dell'Aeronautica Militare Indiana (IAF), M.Ilo Sashi TYAGI, sottoscrive l'atto con cui approva l'abbassamento della quota operativa degli elicotteri VVIP da 6000 a 4500 m.

Riservando ad altra parte della presente trattazione⁸⁸ un più approfondito esame di questo documento e della sua rilevanza nell'ambito dell'iter amministrativo prodromico all'emissione del bando di gara, ciò che qui interessa sottolineare è che l'ulteriore dimostrazione del fatto che ORSI conoscesse gli sviluppi della situazione si trae dal contenuto del "«report» della semestrale" del marzo 2005⁸⁹, egli stesso aveva illustrato all'assemblea di AW NV del 27/4/05, in cui -tra l'altro- si legge:

"...Gli ultimi «reports» ci dicono che l'Aeronautica indiana ha riesaminato il requisito tecnico su istruzione del Ministero della Difesa indiano e riemetterà una richiesta di offerta con una diversa altezza interna della cabina e una diversa o più bassa quota operativa per l'elicottero."

⁸⁷ Ud. 4/2/14

⁸⁸ Parte II - A/6)

⁸⁹ "Chief Executive Officer's Report - March 2005"



Tenuto conto della rilevanza formale di quel documento e dei suoi destinatari, nonché del carattere certezza dell'enunciato, fa pensare che quelle informazioni provenissero da fonte di provata validità; una fonte che, in assenza di valide alternative, non può che identificarsi nella persona di *HASCHKE*, la cui attendibilità sullo specifico tema era stata previamente verificata dai dirigenti di *AW*, e aveva trovato convincente riscontro nell'episodio di *febbraio*: in proposito, sulle ipotetiche fonti diverse da cui sarebbero state tratte quelle informazioni la difesa sono è stata in grado di fornire indicazioni men che vaghe e fumose, limitandosi a fare generico riferimento ai "monitoraggi del mercato commerciale dei vari Paesi effettuato anche attraverso il *DESO* (*Defence Export Services Organisation, ora DSO...*)"⁹⁰, e alle altrettanto vaghe opinioni personali esposte del teste a difesa *DE BENEDICTIS*⁹¹, senza alcuna allegazione documentale a riscontro di quanto prospettato.

Queste premesse, e la conseguente esigenza di definire i termini del "mandato" ad *HASCHKE* rispetto a quello specifico "affare", portano all'incontro tra il predetto ed *ORSI* del *20/10/05*: e che questo non potesse avere altro oggetto scopo è -del resto- evidente, sol che si pensi che al di fuori dell'intermediazione con la famiglia *TYAGI* legata al bando per gli elicotteri *VVIP*, *ORSI* non aveva alcun concreto interesse né valida ragione per incontrare *HASCHKE*, che neppure conosceva.

⁹⁰ Memoria finale *ORSI*, pag. 36.

⁹¹ "AVV. AMODIO: Volevo sottoporre alla sua attenzione... un verbale del consiglio di amministrazione di *AGUSTAWESTLAND NV* olandese del marzo 2005 nel quale si fa riferimento alla possibile futura commessa indiana. Siamo a marzo del 2005... - *DE BENEDICTIS*: ...questa documentazione dello stato di avanzamento dei progetti veniva predisposta dalle strutture commerciali di *AGUSTAWESTLAND* che era quindi la sintesi Paese per Paese dello stato di avanzamento e la struttura commerciale di *AGUSTAWESTLAND* ovviamente, che aveva rappresentanze anche nel mondo, raccoglieva le informazioni dai vari Paesi e sicuramente in molte istanze si usava ovviamente il *DSO* inglese che era una fonte di informazione molto utile per il gruppo perché erano quelli in contatto spesso con le controparti dei vari Ministeri nei vari Paesi e ovviamente anche da fonti proprie, da commerciali propri che giravano il mondo eccetera. Quindi questa era ovviamente solo una sintesi di queste situazioni, ma veniva regolarmente aggiornata da questa rete capillare di rapporti che l'*AGUSTAWESTLAND* manteneva... AVV. AMODIO: ...alla luce delle sue conoscenze circa le peculiarità della amministrazione pubblica indiana, una notizia come questa poteva avere avuto una circolazione intensa, tenuto conto appunto della struttura amministrativa particolare del sistema indiano? *DE BENEDICTIS*: Io ovviamente non conosco direttamente tutte le strutture indiane coinvolte, ho conosciuto in passato rappresentanti del Ministero della Difesa indiano... So per fatti certi che come mi raccontava il capo indiano delle aziende della Difesa indiane, per dare un esempio, le aziende della difesa indiane impiegano un milione di persone cioè per dare un po' il senso della dimensione dell'amministrazione pubblica indiana che è una amministrazione enorme, un Ministero come quello della Difesa impiega decine se non centinaia di migliaia di persone. Il fatto che questo tipo di informazione possa circolare nell'ambito di un Ministero come quello, non ho assolutamente dubbi specialmente in una fase così preliminare rispetto ad una fase di gara propria, perché poi ovviamente una volta che vengono emessi i bandi... ma in una fase preliminare non ho dubbi che le informazioni circolino. Devo dire anche che i rappresentanti del *DESO*, che sono nei vari Paesi e che sono distaccati da forze armate inglesi, parlano con controparti del Ministero un altro livello di confidenza che possiamo avere noi come fornitori, evidentemente le informazioni che possono trarre loro Governo... sono diverse e spesso sono molto più diciamo precise di quanto possiamo avere noi come fornitori. Questo è normale nell'ambiente della Difesa..." (ud. 15/5/14, pag. 17 segg.)



Sullo svolgimento ed il contenuto di quell'incontro è innanzitutto utile riportare la versione offerta da HASCHKE:⁹²

"HASCHKE: Inizialmente non era presente nessun altro. Mi sembra nel corso del colloquio l'ingegner ORSI fece chiamare l'ingegner LUNARDI e durante questo colloquio si parlò della futura gara degli elicotteri in India, dei problemi che si pensava di dover affrontare per questa gara e dell'eventuale ruolo che avremmo potuto svolgere a favore di AGUSTAWESTLAND nel promuovere e nel dare consulenza durante lo svolgimento della gara... Il sottoscritto, il mio socio dottor GEROSA e i tre fratelli TYAGI.

P.M.: ...Ma a questo momento lei fa presente all'ingegnere che il cugino dei TYAGI, gliel'ho fatto vedere con la data, è Capo di Stato Maggiore?

HASCHKE: Sì, gliel'ho fatto presente.

P.M.: Dice all'ingegnere che c'è stata la riunione del febbraio del 2005?

HASCHKE: Era già al corrente...

P.M.: ...E trasferisce anche... all'ingegnere ORSI la notizia che la quota sarebbe stata abbassata o era stata già abbassata?

HASCHKE: Sì... comunque se non... cioè non si può dire era stata abbassata, perché viene abbassata nel documento di gara... Ho detto all'ingegner ORSI che... la quota operativa sarebbe stata abbassata, che le persone che noi conosceamo in India erano i fratelli TYAGI e che il Capo di Stato Maggiore era cugino dei fratelli TYAGI... mi sembra poi in quella riunione lì sia stato chiamato anche LUNARDI e LUNARDI a quell'epoca era direttore commerciale di AGUSTAWESTLAND...

P.M.: ...lei avanza qualche richiesta?

HASCHKE: Avanzo la richiesta di poter avere un contratto di consulenza, in quel momento solo esplorativo, per potermi occupare professionalmente... per poterci occupare professionalmente di questa vicenda.

P.M.: ...Parla in questa occasione di una percentuale, di un «success fee» in caso di buon esito della gara?

HASCHKE: No, in questa occasione non ne abbiamo parlato... dopo l'incontro con ORSI ci fu un incontro di continuazione con l'ingegner LUNARDI in cui si andò un pochino più in dettaglio e sulla questione contrattuale, consulenza e compensi, sia su quelle che potevano essere le previsioni sui tempi di gara e di trattativa..."

Questa rappresentazione viene poi ribadita anche nelle risposte alle domande della difesa:⁹³

"HASCHKE: Ho detto quello che sarebbe stato l'intendimento delle forze aree indiane cioè di acquisire non 8 ma 12 elicotteri VVIP e che, secondo me e non solo, la fornitura di AGUSTAWESTLAND avrebbe potuto avere una ottima possibilità di successo... In quel momento lì abbiamo parlato della gara e del fatto che c'era una questione ancora aperta riguardante il «ceiling» operativo... ho parlato del fatto che io e il mio socio avevamo da lungo tempo rapporti con l'India e con un'importante famiglia indiana che era la famiglia TYAGI, senza dare né avere alcun elemento precipuo di conversazione su questo. Abbiamo parlato della gara, abbiamo parlato dell'incontro che c'era stato, delle discussioni che erano in corso per abbassare il livello operativo e questo è... Ho comunicato all'ingegner ORSI che questa gara sarebbe stata secondo le mie informazioni fatta abbassando la quota operativa e quindi rendendo l'apparecchio di AGUSTAWESTLAND, insieme agli altri apparecchi, in grado di partecipare a questa gara e che avremmo volentieri offerto la nostra

⁹² Ud. cit.

⁹³ Ud. 9/1/14



collaborazione per fare in modo che l'offerta di AGUSTAWESTLAND fosse la più competitiva possibile e massimizzare le possibilità di successo di AGUSTAWESTLAND."

In quell'occasione, dunque, *HASCHKE*, ad *ORSI* che era già al corrente della "disponibilità" della "famiglia *TYAGI*" e dell'incontro svoltosi nel febbraio precedente, ribadisce sia il proprio legame di amicizia con l'"importante famiglia indiana *TYAGI*", e si offre di collaborare per far sì che l'offerta "fosse la più competitiva possibile" e "massimizzare le possibilità di successo", con un significativo collegamento tra quella premessa (o forse meglio quella "promessa") e questa offerta.

L'incontro del 20 ottobre, infatti, è seguito poco dopo dalla stipulazione tra *AW* e *HASCHKE* del primo contratto *GORDIAN* (6/12/05), di cui si parlerà nel capitolo successivo: per quanto qui interessa, è sufficiente anticipare che anche in questo caso quanto prospettato da *HASCHKE* circa il collegamento tra gli eventi di cui si è detto finora e la conclusione di quell'accordo trova conforto -tra l'altro- nelle dichiarazioni di *ZAPPA*:

"P.M.: ...una piccola contestazione più che altro a supporto della sua memoria: «ORSI era uno che aveva una certa autonomia in FINMECCANICA, dunque non doveva rendermi conto. Sulla vicenda in esame, mi disse semplicemente che aveva incontrato HASCHKE, che l'incontro era stato positivo, mi disse anche che era stato stipulato un contratto con HASCHKE, ma non conosco i termini contrattuali né li chiesi». Quindi... c'era stato un contratto, lei è venuto a sapere?"

ZAPPA: Sì, certo, che c'è stato un contratto e lo sono venuto a sapere."

Al racconto di *HASCHKE* *ORSI* contrappone, nell'interrogatorio al *GIP* del 15/2/13, una spiegazione dell'incontro del 20 ottobre del tutto vaga:

"GIP: Conosce HASCHKE Guido?"

ORSI: ...Lo conosco perché l'ha inviato da me il dottor ZAPPA che era direttore generale di FINMECCANICA... dicendomi che avrebbe dovuto aiutare e facilitare sull'attività in India essendo un esperto del sistema indiano e di altre cose... ho dato poi incarico all'ingegner LUNARDI, che era il mio direttore commerciale, di parlare con lui... Ha detto: «Vado a vedere e guardo un po' se ci sono dei «business», di vostro, interesse in India». Dicendosi esperto del mercato indiano, avendomelo diciamo richiesto FINMECCANICA, ho ritenuto di acconsentire ad un mandato preliminare..."

Una simile rappresentazione delle ragioni e del contenuto di quell'incontro è palesemente inverosimile, sia alla luce di quanto fin qui detto, sia sul piano logico: *AW*, infatti, non avrebbe avuto alcun bisogno di conferire un mandato così generico ad un soggetto "sconosciuto" come *HASCHKE* -oltre tutto per nulla esperto nello specifico settore degli elicotteri-, dal momento che proprio in quel Paese già disponeva di una persona di comprovata fiducia ed esperienza (*MICHEL*)⁹⁴, tanto che poi *ORSI* lo imporrà come "controllore" ad *HASCHKE*.

Identica perplessità mostra di avere anche il *GIP*, che chiede lumi a *ORSI*, la cui risposta, però, non contribuisce certo a risolvere i dubbi:

⁹⁴ "il nostro naturale riferimento in India... il rappresentante della AGUSTAWESTLAND, diciamo il consulente di AGUSTAWESTLAND per l'India storicamente... Dagli anni '80'.



"GIP: Sì, ma... voi avevate un rappresentante. in India dal 1980, quindi il mercato indiano voi già lo conoscevate suppongo?"

ORSI: Certo.

G.I.P.: Ora mi chiedo come mai alla fin fine ci si è dovuti ricorrere ad un HASCHKE... qualsiasi che si presentava così dall'oggi al domani per poter svolgere questa attività?"

ORSI: ...HASCHKE ha presentato una capacità indiana che noi abbiamo ritenuto... che i tecnici hanno ritenuto valida e in più c'era sempre questo discorso che HASCHKE. era stato presentato da FINMECCANICA e quindi dare del lavoro ad HASCHKE, avere la possibilità di averlo nell'«offset» e avere un lavoro a basso costo, soddisfaceva tutti i requisiti e quindi non c'era nessun motivo per non farlo..."

Peraltro, la giustificazione legata alla segnalazione proveniente da FINMECCANICA (che nelle dichiarazioni spontanee rese da ORSI al dibattimento diverrà una sorta di "imposizione" cui non si era potuto sottrarre) è priva di ogni fondamento: a prescindere dall'assenza di qualsivoglia tipo di riscontro (soprattutto sul preteso "complotto" in suo danno da parte della "vecchia guardid" di FINMECCANICA, che sarebbe sostanzialmente all'origine della presente vicenda processuale), come si è visto in precedenza ZAPPA si era limitata a segnalargli la persona di HASCHKE proprio in ragione di quella specifica e particolare proposta, e ORSI non era rimasto estraneo alla fase delle verifiche preliminari che aveva portato al citato incontro ufficiale del mese di febbraio in India.

Anche la spiegazione che ORSI dà della presentazione di MICHEL ad HASCHKE appare incongrua e priva di senso:

"ORSI: Ho presentato MICHEL ad HASCHKE perché MICHEL era il rappresentante di AGUSTAWESTLAND che si muoveva sul territorio indiano, essendo HASCHKE... avendo avuto prima un mandato esplorativo in generale per parlare degli elicotteri civili nel mercato indiano, mi sembrava opportuno che MICHEL, che lavorava sul mercato indiano per AGUSTAWESTLAND sapesse che questa persona aveva un mandato esplorativo da parte nostrd"

Infine, di fronte alle domande sul contenuto di quanto comunicatogli da HASCHKE nel corso di quell'incontro, e soprattutto sui riferimenti alla famiglia TYAGI, ORSI si rifugia in un improbabile e imbarazzato "non ricordo":

"GIP: HASCHKE Guido le ha parlato della possibilità delle sue conoscenze in India, in particolare delle conoscenze che avrebbe avuto con la famiglia TYAGI?"

ORSI: Non a me, non con me... Non ricordo assolutamente che HASCHKE abbia parlato a me della famiglia TYAGI...

GIP: Non lo ricorda o è sicuro che non...?"

ORSI: Adesso la sicurezza... Diciamo che sono al 90% sicuro e 10% non ricordo..."

In conclusione, la versione proposta da ORSI di questa prima fase non può ritenersi in alcun modo attendibile, perché inverosimile, illogica e priva di qualsivoglia elementi di riscontro, specie se raffrontata con la narrazione di HASCHKE, che, invece, trova significative



corrispondenze sia nelle dichiarazioni degli altri testimoni, sia nella documentazione acquisita agli atti.

Sintetizzando quanto fin qui detto:

- ✦ a dicembre 2004, attraverso *Juli TYAGI*, la "famiglia" cui appartiene il *Capo di Stato maggiore della IAF* dichiara a *Guido HASCHKE* di essere disponibile a supportare uno dei concorrenti alla prossima gara che verrà bandita dal *Governo indiano* per la fornitura di elicotteri *VVIP*;
- ✦ *HASCHKE* segnala questa disponibilità ai dirigenti di *FINMECCANICA*;
- ✦ Dopo avere verificato l'attendibilità di *HASCHKE*, *FINMECCANICA* sollecita attraverso *HASCHKE* un incontro con il *M.llo TYAGI*, che si svolge a *febbraio 2005*, nel corso del quale *AW* mostra il proprio interesse all'"offerta", segnalando che la propria partecipazione a quella gara è preclusa dalla quota operativa prevista nel precedente bando;
- ✦ il *14/3/05* il *CAS* sottoscrive un documento in cui approva l'abbassamento della quota operativa richiesta per gli elicotteri *VVIP*;
- ✦ ad *aprile 2005* *ORSI* comunica all'assemblea di *AGUSTAWESTLAND NV* che il *Governo indiano* bandirà una nuova gara per l'acquisto di elicotteri *VVIP*, per i quali sarà richiesta una quota operativa tale a consentire la partecipazione degli elicotteri prodotti dalla stessa *AGUSTA*;
- ✦ a *ottobre 2005* *ORSI* incontra *HASCKE*, dando il proprio assenso alla prosecuzione del percorso (di fatto) intrapreso;
- ✦ A *dicembre* il rapporto con *HASCHKE* viene formalizzato e definito con la sottoscrizione del primo contratto *GORDIAN*;
- ✦ alla conclusione dell'accordo fanno seguito i primi pagamenti da *AW* ad *HASCHKE*, e quindi i primi versamenti in contanti da quest'ultimo ai fratelli *TYAGI*.

o

B/2) Contratti GORDIAN

Secondo il *Tribunale*, questo contratto era stato stipulato "a seguito dell'introduzione di *Guido HASCHKE* in *AW*" per formalizzare "l'accordo di collaborazione" tra *AW* e *HASCHKE*, e -come sostiene anche la difesa degli imputati- non aveva collegamenti né con il successivo accordo con *IDS INDIA*, né con il bando per gli elicotteri *VVIP*

Alla luce di quanto detto nel precedente capitolo, e per quanto più ampiamente si dirà in seguito, questa *Corte* ritiene che una simile affermazione costituisca un errore grave e fuorviante, frutto di una lettura superficiale delle risultanze probatorie, che preclude la



possibilità di cogliere la continuità dei rapporti contrattuali instaurati da *AW* con le società legate ad *HASCHKE*, e quindi di individuare il filo conduttore di tutta la vicenda, inducendo a conclusioni non coerenti con il quadro probatorio.

Quest'ultimo, infatti, contiene molti elementi sintomatici dello stretto collegamento -sia logico che funzionale- esistente tra il contratto *GORDIAN* e la partecipazione di *AW* al bando di gara militare, in quanto il primo costituisce -in sostanza- l'originario veicolo destinato a consentire la formazione dei fondi per remunerare *HASCHKE*, i suoi "soci" e i membri della "famiglia" *TYAGI*, per il supporto fornito ad *AW* ai fini dell'aggiudicazione di quella commessa. In questo senso, rinviando alla *seconda parte* della presente esposizione per una più compiuta disamina dei rapporti tra *AW* e *HASCHKE*, è utile riportare alcuni passaggi del racconto reso da quest'ultimo al dibattimento in merito alla sigla di quel primo accordo:

- "*HASCHKE*: Allora credo di avere incontrato l'ingegner *SPAGNOLINI* prima perché il primo contratto di consulenza, quella consulenza diciamo esplorativa... *GORDIAN*... È del 2005 e fu firmato dall'ingegner *SPAGNOLINI*... Naturalmente l'ingegner *SPAGNOLINI*, vista la sua posizione e la sua attività, era al corrente della gara che ci sarebbe stata in India e dei contenuti della gara insomma, della fornitura...";⁹⁵

- "*HASCHKE*: ...come abbiamo visto già l'altra volta, prima di questo contratto erano state svolte appunto delle attività esplorative in India e in particolare sul requisito degli elicotteri in oggetto, c'era stato l'incontro a Nuova Delhi durante la visita del Presidente *CIAMPI* e si erano... c'erano stati i primi incontri a Cascina Costa e si era poi il tutto formalizzato con un contratto... di servizi di consulenza, un contratto di «scouting» di fatto per procedere nel valutare l'opportunità che si presentava per *AUGUSTAWESTLAND* di acquisire... partecipare a una gara ed eventualmente acquisire questa commessa... A questa data la gara non era ancora stata bandita.

P.M.: ...Allora stiamo un attimo proprio ad alcuni aspetti di questo contratto. Io fermerei l'attenzione sul punto 2, siamo nell'ambito dello scopo del contratto. Può leggere il primo passaggio?...

HASCHKE: Allora nella descrizione di servizi, attività, assistenza e supporto, «in generale promuovere l'utilizzo di elicotteri civili in India, assistere *AGUSTA* ad identificare»...

P.M.: ...punto 3, quello che riguarda i compensi. Se può precisare?

HASCHKE: Allora «come compenso totale per tutte le vostre attività e servizi che corrisponderete durante la validità dell'accordo, pagheremo alla vostra società una somma complessiva di 200.000 €. a fronte delle relative fatture accompagnate dai dettagli di pagamento come segue. 100.000 €. entro il 15 gennaio 2006, 100.000 €. entro il 28 febbraio 2006...»

P.M.: ...punto 9.2.

HASCHKE: «Questo accordo è valido fino al 30 giugno 2006 e può essere rinnovato solo per iscritto»...

P.M.: ...Chi è che sigla questo contratto per *AGUSTAWESTLAND*?

HASCHKE: C'è la firma dell'ingegner *SPAGNOLINI*...

P.M.: ...documento successivo. Ce lo può descrivere?

HASCHKE: È una lettera di estensione dei termini di validità del contratto che abbiamo visto prima... «Con riferimento all'accordo in oggetto e alle nostre conversazioni recenti, confermiamo... che

⁹⁵ Ud. 2/12/13, pag. 73.



intendiamo avvalerci della vostra consulenza fino al giugno 2007, quale compenso della vostra attività pagheremo la cifra complessiva di 100.000 €.. Questo pagamento sarà fatto entro 30 gennaio 2007 a fronte di fattura. Questo accordo è valido fino al 30 giugno 2007»... La firma è dell'ingegner SPAGNOLINI.

P.M.: Qui siamo a dicembre 2006... È già intervenuta a questa data la gara, il bando di gara?

HASCHKE: Il bando di gara era già stato emesso.⁹⁶

Il riferimento agli "elicotteri civili", secondo HASCHKE, era un mero "artificio" inteso ad evitare ogni richiamo al bando di gara per gli apparecchi militari: anche questa affermazione risulta pienamente attendibile, in virtù dei plurimi e convincenti riscontri rinvenibili in atti.

In questo senso sono -innanzitutto- altamente significative le modifiche che quell'originario accordo subisce in occasione dei successivi rinnovi; nel terzo contratto, in particolare, viene inserita una clausola (3.3) contenente un esplicito riferimento alla commessa militare, apparentemente "inconferente" rispetto alla premessa:⁹⁷

"P.M.: ...Andiamo invece adesso al 3.3. Se può tradurre?

HASCHKE: «È inteso anche che se entro il 30 giugno 2008 viene dato un **contratto per la vendita di elicotteri VVIP alle forze aeree indiane**, l'AGUSTA vi nominerà come nostro consulente e un accordo specifico che comprenda il relativo livello di compenso verrà concordato con voi»... Allora **inizialmente si è parlato di «scouting» nel settore civile per evitare riferimenti al settore militare**. La mia impressione, leggendo la discrepanza in particolare tra la bozza da me inviata e il contratto poi effettivamente sottoscritto, visto che comunque c'è questa contraddizione apparente tra la clausola «3» e la clausola «2», è che chi è l'estensore materiale di questo contratto abbia fatto un controllo forse superficiale e non abbia tolto la parola «civilian» come avrebbe dovuto.

P.M.: Possibile, però ha inserito la clausola?

HASCHKE: Però ha inserito... Per questo lo dico, è stata inserita l'altra clausola, non avrebbe avuto senso.

P.M.: ...vuole spiegare al Tribunale la genesi della clausola «3.3»? Chi l'ha chiesta questa clausola in un contratto che prima non la prevedeva, non c'era nessun riferimento alla gara per gli elicotteri in India, chi l'ha chiesta?

HASCHKE: L'abbiamo chiesta noi... io e i miei soci... I miei soci erano il dottor GEROSA e i fratelli TYAGI... È una clausola importante giustificata dal fatto che il nostro lavoro proseguiva ed aumentavano, essendoci stata la gara, ed essendo la gara... evolvendosi la gara in modo favorevole, aumentavano le probabilità da parte di AGUSTAWESTLAND di acquisire questa commessa e quindi noi chiedevamo, in caso di successo, che la nostra attività venisse riconosciuta e compensata senza stabilire al momento un preciso compenso... Sì, c'era stato l'incontro con MICHEL... C'è stato l'incontro in cui mi è stato presentato e poi affiancato MICHEL nella consulenza ad AGUSTAWESTLAND su questa particolare commessa... Quella in cui si parlava di un compenso per la nostra consulenza da dividere, che avremmo dovuto dividere insomma ecco.

P.M.: Sì, è che era del 7% netto?

HASCHKE: Che era stato indicato nel 7%.

P.M.: 7%, $3\frac{1}{2}$ e $3\frac{1}{2}$?

HASCHKE: Esatto. Un'attività di consulenza che avesse quel limite"

⁹⁶ Ud. 6/12/13, pag. 5 segg.

⁹⁷ Ud. 6/12/13, pag. 9 segg.. Per l'incontro con MICHEL citati nel brano v. Parte II - A/3).



Della misura del compenso HASCHKE aveva già parlato in una precedente udienza, rispondendo alle domande del P.M.:⁹⁸

"P.M.: Senta, allora se adesso lei ha focalizzato anche l'incontro con MICHEL, qual è l'incontro con MICHEL in cui si parla di questo famoso 7%... è quello? ...cioè quando voi vi vedete che LUNARDI fa le presentazioni e poi interviene l'ingegner ORSI?"

HASCHKE: No. In quell'incontro lì si parla di «fees», ma non si danno delle percentuali precise che invece vengono stabilite in un successivo incontro non molto più tardi di quello.

P.M.: Quindi ci sono due incontri abbastanza ravvicinati?"

HASCHKE: Esatto.

P.M.: Ai quali è sempre presente ORSI?"

HASCHKE: Ai quali è sempre presente l'ingegner ORSI.

P.M.: Quindi l'ingegner ORSI in un incontro che è precedente a quella richiesta che fa di percentuale stabilisce che il tetto complessivo è del...?"

HASCHKE: Il costo complessivo per l'azienda non può superare il 7%.

P.M.: ...si tratta di remunerazione per quale tipo di prestazione?..."

HASCHKE: È una remunerazione per l'attività di consulenza a supporto dell'attività commerciale di AGUSTAWESTLAND nella gara per i 12 elicotteri 101... Vietata dal documento di gara.

P.M.: ...Quindi a quella data, a quel momento, quando si parla il 7% di remunerazione per la vostra consulenza, il 7% complessivo, comunque si sta violando una precisa disposizione di gara nel momento in cui si stabilisce poi di trasformare quella consulenza, quel valore, quella remunerazione in un contratto di ingegneria?"

HASCHKE: Sì. Beh, diciamo il contratto di ingegneria era già prestabilito come tale, però il fatto che quella potesse essere una remunerazione per una consulenza per quello specifico lavoro e che questa consulenza non fosse ammessa dai documenti di gara, questo è corretto."

Nel corso della deposizione HASCHKE ha altresì precisato che i dettagli dell'accordo erano stati discussi in seguito con LUNARDI, il quale ha fornito conferma sia dell'incontro, sia della richiesta di formalizzazione del rapporto.⁹⁹

Il collegamento tra il contratto GORDIAN e la commessa militare trova, infine, inequivocabile riscontro in un documento acquisito presso la sede di AW, contenente l'elenco dei consulenti della società al 31/10/2008, tra i quali compare anche il nominativo di GORDIAN SERVICES TUNISI, con l'indicazione sia del Paese in cui opera ("India Kazakhistan"), sia dell'oggetto dell'attività ("servizi di marketing El. [Elicotteri] VIP, F. [Forza] aerea"):¹⁰⁰

⁹⁸ Ud. 2/12/13, pag. 78 segg.

⁹⁹ Ud. 4/3/14

¹⁰⁰ Prod. P.M., ud. 3/7/14.



CONSULENTI AL 31/10/2008

351465

PAESE	CONSULENTE	TIPO	SCADENZA	OGGETTO	PROVVIGIONI / FEES
INDIA KAZAKHISTAN	1)				
	2) GORDIAN SERVICES (**) TUNISI	GOV.	31/12/2007	servizi di Marketing El. VIP F. Aerea	Euro 100.000

A corollario delle cose dette, vale la pena di osservare che dagli atti non risulta neppure, per il periodo in esame, che tra *AW* e *HASCKHE* (o le società a quest'ultimo riconducibili) siano intercorsi rapporti di alcun genere diversi da quelli finalizzati alla partecipazione alla gara per gli apparecchi destinati alle *VVIP* indiane.

o

Quanto visto prima consente di apprezzare l'ambiguità (se non la palese falsità) di quanto prospettato da *SPAGNOLINI* (con l'avallo di *ORSI*) circa i rapporti con *HASCHKE* e le sue società, in sede di audizione da parte del *Collegio Sindacale*, del *Comitato di controllo interno* e dell'*Organismo di Vigilanza di FINMECCANICA*: prospettazione (recepita invero alquanto acriticamente nella sentenza di primo grado) il base alla quale il contratto stipulato con *IDS INDIA* avrebbe avuto "una genesi, una ragione d'essere ed uno scopo completamente differenti rispetto al contratto *GORDIAN*", e non vi sarebbe alcun collegamento tra i due rapporti contrattuali, entrambi -comunque- inerenti *elicotteri civili*.

Sul contenuto di quelle audizioni si può fare riferimento al resoconto che ne viene dato nella relazione del *CTPM CUTOLO*:¹⁰¹

"L'ing. *SPAGNOLINI*, sentito dal *Collegio Sindacale* e dal *Comitato di Controllo Interno di FINMECCANICA*, nella riunione congiunta del 2 maggio 2012, riferisce -a proposito dei rapporti con il sig. Guido Ralph *HASCHKE* e/o con società allo stesso riconducibili- quanto segue: «...il sig. Guido Ralph *HASCHKE* è stato presentato ad *AW* nel 2005 dall'allora Direttore Generale di *FINMECCANICA*, dott. Giorgio *ZAPPA*, come esperto di relazioni industriali in India. *AW* ha quindi stipulato, tra il 2005 ed il 2007, con una società del sig. *HASCHKE* [*GORDIAN SERVICES s.ar.l.*, società di diritto tunisino - ndr] in sequenza tre contratti di consulenza, cessati tre anni prima del perfezionamento della commessa *AW 101*. Oggetto di tali contratti era la promozione di vendite di elicotteri civili. Pertanto, gli stessi nulla hanno a che vedere con il contratto stipulato nel 2010 con il Ministero della Difesa [ndr Indiano]. **A fronte di tali contratti, *AW* ha erogato, per l'intero periodo sopra ricordato un corrispettivo di € 400.000,00.** Peraltro, il sig. *HASCHKE*, avendo appreso che *AW S.p.A.* era interessata a far eseguire lavori di ingegneria per la conversione in digitale di progetti cartacei presentò alla società [ndr *AW S.p.A.*] la *INFOTECH Ltd*, società di diritto indiano. Nell'agosto 2007 a detta società fu

¹⁰¹ Pag. 4 segg.



affidata una prima serie di ordini cui ha fatto seguito un contratto pluriennale con una controllata, totalitariamente, della stessa IDS, ossia con la IDS INFORMATION TECHNOLOGY & ENGINEERING che è stata proficuamente utilizzata da AW per sviluppare attività di computerizzazione in formato CATIA V5 di disegni progettuali di elicotteri, diversi dall'AW 101, realizzati su supporto cartaceo. Il presidente del Comitato chiede se il suddetto sig. HASCHKE abbia mai stipulato contratti di agenzia con AW. L'ing. SPAGNOLINI risponde che i rapporti con il sig. HASCHKE si sono limitati a quanto precedentemente esposto ed aggiunge che per il suddetto contratto in India non sono state corrisposte ad alcun soggetto provvigioni commerciali. Pertanto, l'insinuazione dell'avvenuta corresponsione di compensi d'intermediazione per 41/51milioni di €, cui si fa riferimento in vari articoli di stampa, è da ritenersi di pura fantasia...».

Il giorno 9 maggio 2012, si tiene una riunione dell'Organismo di Vigilanza ex D. Lgs. 231/01 della FINMECCANICA S.p.A. nel corso della quale, tra l'altro, viene di nuovo sentito, in rappresentanza di AGUSTAWESTLAND, il CEO di AGUSTA WESTLAND NV, ing. Bruno SPAGNOLINI sui fatti riguardanti la commessa India. L'ing. SPAGNOLINI, dopo avere precisato che AW non si è avvalsa di agenti per la conclusione del contratto relativo alla suddetta fornitura, si sofferma anche sui rapporti intrattenuti da AW con il sig. Guido Ralph HASCHKE o con società allo stesso riconducibili, ribadendo, con qualche ulteriore precisazione, quanto già reso noto al Collegio Sindacale e al Comitato di Controllo in riunione congiunta. In particolare, l'ing. SPAGNOLINI riferisce:

«...Relativamente ai rapporti con il sig. Guido Ralph HASCHKE o società allo stesso riconducibili, fa presente che tale soggetto è stato presentato nel 2005 dal dott. ZAPPA (allora Direttore generale di FINMECCANICA S.p.A.) come esperto di relazioni industriali in India. AW ha quindi stipulato tra il 2005 ed il 2007 con una società GORDIAN SERVICES s.a.r.l. (riconducibile al sig. HASCHKE) tre <Services Agreements>... attualmente scaduti, aventi ad oggetto attività di <scouting> in India per elicotteri civili. A fronte dei citati <Agreements>, sono stati erogati da AW complessivamente € 400.000,00. Pertanto, detti contratti nulla hanno a che vedere con il già citato contratto del 2010, perfezionato con il Ministero della Difesa Indiana. Ricorda che AW apprese dal <pre-Integrity Pact> sottoscritto in data 3/10/08, tra Governo Indiano ed AW INTERNATIONAL Ltd -<prime contractor> per la fornitura degli AW 101- del divieto di impiegare agenti per le forniture militari in detta nazione. Il sig. HASCHKE, inoltre, ha presentato ad AW la IDS INFOTECH Ltd cui ha affidato lavori di ingegneria ad alto contenuto di mano d'opera; a tale proposito, a seguito delle verifiche effettuate sulle relative capacità operative della IDS, AW decise di affidare a tale società lavori che richiedevano l'impegno di circa 80/100 tecnici per eseguire attività di <reverse engineering>, trasformazione di disegni da 2D in 3D e creazione di <Digital Mock Up> (DMU). Nella fase iniziale (agosto 2007) AW ha affidato ad IDS INFOTECH Ltd una prima serie di ordini ed avuta conferma della qualità attesa dal 31/12/08 tale collaborazione è stata stabilizzata in forma di contratto di programma con la IDS INFORMATION TECHNOLOGY & ENGINEERING s.r.l. di Tunisi, società facente capo alla IDS INFOTECH Ltd. Tale contratto, dopo essere stato rinnovato, tacitamente, scadrà il 31 ottobre 2012...». Dopo le precisazioni fornite dal CEO di AW, sopra riportate, la dott.ssa ROMEI PASETTI chiede «...se il suddetto sig. HASCHKE abbia stipulato ulteriori contratti di agenzia con AW e quali siano i rapporti con le società al medesimo riconducibili. L'ing. SPAGNOLINI risponde che i rapporti con il sig. HASCHKE si sono limitati a quanto precedentemente esposto...». Le dichiarazioni dell'ing. SPAGNOLINI trovano conferma nell'intervento dell'ing. Giuseppe ORSI il quale dichiara che sul tema «...non ha ulteriori elementi rispetto a quanto rappresentato dall'ing. SPAGNOLINI».

La rappresentazione data da SPAGNOLINI in quelle occasioni è per lo meno reticente, per l'omissione di ogni informazione ai legami economici, finanziari e societari tra HASCHKE, IDS



INDIA e IDS TUNISIA (a lui ben noti); analogamente reticenti e francamente evasive sono le risposte con cui ORSI, rispondendo alle domande del GIP sul punto, cerca di accreditare la tesi dell'estraneità di HASCHKE al bando militare:¹⁰²

"G.I.P.: Con HASCHKE Guido avete parlato della fornitura degli elicotteri 101 allo Stato dell'India, di questi 12 elicotteri, in particolare questo affare?"

ORSI: Non ricordo prima di una certa fase, poi certamente in qualche incontro abbiamo parlato di questo programma.

G.I.P.: In poche parole, lei come responsabile all'epoca della AGUSTA eccetera ha dato ad HASCHKE Guido l'incarico di interessarsi sul mercato indiano per l'a fornitura degli elicotteri 101?"

ORSI: Ho dato un mandato esplorativo ad HASCHKE per la verifica di possibilità di vendere gli elicotteri tra cui anche gli EH101. Questo era il mandato che ad HASCHKE è stato dato.

GIP: E perché nel corso della riunione dell'organo di vigilanza che c'è stato il 19 maggio 2012... si è parlato esclusivamente di un mandato conferito ad HASCHKE Guido... di una non ingerenza... di HASCHKE Guido nell'affare riguardante i 12 elicotteri di cui stiamo parlando, ma piuttosto esclusivamente di un mercato di «scouting» riguardante mezzi civili e attività successiva di ingegneria aeronautica?"

ORSI: Io non lo so. Probabilmente allora il mandato... Il mandato era generale e non ricordo, io non ho parlato con HASCHKE di mandati sull'EH101. Ci sarà il documento di quel contratto che è agli atti, probabilmente era di tipo generale... Ribadisco e correggo, HASCHKE certamente nel corso di qualche conversazione può anche avere accennato al programma militare. Il contatto di esplorazione era di tipo di generico e civile...

GIP: E dunque, mi faccia capire... HASCHKE si è ingerito per conto di AGUSTAWESTLAND nell'appalto, indetto dallo Stato indiano per la fornitura dei 12 elicotteri?"

ORSI: Ingerito non ne capisco esattamente il termine, devo dire no... Non mi risulta, non ricordo, non credo... Per l'attività... allora ad HASCHKE è stato fatto poi un contratto di ingegneria...

GIP: Dunque quello che ho capito... lei sostiene che HASCHKE Guido non ha mai svolto... alcun ruolo nella fornitura di questi 12 elicotteri ad AGUSTA?"

ORSI: Non ha svolto alcun ruolo per quanto io sappia o mandato da noi."

Il predetto imputato ha ribadito quella prospettazione ancora nelle dichiarazioni spontanee rese alla fine del dibattimento di primo grado, sostenendo di nuovo l'assenza di collegamenti tra i contratti GORDIAN e quelli IDS, e l'estraneità anche di questi ultimi al bando per gli elicotteri militari:¹⁰³

"...HASCHKE mi veniva presentato come una persona competente del mercato indiano e il mercato indiano è un mercato di grandi prospettive, quindi l'idea di avere una risorsa in più sul mercato alla fine poteva tornare utile anche ad AGUSTAWESTLAND e così ha preso piede forma il contratto GORDIAN, contratto di «scouting» del mercato civile... Ben diverse sono invece le ragioni del contratto IDS... I due contratti IDS, come quello GORDIAN, non prevedevano alcun intervento sulla gara dei 12 elicotteri VIP, non era peraltro neppure necessario... l'esito positivo del contratto sarebbe stato un evento che avrebbe consentito di utilizzare l'attività IDS nell'ambito dell'«offset» e scaricare così l'impegno che avevamo preso con il Governo indiano di avere attività industriale nel Paese. Questo è l'unico motivo per cui il programma AW-101 VVIP è menzionato nei contratti IDS e neppure il prezzo

¹⁰² Int. GIP 15/2/13

¹⁰³ Dichiarazioni spontanee, ud. 1/7/14



pagato per i servizi resi da IDS costituisce remunerazione di una presunta consulenza fornita da HASCHKE..."

In occasione del proprio interrogatorio davanti al *GIP SPAGNOLINI* ha evidentemente cercato di adeguarsi ad una linea comune concordata¹⁰⁴, ma le risposte fornite non sono affatto convincenti, perché incongrue ed evasive:¹⁰⁵

"GIP: Ad HASCHKE Guido avete mai affidato incarichi riguardanti la fornitura dimezzi militari allo Stato dell'India?"

SPAGNOLINI: Affidammo un... Nel 2005 io firmai un contratto di consulenza per una società di HASCHKE, la GORDIAN mi pare si chiami, che fu aggiornato...

GIP: Ritorno alla domanda che le ho fatto prima. Questi accordi che voi avete stipulato con HASCHKE... sin dall'anno 2005... riguardavano la fornitura degli elicotteri 101 allo Stato dell'India?"

SPAGNOLINI: No. Il contratto di consulenza che stipulai riguardava un'analisi di mercato per elicotteri commerciali...

GIP: Lei ricorda questo contratto della fornitura dei 101 all'India?"

SPAGNOLINI: Certamente, sì.

GIP: Quindi lei per ciò che riguarda questo affare con HASCHKE non ne ha mai parlato?"

SPAGNOLINI: Sicuramente ne abbiamo parlato, certamente.

GIP: E a che titolo ne ha parlato... sto chiaramente dicendo se lei ne ha parlato per un rapporto di natura chiamiamola così tra virgolette «commerciale», cioè una ingerenza diretta di HASCHKE nell'aggiudicazione dell'appalto.

SPAGNOLINI: Io non so quanto HASCHKE potesse effettivamente avere una ingerenza forte.

GIP: Ingegnere, sì o no?"

SPAGNOLINI: Mah, sì, ne ho parlato come di un esperto del mercato indiano certamente...

GIP: Questo signor HASCHKE... si è mai ingerito direttamente per consentire o comunque per avere un ruolo nell'aggiudicazione dell'appalto?"

SPAGNOLINI: Be', lui sicuramente si è proposto...

GIP: E questa proposta ha avuto un seguito da parte della società?"

*SPAGNOLINI: No... Perché nel momento in cui, per quello che ricordo... anche se di nuovo non ero io direttamente coinvolto... si trattò di formulare l'offerta, ci fu richiesto di firmare un «Integrity Pact» con l'India che prevedeva chiaramente diciamo il divieto di utilizzare degli intermediari per gli elicotteri... Be', degli intermediari... dei consulenti... **Io non so che ruolo abbia avuto, se il ruolo che ha avuto sia stato così determinante come è stato scritto...***

GIP: Ciò significa che un ruolo lo ha avuto secondo lei?"

*SPAGNOLINI: **Che lui possa essersi interessato, non lo posso escludere...***

GIP: In ogni caso le risulta o lei sa che comunque questo signor HASCHKE poi abbia richiesto... vi abbia fatto una richiesta di essere remunerato per questo preteso interessamento nei confronti delle autorità indiane?"

SPAGNOLINI: Ma io non ricordo se abbia richiesto espressamente, a me non l'ha chiesto espressamente..."

Questa linea è stata ribadita da *SPAGNOLINI*, da ultimo, nelle dichiarazioni spontanee al termine del dibattimento di primo grado:¹⁰⁶

¹⁰⁴ Su questo aspetto si rinvia a quanto più ampiamente si dirà in seguito a proposito dell'attività di inquinamento probatorio ascrivibile agli imputati (*Parte II - A/1*)

¹⁰⁵ *Int. GIP 15/2/13*

¹⁰⁶ *Dichiarazioni spontanee, ud. 1/7/14*



"Quando ho firmato il contratto nel dicembre 2005 con GORDIAN io non conoscevo HASCHKE e fu sicuramente LUNARDI per il tramite del dottor MIGLIO, secondo la procedura aziendale, che mi sottopose per la firma il contratto di «scouting» come tanti... uno dei tanti contratti di consulenza che si fanno nei Paesi emergenti... HASCHKE l'ho conosciuto poi nella seconda metà verso la fine del 2006, quando si era fatto promotore di IDS INFOTECH come società di «engineering» con la quale il primo «agreement», sempre sulle sollecitazioni dell'ingegner LUNARDI, fu da me sottoscritto ai primi di gennaio del 2007. La sua efficacia era correlata al contratto AW-101 per l'India perché avevamo pensato di inserire l'«engineering» tra i programmi di «offset» come poi è stato. Nella primavera del 2007, avendo ripetutamente verificato la qualità del fornitore abbiamo stipulato il contratto quadro con IDS e sono quindi partite tutte le attività di «engineering»... non ho mai usato il contratto di «engineering» con IDS per coprire una consulenza di HASCHKE sull'AW-101... Ho appreso dagli atti ma all'epoca non ricordo di essermene reso conto... che HASCHKE aveva inserito un punto «3.3» nell'ultimo rinnovo del contratto GORDIAN di settembre 2007 che gli avrebbe attribuito una consulenza per importo da determinarsi nel caso in cui fosse stato assegnato il contratto dell'AW-101 entro l'anno, cosa che poi non avvenne..."

101..."

Questa linea, però, è in contrasto con le risposte date dal medesimo imputato alle domande rivoltegli dal P.M., e che -al di là dello scoperto tentativo di eludere la questione- risultano coerenti con la versione di HASCHKE:¹⁰⁷

"P.M.: ...è corretto se io le dico che quando si dice inizialmente che lui si stava occupando degli elicotteri civili, questo non è vero?"

SPAGNOLINI: Questo onestamente non lo so, non credo che sia...

P.M.: Allora quando lei firma il primo contratto, quello che abbiamo visto all'inizio del 6 dicembre 2005, per quali elicotteri, di quali elicotteri si occupa?"

SPAGNOLINI: Per elicotteri civili qui si diceva e così l'ho firmato.

P.M.: Allora scusi, quando poi vede questo a distanza stiamo qui distanza di un anno, lei che cosa capisce?... 2005 novembre 2006... quindi lei che cosa capisce, che questo signore si è occupato di elicotteri?"

SPAGNOLINI: Sissignore. C'era qualcosa di male?"

P.M.: Ma si è occupato di elicotteri indiani... si è occupato di elicotteri militari o di elicotteri civili?"

SPAGNOLINI: Si sarà occupato anche di elicotteri militari

P.M.: Si è occupato anche di elicotteri militari?"

SPAGNOLINI: Certo.... Credo che sia evidente...

P.M.: ...Domanda: Poiché il bando di gara prevedeva il divieto di consulenze, mediazioni, agenzie, mi pare di capire che quanto previsto dal 3.3 dell'«agreement» 26 settembre 2007 fosse tra virgolette «illecito»? Risposta.

SPAGNOLINI: Non necessariamente...

P.M.: ...Chi ha voluto questa clausola? Gliel'ha data lei o l'ha chiesta HASCHKE?"

SPAGNOLINI: Immagino HASCHKE

P.M.: ...Domanda: Per quale ragione HASCHKE ha richiesto la previsione espressa di questa clausola ancorché non conforme a quanto previsto dal bando di gara per la fornitura degli elicotteri AW101 VIP? Risposta.

SPAGNOLINI: Immagino per garantirsi un ritorno economico.

¹⁰⁷ Int. P.M. 7/3/13.



P.M.: ...Domanda: In ragione di quale prestazione effettuate/effettuande HASCHKE intendeva garantirsi un ritorno economico?... Quale prestazione aveva effettuato?

SPAGNOLINI: Immagino che avesse dato del supporto...

P.M.: ...perché HASCHKE... intendeva garantirsi un ritorno economico, in relazione a quali prestazioni aveva fatto?...

SPAGNOLINI: ...Perché evidentemente lui era convinto di avere supportato AGUSTAWESTLAND nella negoziazione.

P.M.: Di che cosa?

SPAGNOLINI: Del contratto..."

Peraltro, la motivazione dell'appellata sentenza non si offre alcun valutazione dell'attendibilità delle dichiarazioni di *HASCHKE*, né dei limiti entro i quali la sua ricostruzione dei fatti può ritenersi verosimile e fondata: né si rinviene alcun raffronto tra la versione del predetto e quella degli imputati.

o

In definitiva, coerentemente con le risultanze probatorie fin qui esposte si può concludere che il contratto tra *AW* e *GORDIAN SERVICES* (sottoscritto da *SPAGNOLINI*) costituiva la prima tappa nella formalizzazione degli accordi tra la società e il binomio *HASCHKE/GEROSA*, in relazione all'attività che costoro avrebbero dovuto svolgere nell'ambito della partecipazione della stessa *AW* al bando di gara concernente gli elicotteri *VVIP*.

Come si vedrà nei prossimi capitoli, la sostituzione di quell'originario accordo di "consulenza" con altri aventi ad oggetto prestazioni ingegneristiche non trova altra logica spiegazione se non nell'esigenza di *AW* di adottare strumenti contrattuali idonei ad aggirare i rigorosi vincoli previsti dal "patto di integrità" ("*Integrity Pact*"), che la stessa aveva dovuto sottoscrivere per poter partecipare alla nota gara, e che di fatto inibiva la possibilità di avvalersi di consulenti e intermediari: il "*bidder*", infatti assumeva l'impegno (che in caso di aggiudicazione permaneva fino alla completa esecuzione del contratto) di astenersi da pratiche corruttive, e di dichiarare tutti i pagamenti effettuati a favore di "*chiunque in connessione con il contratto (inclusi agenti e altri intermediari così come famigliari etc.)*".¹⁰⁸

Non è difficile comprendere che il contratto *GORDIAN* costituiva una chiara violazione di quelle regole: da quell'originario accordo discendono direttamente l'"*agreement*" del 3/1/07 e il contratto con *IDS INDIA* (di cui si dirà nel capitolo seguente), avente ad oggetto la

¹⁰⁸ " *The main elements of the pact are: ...A statement by each bidder that it has not paid, and will not pay, any bribes in order to obtain or retain the contract; - An undertaking by each bidder to disclose all payments made to anyone in connection with the contract in question (including agents and other middlemen as well as family members etc.); - The explicit acceptance by each bidder that the no-bribery commitment and the disclosure obligation, as well as the corresponding sanctions, remain in force for the winning bidder until the contract has been fully executed.*"



fornitura di beni e servizi di carattere ingegneristico, individuati da AW per superare l'ostacolo ed evitare situazioni di potenziale rischio.

o

B/3) Contratto AW/IDS INFOTECH INDIA

In forza dell'accordo quadro siglato l'1/8/07 con AGUSTA S.p.A.¹⁰⁹, IDS INDIA si impegnava a fornire alla prima "servizi professionali" a fronte di specifici "call-of-orders" (ordini del committente)¹¹⁰, da eseguire sia "nei propri uffici", sia in quelli di AGUSTA "in territorio italiano": l'"agreement" non prevede un importo predeterminato di lavoro, ma solamente il valore massimo dei corrispettivi delle singole prestazioni¹¹¹; in relazione a questo contratto, da agosto 2007 a febbraio 2010 risultano emesse fatture per €. 2.148.627.¹¹²

A proposito di tale accordo nell'appellata sentenza si legge che al punto 1 "le parti collegano esplicitamente l'utilizzo dei servizi di ingegneria alla conclusione del contratto di vendita dei 12 elicotteri VVIP con la Repubblica Indiana anche al fine di soddisfare la (correlata) richiesta di «offset» del Governo Indiano".

Tale affermazione non è esatta, in quanto il contratto dell'1 agosto non contiene una clausola di quel tenore, che -invece- risulta esplicitamente inserita in una differente proposta contrattuale¹¹³ rinvenuta nella valigia sequestrata in Svizzera ad HASCHKE¹⁴, e inviata da AGUSTA a IDS INDIA il 3/1/07: in forza di quanto stabilito nella clausola 3.1 di questo accordo, AGUSTA si impegna "a fornire «business», quindi affari, attività per il 5% del valore totale" della commessa relativa agli elicotteri VVIP.

Di questo accordo, e della nota interna datato 23/11/06 inviata da MIGLIO a LUNARDI¹¹⁵ ad esso prodromica, HASCHKE dà la seguente spiegazione:¹¹⁶

"P.M.: ...l'allegato 12... è composto da più documenti, vi è una corrispondenza interna, vi è un «agreement»... Prima di tutto la data?

HASCHKE: È il 23 novembre 2006.

¹⁰⁹ Rappresentata da Aldo GIANNI

¹¹⁰ "...specifying the type, the contents of the activities, the Professional Personnel necessary to perform these activities, the work site and the starting and completion dates, with a minimum notice of 10 working days" (punto 2) dell'accordo).

¹¹¹ "6) Agreed Prices" e "Attachment 1".

¹¹² V. LORITO, ud. 1/4/14, pag. 72

¹¹³ Documento a firma di Bruno SPAGNOLINI.

¹¹⁴ Produzioni P.M. Ud. 6/12/13 ("Interrogatorio del 29/11/13 - Allegato 12") (rog. Svizzera: E 14.28)

¹¹⁵ "AGUSTA CORRISPONDENZA INTERNA - Data 23 Novembre 2006 - Da: E. Miglio - A: R. Lunardi - Unità: Contratti di Agenzia ME/06/223 - Oggetto: n. 12 EH 101 Air Force - India IDS INFOTECH Ltd - Come richiesto si sottopone l'incarico alla IDS INFOTECH per la resa di attività di «offset» in caso di finalizzazione del contratto di vendita in oggetto. Come compenso l'AGUSTA darà «business» per un minimo del 5% del totale contratto. Maggiori dettagli sia sulle attività da svolgere che sul compenso saranno oggetto di un successivo accordo tra le parti. Validità: 31 dicembre 2007."

¹¹⁶ Ud. 6/12/13.



P.M.: Chi è il signor MIGLIO?

HASCHKE: Il signor MIGLIO è un funzionario di AGUSTAWESTLAND che... si occupava almeno all'epoca della gestione degli agenti... L'oggetto sono i 12 elicotteri 101 per l'India... 12 EH101 Air Force India IDS INFOTECH Ltd.

P.M.: Ecco, chi è INDIA IDS INFOTECH Ltd?

HASCHKE: IDS INFOTECH è una società di servizi indiana che fornisce, tra l'altro, servizi di ingegneria aeronautica... forniva...

P.M.: ...qui non è firmato.

HASCHKE: No.

P.M.: ...Questo è quello che è stato trovato all'interno della sua valigia. Corretto?

HASCHKE: Sì o del mio computer, o l'uno o l'altro sì.

P.M.: ...documento successivo... è sempre l'allegato 12... Anche questo è stato trovato nella sua valigia?

HASCHKE: Sì.

P.M.: Qui c'è una data diversa... la data?

HASCHKE: ...3 gennaio 2007.

P.M.: ...Allora qui le chiederei lo scopo, se può tradurre lo scopo, abbiamo un «subject» molto generico: «Agreement for Activity and Services in the Territory of India»...

HASCHKE: «Si concorda tra le parti che in caso di successo nella conclusione di un contratto di vendita per la fornitura dei 12 elicotteri EH101 VVIP alle forze indiane, noi utilizzeremo la vostra attività di ingegneria e consulenza in connessione al contratto sopra citato anche allo scopo di ottemperare ai requisiti di «offset» del governo indiano.»

P.M.: Bene. Mi può leggere anche il punto 3.1 sotto la voce «compensation» che è al punto 3?

HASCHKE: «Come compenso totale per lo scopo di lavoro sopra descritto, ci impegniamo fornire lavoro per un minimo del 5% del valore totale dell'ordine»... «Questo accordo è valido fino al 31 dicembre 2007 e può essere rinnovato solo per iscritto».

P.M.: ...è lo stesso termine del contratto di GORDIAN perché l'ultimo contratto di GORDIAN andava a scadenza anche il 31 di dicembre del 2007...?

HASCHKE: Corretto..

P.M.: ...il successivo allegato... è stato sequestrato presso AGUSTAWESTLAND e quindi è lo stesso, ma qui abbiamo la firma, una data... 19 dicembre 2006 e poi un o.k. Ci può raccontare come è andata questa vicenda?...

HASCHKE: Sì, beh, questo documento che lei mostra è quello mediante il quale l'ingegner LUNARDI autorizza quanto richiesto da nota interna che abbiamo visto precedentemente. Questo si concretizza poi con questo accordo... del 3 gennaio, esatto."

Riguardo ai propri rapporti con IDS INDIA HASCHKE propone questa descrizione:¹¹⁷

"HASCHKE: IDS INFOTECH Ltd è una delle tante società indiane che fanno servizi di «outsourcing» per società estere... in India ci sono delle grandi capacità locali di manodopera anche molto specializzata, anche di livello molto elevato, ma a costi molto inferiori rispetto ai paesi occidentali. Quindi molti lavori vengono affidati sempre più spesso a società indiane secondo appunto contratti di «outsourcing». La IDS INFOTECH è una società specializzata in questo lavoro... in vari settori tra cui l'ingegneria aeronautica... io non la conoscevo. Mi è stata presentata dall'avvocato KHAITAN... Era un consulente legale... non so se fosse proprio il loro avvocato... Trova da me questo contratto in quanto sono stato io che ho presentato... Siamo stati noi che abbiamo presentato questa società ad AGUSTAWESTLAND. Lo scopo della presentazione è stata quello di verificare le effettive capacità tecniche di questa società in previsione di un futuro contratto che avremmo gestito per la fornitura di

¹¹⁷ Ud. 6/12/13



servizi di ingegneria relativi a quella lettera di intenti o accordo preliminare che abbiamo visto prima e che comprendeva un impegno a fornire il lavoro specifico per un importo che era definito in questo contratto del 5%..."

Il teste **MIGLIO** rispondendo alle domande sulla *nota interna* a sua firma del 23/11/06, e sul contratto che ne discende, conferma l'anomalia di quest'ultimo e fornisce indicazioni utili a chiarire l'effettivo ruolo di **IDS**:¹¹⁸

"P.M.: Questa è una corrispondenza interna..."

MIGLIO: Sì, questa era una nota. Io quando predisponevo questi accordi... preparavo anche una nota a cui allegavo la bozza del contratto nei termini in cui veniva richiesto. Quindi questa nota io la feci a LUNARDI... gli allegavo questa proposta di agenzia per 12 101 all'Air Force India, a questa... nei termini che mi aveva richiesto.

P.M.: Ecco, se li possiamo leggere: «Come richiesto si sottopone... l'incarico alla IDS INFOTECH». L'IDS INFOTECH qui chi era, l'agente?

MIGLIO: Sì, questo era l'agente, cioè era l'agente proposto.

P.M.: Era l'agente proposto, l'agente proposto da LUNARDI?

MIGLIO: Sì, certo.

P.M.: «...per la resa di attività di «offset» in caso di finalizzazione del contratto di vendita in oggetto. Come compenso l'AGUSTA darà «business» per un minimo del 5% per tale contratto. Maggiori dettagli sia sulle attività da svolgere che sul compenso saranno oggetto di un successivo accordo tra le parti. Validità 31 dicembre 2007»... era usuale che in un contratto di agenzia fosse previsto come compenso un «business», la concessione di un «business»?

MIGLIO: No. Normalmente l'agente prendeva un compenso di provvigione a fronte di una vendita, non era legato mai a un «business»... era la prima volta che per me vedevo che, oltre alla provvigione, c'era anche questa aggiunta e l'aggiunta era che l'agente proposto avrebbe dato dei servizi... Questo per me era una cosa particolare, non normale, non...

P.M.: Una anomalia... una novità?

MIGLIO: Per me sì...

MIGLIO: Questa è la proposta di contratto...

P.M.: ...la data di questo contratto è 3 gennaio 2007... quindi è il primo contratto del 2007, è corretto?

MIGLIO: Esatto.

P.M.: ...anche questo è provenienza svizzera... c'è una firma, di chi è questa firma...?

MIGLIO: Sì, Bruno SPAGNOLINI.

P.M.: ...Quindi questo è il contratto firmato da AGUSTAWESTLAND, corretto?

MIGLIO: Dall'AGUSTA... Per me era la prima volta che vedevo una cosa del genere, quindi era con LUNARDI. Io sono sempre rimasto inteso che, al di là dei servizi, era anche un contratto di agenzia per promuovere la vendita degli elicotteri...

P.M.: ...Lei ha firmato o non ha firmato?...

MIGLIO: No, questo non è firmato da me... Probabilmente è una bozza che diedi a LUNARDI con allegato questa proposta di accordo... Quando LUNARDI mi disse: «Ok, procediamo»... firmai quella nota e LUNARDI disse: «Ok»... il 23 novembre... era la data in cui ricevetti l'«ok» di LUNARDI...

P.M.: ...però io ne trovo due copie, allora una copia la trovo in Svizzera...

MIGLIO: Quella non era firmata essendo che era una bozza mia ancora... che avevo lasciato a LUNARDI...

¹¹⁸ Ud. 4/2/14



P.M.: ...cosa consegna poi a LUNARDI ...Lei va da LUNARDI una prima volta e porta il documento... non firmato, porta solo quella corrispondenza interna o porta anche una bozza del contratto... sottoscritto da SPAGNOLINI?

MIGLIO: In questa firmata da MIGLIO era anche acclusa ancora la bozza del contratto che LUNARDI doveva prendere visione e dire se era «okay» o no... la pratica era ancora completa della mia nota e dell'accordo.

P.M.: ...Possiamo andare all'allegato... documento fascicolo 7 della rogatoria, affogliazione 0528, è l'allegato E8.2 della rogatoria...

MIGLIO: Questo qui era preparato sempre da me perché il candidato agente doveva ritornare l'accordo firmato per accettazione... era la bozza che io facevo che desideravo che tornasse firmata... non è altro che il contratto di consulen... di agenzia che era in firma... In firma di SPAGNOLINI...

P.M.: ...su carta intestata... questo documento l'ho trovato tra i documenti sequestrati ad HASCHKE. Lei come se lo spiega, se riesce a spiegarcelo?

MIGLIO: No, io questo non riesco a spiegarlo... intanto non sapevo che HASCHKE fosse collegato a questa società, ma...

P.M.: Lei lo ha lasciato a LUNARDI questo foglio?

MIGLIO: Sì... mi aveva detto che questo contratto l'avrebbe consegnato personalmente e infatti io scrissi: «consegnato a LUNARDI brevi manu»... in questa fase gli lasciai il contratto firmato da Bruno SPAGNOLINI, più l'accettazione che desideravo per una questione amministrativa che doveva tornare all'agente.

P.M.: ...questo contratto che doveva tornare dall'agente, è mai tornato?

MIGLIO: No, mai visto...

P.M.: Quindi non è mai tornato il contratto firmato, esiste soltanto presso di voi il contratto firmato da SPAGNOLINI?

MIGLIO: Da Bruno SPAGNOLINI. L'accettazione fatta in questi termini io non l'ho mai vista... Tant'è vero che, siccome la nostra agenzia dice che l'accordo deve essere firmato, controfirmato dall'agente in questi termini entro un mese, questo accordo per me non fu mai ricevuto né entro un mese né mai, quindi non entrò mai in vigore.

P.M.: Mai in vigore e non è stato mai pagato questo contratto?

MIGLIO: No..."

L'accordo del 3/1/07 e la clausola 3.3 vengono così commentati da SPAGNOLINI:119

"P.M.: ...esiste una relazione tra l'«agreement» del 3 gennaio 2007 e la clausola di cui punto 3 del rinnovo contrattuale del 26 settembre tra AW S.p.A. e GORDIAN?

SPAGNOLINI: Non lo so. Nel senso che ritengo di non avere notato quella clausola...

P.M.: ...Il contratto 3 gennaio 2007 è in realtà un contratto quadro rispetto all'eventuale erogazione di servizi di ingegneria da parte di IDS India su richiesta di Agusta Westland. È corretto sintetizzato così?

SPAGNOLINI: Sì."

La questione della mancanza di firma è oggetto di un interessante dialogo tra HASCHKE e KHAITAN¹²⁰ concernente la linea difensiva concordata tra HASCHKE e "l'avvocato di AGISTAWESTLAND", e di cui si trascrivere qui il passaggio pertinente al tema:

➤ progr. n. 537 del 24/3/12 - h. 10:21:44:

¹¹⁹ Int. P.M. 7/3/13.

¹²⁰ Per il testo integrale del dialogo v. Parte II - A/1)



HASCHKE: Comunque mi fu detto che, a causa della legislazione in Italia... in India non può essere accordato nessun sistema. Di conseguenza il contratto, il contratto originale con il 5%, non solo non era valido perché non era firmato dall'altra parte...

KHAITAN: Hanno già trovato il contratto? (...)

HASCHKE: No, non hanno trovato il contratto (...) Ma nel caso... lo trovassero, quel contratto non è valido perché non fu firmato dall'altra parte, la parte indiana. Inoltre è scaduto molto prima del...

KHAITAN: Contratto attuale

HASCHKE: ...contratto attuale..."

Queste conversazioni forniscono una chiave di lettura alle preoccupazioni manifestate da *HASCHKE* e *GEROSA* in un altro dialogo del giorno seguente¹²¹, in cui i due esplicitano l'urgenza di contattare l'avv. *DI GENNARO* per far "sparire" quel documento onde eliminarne ogni traccia dai "protocolli":

"HASCHKE: domani devo chiamare quell'avvocato di Milano, per parlare, che voglio far sparire questa ...incomp...

GEROSA: questo sì!

HASCHKE: ...e magari l'hanno protocollato, capisci? (...)

GEROSA: come han fatto non si capisce, a protocollarlo?

HASCHKE: no, è una mia ipotesi, ma normalmente quelle cose lì... non andrebbero e deve essere riservato... questi qua...

GEROSA: ...non sapendo che quella... incompet... lì devono cercare di farlo sparire nei protocolli di tutti quanti...

HASCHKE: sostituirlo con qualcos'altro, eccetera.

GEROSA: avendo l'urgenza...

HASCHKE: ...vi daremo del lavoro se....

GEROSA: faremo la cosa se... può interessarvi a farvi fare... incompet... vi daremo il 5%..."

Questo passaggio della conversazione viene citato dal Tribunale a dimostrazione dei "flussi" di denaro a favore di *HASCHKE*, *GEROSA* e dei fratelli *TYAGI*: ma la sentenza non si interroga sul senso di quel dialogo, e tace quindi sul contenuto dell'accordo, e sulle ragioni che rendevano inopportuno "protocollarlo" e comunque urgente farlo "sparire".

In proposito non si può fare a meno di osservare che le preoccupazioni manifestate dai due soci sarebbero inspiegabili e prive di senso se quegli accordi avessero realmente avuto ad oggetto una questione di "offse", e tutto non vi fosse nulla da nascondere: ma l'esplicito "collegamento in percentuale" tra il compenso riconosciuto a favore di *IDS INDIA* e il valore della commessa rende evidente che nel caso di specie si discute di una remunerazione per il risultato acquisito ("success fee"), cioè per un'attività di mediazione comunque vietata dal bando in quanto contraria all'"Integrity Pact", e quindi potenziale causa di esclusione dalla gara.

¹²¹ Progr. n. 689, ore 20:40 del 25/3/12.



Proseguendo nella propria deposizione il teste *MIGLIO* ha anche chiarito che i contratti di agenzia normalmente divenivano operativi solo "quando... veniva stipulata una vendita", onde se questa non si realizzava l'agente non riceveva alcun compenso:

"P.M.: L'agente si pagava solo se si concludeva...?"

MIGLIO: Solo a fronte degli incassi per essere anche precisi, non bastava la vendita, ma si pagavano a fronte degli incassi che l'AGUSTA riceveva a fronte di questa vendita"

Anche da questo punto di vista, dunque, è palese la profonda differenza tra il trattamento previsto per agenti ed intermediari "normali", e quello riservato ad *HASCHKE* e alle sue società: per queste ultime, infatti, i pagamenti iniziano subito dopo la sottoscrizione del primo contratto *GORDIAN*, quindi non solo prima degli incassi derivanti dalla commessa militare, ma addirittura prima dell'inizio di qualsiasi attività, e prima ancora dell'emissione del bando di gara.

In realtà, come spiega *HASCHKE* l'accordo del 3/1/07 nasce dalla reazione che quest'ultimo aveva avuto allorché *LUNARDI* gli aveva comunicato la decisione di *ORSI* di affiancargli *MICHEL*: a fronte di quella notizia *HASCHKE*, per assicurarsi la possibilità di fare fronte agli impegni assunti con i *TYAGI*, aveva preteso che venisse formalizzato il riconoscimento di una percentuale nella misura del 5% del valore della commessa indiana, in caso di aggiudicazione della gara ad *AW*:

"P.M.: ...quando interviene in questa faccenda MICHEL?"

HASCHKE: MICHEL interviene nel 2005 mentre stavamo iniziando la collaborazione... quando LUNARDI era ancora in carica come direttore commerciale.

P.M.: LUNARDI è direttore commerciale, almeno formalmente, fino al luglio del 2006, fino praticamente a quell'incontro che fa SPAGNOLINI... l'incontro di MICHEL lei lo colloca... quando c'era soltanto GORDIAN all'inizio o un po' più avanti?"

HASCHKE: Un pochino più avanti.

P.M.: ...cosa succede in questo primo incontro...?"

HASCHKE: ...Allora fui chiamato da LUNARDI che mi disse che c'era questo incontro che mi doveva presentare una persona... a questo incontro mi fu presentato MICHEL, mi fu detto che MICHEL era già un consulente di AGUSTAWESTLAND e che su questa particolare attività avremmo dovuto collaborare... C'era anche l'ingegner ORSI o è arrivato successivamente.

P.M.: Chi ha detto che lei doveva collaborare con MICHEL, ORSI o LUNARDI?"

HASCHKE: No, me l'ha detto l'ingegner ORSI. L'ingegner LUNARDI ha fatto le presentazioni, ha spiegato, mi ha accennato al fatto che avremmo dovuto collaborare, ma chiaramente non mi poteva dare lui l'ordine di collaborare con MICHEL e mi fu indicato questo dall'ingegner ORSI.

P.M.: Con quali ragioni, con quali spiegazioni e qual è stata la sua reazione?"

HASCHKE: Allora mi fu detto che MICHEL era un collaboratore, un consulente di AGUSTAWESTLAND da molti anni, che aveva molta esperienza sul mercato indiano e che l'azienda riteneva di affiancarmelo. La mia reazione fu quella di fare buon viso a cattivo gioco, nel senso che non ero particolarmente felice di trovarmi un collaboratore non richiesto, allo stesso tempo, come si dice, «si attacca il carro dove vuole il padrone»... ma non volevo guastare i rapporti con un cliente importante e dissi: «Va beh, se dobbiamo collaborare, collaboriamo e cerchiamo di farne il miglior risultato



possibile»... Ho avvisato prima GEROSA e poi successivamente un po' più avanti anche i miei soci, sì... I fratelli.

P.M.: Poi gliel'ha presentato MICHEL ai fratelli?

HASCHKE: Molto più avanti.

P.M.: ...se le do il riferimento del contratto che trae origine dalla corrispondenza interna di MIGLIO... datata 23 novembre 2006, ed è la lettera nella quale si parla per la prima volta del 5%, come riesce...

HASCHKE: Allora l'incontro con MICHEL è avvenuto poco... non molto prima di quella data... Perché quella lettera a cui lei fa riferimento è una diretta conseguenza dell'affiancamento di MICHEL, nel senso che io ho voluto in quel modo garantirmi da eventuali future sorprese... Visto che in corso d'opera diciamo così mi è stato affiancato un consulente, io ho pensato di garantirmi almeno una quota con un accordo per un lavoro di ingegneria che saremmo andati a fare che prevenisse eventuali ulteriori imprevisti, sorprese...

Anche questa parte del racconto di HASCHKE trova valido riscontro nella deposizione di LUNARDI (palesamente "imbarazzato" e ai limiti della reticenza, come testimoniano le numerose contestazioni svolte dal P.M.):¹²²

" P.M.: ...come entra in scena MICHEL in questa partita?

LUNARDI: Ma di nuovo siamo nelle fasi preparatorie in cui diciamo si faceva l'attività di «scouting» eccetera e diciamo di solito uno si crea gli strumenti migliori... Si crea gli strumenti migliori per avere possibilità di avere successo in un certo Paese. Chiaramente noi, con il contratto di HASCHKE, HASCHKE ci garantiva o ci prometteva certe... così, certe conoscenze di un sistema di come funziona il meccanismo delle gare in India eccetera, mentre MICHEL, che mi sembra fosse un consulente storico della AGUSTAWESTLAND quindi inglese, era una persona che aveva più una conoscenza operativa, operativa a livello operativo di basi militari, quindi diciamo di piloti di elicotteri, quindi ci sembrò opportuno integrare anche questo nel «team» diciamo del nostro supporto.

P.M.: Le ho sempre detto queste particelle pronominali ci non le adoperi.

LUNARDI: Mi sembrò.

P.M.: A lei sembrò opportuno? Quindi è lei che porta MICHEL?

LUNARDI: No...

P.M.: Ma è lei che lo porta MICHEL?

LUNARDI: Lui lavorava per la WESTLAND in India... Io l'avevo incontrato...

P.M.: ...torno al verbale del 14 marzo 2013, le contestai delle dichiarazioni rese da HASCHKE su questo incontro... Io allora le chiedo come nasce l'incontro di MICHEL e HASCHKE, dove si verifica, chi lo propizia, per quali ragioni e come si sviluppa?

LUNARDI: Le ragioni sono quelle di integrare appunto di avere un «team» migliore di supporto, lui appunto era uno che aveva una profonda conoscenza nell'area operativa, per cui...

P.M.: Guardi, io le rifaccio le stesse contestazioni che le feci all'epoca di... sempre il suo verbale, pagina 1...

LUNARDI: Allora no, stavo cercando anche di... Praticamente poi ci trovammo, mi ricordo, con ORSI e i due e chiedemmo a HASCHKE di accettare il fatto che anche questo MICHEL partecipasse al «team» insomma, al «team»...

P.M.: Chi aveva proposto HASCHKE, lei o ORSI? E chi aveva proposto MICHEL, lei o ORSI? È stata una sua idea o un'idea di ORSI e in che periodo si verifica, quando interviene MICHEL?

LUNARDI: Probabilmente è stata un'offerta di MICHEL direttamente, dice: «Guarda, io lavoro già per...»

¹²² Ud. 4/3/14



P.M.: Questo non lo metto in dubbio, tutti si possono offrire, però prendere una persona e metterla poi in una trattativa dipende da chi decide di inserire quella persona.

LUNARDI: Ma mi sembra che lo proposi a ORSI e lui fu d'accordo e poi ci incontrammo in 4 e decidemmo appunto di farlo partecipare.

P.M.: Guardi, io le faccio adesso direttamente la contestazione dalle sue dichiarazioni...: «Presumo che questo incontro sia avvenuto quando io ero ancora in carica come responsabile unico della direzione commerciale»... Quindi siamo...

LUNARDI: Prima del luglio 2006.

P.M.: Guardi, io le faccio adesso direttamente la contestazione dalle sue dichiarazioni... «Fui convocato da ORSI il quale mi disse che HASCHKE, per l'affare dei 12 elicotteri con il governo indiano, era in difficoltà e che lui conosceva una persona che aveva la sua fiducia perché aveva già lavorato con la WESTLAND in India per il «retrofit» degli elicotteri «Lynx» e mi ordinò di convocare HASCHKE a Cascina Costa e di riferire la novità»; è andata così o come sta farfugliando lei?

LUNARDI: No, così, così...

P.M.: «...Io contattai HASCHKE e venni a Cascina Costa, contattai anche MICHEL e li convocai entrambi». È così?

LUNARDI: Sì...

P.M.: Poi cosa succede?... Lei è andato via e sono rimasti ORSI, MICHEL e HASCHKE oppure quando è andato via lei erano già andati via tutti?...

LUNARDI: Io mi sembra che sono andato via e sono rimasti un attimo lì con...

P.M.: Loro tre?

LUNARDI: Sì."

La stretta sequenza temporale dei documenti citati e e dichiarazioni di LUNARDI, forniscono adeguato riscontro alla narrazione di HASCHKE circa la trattativa seguita all'affiancamento di MICHEL, e il suo esito con l'accordo datato 3/1/07.

o

Le prestazioni oggetto dei contratti stipulati da AW con IDS INDIA prima e IDS TUNISIA poi sono state verificate e analizzate da una pluralità di soggetti, in ambiti e con finalità differenti; in questa sede, pertanto, si potrà procedere seguendo il filo di quelle indagini e del contenuto delle relazioni conclusive, integrate con precisazioni e chiarimenti forniti dagli esperti al dibattimento.

Le prime informazioni di carattere generale provengono dal "Work Report" di AW Finance del maggio 2012, in cui si legge.¹²³

"I rapporti tra AW S.p.A. e IDS [INFOTECH] iniziano nel luglio 2007. Alla società vengono affidate attività relative alla conversione e migrazione di disegni in Catia V5 e altre attività correlate di «engineering». I rapporti vengono gestiti tramite Ordini di Acquisto ad hoc per ogni attività.

Nel dettaglio i volumi e i programmi relativi sono sotto riepilogati:

<i>Programma</i>	<i>Costi fatturati (in migliaia di €.)</i>
<i>T129</i>	<i>2.008</i>
<i>AW149</i>	<i>56</i>
<i>AW139</i>	<i>59</i>

¹²³ Documento memorizzato nel "pen drive" sequestrato a CASANA (v. ud 27/3/14, esame teste CASANA e fald., 44).



...Parallelamente, nel mese di Novembre 2008, viene firmato un contratto fra AW S.p.A e IDS INFORMATION TECHNOLOGY & ENGINEERING s.a.r.l. (IDSITE), società al 100% posseduta da IDS. Come riportato nel contratto, la società appare costituita appositamente per gestire le relazioni con AW... Oggetto del contratto è «the execution of professional services» eseguiti da tipologie di professionisti indicate specificatamente nel contratto e identificabili quali «project manager», ingegneri di diversa specializzazione, traduttori e «quality controller». Sulla base dei «Delivery Reports», le attività effettuate hanno riguardato:

Periodo	Attività/Programma
November 2008 - June 2009	Nessun report
June 2009 - December 2009	AW139 e AW129, Engineering standards e Test rigs.
January 2010 - June 2010	AW139 e AW149
July 2010 - December 2010	AW139 e AW149
January 2011 - June 2011	AW139, Kits conversion and engineering standards
July 2011 - December 2011	AW139, Kits conversion, engineering standards and CAA/.NET
January 2012 - March 2012	AW139, Kits conversion, engineering standards and CAA/.NET

Il contratto prevede un costo mensile di 510.000 €. Tutte le fatture ricevute sono in accordo con il contratto..."

A queste notizie si aggiungono alcuni dati tratti dalla relazione dei CTPM:

"Con riferimento alla IDS INFOTECH Ltd (di seguito IDS INDIA) sono state prodotte da AW S.p.A., unitamente agli ordini, fatture per un totale di € 2.148.627,00 relative a prestazioni rese nel periodo luglio 2007/febbraio 2010. Le prestazioni erogate si concentrano fra il luglio 2007 ed il luglio 2008, ed ammontano, nell'intervallo di tempo considerato, ad € 1,45 mln, pari al 67% del totale. Ogni fattura è accompagnata da un ordine di acquisto, normalmente indirizzato al sig. Praveen BAKSHI. In particolare, la prima fattura, datata 14 agosto 2007 e relativa a prestazioni di «engineering design» rese nel mese di luglio 2007 è accompagnata da un ordine di acquisto di AW S.p.A. che fa riferimento ad una proposta di IDS INDIA del 16 maggio 2005 -di cui non è stato prodotto il relativo esemplare- ed a successivi accordi... In proposito si ricorda che il 2005 è l'anno in cui vengono stretti i rapporti tra AW S.p.A. e la società GORDIAN SERVICES, riconducibile al sig. HASCHKE e si fa presente che questo riferimento cronologico -così datato rispetto all'avvio delle relazioni commerciali con IDS INDIA- non consta dalle affermazioni più volte ripetute nelle varie sedi dall'ing. SPAGNOLINI che sembrerebbero collocare l'esigenza produttiva di AW S.p.A. e l'incidentale intervento del sig. HASCHKE nella scelta del fornitore indiano addirittura due anni dopo, nel 2007¹²⁴;

Nel marzo 2013 l'"Internal Audit" dell'ufficio legale FINMECCANICA, a seguito di specifica richiesta del Collegio Sindacale, dette incarico al RINA di svolgere una verifica su alcuni punti specifici, e precisamente:

- ✓ se i servizi previsti contrattualmente siano state effettivamente resi e se e le prestazioni siano state effettuate in conformità alle previsioni contrattuali;
- ✓ se l'attività svolta dal fornitore sia adeguatamente documentata e supportata da evidenze probatorie il lavoro svolto;

¹²⁴ " sul punto, si richiama pure il verbale di acquisizione documentale amministrativa e contabile del 25/5/12, in atti, nel quale l'avv. STEVANELLA, per conto di AW S.p.A., riferisce testualmente che «...l'attività di consulenza (fornita da HASCHKE -ndr-) si è esaurita nel corso dell'anno 2007 ed è quella fornita dalla GORDIAN. HASCHKE, successivamente, è stato nuovamente interlocutore di AGUSTAWESTLAND S.p.A. nel momento in cui si è posta la necessità di ottenere una fornitura di servizi per la digitalizzazione di disegni tecnici relativi alle macchine prodotte dalla società, indicando la IDS come operatore idoneo a soddisfare le necessità dell'azienda...»".



- ✓ se gli elaborati tecnici, cartacei e informatici prodotti siano stati effettivamente utilizzati da *AGUSTAWESTLAND S.p.A.* in quanto necessari per lo svolgimento dell'attività sociale;
- ✓ se i corrispettivi pattuiti contrattualmente siano congrui e comunque in linea con i prezzi di mercato praticati dai fornitori del medesimo livello di affidabilità e competenza per lo svolgimento di prestazioni analoghe.

Gli esiti dell'indagine sono trasfusi in un "report" del *RINA* datato 24/4/13, avente ad oggetto la "valutazione di congruità delle commesse emesse da *AGUSTAWESTLAND... verso i fornitori IDS INFOTECH INDIA, AEROMATRIX ed IDS TUNISIA negli anni compresi tra il 2007 e il 2012*", che contiene anche una tabella riassuntiva di tutti i contratti in questione:¹²⁵

Tabella 2.1 - Riassuntivo Economico degli Ordini e degli Accordi

Società		Tipologia	Numero	Da	A	Valore
IDS Infotech	India	Ordini	27	giu-07	gen-10	2.144 k€
IDS	Tunisia	Accordo Quadro	1	nov-08	ott-12	24.105 k€
IDS	Tunisia	Accordo Quadro - Ordine 4800148137	1	feb-11		272 k€
Aeromatrix	India	Ordini	11	nov-09	ago-12	489 k€
						27.010 k€

Da questo schema (basato sulle fatture) si evince che *IDS INDIA* aveva erogato prestazioni direttamente ad *AW* anche dopo il subentro di *IDS TUNISIA*; comportamento non gradito da *HASCHKE*:¹²⁶

"P.M.: ...durante l'esecuzione del contratto... *AGUSTAWESTLAND, IDS TUNISIA e AEROMATRIX*, diciamo appaltante, appaltatore, subappaltatore, vi sono state anche delle commesse dirette da *AGUSTAWESTLAND S.p.A.* a *IDS INDIA*, visto che quell'altro contratto ancora esisteva?"

HASCHKE: Allora sono venuto a conoscenza, peraltro molto recentemente, che ci sono state delle piccole commesse dirette tra *IDS INDIA* e *AGUSTAWESTLAND* e questo, mi permetto di dire, da parte di *IDS INDIA* in violazione dei patti di non concorrenza..."

Quanto alla natura delle prestazioni, dal report *RINA* si apprende quanto segue:¹²⁷

"Le forniture eseguite dai fornitori *IDS INFOTECH India, AEROMATRIX ed IDS TUNISIA* hanno riguardato le seguenti attività tecniche:

- Supporto ingegneristico sulle attività di disegno in tre dimensioni al calcolatore (*CAD Modeling in ambiente CATIA v5*) di parti costituenti gli elicotteri di produzione *AW*. Questa attività è stata condotta su progetti *AW* sia partendo da formati cartacei dei disegni sia partendo da formati già elettronici ma in versioni precedenti;
- Coordinamento delle attività, gestione progetto e controllo qualità eseguiti presso le sedi dei fornitori e presso le sedi di *AW*;
- Attività di traduzione di manualistica tecnica dall'inglese al francese;
- Attività di sviluppo di applicazioni software in ambiente *CATIA* necessarie alle attività tecniche di *AW*;

¹²⁵ Report *RINA* 24/4/13, pag. 7

¹²⁶ Ud. 16/12/13

¹²⁷ Report *RINA*, cit., § 2.1, pag. 8



- *Supporto alla progettazione di particolari di elicotteri con competenze di utilizzo e modellazione di materiali compositi;*
 - *Attività di analisi degli ingombri relativi ai kit AW139.*
- Le forniture hanno prodotto principalmente materiale informatico presente sui server di AW, quali:*
- *modelli elettronici CAD in CATIA v5;*
 - *documentazione in formato elettronico (Word, pdf, ...) relativa a report tecnici e traduzioni di manualistica tecnica;*
 - *applicazioni software a corredo delle procedure standard CATIA."*

Per quanto concerne i documenti contabili i tecnici RINA hanno rilevato irregolarità marginali ma significative per il carattere ricorrente:¹²⁸

- ✓ *per gli ordini AW: 46705500/10V del 17/12/09, 46700088/10V, 46700364/10V e 46700232/10V del 26/11/09 "la data dell'ordine allegato alle fatture, 5 Gennaio 2010, è diversa rispetto a quella inserita a SAP come visibile dagli «screenshots» forniti..." ,*
- ✓ *AW: 4800298791 del 20/10/11 "sono disponibili 5 RdA... la cui somma è uguale all'importo complessivo dell'ordine ma le singole RdA non si legano alle posizioni d'ordine. Inoltre le fatture sono inferiori al valore d'ordine per un aggiustamento delle ore effettivamente utilizzate come riportato nelle note della fattura";*
- ✓ *per l'ordine AW: 4800358549 del 2/2/12 "sono disponibili 4 RdA... la cui somma è uguale all'importo complessivo dell'ordine ma le singole RdA non si legano alle posizioni d'ordine. Inoltre le fatture sono inferiori al valore d'ordine per un aggiustamento delle ore effettivamente utilizzate come riportato nelle note della fattura";*
- ✓ *per l'ordine AW: 4800470027 del 3/8/12 "le fatture emesse hanno un valore complessivo inferiore rispetto a quello indicato nell'ordine per un aggiustamento delle ore effettivamente utilizzate come riportato nelle note di una fattura".*

In proposito non si può fare a meno di osservare che l'identica tipologia degli errori ricorrenti e dei conseguenti "aggiustamenti", l'identità dell'oggetto (le ore lavorate e/o i valori), e la frequenza (in rapporto al numero complessivo delle fatture), costituiscono circostanze che univocamente e inequivocabilmente convergono nel proporre legittimi dubbi sulla loro effettiva occasionalità e accidentalità, inducendo -piuttosto- a sospettare che si tratti del frutto di esigenze di "accomodamento" a fini di "quadratura" dei dati contabili, in funzione di un risultato predeterminato, indipendente dalla realtà delle operazioni sottostanti.

Ma, a prescindere da queste considerazioni marginali, uno dei temi che su cui il confronto tra le parti è stato più acceso si incentra sull'assunto difensivo secondo cui i contratti con *IDS INDIA* prima e *IDS TUNISIA* poi (e prima di questi quello con *GORDIAN*) non avevano alcun

¹²⁸ *Report RINA, cit., § 3.1.2, pag.32 segg.*



attinenza con il bando di gara per gli elicotteri militari, ma erano funzionali all'esigenza di fare fronte agli impegni di "offset" che ne discendevano; in questo senso si è espresso fin dall'inizio *ORSI*, il quale ha tra l'altro dichiarato:¹²⁹

"ORSI: Allora HASCHKE lo avevamo conosciuto durante questo mandato esplorativo, quindi aveva avuto modo di conoscere... Quando alla fine non gli è stato dato nessun incarico sull'EH101, lui ha comunque presentato ad AGUSTA questa industria, questa sua capacità di fare diciamo «engineering»... in quel momento noi stavamo cercando delle capacità industriali da poter includere nell'«offset package»..."

A questo tema è dedicato il capitolo successivo.

o

B/4) Questione "offset"

Preliminarmente è bene chiarire cosa si intenda per "offset".

In proposito pare sufficiente richiamare la deposizione dal teste *ZAPPA*, che ne ha fornito un'efficace e sintetica definizione:¹³⁰

"ZAPPA: Beh, l'«offset» è praticamente un meccanismo perverso che tutti gli Stati utilizzano praticamente quando assegnano le gare. D'altra parte è evidente che non si chiama «offset», ma anche nel mondo italiano, a fronte di un acquisto internazionale, si chiede praticamente di far fare dell'attività industriale nel Paese che compra... in alcuni Paesi è previsto nel contratto, per cui se non si soddisfa l'obbligo di «offset», di fatto il contratto viene risolto, viene rescisso, sta a significare che se io compro un mezzo, ovviamente un sistema d'arma straniero, intendo praticamente che vengano nel Paese che acquista fatte attività industriali paragonabili alla dimensione dell'acquisto. In genere c'è un algoritmo per cui in molti Paesi questo algoritmo è diverso per i Paesi... Addirittura ci sono dei Paesi che chiedono oltre il 100% di «offset», fino al 130/140%, in cui praticamente viene richiesto appunto investimenti nel Paese, che possono essere fatti o con «joint venture» o con ditte locali oppure vengono... possono essere fatti direttamente dando a delle ditte indiane la possibilità di fare i fornitori dell'attività italiana e del Gruppo FINMECCANICA, come di tutti gli altri gruppi internazionali."

L'accordo quadro dell'1/8/07 prevedeva che *IDS INDIA* fornisse prestazioni professionali a favore di *AGUSTA* sia sul territorio indiano, sia inviando professionisti presso *AW*, e ne individua la ragione economica nel collegamento tra i servizi di ingegneria e la "conclusione del contratto di vendita dei 12 elicotteri *VVIP* con la Repubblica Indiana anche al fine di soddisfare la (correlata) richiesta di «offset» del Governo Indiano".

Il rilievo del *P.M.* secondo cui "essendo il contratto con *IDS INDIA* (ma anche i successivi con *IDS TUNISIA* e *AEROMATRIX*) stato concluso ben prima della conclusione del contratto di «offset» con il Governo indiano -successivo, per forza di cose, al contratto di vendita degli elicotteri *VVIP*- mai avrebbe potuto essere ricompreso nell'ambito delle obbligazioni compensative previste dal contratto stesso", è stato disatteso dal Tribunale riportando in motivazione uno stralcio della relazione del *CT Dif SANDRI*:

¹²⁹ Int. GIP 15/2/13

¹³⁰ Ud. 4/2/14



"Nella lista delle compensazioni industriali indicate tanto nell'offerta tecnica quanto in quella commerciale figurava anche quella con la IDS INFOTECH/IDS INDIA per un importo pari a 8,4 Mil/€... A motivo di tale prospettata collaborazione AW affermava espressamente nell'offerta che, essendo in corso il negoziato contrattuale con il Governo Turco per la fornitura di 51 A-129 (elicottero militare da combattimento), sarebbe stato necessario provvedere a: «to transform the existing A-129 drawing suite from its current standard to CATIA version 4/5.» A tale affermazione faceva seguito la frase: «AgustaWestland has been in discussion with the Indian company, IDS infotech in relation to this work package»... Nel successivo contratto con il MoD Indiano del febbraio 2010, la commessa affidata a IDS INFOTECH («work package») per il medesimo importo indicato nell'offerta, veniva formalmente riconfermata nell'ambito dell'«Offset Program» allegato al documento contrattuale. Nella scheda illustrativa del contratto, che dava conto del programma di tale commessa (e che pertanto era a perfetta conoscenza dell'altro contraente MoD indiano), si affermava che la collaborazione era stata pianificata con un approccio per fasi successive e che: «The first phase of activity commenced in June 2007 and involved a requirement for 3 to 4 infotech personnel to be based at AGUSTAWESTLAND (Itaiy - Cascina Costa site)... Risulta, pertanto... che la commessa a IDS INFOTECH (IDS INDIA) faceva ufficialmente parte dei programmi di compensazione industriale offerti al Governo Indiano e che tale impegno, già previsto nella formulazione dell'offerta, divenne poi parte del contratto. Risulta anche che AW aveva formalmente dichiarato al proprio Contraente che la prima fase della collaborazione con IDS INDIA era già iniziata nel giugno del 2007, oltre due anni e mezzo prima della sottoscrizione del contratto di «offset»".

I primi giudici concludono, quindi, che le prestazioni di ingegneria oggetto del contratto con IDS INDIA troverebbero giustificazione nell'esigenza di creare una provvista di "offset" vietata dalle D.P.P. 2006, ma pensata ed attuata dai vertici di AW nella prospettiva di una futura apertura, realizzatasi poi in effetti con le D.P.P. del 2008: queste ultime, infatti, rendevano legittima l'aspettativa di AW di poter "scaricare gli «offset credits» acquisiti con la commessa IDS INDIA".¹³¹

Anche questo assunto si fonda -in sostanza- su un'altra affermazione del CTDif. SANDRI al dibattimento:¹³²

"La DPP 2008 questo punto D è vero introduce gli «offset credit in anticipation» e dice: «Beh, se tu hai fatto del lavoro prima della firma del contratto, lo puoi considerare un credito di «offset»»."

Ad avviso di questa Corte una simile prospettazione è priva di fondamento in relazione alla specifica fattispecie in esame, non solo perché le DPP 2008 entreranno in vigore solamente alcuni anni dopo (come -peraltro- riconosciuto dal citato CTDif nel prosieguo della propria deposizione)¹³³, e per il bando di gara "de quo" sono rimaste in vigore quelle precedenti (del 2006), ma anche alla luce di ciò che si legge nell'"Audit Report AW/2SPO6 - Contratti

¹³¹ Sent., pag. 92

¹³² Ud. 29/4/14, pag. 23

¹³³ "...questa disposizione, è vero, viene introdotta e verrà successivamente con la DPP 2011..."



Collegati al Programma India VVIP' del 16/5/12, inviato da CASANA a BARGIACCHI e SPAGNOLINI:¹³⁴

"Obbligazioni di Offset - Il Contratto include un'obbligazione di «offset» pari al 30% del suo valore totale, circa €. 166,9 milioni. L'obbligazione dovrà essere ottemperata entro 58 mesi dalla CED e si concluderà entro dicembre 2014. Tale obbligazione contrattuale include anche, dopo un periodo di grazia di tre anni, delle «milestone» annuali che, se non realizzate, comporteranno il pagamento di penali pari al 5% del valore non ottemperato... [...]

Obblighi di Offset - Come già anticipato alla sezione precedente di questo rapporto, AW ha un'obbligazione contrattuale in termini di offset pari al 30% del valore complessivo del contratto, circa 166,9 milioni. Dalle interviste effettuate è emerso che nelle fasi iniziali della negoziazione del contratto per la fornitura dei 12 AW101 all'India, le condizioni relative all'«offset» erano più favorevoli, mentre poi, in chiusura del contratto, peggiorarono. Uno dei punti maggiormente critici riguardai tempi per ottemperare a tali obblighi che, da un periodo originale di 15 anni, si ridussero a 58 mesi in sede di firma del contratto. A questo si aggiunge il fatto che l'offset nell'ambito di questo contratto è regolato dalle Defense Procurement Procedures 2006 (DPP 2006) che considerano validi solamente i crediti derivanti da «offset» diretto nel settore difesa. Premesso quanto sopra, la società si sta adoperando per rinegoziare le condizioni dell'offset con il cliente. Ad oggi l'unica attività per quale si ritiene con ragionevole certezza di ottenere dei crediti validi, si riferisce alla creazione della Joint Venture con Tata per l'assemblaggio degli AW119 in India. Si presume infatti, sempre nei limiti del DPP2006, che essendo l'elicottero AW119 considerato «dual use», sia il capitale versato, sia i costi sostenuti da AVV per l'assemblaggio da parte della JV, possano essere fatti valere come crediti di offset. Dalle analisi svolte non risultano altre attività avviate in relazione all'offset legato al contratto VVIP India. Gli unici servizi di supporto ad oggi utilizzati sono quelli regolati dal Post Award Service Agreement già analizzato nelle pagine precedenti."

Dunque, la stessa AW ben sapeva che il bando di gara era soggetto alle DPP 2006: e dunque il richiamo alle DPP 2008 è totalmente inconferente e fuori luogo.

o

ORSI ha spiegato nel modo seguente la presenza del collegamento con il bando di gara militare nei contratti stipulati con IDS:¹³⁵

"...l'esito positivo del contratto sarebbe stato un evento che avrebbe consentito di utilizzare l'attività IDS nell'ambito dell'«offset» e scaricare così l'impegno che avevamo preso con il Governo indiano di avere attività industriale nel Paese. Questo è l'unico motivo per cui il programma AW-101 VVIP è menzionato nei contratti IDS".

A fronte di ciò, non si può fare a meno di rilevare, in primo luogo, che la spiegazione del ricorso all'"outsourcing" fornita da AW ai tecnici del RINA non contiene elementi utili a corroborare quell'assunto:¹³⁶

"Come riferito da AW le attività oggetto della presente erano state appaltate a fornitori esterni in un periodo in cui i profili di crescita delle attività aziendali non consentivano una completa gestione interna dei carichi di lavoro, in particolare per quanto relativo allo sviluppo di nuovi prodotti."

¹³⁴ Prod. P.M. ud. 13/3/14.

¹³⁵ Dichiarazioni spontanee, ud. 1/7/14

¹³⁶ Report RINA 24/4/13, pag. 4



Inoltre, dal già citato "report" del CAG emerge che AW sapeva fin dall'inizio che le sue proposte di "offset" non erano ritenute né adeguate né accettabili; il documento del Comptroller evidenzia che gli "obblighi di «offset»" furono reiteratamente violati e mai soddisfatti, e che le offerte di AW avevano suscitato reiterate obiezioni da parte delle autorità governative Indiane, le quali avevano anche esplicitato legittimi dubbi sulle effettive prestazioni sfornite da IDS: AW aveva cercato ripetutamente di "aggirare" quei rilievi - riuscendovi in parte solo grazie all'avallo dello Stato Maggiore dell'Aeronautica-, e comunque non aveva mantenuto gli impegni assunti:¹³⁷

"(i) Compensazione non autorizzata - creazione di infrastruttura civile

Ai sensi del programma S1. n.1 del contratto di compensazione, AGUSTAWESTLAND avrebbe dovuto creare un «VVIP support centre» a Delhi per supportare l'Aeronautica Indiana nelle operazioni VVIP, servendosi di un investimento diretto nella TANEJA AEROSPACE AND AVIATION COMPANY, un «Indian Offset Partner (abbreviato: IOP)». Il «package» prevedeva, fra l'altro, la costruzione o ristrutturazione di «hangars», magazzini e spazi ad uso di uffici come «Direct Foreign Investment» (abbreviato: DFI) in infrastruttura. Ai sensi della DPP-2006, la costruzione di infrastrutture civili non costituiva una maniera autorizzata di assolvere agli obblighi di «offset». In risposta a un rilievo di «audit» (ottobre 2011), lo Stato Maggiore dell'Aeronautica ha affermato (dicembre 2011) che, se il fornitore avesse richiesto credito compensativo per infrastrutture civili, questo non sarebbe stato concesso in sede di esame dei rapporti trimestrali. La risposta non indirizza la problematica di come, in assenza di una modifica al contratto, verrebbe affrontata la questione della compensazione mancante, laddove il credito non fosse riconosciuto. L'accettazione di una prestazione non ammissibile per l'assolvimento degli obblighi di compensazione e l'inclusione della stessa nel contratto avvennero in difformità rispetto alle DPP-2006. Il Ministero ha affermato (aprile 2013) che il fornitore ha avanzato (settembre 2012) una proposta di modifica contrattuale che esclude la costruzione di infrastrutture civili e prevede solo attività connesse alla Difesa. La risposta del Ministero non precisa tuttavia se la proposta del fornitore sia stata accettata e il contratto modificato. Resta il fatto che una prestazione non ammissibile era stata inclusa nel contratto di «offset».

"(ii) Inclusione nel contratto di compensazione di attività già effettuate

Il programma S1. N. 3 del contratto compensativo prevedeva la fornitura di servizi di «design» ingegneristico da parte di uno IOP, IDS INFOTECH. In base al rapporto originale del TEC del marzo 2008, la DOFA obiettò che questo non costituiva un programma compensativo ai sensi delle politiche di «offset» a meno che fosse realizzato con ordini di esportazione. Pertanto, la DOFA aveva richiesto i necessari chiarimenti sulla cosa. AGUSTAWESTLAND chiarì che il «package» di lavoro all'epoca previsto con IDS INFOTECH era un «package» predeterminato che prevedeva la traslazione di disegni esistenti relativi all'elicottero AW-120 in formato CATIA. A tal fine AGUSTAWESTLAND propose che detto programma di lavoro con IDS INFOTECH fosse considerato come un credito di «offset» rispetto al programma di servizi di «design» ingegneristico. La proposta fu accettata dallo Stato Maggiore dell'Aeronautica, che limitò il credito compensativo agli acquisti diretti/esecuzione di ordini di esportazione per servizi. Tuttavia, nel rapporto del Technical Offset Evaluation Committee (abbreviato: TOEC) dell'agosto 2008, l'obbligo di compensazione si riferiva al solo ammontare del «package» iniziale di lavoro di 10.000

¹³⁷ Report CAG, trad. in italiano, pag. 20 segg. (vers. originale: pag. 28 segg.)



ore-uomo. Abbiamo osservato che i dettagli sul tipo di servizi e ordini di esportazione che IDS INFOTECH avrebbe assicurato non erano chiaramente indicati nel contratto di compensazione. Sulla base del rapporto trimestrale di avanzamento (Quarterly Progress Report, abbreviato: QPR) di agosto 2012, il lavoro identificato ai sensi di questo progetto con IDS INFOTECH risulta assegnato e completato (febbraio 2010) prima dell'assegnazione del contratto. Poiché non era possibile riconoscere credito compensativo per tale lavoro, AGUSTAWESTLAND ha richiesto (agosto 2012) una modifica contrattuale per eliminare IDS INFOTECH come IOP e aggiungere un nuovo IOP. Fino ad agosto 2012, l'avanzamento delle misure di compensazione ai sensi di questo programma era zero. AGUSTAWESTLAND ha altresì fornito un'articolazione annuale del lavoro per il programma compensativo dal 2011 al 2014, sebbene il lavoro fosse stato completato molto prima della conclusione del contratto. L'inclusione nel contratto di questo programma di compensazione era pertanto inammissibile e contro le previsioni del DPP-2006. Il Ministero ha affermato (aprile 2013) che la data di efficacia del contratto di fornitura principale era l'8 febbraio 2010 e il credito compensativo sarebbe stato riconosciuto solo per acquisti effettuati dopo questa data. Il Ministero ha altresì riferito che il fornitore ha richiesto (settembre 2012) una modifica contrattuale per combinare i programmi di offset S1. n. 2 e n. 3 e modificare opportunamente il «work package». La risposta del Ministero non precisa tuttavia la ragione per cui siano stati ricompresi nel contratto lavori già completati. Inoltre, il Ministero non ha commentato sulla questione dell'ambiguità relativamente al tipo di servizi e al tipo di ordini di esportazione che la società (IOP) IDS INFOTECH avrebbe dovuto eseguire.

(iii) Inclusione di un progetto con completamento improbabile entro il termine contrattuale

Ai sensi del programma S1. n. 7 del contratto compensativo, vi è una previsione per la costruzione e riparazione di sub-assemblaggi e componenti di elicotteri attraverso IOPs, ovvero HINDUSTAN AERONAUTICS LIMITED, TANEJA AEROSPACE AND AVIATION COMPANY, DYNAMATIC TECHNOLOGIS Ltd., PRANITA ENGINEERING SOLUTIONS e SANGHVI AEROSPACE (PRIVATE) Ltd a un costo di €. 22.280.000 che si riferisce a futuri «packages» per elicotteri Lynx di AGUSTAWESTLAND. L'elicottero Lynx non è disponibile né all'Aeronautica Indiana né all'aviazione civile indiana. Poiché questo è un progetto futuristico, la possibilità di assolvere agli obblighi di compensazione durante il termine contrattuale è dubbia. Inoltre, dei cinque IOPs, quattro (nota dell'autore: TANEJA AEROSPACE AND AVIATION COMPANY, DYNAMATIC TECHNOLOGIS Ltd., PRANITA ENGINEERING SOLUTIONS e SANGHVI AEROSPACE (PRIVATE) Ltd) non disponevano di una licenza industriale per la realizzazione di prodotti di difesa al momento della conclusione del contratto. In risposta a un rilievo di «audit» (ottobre 2011) lo Stato Maggiore dell'Aeronautica ha affermato (dicembre 2011) che l'Aeronautica Indiana non aveva piani di introdurre l'elicottero Lynx nel futuro. Il progetto non era legato a domanda locale e avrebbe dato luogo alla creazione di vera capacità produttiva. Lo Stato Maggiore dell'Aeronautica dichiarò inoltre che le società avrebbero dovuto ottenere le licenze appropriate. La risposta non è accettabile poiché fino all'agosto 2012 lo stato di avanzamento nell'assolvimento degli obblighi di compensazione era zero, e pertanto la possibilità di completamento del progetto entro il termine del contratto principale è improbabile. Ciò è ulteriormente confermato dal fatto che AGUSTAWESTLAND abbia richiesto (agosto 2012) di aggiungere tramite una modifica contrattuale come ulteriore IOP per questo progetto la società MERLINHAWK cancellando SANGHVI AEROSPACE (PRIVATE) Ltd. Inoltre, questi «offset partners» non avrebbero dovuto essere selezionati in mancanza di una licenza industriale per la realizzazione di prodotti per la difesa. Il Ministero ha dichiarato (aprile 2013) che il TOEC non era a conoscenza del fatto che questi IOPs non disponessero della licenza industriale per la realizzazione di prodotti per la difesa. Il Ministero ha altresì comunicato che il fornitore aveva confermato (marzo 2012) che, dei 5 IOPs, 4 avevano ottenuto la licenza di produzione richiesta mentre la SANGHVI



AEROSPACE Pvt. Ltd., che non disponeva della licenza necessaria, era stata rimossa come IOP. Precisava inoltre che la responsabilità di completare il progetto in tempo incombe al fornitore e, laddove ciò non avvenga, verrebbero imposte le penalità previste dal contratto di «offset». La risposta non è accettabile, in quanto questi IOPs non disponevano della licenza necessaria al momento dell'approvazione del contratto di «offset». Inoltre, gli obblighi di compensazione sono rimasti inadempiti fino all'agosto 2012, e il Ministero nella sua risposta non ha indicato se sia stata avviata la procedura per l'irrogazione di sanzioni al fornitore."

Questi rilievi fanno venir meno il presupposto stesso su cui si fondano le motivazioni dell'appellata sentenza a proposito della "questione «offset»", mutate dalla relazione SANDRI e fondate sull'evoluzione della normativa indiana in materia, e sulla "documentazione ufficiale"¹³⁸: anche da questo punto di vista la sentenza -secondo questa Corte- è viziata da un approccio alla vicenda esclusivamente teorico, e da una sostanziale rinuncia a verificare l'effettivo svolgimento dei fatti.

Anche alla luce dei rilievi del CAG la condotta di AW appare innanzitutto imprudente, per la totale mancanza di una tempestiva pianificazione di quelle attività (esigenza di cui peraltro SPAGNOLINI si mostra ben consapevole)¹³⁹, e -al contempo- induce a pensare che i rilievi del Governo indiano in materia di "offset" non fossero al centro delle preoccupazioni del momento. Ciò sembra potersi evincere anche dalla deposizione di SAPONARO, il quale rivestiva una posizione centrale nell'economia della commessa, e dà conferma ai rilievi del CAG, mostrando una chiara mancanza d'interesse ad approfondire e chiarire i rapporti intercorsi con IDS:¹⁴⁰

"P.M.: ...qual era l'«offset»... chi l'ha fatto l'«offset»?..

SAPONARO: Guardi, quando sono andato via in pensione, non avevamo ancora fatto uno spillo di «offset».

P.M.: Ah, ecco. Quindi l'«offset» non c'è fino a quando lei è andato in pensione, quando è andato in pensione lei?

SAPONARO: Marzo 2012... Non eravamo ancora riusciti a fare dell'«offset».

P.M.: Quindi «offset» qui è zero?

SAPONARO: Assumo di sì.

P.M.: E cosa avevate progettato di fare come «offset»?

SAPONARO: Adesso non mi ricordo, avevamo un certo numero di ditte indiane.

P.M.: Perché c'è una relazione CAG che su questa roba, la relazione del controllore, che su questa roba dell'«offset» è «tranchant»...?..

SAPONARO: Non me la ricordo. Se l'ho letta, non me la ricordo.

P.M.: ...Cosa avevate programmato di fare come «offset»...?

SAPONARO: Avevamo programmato di fare... di dare del lavoro a delle ditte di «engineering» indiane.

P.M.: Mi dica quali.

¹³⁸ Sentenza, § b.3), pag. 90 segg.

¹³⁹ "SPAGNOLINI: Per quello che ho capito io, in queste diciamo forniture complesse lei deve costruire le opportunità di «offset» bene in anticipo rispetto alla possibile firma di un contratto perché poi rischia di non avere tempo per soddisfare i requisiti contrattuali in termini di diciamo svolgimento delle attività di offset e quindi predisporre per tempo queste attività" (int. P.M. 7/3/13)

¹⁴⁰ Ud.4/2/14



SAPONARO: Non me lo ricordo, onestamente non me lo ricordo... Cioè mi facevano il rapporto, io me lo guardavo... Adesso io sono andato via da tempo, ma si figuri se l'«offset» è un qualche cosa che mi è rimasto in memoria, non me ne può fregar di meno dell'«offset» con tutto il rispetto, è passato...

P.M.: Scusi come non gliene può fregare, ha appena detto... che l'«offset» era una parte imprescindibile di questo contratto... Stava dicendo che c'erano delle società indiane. Sa quali sono queste società indiane?

SAPONARO: La risposta è no. Se lei me lo avesse chiesto a marzo del 2012, io le avrei detto per filo e per segno, oggi non glielo so dire perché non me lo ricordo, ma in maniera veramente onesta non me lo ricordo.

P.M.: Ha mai sentito parlare di IDS?

SAPONARO: IDS?... IDS è una società... Adesso vagamente è una società di «engineering» indiana?

P.M.: Sì, è vagamente una società di «engineering» indiana... ne ha mai sentito parlare? Lei ha firmato il contratto...

SAPONARO: L'unico dubbio che ho nella mente di ricordarmi è se IDS è una di quelle ditte che mi sia stata presentata... Se è una di quelle ditte che mi è stata presentata dall'ingegner LUNARDI in quella riunione di cui parlavo prima.

P.M.: Lei ha partecipato, ha saputo di una riunione alla quale LUNARDI era presente assieme ad HASCHKE e MICHEL, tutti e due?

SAPONARO: No.

P.M.: E allora cosa le ha detto LUNARDI di questa IDS?

SAPONARO: No, no, io ero presente a una riunione in cui c'era LUNARDI e HASCHKE e i rappresentanti di questa ditta, ma MICHEL non c'era.

P.M.: I rappresentanti di questa ditta?

SAPONARO: Penso che sia IDS.

P.M.: E chi è?... Chi era il rappresentante?

SAPONARO: No, non lo ricordo. Era un signore indiano...

P.M.: E chi c'era in quella riunione?

SAPONARO: C'era HASCHKE...

P.M.: E c'era anche uno di questi signori?

SAPONARO: Ce n'erano due di quell'azienda lì, quindi suppongo che siano questi signori qui, sì... Penso che dovessero trasformare dei disegni in una nuova configurazione penso CAD/CAM.

P.M.: Ok. Questo che cosa era, poteva essere l'«offset»?

SAPONARO: Sì... Sì, penso di sì, anzi sì, perché potevamo dare del lavoro ad una ditta indiana che avremmo potuto scaricare.

P.M.: Ma l'«offset» quando si fa, si fa prima o dopo che uno ha acquisito il contratto?

SAPONARO: L'«offset» si fa a contratto acquisito.

P.M.: Quel contratto quando è partito, il contratto con IDS INDIA?

SAPONARO: Non lo so...

P.M.: Benissimo. Allora lei questo contratto qui non l'ha mai visto?...

SAPONARO: No... No, non l'ho visto...

P.M.: Il successivo contratto del 2008 con IDS INDIA l'ha mai visto?

SAPONARO: No.

P.M.: Il contratto con IDS TUNISIA l'ha mai visto?

SAPONARO: No...

P.M.: Ha mai sentito parlare di IDS TUNISIA?



SAPONARO: No... Mai... assolutamente non mi torna TUNISIA, proprio non mi torna... Io le ho detto prima che ho incontrato questa ditta IDS, adesso assumo sia IDS, a una riunione con l'ingegner LUNARDI prima di fare la proposta per poter trovare un sistema per scaricare l'«offset» per il futuro.

P.M.: Allora cominciamo a collocare questo fatto. Quando, chi c'era, dove si trovava, cioè chi era a questa riunione, c'era anche HASCHKE, eravate a Cascina Costa?

SAPONARO: Eravamo a Cascina Costa al primo piano dove c'era l'ufficio dell'ingegner LUNARDI...

P.M.: E chi c'era?

SAPONARO: C'erano questi signori qui, c'era un rappresentante degli acquisti, un rappresentante dell'«engineering», io, l'ingegner LUNARDI e HASCHKE... C'erano due rappresentanti dell'IDS, adesso non so, non mi ricordo i nomi. Se questi sono i due rappresentanti...

P.M.: ...L'«offset», qual è l'«offset» di questo contratto?

SAPONARO: Ma io mi ricordo che c'erano 6 o 7 ditte sull'«offset», 6 o 7 ditte indiane con cui potevamo scaricare l'«offset»... Poi dovevamo fare anche del lavoro, dare del lavoro noi in India... io mi ricordo di una serie di 6/7 ditte con cui potevamo scaricare l'«offset»...

P.M.: ...Sa se in questa vicenda ha avuto un ruolo HASCHKE, nella vicenda degli elicotteri?...

SAPONARO: Ci ha presentato questi signori qui per fare l'«offset», questo è quello che so io. Non so cosa ha fatto di resto sugli elicotteri.

P.M.: ...Lei sta dicendo che LUNARDI, negli incontri che ha avuto con lei, le ha detto che ha avuto con lei le ha detto che la funzione di HASCHKE era stata di portare quelle persone lì e basta?

SAPONARO: No, quando mi ha presentato HASCHKE mi ha detto: «Questo è...»... «Questa persona è una persona che ha esperienza dell'India e che ci può aiutare a fare dell'«offset» perché conosce come si dice aziende indiane con cui potremmo fare l'offset». Punto.

P.M.: ...quando è avvenuto questo incontro?

SAPONARO: Deve essere stato all'inizio del 2007... Forse alla fine del 2006 ecco.

P.M.: Ecco, allora scusi un attimo, al 2006 era all'ordine del giorno l'«offset»?

SAPONARO: No, perché non lo so, c'era già stata delle discussioni con l'India per poter fare... non so se c'era stata una offerta precedente, adesso non ricordo bene, comunque c'erano stati già dei discorsi con l'India. In ogni caso, sapendo che sarebbe venuta fuori una richiesta di offerta per gli elicotteri...

P.M.: Sapendolo da chi, scusi? Perché dice sapendolo...

SAPONARO: No, si sapeva che...

P.M.: Ma non è che per caso HASCHKE aveva portato questa notizia e LUNARDI ha detto: «Lui ci ha portato la notizia e dice che loro abbasseranno la quota gli indiani»?

SAPONARO: HASCHKE... Cioè LUNARDI mi ha detto: «Questo è il signor HASCHKE che ha conoscenza di ditte in India con le quali potremo in futuro scaricare l'«offset» quando ci sarà il requisito... per i requisiti». Questo e non di più. Poi abbiamo cominciato a fare la riunione parlando di cose tecniche, di che cosa questa ditta poteva fare e mi ricordo il discorso dei disegni che poteva trasformare i disegni da... Adesso io non sono esperto.

P.M.: E chi le ha fatto questo discorso dei disegni?

SAPONARO: L'ha fatto quello dell'«engineering»... Adesso non mi ricordo chi fosse a quel tempo perché noi avevamo le necessità di trasformare quei disegni da un formato a un altro formato. Questi signori...

P.M.: Questo che c'entra con la gara, scusi?

SAPONARO: Questo l'«offset».

P.M.: Se voi avete le necessità di trasformare dei disegni da un formato 2D ad un formato 3D o di portarli da una digitalizzazione ad un'altra digitalizzazione, questo che c'entra con la gara soprattutto al 2007?



SAPONARO: Scusi, se uno deve fare dell'«offset» e c'è una ditta che può fare questo lavoro per noi, tenga conto che l'«offset» è un costo per la ditta cioè non è..."

La tesi difensiva incentrata sull'"offset" non trova conforto neppure nelle risposte del teste **MIGLIO** alle domande della difesa a proposito dell'"agreement" del 3/1/07:

"AVV. AMODIO: ...per lei «offset» voleva dire che c'erano dei servizi che dovevano essere resi da questa società INFOTECH indiana?"

MIGLIO: Sì.

AVV. AMODIO: ...questi servizi che dovevano essere corrispondenti al 5% del valore del contratto, non erano da effettuare dopo che il contratto per la vendita degli elicotteri era già stato concluso?"

MIGLIO: ...ripeto, secondo me sì.

AVV. AMODIO: Ecco, perché guardi, scusi un attimo, allora richiamo la sua attenzione sulla clausola numero 2 del contratto che lei aveva predisposto. Se la vuole leggere la clausola numero 2, nella seconda frase dice... vuole tradurre l'intitolazione...? È in inglese: «activity assistance services».

MIGLIO: «Attività, assistenza e servizi è il titolo»... «Le vostre prestazioni saranno alla fine definite e specificate una volta che l'atto di vendita è firmato tra l'AGUSTA e il <customer>, cioè la forza aerea, e consisterà nel seguente: <engineering>, disegno, servizio di ingegneria, servizio di disegni e...

AVV. AMODIO: Ecco, allora l'espressione «una volta che il contratto si sarà concluso» non vuol dire che non c'è un'attività da parte di chi assume questo incarico di fare in modo che il contratto venga concluso, quello della vendita, ma si impegna a fare un lavoro dopo che il contratto è concluso?"

MIGLIO: No, no, questo no, perché l'agenzia era anche intermediazione e diceva che avremmo pagato una provvigione del 5% se il contratto diventava...

AVV. AMODIO: Eh, però questo non lo dice qua?"

MIGLIO: No, davanti c'è... la clausola 3, dice che, come compenso totale per il lavoro descritto, daremo su questo «business» un minimo del 5% del valore dell'ordine... Per me era la prima volta che vedevo una cosa del genere, quindi era con LUNARDI. Io sono sempre rimasto inteso che, al di là dei servizi, era anche un contratto di agenzia per promuovere la vendita degli elicotteri..."

Il tentativo di giustificare i contratti in funzione degli obblighi di "offset", in via puramente teorica, potrebbe avere qualche fondamento nel caso di *IDS INDIA*: in concreto, però, esso si pone in aperta contraddizione sia con le considerazioni esposte nel più volte citato *report* del *CAG*, sia con le richieste che la stessa *AW* ha poi rivolto all'amministrazione indiana per sostituire a *IDS INFOTECH* un altro fornitore di "offset" (agosto 2012), e per modificare gli originari programmi di "offset" (settembre 2012).

Quel tentativo, poi, naufraga irrimediabilmente con *IDS TUNISIA*¹⁴¹, che mai avrebbe potuto essere utilizzata a quello scopo: e proprio il subentro di quest'ultima all'impresa indiana finisce per essere l'argomento più forte e convincente contro la tesi difensiva.

Infatti, se la ragione del contratto concluso tra *AW* e *IDS INDIA* stesse nell'impegno di fornitura di "offset", la sostituzione di quest'ultima con la società di diritto tunisino sarebbe

¹⁴¹ "In questa ottica si colloca anche l'espansione dell'attività con il contratto *IDS TUNISIA*" (*SPAGNOLINI, Dichiarazioni spontanee, ud. 1/7/14*).



non solo incomprensibile, ma in aperta contraddizione con la premessa, posto che l'attività di *IDS TUNISIA* -in quanto impresa non indiana- non poteva in alcun modo essere computata tra gli "offset credits": ogni tentativo di collegare le attività di "engineering" affidate a *IDS TUNISIA* con l'obbligo di "offset" derivante dalla commessa indiana è improponibile e pretestuoso.

E che i termini della questione fossero ben noti ad *AW* si evince non solo dal più volte citato report del *CAG*, ma anche dai documenti interni della prima; tra questi, si può utilmente richiamare uno scambio di e-mail risalente al 2010, tra *Massimiliano CASTELLI*, *Alistair GIBSON*, *John ROBINS* e *Giorgio ANDREIS*:

- ✓ Il 28/5/10 *CASTELLI* chiede a *GIBSON* e *ROBINS* di aggiungere *AEROMATRIX* come "potenziale fornitore di «Engineering Design»" nell'ambito del programma "offset" legato alla commessa *VVIP*.¹⁴²
- ✓ Il 27/7/10 *ROBINS* scrive ad *ANDREIS* chiedendo di discutere con il *DOFA* (Autorità di "offset") la fattibilità di quella richiesta, atteso che su quel progetto era già prevista *IDS INFOTECH*, ed aggiunge che sono necessarie "informazioni di base" sulle ragioni della scelta di *AEROMATRIX* ("DOFA creerà sicuramente questioni se vedrà che questa è una perdita di potenziale business per *IDS INFOTECH* (una richiesta simile fu avanzata nel passato da un altro obbligato e fu respinta)".¹⁴³;
- ✓ L'11/11/10 *ROBINS* chiede ad *ANDREIS* se è riuscito ad avere le informazioni su *AEROMATRIX* e sulle ragioni della scelta, essendo "in corso di finalizzazione i «partners» indiani da inserire negli accordi di «offset», e annota (in italiano): «MC e AG: per ora gli ordini di AW transitano da Company in TUNISIA: NO OFFSET»".¹⁴⁴

o

¹⁴² "Alistair and John, following the meeting at Farnborough on May 12, 2010 about «India AW101 VVIP Offset Review», could you please add as a potential supplier of Engineering Design Services the following Indian company: *AEROMATRIX INFO SOLUTIONS PVT Ltd.*"

¹⁴³ "Further to our meeting on the 14th July, as discussed we will need to discuss the feasibility of adding *AEROMATRIX INFO SOLUTIONS Pvt Limited* to our India VVIP Programme as a potential supplier of Engineering Design Services with *DOFA* (Offset Authority) as we already have *IDS INFOTECH* included against this particular project. We will need some background information on the reasons behind why we selected *AEROMATRIX INFO SOLUTIONS Pvt Limited* as an additional Indian supplier. *DOFA* will no doubt raise questions as they will see this as a loss of potential business to *IDS INFOTECH* (a similar request to add another Indian company was raised in the past by another obligor which was rejected)."

¹⁴⁴ "Have you had the opportunity of obtaining any background information on *AEROMATRIX* and why we selected them, we are in the process of finalising the Indian Partner companies that we would like include in our offset contract. As mentioned *DOFA* will no doubt raise questions as they will see this as a loss of potential business to *IDS INFOTECH* (a similar request to add another Indian company was raised in the past by another obligor which was rejected). I appreciate any information that you can provide as unless *DOFA* accept *AEROMATRIX* as an offset partner company we will not be able to claim any offset against the work we are placing with them... MC e AG: per ora gli ordini di AW transitano da Company in Tunisia: NO OFFSET"



B/5) Contratto AW/IDS TUNISIA - AEROMATRIX.

IDS TUNISIA¹⁴⁵ venne costituita da Hedi KAMOUN su richiesta di GEROSA e HASCHKE, che ne ha spiegato le ragioni della creazione e riassunto le principali vicende nel modo seguente:¹⁴⁶

"HASCHKE: ...IDS INFOTECH Ltd ha fornito ad AGUSTA -una società controllata al 100% da AGUSTAWESTLAND- dal mese di agosto 2007 con un supporto ingegneristico o di ore/uomo per i programmi AGUSTA 129 e 149 e ha eseguito all'incirca 60.000 ore/uomo di pacchetti lavoro in un periodo iniziale di meno di 9 mesi. AGUSTAWESTLAND ha utilizzato i servizi di ingegneria di IDS INFOTECH Ltd ottenendo consegne tempestive e di qualità delle commesse. Questo rapporto ha avuto come risultato lo sviluppo di personale addestrato, qualificato ed altamente produttivo nel disegno tecnico di ingegneria e nella gestione di progetti specifici alle esigenze ingegneristiche di AGUSTA. Adesso c'è la richiesta di stabilire una struttura dedicata con un centro più vicino per soddisfare le aumentate richieste di AGUSTAWESTLAND. IDS INFORMATION TECHNOLOGY AND ENGINEERING s.a.r.l. è stata costituita per soddisfare questi requisiti da IDS INFOTECH Ltd INDIA che si impegna a supportarla così come descritto con il formato descritto nell'appendice numero 3... [...]

P.M.: ...Lei si ricorda quando questa società [IDS TUNISIA] era stata costituita?

HASCHKE: È stata costituita... un po' prima vedo dalla data, nel 2008, il 26 marzo del 2008 c'è la data di questo... La costituzione effettiva dal 19 giugno del 2008.

P.M.: ...chi l'ha costituita questa società?

HASCHKE: L'hanno costituita i rappresentanti della... IDS INDIA e per una piccolissima parte Hedi KAMOUN.

P.M.: ...arriviamo ad un paio di contratti... l'allegato 17 «share subscription and shareholder agreement» e... un contratto di «service agreement» che è l'allegato 18... e poi c'è il contratto di «spin-off»... Partiamo con questo accordo che è stato siglato quando?...

HASCHKE: Allora questo accordo... 2 febbraio 2009... Allora l'obiettivo di questo contratto è quello di preparare l'acquisizione del ramo d'azienda di ingegneria della IDS INFOTECH INDIA, quindi viene costituita una società «holding» e questa società «holding», mediante un aumento di capitale, acquista l'81% della IDS TUNISIA.

P.M.: E stiamo parlando della EUROMED LLC del Delaware?

HASCHKE: Esatto... a seguito di questo accordo, la maggioranza, per essere precisi l'81% delle quote della IDS TUNISIA s.a.r.l., diventano di proprietà della EUROMED HOLDING LLC...

P.M.: Si fa un aumento di capitale che viene seguito dagli indiani l'aumento di capitale o no?

HASCHKE: Non viene eseguito dagli indiani, vengono diluiti nella loro partecipazione...

P.M.: Successivamente in questa azione si arriva ad una quota maggiore di controllo da parte di EUROMED?

HASCHKE: Alla fine sì. Successivamente... Viene costituita una società per la costituzione... a sua volta di una nuova società in India, che acquisisce dalla IDS INDIA il ramo d'azienda l'ingegneria aeronautica. Questa società che acquisisce la società in India è a sua volta controllata da EUROMED, così alla fine si riuniscono sotto lo stesso cappello le proprietà della società tunisina e della società indiana che ha acquisito il ramo d'azienda di ingegneria aeronautica.

P.M.: ...Questo è un documento che abbiamo sequestrato in Svizzera, ce lo vuole spiegare?... vedo EUROMED 99 e poi c'è scritto RAK, poi sotto c'è Mauritius, AEROMATRIX, IDS... è l'allegato 21...

¹⁴⁵ Rectius: IDS INFORMATION TECHNOLOGY AND ENGINEERING s.a.r.l.

¹⁴⁶ Ud. 6/12/13



HASCHKE: ...il risultato finale è che la EUROMED che in quel momento lì è passata da LLC a Società degli Emirati Arabi, ha acquisito il...

P.M.: RAK è una società degli Emirati Arabi?

HASCHKE: Ras Al Khaimah vuol dire RAK... la IDS TUNISIA e la AEROMATRIX alla fine facevano tutte e due capo alla EUROMED Ras Al Khaimah, la IDS TUNISIA direttamente e la AEROMATRIX attraverso una «holding» a Mauritius... se non ricordo male, INFOTECH DESIGN SYSTEM.

P.M.: ...Quindi... la proprietà di IDS TUNISIA è passata da 100% IDS INDIA a 99,9% EUROMED...

HASCHKE: Sì, scusi, non era 100% IDS INDIA, anche lì era 99,9 IDS INDIA perché ci vuole sempre il socio locale.

P.M.: E chi è il socio locale?

HASCHKE: Hedi KAMOUN.

P.M.: ...Quindi praticamente c'è stata una sostituzione di IDS INDIA con EUROMED?

HASCHKE: Corretto.

P.M.: E poi successivamente EUROMED che prima è una società americana, una LLC, diventa una RAK... perché si è fatto questo ulteriore passaggio...?

HASCHKE: Perché erano cambiate le normative negli Stati Uniti con la questione della... questioni fiscali relative alle disposizioni americane che in tutto il mondo bisognava dire tutto a tutti, cioè gli Stati Uniti vogliono sapere tutto di tutti e quindi...

P.M.: E quindi è meglio andare a Dubai?

HASCHKE: ...non Dubai, a Ras Al Khaimah, comunque negli Emirati.

P.M.: ...questa società delle Mauritius si chiama INFOTECH DESIGN SYSTEM, acronimo sempre IDS?

HASCHKE: Acronimo sempre IDS, sì.

P.M.: ...chi c'è, **EUROMED** è una «offshore», chi c'è dietro... chi sono i beneficiari economici?

HASCHKE: **I beneficiari economici siamo sempre i soliti soci, cioè il sottoscritto, Carlo GEROSA e i tre fratelli TYAGI con una quota del 20% ciascuno...**

P.M.: Cioè cinque 20...

HASCHKE: Questo nella EUROMED... Mentre invece è sbagliato che Mauritius controlli il 100% di **AEROMATRIX**... perché il 17% era... dell'avvocato **KHAITAN**... Lo «shareholder agreement» aveva l'obiettivo di iniziare l'operazione di acquisizione mediante un aumento di capitale per diluire la quota dei soci esistenti ed aumentare la quota dei nuovi soci...

P.M.: ...il 15 di novembre parte il contratto con AEROMATRIX... Come viene costituita, quando viene costituita AEROMATRIX?

HASCHKE: **AEROMATRIX** viene costituita poco prima... a Nuova Delhi, viene costituita dallo studio dell'avvocato **KHAITAN**... si chiamava **INCRUST**... subito dopo cambiato in **AEROMATRIX**... società indiana...

P.M.: Con lo scopo di acquisire...?

HASCHKE: Acquisire... **un veicolo per l'acquisizione del ramo d'azienda aeronautico di IDS INDIA.** Analogamente al contratto tra **AGUSTA S.p.A.** e **IDS INDIA**, quello sottoscritto dalla prima con **IDS TUNISIA** il 31/10/08 ha quale **oggetto "l'esecuzione di servizi professionali" a fronte di specifici "call-of-orders" rilasciati da quest'ultima secondo termini e modalità rigorosamente definiti¹⁴⁷**, ed eseguiti da **IDS "nei propri uffici"** ed in quelli di **AW "in territorio italiano"**, e prevede -tra l'altro-:

¹⁴⁷ "2.1 - Upon confirmation from the Supplier, the Owner will issue specific Call Off Order to the Supplier for the Professional Services to be carried out, specifying the type, the contents of the activities, the Professional



- la fornitura di risorse ingegneristiche dedicate per un minimo di *180.000 ore/lavoro* annuali dopo *6 mesi* dalla firma dell'accordo;
- un compenso fisso minimo annuale di € *6,1 mln* a partire dal settimo mese dalla firma dell'accordo per il quantitativo minimo di ore/lavoro;
- lo svolgimento delle attività presso la sede di *IDS* e in territorio italiano, con creazione di un ufficio di supporto presso l'impianto di *Cascina Costa*;
- un costo di *34 €.* per ogni ora lavorativa e per il volume minimo concordato, pari a *5.000 ore/lavoro mensili* per il primo mese, *7.500* per il secondo, *10.000* dal terzo al sesto, e *15.000* a partire dal settimo e per la residua durata del contratto;
- pagamenti a fronte di fatture inviate alla sede di *AW* con cadenza mensile per un importo pari a *15.000 ore mensili*;
- il pagamento da parte di *AW* di € *900.000* per l'iniziale costo di avvio (*punto 7.3*);¹⁴⁸
- rimborsi "a piè di lista" delle spese di viaggio, vitto e alloggio previa autorizzazione dell'ufficio acquisti della committente in relazione ai singoli ordini.

Con l'introduzione del "*minimo garantito*" di ore/lavoro (e, conseguentemente, dei corrispettivi mensilmente versati dalla committente) il contratto veniva ad essere costruito secondo uno schema "*take or pay*" in realtà solo da un punto di vista formale, come sostanzialmente riconosce lo stesso *HASCKE* rispondendo al difensore di *p.c.*:¹⁴⁹

"HASCHKE: ...i soldi che venivano pagati da AGUSTAWESTLAND a IDS TUNISIA erano il corrispettivo di un contratto formalmente costruito nella formula di «take or pay»..."

In realtà, le risultanze probatorie dimostrano che non vi era lavoro a sufficienza per giustificare quel contratto e quel "*minimo garantito*".

In questo senso, sulla quantità e sull'effettiva utilità di quei lavori sono assai significative alcune conversazioni telefoniche intercettate:

➤ Conversazione tra *HASCHKE* e *GARAVAGLIA* r.i.t. 6071/11, tel. n. 10 del 22/2/12 h. 15:44:

"GARAVAGLIA: l'incontro con l'ingegner SPAGNOLINI io continuo a mettermi in nota con laaaa... con la Daniela, però se non mi chiama..."

HASCHKE - ho capito... però non c'è (inc)..."

Personnel necessary to perform these activities, the work site and the starting and completion dates, with a minimum notice of 10 working days... Call Off Orders once accepted by the Supplier will constitute formal and sole authorization by the issuing party to proceed with the required activities and will show the starting and completion dates of the activities, the place where they will be performed and the number of days forecasted to complete them, the reference documentation (Technical Specifications, Statement of Work), the maximum authorized amount, the invoicing methods,"

¹⁴⁸ *"The Owner shall pay the supplier a lump sum of € 900.000 towards the initial setup costs involved in setting up the dedicated resource center"*

¹⁴⁹ *Ud. 9/1/14*



GARAVAGLIA: no no, io sto raccattando gli ultimi lavori per non lasciare a secco Praveen... che stamattina ho parlato.... però ci terrei di più ad avere una delucidazione se partire con un centonove o seicentonove, uno dei due insomma... che ci garantirebbe un flusso di lavoro costante..."

➤ conversazione tra *GARAVAGLIA* e *SPAGNOLINI* progr. n. 64 del 23/2/12 h. 11:19:07:

"Attilio: Volevo sapere due minuti... Noi col 139 dal punto di vista della modellazione siamo abbastanza avanti, adesso stiamo incominciando a caricare il VPM che sembra che funzioni... Non completamente, però ha incominciato... E noi però, fra poco non abbiamo più lavoro se non affrontiamo qualche altro progetto... Non so se c'era il 109, o c'è il 109 non so quale..."

Bruno: Eh, vediamo un attimo, sul 101 com'è la situazione?

Attilio: Sul 101 ce l'hanno in mano gli inglesi, non so dovrei chiedere al...

Bruno: Tutto in mano agli inglesi?

Attilio: Sì, sì certo...

Bruno: Se dovessimo fare un discorso di licenza del 101, verso la parte fusoliera etc., avere tutto quanto bello in ordine...

Attilio: Ah quello sarebbe un lavoro utilissimo, c'era anche il 109 che io avevo iniziato l'anno scorso a guardare però...

Bruno: Però è meno urgente secondo me...

Attilio: Meno urgente? Quindi posso chiedere a chi, per il 101 adesso non c'è più l'Orlandi c'è il...";

➤ conversazione tra *GARAVAGLIA* e "Enrico" r.i.t. 299/12, tel. n. 127 del 25/9/12 h. 17:58:

"UOMO: tu il resto sei sempre in AGUSTA con gli indiani?

GARAVAGLIA: sì sì sempre...

UOMO: ma non hanno finito con... il 129?

GARAVAGLIA: il 129 è finito...

UOMO: ah quindi lavori su altri...

GARAVAGLIA: no ma io lavoro col... solo per il 139 adesso...

UOMO: ah tu... perché il 139... no, era già in 3D... no?

GARAVAGLIA: no no ma devono... devono portarlo sulla piattaforma V5... e poi stiamo mettendo a posto tutto il «bocamp» elettronico eee...

UOMO: ha senso però sul 139 ormai?

GARAVAGLIA: eh?

UOMO: cinque... alla macchina cinquecento... ha senso continuare? Boh...

GARAVAGLIA: boh! Non lo so...

UOMO: va beh, meglio per te..."

Il tenore di questi dialoghi è in palese contrasta con la spiegazione data da *HASCHKE* della creazione di *IDS TUNISIA* in funzione delle "aumentate richieste di AW".

Infine, la mancanza -in concreto- di esigenze tali da giustificare quei contratti trova significativa conferma anche nelle dichiarazioni di *SPAGNOLINI*:¹⁵⁰

"SPAGNOLINI: ...io credo di essermi... consultato con l'ingegner ORSI dicendo probabilmente non abbiamo più tante attività di «engineering» di quel tipo di lavoro che può fare HASCHKE... Io mi ponevo sempre il problema... di essere sicuro che ci fossero sufficienti attività per fare lavorare questi indiani, perché tutto volevo fuorché fosse un contratto che generava soltanto profitto per HASCHKE, ma volevo che ci fosse della polpa, delle attività... Quindi cercavo di monitorare

¹⁵⁰ Int. P.M. 7/3/13



costantemente anche perché mi arrivavano le fatture, dire: «**Ma signori, ce l'avete attività di <engineering> che stanno facendo questi signori qui?**».

P.M.: Ma a chi lo diceva questa cosa...?

SPAGNOLINI: Alla direzione tecnica”.

o

Il contratto, le prestazioni che ne costituiscono l'oggetto sono stati approfonditamente analizzati dai CTPM, nella cui relazione sono innanzitutto evidenziate gravi carenze e anomalie anche per quanto concerne la contabilità:¹⁵¹

“- **le modalità di costruzione del contratto di IDS TUNISIA: nella fattispecie indicata colpisce la sostanziale indeterminatezza del contenuto, delle caratteristiche e delle quantità delle prestazioni richieste: mentre nel caso di IDS INDIA tale specificazione si rinviene in ordini, di volta in volta, indirizzati al fornitore indiano, nel caso del fornitore tunisino difetta l'individuazione e la specificazione dei servizi affidati a IDS poiché il contratto quadro che regola i rapporti, si limita a contemplare la quantificazione del numero di ore minime da fatturare¹⁵²; colpisce, in particolare, la mancanza di richiami, negli atti negoziali, a capitolati o ad altri documenti tecnici intesi a precisare i dettagli dei servizi richiesti. È bensì vero che nel contratto quadro si prevede il ricorso ad ordini da emettersi dal committente in occasione delle varie richieste di forniture su base mensile (cfr. art. 2) ma è altresì vero... che la sussistenza di tali ordini è stata riscontrata in un numero limitatissimo di casi.**

- **la genericità dei documenti di spesa di IDS TUNISIA: ...le fatture di volta in volta emesse da IDS TUNISIA non puntualizzano né descrivono contenuti e quantità dei servizi prestati, facendo generico riferimento alle clausole del contratto quadro nella parte in cui prevedono un quantitativo di ore minimo da fatturare; a ciò si accompagna, nella quasi totalità dei casi l'assenza di ordini emessi dal committente.¹⁵³**

- **i controlli sulla regolare esecuzione dei contratti: va qui richiamato quanto reso noto direttamente da AW S.p.A. nella memoria di precisazioni più volte richiamata del 5 giugno 2012. A proposito delle verifiche espletate, la società di Cascina Costa riferisce: «Il controllo quantitativo dell'attività svolta¹⁵⁴ è eseguito dal sig. Attilio GARAVAGLIA». In relazione a quanto precede va fatto presente che AW S.p.A. non precisa la posizione organico-funzionale del sig. GARAVAGLIA rispetto alle parti in causa; nemmeno precisa il titolo che lo abilita a svolgere la delicata incombenza di cui sopra; né indica termini e modalità di esecuzione delle verifiche affidate al sig. GARAVAGLIA; né, infine, i compensi pattuiti e le modalità di corresponsione degli emolumenti convenuti. Ancora una volta, però, le «carte svizzere»... dimostrano che il sig. GARAVAGLIA figura iscritto sul libro paga di IDS**

¹⁵¹ Si riporta il testo con le note originali.

¹⁵² “sul punto, la memoria prodotta da AW S.p.A. il 5 giugno 2012... così si pronuncia: «Sulla base delle proprie conoscenze dei processi nonché della esperienza già acquisita, sin dagli anni 90, in materia di esternalizzazione di servizi di «engineering» e prima di assumere vincoli nei confronti del fornitore, AGUSTAWESTLAND quantificò in volumi forfettari le ore necessarie per sviluppare il lavoro poi affidato ad IDS. Tali volumi di ore, rappresentanti un minimo garantito, hanno formato oggetto delle contrattazioni perfezionata con IDS». Ancora una volta colpisce la genericità delle affermazioni rese da AW S.p.A. che non risultano supportate da alcun documento idoneo a dimostrare le analisi e le verifiche asseritamente compiute dalla società committente e gli esiti che ne sono conseguiti.”

¹⁵³ “Si segnala che, tra i documenti prodotti, sono stati rinvenuti dei rapporti tecnici, aventi cadenza trimestrale, con i quali IDS segnala le prestazioni eseguite e le lavorazioni in corso. Tali documenti, però, non fanno alcun riferimento alle fatture emesse e allo stato dei pagamenti e, pertanto, non consentono la possibilità, sia pure tardiva, di una specificazione delle prestazioni di volta in volta fatturate. Nessuna precisazione è stata, poi, fornita sul processo di verifica ed accertamento riguardante i suddetti elaborati.”

¹⁵⁴ “il profilo che maggiormente incide sui valori economici della prestazione”



TUNISIA ovvero sia del soggetto le cui prestazioni il sig. GARAVAGLIA avrebbe dovuto controllare nell'interesse del «committente» AW S.p.A."

o

Il brano sopra riportato contiene un riferimento alla figura di *Attilio GARAVAGLIA*, le cui dichiarazioni vanno valutate con prudenza per l'ambiguità della posizione assunta nel corso del tempo: infatti, dopo essere stato dipendente (fino al 2005) e poi consulente (fino alla fine del 2008) di *AW*¹⁵⁵, su proposta di *HASCHKE* (forse dietro suggerimento di *SPAGNOLINI*)¹⁵⁶ era stato poi assunto da *IDS TUNISIA* con un contratto di consulenza¹⁵⁷, ed operava come interfaccia tra quest'ultima e la committente, che gli aveva affidato il controllo della regolare esecuzione del contratto.

Peraltro, non poche perplessità sorgono sulla natura del rapporto tra il predetto e *IDS TUNISIA*, dal momento che agli atti si rinviene solo un contratto privo di data e della firma di *GARAVAGLIA*, per il periodo 1/1-31/12/12; peraltro, a fronte di ciò da alcune conversazioni telefoniche risulta che:

✓ a febbraio 2012 il contratto non era stato ancora stipulato, e c'erano ancora discussioni su modalità e forme: v. tel. n.21 del 27/02/12 h. 08:40 (*GARAVAGLIA/HASCHKE*):

"HASCHKE - buongiorno... ehm.... GARAVAGLIA allora, per la questione del... del suo contratto... io ho parlato ancora venerdì... la cosa migliore da fare... perché, cosa è successo? Facciamo un contratto con quella società italiana, la società italiana deve avere il contratto con la società tunisina.... allora, quello che loro suggerivano, in un certo senso anche contro il loro interesse, è di fare il suo contratto direttamente con la società tunisina...

GARAVAGLIA - si....

HASCHKE - per fare questo però lei ha bisogno di un commercialista che le faccia da sostituto d'imposta....

GARAVAGLIA - si... va bene...

HASCHKE - lei ce l'ha un commercialista?

GARAVAGLIA - lo trovo... lo trovo...

HASCHKE - allora, lei dovrebbe gentilmente... io ieri sera... perché c'è qui Hedi, ieri sera ho parlato con Hedi, da parte sua ovviamente non c'è nessunissimo problema a fare questo...

GARAVAGLIA - si....

HASCHKE - bisogna che lei parli con il suo commercialista e gli dica «guardi, c'è questa società tunisina che ha un contratto con l'AGUSTA, mi offrono di fare la supervisione del contratto... aaa... per una cifra da stabilire, ma comunque vorrei fareeee...» ...lei si fa spiegare dal commercialista...

GARAVAGLIA - si sì, i passi che devo fare...

¹⁵⁵ "...alla fine del 1968... sono rientrato in AGUSTA e sono rimasto fino al 2005 come dipendente, e poi successivamente come consulente fino alla fine del 2008" (ud. 23/1/14, pag. 80).

¹⁵⁶ "...Le dico che sono stato io a suggerire a HASCHKE di prendere l'Attilio GARAVAGLIA proprio in maniera assolutamente trasparente." (SPAGNOLINI, int. P.M. 7/3/13)

¹⁵⁷ "P.M.: ...era un suo dipendente GARAVAGLIA... - KAMOUN: Diciamo dipendente non nella forma, lui mi mandava le fatture mensili, io lo pagavo... - P.M.: Be', no, cioè nella forma sì, perché era pagato da IDS? - KAMOUN: Sì, ma scusi, non era a busta paga, cioè non era registrato con un contratto di lavoro, aveva un contratto di consulente" (ud. 23/1/14, pag. 45)



HASCHKE - i passi che deve fare e noi da parte nostra, una volta che il commercialista le ha detto bene come va fatta la cosa facciamo immediatamente il contratto e lo facciamo partire dal primo di gennaio....

GARAVAGLIA - va bene... va bene dottore... provvedo subito...

HASCHKE - benissimo... grazie GARAVAGLIA... mi spiace ma sta cosa quaaaa... se non la prendiamo per le corna non... non la (inc) più... ok...

GARAVAGLIA - si... arriverdela dottore..."

- ✓ a marzo 2012 la soluzione sembrava ancora lontana: v. tel. n.22 del 27/03/12 h. 11/42 (GARAVAGLIA/KAMOUN):

"KAMOUN - ...Signor GARAVAGLIA buongiorno..

GARAVAGLIA - buongiorno Hedi, buongiorno... mi dica...

KAMOUN - bene... mi sente bene? Allora, ho parlato con Guido... praticamente stiamo ancora aspettando notizie e non ho ancora nessuna... diciamo... la conferma non... non ce l'ho subito...

GARAVAGLIA - va bene...

KAMOUNI - quello che mi propongono è di fare come (inc), almeno per fare un anticipo così lei non rimane bloccato...

GARAVAGLIA - si beh... si va bene, si può fare una... come prima...

KAMOUNI - partendo con una... una... almeno una rata...

GARAVAGLIA - Hedi il problema mio non è quello, il mio problema è che devo rinnovare dei permessi e se non... se non riesco a concludere non riesco più niente, a far niente io eh... qui in ditta... quello è il mio problema... il problema è di di... di rinnovare dei «pass»..."

- ✓ solo nel mese di luglio pare che si riesca a regolarizzare la posizione di GARAVAGLIA: v. tel. n.282 del 17/7/12 h. 09:42 (GARAVAGLIA/KAMOUN):

"KAMOUN - tutto a posto...

GARAVAGLIA - tutto a posto?

KAMOUN - si si, abbiamo ricevuto tutto, volevo avvisarla cheeee... Guido mi ha dato disposizione per procedere con... col contratto...

GARAVAGLIA - va bene...

KAMOUN - dunqueeee.... io lo stampo e lo firmo com'è, non dovrei cambiare niente....

GARAVAGLIA - si...

KAMOUN - poi glielo mando non in ufficio, glielo mando a casa magari..."

Nella sentenza di primo grado si legge che:

" Il coinvolgimento di GARAVAGLIA come consulente di IDS TUNISIA non era ignoto ai vertici di AW".¹⁵⁸

Molteplici elementi, però, dimostrano che AW non solo -e necessariamente- era al corrente del rapporto instaurato tra GARAVAGLIA e la società tunisina, ma era anche pienamente d'accordo in questo senso, dato che il predetto, per tutto quel lungo periodo, benché "al libro paga" di IDS TUNISIA, aveva continuato a svolgere la propria attività a Cascina Costa.

In sostanza, la sua posizione ed il suo ruolo di fatto non erano mai cambiati, come si evince non solo da una frase di HASCHKE nel corso di un dialogo avente ad oggetto la linea difensiva

¹⁵⁸ Sent. I grado, pagg. 106/107.



concordata tra il predetto e gli "avvocati" di AGUSTAWESTLAND¹⁵⁹, ma anche dalle alle intercettazioni telefoniche¹⁶⁰ e dalle dichiarazioni del teste CASTELLI:¹⁶¹

"Quando ho iniziato a lavorare in AGUSTA¹⁶², Attilio GARAVAGLIA era diciamo il responsabile per la parte direzione tecnica delle assegnazioni esterne di «engineering». Ho continuato a collaborare con lui fino a quando ha terminato l'attività in AGUSTAWESTLAND... Quando sono arrivato io era ancora dirigente di AGUSTAWESTLAND, a memoria penso dopo un paio di anni è andato in pensione e ha continuato a collaborare come consulente diretto di AGUSTA... **Ha continuato l'attività che aveva fatto negli anni precedenti...** La gestione di tutte le attività esterne richieste dalla direzione tecnica...

P.M.: ...10 novembre 2009 GARAVAGLIA che cosa era?...

CASTELLI: Ritengo che nel 2009 sia stato un consulente.

P.M.: ...ma consulente di chi? ...non era più neanche consulente di AGUSTAWESTLAND, era consulente di chi?

CASTELLI: **Io non lo so di chi era consulente GARAVAGLIA... Per me GARAVAGLIA è sempre stato una continuità.**

PRESIDENTE: ...non è cambiata da prima a dopo?

CASTELLI: Assolutamente.

PRESIDENTE: **Ha continuato a fare con GARAVAGLIA quello che faceva...?**

CASTELLI: **Quello che facevo quando era dipendente... Anzi quando era dirigente di AGUSTA...**

P.M.: ...si ricorda che all'epoca Attilio GARAVAGLIA era il consulente non più di AGUSTAWESTLAND, bensì di IDS TUNISIA?

CASTELLI: No, non lo sapevo.

P.M.: Non gliene ha mai parlato?

CASTELLI: Assolutamente.

P.M.: Non glielo ha mai detto?

CASTELLI: Assolutamente no."

Ulteriore conferma si trae poi da quanto lo stesso GARAVAGLIA ha narrato circa l'inizio del rapporto con IDS TUNISIA:¹⁶³

"P.M.: ...nel 2009 lei riceve per caso una proposta da Guido HASCHKE?

GARAVAGLIA: Sì, sì... Dunque l'incontro è avvenuto durante il periodo in cui ero lì a mettere a posto le carte... mese di gennaio... Ho ricevuto una telefonata sul cellulare, era Guido HASCHKE che mi chiamava e mi diceva se avremmo potuto fissare un incontro... Lui ha detto che era nel parcheggio dell'AGUSTA e gli ho detto: «Guardi, che io casualmente oggi sono in ditta, se vuole può venire nel mio ufficio, parliamo lì»... era una proposta che era da prendere in considerazione perché mi propone di fare... praticamente di creare in TUNISIA un ufficio tecnico che avrebbe dovuto occuparsi di progettazione, documentazione per l'area mediterranea, in particolare la parte da sviluppare in termini di ufficio tecnico era verso l'Europa, Italia, Francia, Spagna e altri Paesi che ne avessero avuto bisogno. La parte invece manualistica o comunque di servizi di svilupparla per la fascia diciamo dell'Africa del nord...

¹⁵⁹ "HASCHKE: ...In realtà loro mi hanno persino chiesto di GARAVAGLIA. Io ho detto che è un direttore tecnico e basta. Loro hanno controllato, è risultato vero e hanno smesso di infastidire [incomprensibile]¹⁵⁹ e non è mai stato interrogato o niente." (intercettazione ambientale progr. n. 10361 dell'8/7/12 h. 11:41:51). Per il testo integrale v. Parte II - A/1).

¹⁶⁰ Tra le altre v. tel. n. 68 del 17/04/12 ore 11:41 tra GARAVAGLIA e HASCHKE ("GARAVAGLIA - ...e purtroppo io oggi sono impegnato qui a Cascina...").

¹⁶¹ Ud. 6/2/14.

¹⁶² maggio 2004

¹⁶³ Ud. 23/1/14, pag. 79 segg.



P.M.: ...HASCHKE in quella occasione le fece anche il nome della società tunisina che l'avrebbe in qualche modo assunta o meglio che avrebbe stipulato con lei un contratto di consulenza?

GARAVAGLIA: Sì, sì, mi ha detto che non sarebbe stata IDS INDIA, ma IDS TUNISIA...

P.M.: ...ha posto ad HASCHKE il problema della... analogia dell'IDS INDIA e IDS...?

GARAVAGLIA: Sì, sì, ovviamente l'ho chiesto, ho detto: «Che relazione c'è?». E dice: «È la stessa società»... mi ha detto che però avrei dovuto incominciare dalla migrazione dei «files» informatici del 139 e dovevo seguire questa attività in AGUSTA... **Ho chiesto se questo qui doveva essere però confermato dall'azienda, perché io non posso entrare in un'azienda se non sono bene accetto, quindi ho chiesto questo e mi ha detto che non ci sarebbero stati problemi... mi sembra che abbia detto: «Allora chiederò all'ingegner SPAGNOLINI»... io ho chiesto... quando siamo andati la prima riunione alla fine del mese di gennaio con Guido HASCHKE e Carlo GEROSA nell'ufficio dell'ingegner SPAGNOLINI, l'ingegner SPAGNOLINI mi ha guardato e mi dice: «Mi raccomando, segui bene il lavoro perché è il lavoro che facevi prima, il tuo lavoro insomma, è la progettazione» e quindi a quel punto lì ho capito che sarei stato accettato, ecco.**

P.M.: Che l'autorizzazione c'era?

GARAVAGLIA: Sì, sì."

o

Fondamentale importanza ai fini della ricostruzione dei rapporti tra AW e IDS TUNISIA, va riconosciuta alla deposizione dibattimentale del teste Hedi KAMOUN, che ha offerto elementi utili anche sulla nascita e le successive vicende della società, e su alcuni importanti aspetti contabili:¹⁶⁴

"P.M.: ...chi ha conosciuto, perché poi viene costituita una società che si chiama IDS, ma che è IDS TUNISIA, l'ha costituita lei quella società?

KAMOUN: Esatto, sì... Mi sono stati presentati, diciamo l'azienda mi è stata presentata dal dottor GEROSA e dal dottor HASCHKE... IDS INDIA, in quanto grandissima società di servizi nel settore dell'ingegneria, dei «call center» e dei vari diciamo «business process outsourcing», e loro avevano consigliato a questa società di aprire una «subsidiary», una filiale in TUNISIA.

P.M.: ...come è stata costituita IDS TUNISIA, quindi chi se n'è occupato, quali sono state le modalità?

KAMOUN: Praticamente è stato gestito tutto per corrispondenza, nel senso che per la costituzione nessuno di IDS INDIA è venuto in TUNISIA, mi è stato tutto mandato tramite deleghe e «powers of attorney»... il mio interlocutore è l'avvocato KHAITAN che era il legale della società IDS INDIA, dunque io ho ricevuto tutto tramite posta, tutti i poteri, gli statuti firmati e... il signor AGGARWAL¹⁶⁵ aveva avuto lui una procura dal «board» di IDS INDIA per potermi dare a me una procura per costituire la «subsidiary»... lui aveva il 0,5% se mi ricordo bene... io avevo una quota unica e il signor BAGRODIA¹⁶⁶ aveva anche lui un 0,5%, ma la mia quota era solo per la forma nel senso che in TUNISIA, per costituire una società, l'atto di costituzione prevede che uno dei soci fosse presente, siccome loro non si sono presentati, mi è stata attribuita questa quota simbolica solo per l'atto di costituzione... La prima volta che ho incontrato l'avvocato KHAITAN era durante il mio viaggio di vacanza in India nel 2006, viaggio che è stato organizzato, mi aveva invitato il dottor GEROSA insieme alla sua figlia... Autunno... Le uniche persone che avevo incontrato erano i tre fratelli TYAGI e l'avvocato KHAITAN...

P.M.: ...Questo è l'«agreement» tra AGUSTA S.p.A. e IDS TUNISIA. Conosce questo documento?

¹⁶⁴ Ud. 23/1/14, pag. 6 segg.

¹⁶⁵ Partap AGGARWAL, A.D. di IDS INDIA

¹⁶⁶ Satish BAGRODIA, Presidente di IDS INDIA



KAMOUN: Sì.

P.M.: Quando lo ha visto per la prima volta? Intanto lo ha anche negoziato oppure no?

KAMOUN: Assolutamente non l'ho negoziato, mi era pervenuto via posta corriere «express» in due copie già firmate, in originale. Io mi sono limitato, sotto istruzioni del dottor GEROSA e HASCHKE, di controfirmarlo e di rimandarlo alla società AGUSTAWESTLAND.

P.M.: È lei che gestiva il conto di IDS TUNISIA a Tunisi?

KAMOUN: Lo gestivo in via fiduciaria per conto dei miei clienti, dei beneficiari economici della società.

P.M.: Chi erano per lei i beneficiari economici di questa società?...

KAMOUN: Ci sono due fasi. Una prima fase era l'IDS INDIA e i soci dell'IDS INDIA e in una seconda fase erano il dottor GEROSA e il dottor HASCHKE... [...]

P.M.: ...lo «share subscription and shareholders agreement»... si tratta di un documento che lei stesso mi ha prodotto... come è nato, perché è nato, chi glielo ha trasmesso.

KAMOUN: Allora questo documento viene firmato il 2/2/09... è un «share subscription and shareholders agreement» tra i soci della IDS TUNISIA, che all'epoca erano IDS INDIA e le due persone fisiche, il signor AGGARWAL e il signor BAGRODIA in prima persona, e d'altra parte la società di diritto americano EUROMED HOLDING che prevede un aumento di capitale tramite iniezione di danaro, il capitale della IDS TUNISIA e che dunque sarebbe la EUROMED diventata proprietaria dell'81% della IDS TUNISIA in prima fase e che a fine anno prevedeva che le rimanenti quote vengono cedute alla EUROMED HOLDING.

P.M.: Molto bene. Chi glielo ha preannunciato questo «agreement»?

KAMOUN: ...sarà stato... il dottor HASCHKE... Questo «agreement» prevedeva che, una volta cedute le parti rimanenti da IDS INDIA alla EUROMED, ci sarebbe stato un cambio della denominazione della società IDS TUNISIA.

P.M.: Quindi non avrebbe più dovuto chiamarsi IDS?

KAMOUN: Corretto.

P.M.: Perché?

KAMOUN: Perché... una volta che la IDS INDIA ... non aveva più interessi in questa società, non aveva più senso di avere la stessa denominazione.

P.M.: ...È stata cambiata la denominazione?

KAMOUN: Non è stata cambiata, sotto istruzioni molto chiare del dottor HASCHKE e del dottor GEROSA, più volte il signor AGGARWAL mi ha mandato sollecitazioni di conferma se è stato fatto il cambio del nome.

P.M.: Quindi IDS voleva che si cambiasse?

KAMOUN: Sì... Io chiedevo al dottor GEROSA e al dottor HASCHKE se dovevo iniziare a preparare i verbali... il dottor HASCHKE a un certo punto mi aveva chiesto di farlo, di preparare i verbali, poi non si è fatto nulla, visto che il signor AGGARWAL continuava a insistere mandandomi e-mail, chiedendo conferma, io a un certo punto ne ho parlato col dottor GEROSA il quale mi ha detto: «Non ti preoccupare, ignora le sue <mail>, ci pensa l'avvocato KHAITAN a parlargli». Infatti io non ho più ricevuto nulla... fino al 2013, dunque subito dopo gli arresti diciamo, ho ricevuto una comunicazione dal signor AGGARWAL indirizzata a me personalmente... Che chiede danni personali a me... Per i danni all'immagine della sua società... [...]

P.M.: ...questo è un «agreement» tra IDS TUNISIA e IDS INDIA... Lei ne è a conoscenza...?

KAMOUN: Sì... è un contratto che viene comunque redatto lo stesso giorno del «shareholders agreement», è un contratto che dà un quadro giuridico alla relazione tra IDS TUNISIA e IDS INDIA, visto che in quella data è subentrata la EUROMED e dunque la IDS TUNISIA non era più una filiale di fatto della società indiana e dunque c'era questo bisogno di avere diciamo un rapporto ufficiale tra le due società per la fornitura di servizi di ingegneria.



P.M.: Che erano i servizi... inerenti il contratto con AW S.p.A. tra IDS TUNISIA...

KAMOUN: Corretto.

P.M.: IDS TUNISIA aveva altri clienti oltre a AW S.p.A.

KAMOUN: No... [...]

P.M.: ...Questo è invece un «service agreement» tra IDS TUNISIA e AEROMATRIX... sa chi è AEROMATRIX, se ha mai avuto occasione di vedere i suoi uffici, i suoi stabilimenti e se soprattutto è a conoscenza di questo accordo...

KAMOUN: Sì, certo, questo è un contratto che è stato stipulato fine 2009 e inizio del 2010, che praticamente è il contratto che regola il rapporto tra AEROMATRIX e IDS TUNISIA nella fornitura dei servizi di ingegneria.

P.M.: Sostanzialmente AEROMATRIX va a sostituirsi a IDS INDIA?

KAMOUN: Corretto.

P.M.: ...è mai stato negli stabilimenti, negli uffici di AEROMATRIX?

KAMOUN: Assolutamente no, né di AEROMATRIX né di AGUSTA né di IDS INDIA tra l'altro.

P.M.: Chi conosceva di AEROMATRIX, se conosceva qualcuno?

KAMOUN: L'unica persona che conoscevo era l'ingegner BAKSHI... Praveen BAKSHI...

P.M.: ...questo è lo «spin-off» di AEROMATRIX da IDS INDIA, lei lo conosceva questo documento?

KAMOUN: Questo documento io non lo conosco, ma l'operazione di acquisto del ramo d'azienda da parte di AEROMATRIX all'IDS INDIA di questo ne ero al corrente, perché me l'avevano spiegato il dottor HASCHKE e il dottor GEROSA che avevano costituito loro l'AEROMATRIX e che avrebbero acquisito questo ramo d'azienda con tutti gli ingegneri specializzati nell'ingegneria diciamo «aerospace»...

P.M.: Lei era a conoscenza di un contratto in essere tra IDS INDIA... e AW S.p.A... datato 1/8/07?

KAMOUN: No.

P.M.: Ed era a conoscenza di pagamenti diretti da AW S.p.A. ad AEROMATRIX?

KAMOUN: L'unico pagamento di cui ero a conoscenza direttamente da AW a AEROMATRIX era quello relativo al rimborso spese degli ingegneri che erano fisicamente in Italia per fare il lavoro di ingegneria...

P.M.: ...lei ricorda se in un caso il pagamento di queste spese di trasferta è stato fatturato da IDS? Le mostro la fattura... questa è IDS TUNISIA.

KAMOUN: TUNISIA, corretto... sì, questa è una fattura di pagamento di spese, rimborso spese che sicuramente, se verifichiamo nella mia contabilità e nella contabilità dell'IDS TUNISIA...

P.M.: ...le fatture... che IDS TUNISIA emetteva nei confronti di AW S.p.A., lei a chi le indirizzava?

KAMOUN: Le fatture erano indirizzate alla società AGUSTAWESTLAND, però la busta con l'indirizzo dunque del corriere express che mandavo erano state indirizzate all'ingegner SPAGNOLINI, come mi è stato chiesto... dal dottor HASCHKE... «All'attenzione dell'ingegner SPAGNOLINI»..."

Dunque, come riferito da KAMOUN con il "subscription and shareholders' agreement" del 2/2/09 IDS INDIA il 2/2/09 uscì dalla compagine sociale della società tunisina, il cui controllo passò a EUROMED: ciò rese necessario individuare un nuovo fornitore delle prestazioni di ingegneria già affidate all'impresa indiana, che proseguì nell'attività fino al subentro di AEROMATRIX (sempre facente capo al duo HASCHKE/GEROSA); IDS INDIA intendeva "uscire di scena" in modo definitivo, come si evince dalla clausola del citato "agreement" in base alla quale la società tunisina avrebbe anche dovuto mutare ragione sociale:



clausola mai rispettata per volontà di *HASCHKE* e *GEROSA*, che -in questa "seconda fase"- erano gli unici beneficiari economici di *IDS TUNISIA*.

Nello stesso giorno le due *IDS* avevano contestualmente sottoscritto un altro «*agreement*» per formalizzare i loro rapporti in relazione ai servizi di ingegneria oggetto del contratto con *AW*, che -in pratica- venivano "appaltati" dalla società tunisina a quella indiana; il 5/11/09 era stato finalmente realizzato lo "spin off" da *IDS INDIA* ad *AEROMATRIX*, che il 15/11/09 aveva siglato l'accordo con *IDS TUNISIA* per la fornitura dei servizi d'ingegneria ad *AW*, subentrando così definitivamente a *IDS INDIA*.

Da questi passaggi, e soprattutto delle pressioni esercitate da *IDS INDIA* affinché la società tunisina cambiasse la denominazione onde evitare ogni possibile confusione, si deduce che *IDS INDIA* aveva realmente intenzione di non proseguire l'attività per conto di *AW*, il cui completo controllo -anche sul versante economico- viene quindi assunto da parte di *HASCHKE* e *GEROSA*.

Proseguendo nel racconto *KAMOUN* ha aggiunto che *IDS TUNISIA* aveva subappaltato la traduzione di alcuni manuali (di cui aveva ricevuto i "files" da *HASCHKE* e *GARAVAGLIA*) ad una società tunisina (*RHO*), e ha fornito anche importanti indicazioni su *INTERSTELLAR* (che senza esitazioni né incertezze egli ha dichiarato fare capo ad *HASCHKE* -e ai suoi "soci"- facendo così naufragare il tentativo di quest'ultimo di prendere le distanze da quella società) e sui pagamenti a tale società e ad *AEROMATRIX*:

"KAMOUN: INTERSTELLAR è una società delle Mauritius, sempre intestata diciamo di proprietà di GEROSA e HASCHKE... Questo mi è stato detto da loro che erano sempre loro, come lo era IDS e come lo erano anche la AEROMATRIX e basta, questa è una società... KHAITAN era... Diciamo cioè era lui che mi mandava le fatture della INTERSTELLAR a me, alla IDS TUNISIA... Erano sempre fatture avente riferimento a lavori di ingegneria.."

P.M.: Quindi a fronte di queste fatture, IDS effettuava i pagamenti?

KAMOUN: Corretto.

P.M.: Può dire al Tribunale qual era la proporzione dei pagamenti, prendiamo per esempio una fattura standard, 510.000 €. al mese, quali erano i pagamenti che IDS faceva a AEROMATRIX, quali erano i pagamenti che faceva a INTERSTELLAR?

KAMOUN: Le fatture di AEROMATRIX erano intorno ai 100/110.000 €. al mese e le fatture di INTERSTELLAR erano tra i 300 e i 400 al mese.

P.M.: ...da chi riceva ordini per conto di INTERSTELLAR e per conto di...?

KAMOUN: Io gli ordini li ricevevo sempre dai signori GEROSA e HASCHKE, nel senso che, quando arrivava un pagamento dell'AGUSTA, avisavo i miei clienti... GEROSA e HASCHKE... dell'avvenuto pagamento, poi loro mi chiedevano di pagare le fatture e dunque di chiedere le fatture a AEROMATRIX e mi arrivavano anche le fatture INTERSTELLAR.."

P.M.: Lei sa perché fu scelto un conto e una società delle Mauritius, INTERSTELLAR appunto?

KAMOUN: ...poteva essere Mauritius come poteva essere qualsiasi altro diciamo Paese agevolato...

P.M.: C'era qualcuno che conosceva quel Paese in particolare?



KAMOUN: L'avvocato KHAITAN... Io ricevo disposizioni da KHAITAN... che però mi facevo autorizzare sempre da GEROSA e HASCHKE... Lui mi mandava le fatture... E chiedeva il pagamento."
Infine, il teste ha precisato che *AEROMATRIX* aveva emesso fatture direttamente nei confronti di *AW* per spese di vitto, alloggio e viaggio degli ingegneri indiani che si recavano a *Cascina Costa*, pur se con la stessa causale vi erano anche fatture di *IDS TUNISIA* ad *AW*.¹⁶⁷

o

Anche *GARAVAGLIA* ha riferito in merito ad *AEROMATRIX* e ai rapporti tra quest'ultima e *IDS TUNISIA*.¹⁶⁸

"P.M.: ...quando lei sente parlare per la prima volta di AEROMATRIX e da chi?

GARAVAGLIA: Dunque AEROMATRIX alla fine del 2009 nell'ufficio di HASCHKE e GEROSA a Lugano mi dicono che devono dirmi una cosa importante, che il lavoro successivamente verrà svolto non più da IDS INDIA ma da AEROMATRIX, che era una società che era stata formata solo per il settore aeronautico estraendolo dalla IDS INDIA che aveva una costituzione molto più corposa e molto più numerosa che non poi AEROMATRIX.

P.M.: Una sorta di «spin-off», così?

GARAVAGLIA: Sì, adesso si usa dire quello, però...

P.M.: ...AEROMATRIX le fu detto fa capo a... oppure non le fu detto? Di chi era questa AEROMATRIX?

GARAVAGLIA: No, no, mi hanno detto chiaramente che era la loro società...

P.M.: ...HASCHKE le ha spiegato anche qual era il rapporto di AEROMATRIX con IDS TUNISIA?

GARAVAGLIA: Ma mi ha detto che erano usciti da questa società un centinaio di persone, che sarebbero andati a fare solo il prodotto aeronautico in AEROMATRIX, mentre in IDS continuavano a fare l'«automotive» e la parte manualistica.

P.M.: Ma IDS a questo punto di chi era? Perché lei prima, rispondendo, ha detto che IDS... parlo di IDS TUNISIA era di IDS INDIA. A questo punto IDS TUNISIA, nella versione che lei apprende da HASCHKE, di chi è?

GARAVAGLIA: Ma non me l'hanno detto certamente, non mi ha detto che lui era ancora in IDS INDIA oppure aveva lasciato IDS INDIA. Mi ha detto soltanto che era stata costituita la società AEROMATRIX con la quale io avrei dovuto lavorare. La mia preoccupazione non era certamente quella dell'aspetto societario, ma era quella di sapere se io avrei dovuto lavorare in continuazione con degli ingegneri nuovi oppure se effettivamente erano gli stessi ingegneri coi quali avevo lavorato e conosciuto precedentemente. Mi ha assicurato che sarebbero stati proprio tutti gli stessi perché loro avevano staccato la parte aeronautica.

P.M.: Quindi lei ha continuato ad interloquire con Praveen, con gli stessi...?

GARAVAGLIA: Sì, sì, ma non era solo con Praveen, Praveen faceva il direttore, per me era importante i capi progetto coi quali lavoravo quotidianamente."

o

Alla luce di queste premesse si passare a trattare dell'accordo concluso tra *AW* e *IDS TUNISIA*, ed in particolare di ciò che distingue tale rapporto contrattuale da quello precedente con *IDS INDIA*.

¹⁶⁷ Su questo punto si tornerà in seguito, a proposito della fattura *IDS TUNISIA/AW* n. 201102/02 del 28/2/11.

¹⁶⁸ *Ud. cit.*, pag. 97 segg.



In proposito si possono prendere le mosse dalla deposizione del teste CASTELLI, il quale ha parlato anche di AEROMATRIX:¹⁶⁹

P.M.: E che tipo di contratto era questo qui?..

CASTELLI: Dal punto di vista tecnico era noi lo chiamiamo un contratto committato, nel senso era un contratto economico, si fissavano anche delle quote economiche all'interno di questo contratto... Era stato sottoscritto dall'ingegner SPAGNOLINI.

P.M.: Quindi non dal responsabile dell'ufficio acquisti, non dall'ingegner GIANNI?

CASTELLI: No... posso immaginare per la tipologia diversa del contratto. Sono contratti ad alto livello e di conseguenza l'amministratore delegato si prende cura di firmare determinati contratti.

P.M.: Cosa intende contratti ad alto livello cioè contratti che «bypassano» la direzione acquisti?

CASTELLI: Non so se è stata «bypassata» la direzione acquisti.

P.M.: Beh, questo è quello che mi aveva detto l'altra volta: «Ha totalmente <bypassato> la direzione acquisti».

CASTELLI: Diciamo che la direzione acquisti non è stata coinvolta nella stesura del contratto.

P.M.: Mentre era stata coinvolta nella stesura del contratto con IDS INDIA?

CASTELLI: Nel caso del contratto precedente che abbiamo visto, è stato l'ufficio acquisti a negoziarlo e a definirlo... l'ho fatto io quello.

P.M.: Mentre IDS TUNISIA non ne conosce l'origine?

CASTELLI: ...Non è stato diciamo gestito dal dipartimento acquisti. [...]

P.M.: ...parliamo di un'altra società, AEROMATRIX... intanto AEROMATRIX come entra in gioco questa società, cosa lei sa di questa società?

CASTELLI: ...stavamo continuando a collaborare con IDS e poi GARAVAGLIA mi ha informato del nuovo cambio di ragione sociale. Più che cambio di ragione sociale, era nascita di una nuova società, in quanto IDS INFOTECH aveva ceduto il ramo di...

P.M.: Di azienda?

CASTELLI: Sì, della parte «aerospace» a questa società AEROMATRIX. Il direttore o amministratore... era sempre comunque Praveen BAKSHI e diciamo che avevano anche travasato la maggior parte del personale tecnico...

P.M.: ...si ricorda questa mail che adesso le mostro, che è l'allegato 1 del verbale di sommarie informazioni testimoniali...? ...10 novembre 2009, quindi un po' prima del 26 novembre del 2009, GARAVAGLIA le scrive...

CASTELLI: Che in pratica la società AEROMATRIX aveva rilevato le attività aeronautiche di IDS e Praveen manteneva le stesse responsabilità che in IDS...

P.M.: ...Vediamo anche l'altra mail... la riceve da Praveen?

CASTELLI: Sì... l'ho chiesta io... AEROMATRIX si faceva carico «in toto» delle condizioni generali dell'accordo quadro sottoscritto ad agosto 2007...

P.M.: Poi c'è scritto qualcosa dopo. «Soon after... 2009...» AEROMATRIX richiederebbe...?

CASTELLI: Sì, vorrebbe sottoscrivere un nuovo «agreement» simile a quello sottoscritto in precedenza con IDS.

P.M.: ...quindi chiedeva poi di sottoscrivere un contratto?

CASTELLI: Sì, sì, anche se aveva accettato tutte le condizioni di quello in essere.

P.M.: ...AGUSTAWESTLAND doveva accettare AEROMATRIX, quindi non esisteva ancora un contratto bilaterale tra AEROMATRIX...

CASTELLI: Non esisteva un accordo quadro... qui incominciamo a parlare di una nuova attività, non più solo del 129, ma subentra il discorso del 139, cosa che IDS non aveva iniziato questo tipo di lavoro...

¹⁶⁹ Ud. 6/2/14.



P.M.: ...Praveen chiede... «would request you to sign a similar agreement with AGUSTAWESTLAND»... questo «agreement» non è stato mai poi sottoscritto?

CASTELLI: **Non è mai stato sottoscritto, ma era stato preparato e condiviso, poi per le vicissitudini lo abbiamo interrotto... lo stavamo negoziando a... penso autunno 2012... ma alla fine non serviva neanche, bisogna essere sinceri, perché bene o male AEROMATRIX utilizzavamo dei tecnici presso la nostra sede, quindi c'erano pochi pacchetti di lavoro da assegnare ad AEROMATRIX, di conseguenza era più... un proforma andare a sottoscrivere un nuovo accordo quadro...**

o

A prescindere dalle legittime perplessità dell'accusa circa l'effettiva portata della collaborazione offerta da AW agli ispettori RINA, alle conclusioni di questi ultimi deve riconoscersi una limitata valenza probatoria, per i limiti di ordine temporale e le carenze sul piano documentale che hanno condizionato l'indagine; la committente, infatti, oltre a concedere un periodo di tempo assai ristretto per l'espletamento dell'incarico¹⁷⁰, aveva reso possibile solo un'indagine "a campione":¹⁷¹

"P.M.: *Che cosa significa quella frase che è presente praticamente su ogni pagina del vostro rapporto: «Lo scrivente non fornisce inoltre alcuna garanzia in ordine alla corretta e completa esecuzione delle commesse esaminate»?*

CASSISSA: **Be', la frase è individuare il fatto che, dato che la verifica è una verifica a campione, non è una verifica estensiva, non si può dare garanzia in merito alla completa e corretta esecuzione di tutte le attività, in fondo a pie' di pagina...**

P.M.: *Ma rispetto alla commessa IDS TUNISIA, qual è la documentazione che vi è stata fornita?... Voi avevate richiesto richieste di offerta, specifiche tecniche di dettaglio, statement of work (SOW), offerte tecnico economiche emesse dai fornitori, allegati tecnici di specifica della fornitura, offerte tecnico economiche concorrenti, documentazione relativa alla fase di negoziazione, richieste di acquisto e documentazioni interne AW, ordini, contratti ed accordi quadro emessi a favore dei fornitori, richieste di fatturazione, autorizzazioni a procedere, stato di avanzamento lavoro, qualsiasi documento in grado di chiarire lo scopo della fornitura, avanzamento dei pagamenti. Che documenti avete ricevuto da parte... con riferimento al contratto di IDS TUNISIA?*

CASSISSA: **...in linea di massima ricordo che abbiamo ricevuto l'accordo quadro, le fatture.**

P.M.: *L'accordo quadro prevedeva dei «call of order»?*

CASSISSA: **L'accordo quadro prevedeva... dei «call of order», prevedeva anche un piano di fatturazione dentro all'accordo stesso, cioè era indicato un piano di fatturazione mensile.**

P.M.: *E i «call of order» li avete trovati oppure no?*

CASSISSA: **Allora nel «report» è indicato... che comunque non ci fossero ordini, se non una piccola parte, a giustificazione di tutte le fatture emesse, quindi tutte le fatture richiamavano l'accordo quadro, ma non c'era un legame uno a uno con un ordine... è un «down payment» che richiama l'art. 7.3..."**

Su questo specifico aspetto nel report RINA si legge quanto segue:¹⁷²

¹⁷⁰ "CASELLA: ...mi fu detto che il lavoro andava fatto in termini molto contenuti dal punto di vista cronologico perché c'era l'esigenza di utilizzare i risultati del nostro lavoro per valutazioni di tipo bilancistico e quindi avevamo una data di scadenza abbastanza stringente [...] Il problema per FINMECCANICA era quello di dover approvare in tempi stretti il bilancio consolidato" (ud. 27/2/14, pag. 137 segg.)

¹⁷¹ Ud. 27/2/14, pag. 167 segg.

¹⁷² § 3.1.3, pag. 37 segg.



"IDS TUNISIA emette complessivamente 49 fatture verso AW, per un controvalore complessivo di 24.105 k€, che riportano fedelmente gli importi congruiti in fase di accordo. Tutte le fatture sono state regolarmente pagate da AW. Tali fatture non sono direttamente riconducibili ad ordini emessi da AW come è invece stato possibile riscontrare per l'accordo con IDS INDIA. Verso il fornitore IDS TUNISIA si sono identificati 7 ordini che non sono definiti esplicitamente ordini di «call off», anche se sono legati all'accordo con una breve citazione, che ad esso riconduce relativamente ad attività di modellazione CAD, per un controvalore complessivo di poco più di 2.856 k€ (6 ordini per un controvalore complessivo relativo ad attività di ingegneria pari a 2.584 k€ e per poco più di 272 k€ relativo a rimborsi spese). Su indicazioni e conferma di personale AW il budget degli ordini sopra citati è parte di quello previsto dall'accordo quadro... eccezion fatta per la parte relativa al rimborso delle spese di trasferta... Per la parte di «budget» eccedente gli ordini sopra citati non sono disponibili altre RdA, ordini o eventuale documentazione che permettano di ricavare evidenze circa le specifiche attività richieste. Le figure professionali oggetto degli ordini sono relative a figure professionali CAD, QA e P.M. e gli ordini sono destinati al rimborso delle spese di trasferta del personale operante presso il sito di Cascina Costa...

In generale non è possibile quindi associare le fatture emesse a prestazioni rese dal fornitore per la parte di «budget» che non è stata descritta in nessun ordine (21.521 k€ complessivi risultano privi di descrizione delle attività condotte). La mancanza del processo sistematico di emissione dell'ordine da parte di AW differisce da quanto descritto nell'accordo stesso in cui era previsto l'approccio di tipo «call off» per l'emissione...

Dalle sole informazioni documentali non è stato possibile ricostruire l'intero processo in maniera sufficiente per identificare dettagliatamente lo scopo di fornitura e le attività condotte dal fornitore...

Si evidenzia inoltre che, in maniera comune a tutti gli ordini emessi da AW verso IDS TUNISIA, sono presenti giustificazioni delle spese di trasferta senza alcuna rendicontazione effettuata dal fornitore. Tali spese sono sempre state allocate al valore massimo previsto contrattualmente."

Ciò è stato confermato al dibattimento dal teste MONTEVERDE:¹⁷³

"MONTEVERDE: Allora noi in generale abbiamo richiesto tutto uno spettro di documentazione che va dai primi contatti, dall'offerta eventuale, se esiste, fino alla fatturazione finale. Quindi tutto lo spettro di ciò che ci può far capire nel dettaglio maggiore possibile come è andato dal punto di vista documentale, la parte amministrativa parliamo, però... L'ordine, no? Per quanto riguarda IDS TUNISIA io ricordo sicuramente un accordo quadro, ricordo... Mi sembra di ricordare forse alcuni ordini preliminari basati sull'accordo quadro, mi ricordo delle fatture di pagamento e non mi sembra di ricordare altro.

P.M.: ...Questa è la documentazione inviata da AW, da STEVANELLA il 12/3/13 e ricevuta da lei... C'è scritto «Manca TUNISIA», l'ha scritto lei?

MONTEVERDE: Sì, sì.

P.M.: Quindi sulla TUNISIA non è arrivato niente?

MONTEVERDE: No. So che però questi documenti poi li abbiamo avuti, l'accordo quadro è anche allegato al «report»... E le fatture eccetera.

P.M.: Prevedeva anche dei «call of orders» l'accordo quadro?

¹⁷³ Ud. 27/2/14, pag. 179 segg.



MONTEVERDE: Ce n'erano, inizialmente ce n'erano, poi però non ci sono più stati."

Nel rapporto sono ripetutamente segnalate le carenze documentali rilevate, e le ripercussioni di queste sulla possibilità di pervenire a conclusioni attendibili, in particolare per quanto concerne l'effettività delle prestazioni contrattuali; in definitiva, gli ispettori si sono dovuti affidare alle sole "informazioni rese disponibili" dalla stessa committente:¹⁷⁴

"ANALISI 4 - i servizi e le prestazioni previste contrattualmente siano stati effettivamente resi ed in conformità alle previsioni contrattuali... Non essendo disponibile una correlazione immediata tra le ore fatturate e le singole attività... la valorizzazione economica è stata svolta in termini parametrici, basandosi sulla ricognizione delle attività complessivamente erogate dai fornitori ad AW. Quanto descritto deriva pertanto dalle informazioni rese disponibili da AW e dai risultati delle ispezioni condotte sugli oggetti di fornitura. La valorizzazione economica degli ordini e degli accordi quadro è stata effettuata utilizzando tutte le informazioni rese disponibili da AW..."

E ancora, riguardo alle "attività «on-site» presso AW":¹⁷⁵

"Il processo previsto contrattualmente prevedeva un rimborso delle spese sostenute per il viaggio, il vitto e l'alloggio dietro presentazione dei giustificativi e con un tetto massimo stabilito in funzione di costi stimati e definiti negli ordini e negli accordi quadro. L'evidenza delle spese sostenute non risulta disponibile ed è pertanto impossibile procedere ad una verifica puntuale delle spese rendicontate ad AW. Nelle fatture disponibili e relative alle attività condotte le spese di trasferta sono sempre contabilizzate in base ad un costo forfettario, definito all'interno degli Accordi Quadro, con un rateo giornaliero pari a 140 €/giorno."

Affatto identica la situazione riscontrata per AEROMATRIX:¹⁷⁶

"Le attività ordinate ad AEROMATRIX da parte di AW si riferiscono alle stesse prestazioni tecniche e figure professionali già descritte nell'accordo quadro siglato con IDS INDIA. Gli ordini emessi coprono il periodo che va dal 17 Dicembre 2009 fino al 3 Agosto 2012. In tutti gli ordini sono applicati gli stessi rate orari e gli stessi rimborsi per le spese previsti nell'accordo IDS INDIA. Per tale commessa non esiste un omologo accordo quadro ma soltanto una «e-mail»... in cui il Sig. Praveen BAKSHI (Vice President) conferma che AEROMATRIX accetta «in toto» le condizioni contrattuali precedentemente concordate con IDS INDIA... La stessa persona fisica, Sig. Praveen BAKSHI, è inoltre indicata come riferimento degli ordini indirizzati ad AEROMATRIX ed è quella che ha controfirmato l'accordo IDS in qualità di Vice President. Ciò premesso AW ha dunque proceduto all'emissione di 11 ordini verso AEROMATRIX relativi ad attività CAD, QA, P.M. e per procedere al rimborso delle spese di trasferta del personale operante presso il sito di Cascina Costa..."

Si evidenzia, in maniera comune a tutti gli ordini effettuati verso AEROMATRIX, che dalle sole informazioni documentali non è stato possibile ricostruire l'intero processo in maniera sufficiente per identificare dettagliatamente lo scopo di fornitura e le attività condotte dal fornitore..."

Si evidenzia inoltre che, in maniera comune a tutti gli ordini emessi da AW verso AEROMATRIX, sono presenti giustificazioni delle spese di trasferta senza alcuna rendicontazione effettuata dal fornitore. Tali spese sono sempre state allocate al valore massimo previsto contrattualmente."

¹⁷⁴ Report RINA cit. pag. 15

¹⁷⁵ Report RINA cit., § 4.4.2, pag. 89 segg.

¹⁷⁶ Report RINA, cit., § 3.1.2, pagg. 30/31



Per quanto concerne l'esecuzione del contratto, nel proprio atto d'appello il P.G. ha sottolineato la mancanza di corrispondenza tra le risorse necessarie a soddisfare le esigenze della committente, dettagliatamente indicate nell'*allegato 1* del contratto tra IDS TUNISIA e AW:

<i>Skills</i>	<i>IDS Onsite office</i>	<i>IDS Offshore center (India/Tunisia)</i>
Project management	1	1
Project coordination	1	
Sr. Design engineer	1	10
Sr. Stress engineer	1	3
Design engineers	2	25
Composite design Engineers		7
Stress engineers		15
NC programmers	1	5
Software engineers	1	5
Manual publishers/translators	1	3
QA/QC		2
TOTAL team size of 85	9	76
TOTAL dedicated man-hours	180.000	
Fixed price per man-hour	€. 34	

e quelle -di gran lunga inferiori- indicate nel "service agreement" del 2/2/09 fra IDS TUNISIA e IDS INDIA ai fini della fornitura di quelle stesse prestazioni:

APPENDIX I

Skills	Onsite office (Italy)	IDS Offshore center (India)
Software programmers		
Project coordinator	1	
Sr. Design engineer	2	5
CATIA Design engineers	4	29
CATIA Composite design Engineers		5
QA/QC		7
TOTAL team size of 53 engineers	7	46

Ulteriore difformità si riscontra, poi, rispetto alle risorse previste nel "service agreement" del 15/11/09 fra IDS TUNISIA e AEROMATRIX, nonostante l'identità dell'oggetto:



APPENDIX 1

Skills	Aeromatrix Offshore center (India)
Software programmers	
Project coordinator	1
Sr. Design engineer	5
CATIA Design engineers	32
CATIA Composite design Engineers	5
QA/QC	3
TOTAL team size of 50 engineers	46

Queste discrasie tra i diversi contratti nella definizione delle risorse necessarie per soddisfare le richieste della committente precludono la possibilità di comprendere quante e quali risorse siano state effettivamente poste a disposizione della committente, presso la sua sede italiana o in territorio indiano, e tanto meno di svolgere utili verifiche in proposito; anche questa carenza documentale contribuisce ad alimentare dubbi sull'effettiva esecuzione delle prestazioni contrattualmente previste: perplessità viepiù fondate laddove si ponga mente al fatto che -come già detto- se è vero che il contratto prevedeva un "minimo garantito", è altrettanto vero che questo era legato a ordini specifici, e che le fatture emesse da *IDS TUNISIA* nei confronti di *AW* prescindono da qualsivoglia "call of order" della committente.

o

Quanto fin qui detto introduce alla questione delle procedure contabili, che riveste indubbiamente una rilevanza centrale, anche in ragione della natura dello specifico addebito in esame.

Come già detto *AW* aveva adottato da tempo, nei rapporti con clienti e fornitori, il sistema *SAP*, che garantiva la massima trasparenza di tutti i passaggi: i rapporti con *IDS TUNISIA* si sottraggono a quella rigorosa procedura, come ricorda *GARAVAGLIA*:¹⁷⁷

P.M.: ...qual era la procedura con IDS INDIA e qual era la procedura con IDS TUNISIA?... mi riferisco agli ordini di acquisto, quindi ai «delivery report», come funzionava con IDS INDIA e come funzionava con IDS TUNISIA?

GARAVAGLIA: Allora con IDS INDIA sono stati aperti degli ordini di acquisto molto specifici... venivano aperti degli ordini di acquisto che poi venivano chiusi con le regolari procedure contabili della busta... Venivano processati a SAP.

P.M.: Che sarebbe il sistema automatico di fatturazione?

GARAVAGLIA: Il sistema, sì, di gestione delle fatture e di tutta la contabilità dell'AGUSTA... Allora il circuito è l'ufficio tecnico fa la richiesta di acquisto... dopo l'approvazione delle persone preposte,

¹⁷⁷ Ud. cit., pag. 91 segg.



passa all'ufficio acquisti, l'ufficio acquisti lo... tutte queste procedure sono tutte in SAP, parte la richiesta di acquisto in SAP, passa all'ufficio acquisti, l'ufficio acquisti poi, dopo aver fatto la trattativa economica... rilascia gli ordini. Poi al ritorno c'è l'accettazione del lavoro fatto, sempre fatto attraverso SAP, e poi c'è ovviamente il pagamento che verrà fatto tramite bonifici bancari... l'accettazione viene fatta dall'ufficio tecnico, l'accettazione del lavoro...

P.M.: Quindi il primo «input»... è l'ufficio tecnico?

GARAVAGLIA: Sì.

P.M.: Quindi l'ufficio acquisti?

GARAVAGLIA: Quindi l'ufficio acquisti.

P.M.: Quindi con l'ufficio acquisti la richiesta passa al soggetto che deve erogare il servizio?

GARAVAGLIA: Sì.

P.M.: Erogeno il servizio, il servizio viene valutato dall'ufficio tecnico che vede se va bene o se va male?

GARAVAGLIA: ...esatto, esatto.

P.M.: E quindi, se va bene, viene poi passato alla contabilità per il pagamento della fattura?

GARAVAGLIA: Esatto, attraverso un sistema, un processo automatico.

P.M.: E tutto questo processo che lei ha descritto è un processo che va a SAP, quindi è un processo... automatizzato?

GARAVAGLIA: Sì... ci sono dei filtri ovviamente...

P.M.: ...Questa era la procedura seguita per IDS INDIA... qual era la procedura per IDS TUNISIA?...

GARAVAGLIA: Be', IDS TUNISIA il lavoro viene svolto a fronte di un altro sistema che è un accordo quadro con questa società che io non ho mai visto e che...

P.M.: ...Allora con IDS TUNISIA invece c'è un accordo lei dice quadro?

GARAVAGLIA: Penso che ci sia un accordo quadro. Io non l'ho mai visto, mi hanno detto che però c'è questo accordo, che quindi tutto andava fatto in quel modo e quindi tutti si sono allineati...

P.M.: Cioè... per IDS TUNISIA quella procedura che prima mi ha descritto non c'era?

GARAVAGLIA: No, non è stata seguita.

P.M.: ...e quindi le fatture come venivano poi pagate?...

GARAVAGLIA: Per quanto ne so io... arrivavano delle fatture dalla TUNISIA e andavano in contabilità.

P.M.: Queste fatture erano portate all'attenzione di chi?

GARAVAGLIA: Penso dell'ingegner SPAGNOLINI o di qualche suo... Sì, sì, be', dopo le ho viste, sì, le ho viste successivamente poi, dopo un bel po' però.

P.M.: Successivamente. Lei ha fatto presente all'ingegner SPAGNOLINI questa... diversità rispetto alla regola?

GARAVAGLIA: ...proprio nelle prime riunioni di lavoro, io avevo... Siccome dovevo poi produrre dei documenti di un tipo o di un altro se me ne fossero stati richiesti, avevo chiesto se si doveva seguire la procedura ordinaria degli ordini, SAP eccetera eccetera, oppure se in questo caso si doveva agire in un'altra maniera e mi è stato detto che si doveva agire in un altro modo. Basta."

L'unicità del trattamento riservato alla società tunisina, da questo punto di vista, si coglie anche in una risposta data dalla teste COLOMBO.¹⁷⁸

"P.M.: ...Arrivavano delle altre fatture all'attenzione di Bruno SPAGNOLINI come quella lì?

COLOMBO: Beh no, tipo...

P.M.: ...lei a questa domanda aveva risposto così e le faccio una contestazione: «Non era usuale che le fatture da pagare fossero indirizzate direttamente all'ingegner SPAGNOLINI»."

¹⁷⁸ Ud. 4/2/14



Ulteriori "tracce" dei problemi che creava il diverso sistema contabile vigente con *IDS TUNISIA* si rinvennero anche in una conversazione telefonica tra *GARAVAGLIA* e *BOTTARINI*, in cui i due interlocutori discutono anche della periodicità dei pagamenti, delle differenze con il precedente rapporto con *IDS INDIA*, del controllo diretto rimesso a *SPAGNOLINI*, e nel trattare l'argomento mostrano "cautele" sintomatiche della scarsa trasparenza della situazione:

➤ v. anche tel. n. 104 del 02/05/12 ore 10:47 ():

"BOTTARINI - ...allora... eee... quella proposta che ci era venuta trimestrale va bene...

GARAVAGLIA - si...

BOTTARINI - nel senso che ogni trimestre tu hai i rapporti...

GARAVAGLIA - si, se vuoi anche mensile posso farlo mensile...

BOTTARINI - ma lui... io gli ho detto a Bruno se andava bene lo stesso... cioè vuol dire che ogni tre mesi noi paghiamo... nel quarto mese paghiamo il gennaio, cioè se siamo ad aprile... no?... io posso pagare gennaio perché tu c'hai già in mano l'«ok» dei primi tre mesi... giusto?

GARAVAGLIA - si...

BOTTARINI - potremmo fare così... ogni tre mesi, tre mesi... quindi...

GARAVAGLIA - ecco però...

BOTTARINI - dimmi...

GARAVAGLIA - si, no... siccome mi hanno chiesto di farlo qui in direzione tecnica mensilmente...

BOTTARINI - va bene, fallo mensile...

GARAVAGLIA - io te l'ho proposto anche mensile...

BOTTARINI - fallo mensile...

GARAVAGLIA - adesso io ti porto gli altri vecchi...

BOTTARINI - eh... e io ti do però le copie delle fatture di gennaio, febbraio, marzo e me le fai firmare da qualcuno della direzione tecnica... che dice che le attività...

GARAVAGLIA - eh no... è meglio che glielo dice il Bruno di questo...

BOTTARINI - ah va bene... va bene... [...] invece... ti ricordi come... come nasce questa qui? Prima era quella indiana, giusto?

GARAVAGLIA - si...

BOTTARINI - eh... ma c'era un contratto o solo ordini con quella indiana?

GARAVAGLIA - no, con... allora, se vuoi dopo vengo lì che è meglio che per telefono... ti spiego... perché è un po' complicata...

BOTTARINI - eh...

GARAVAGLIA - ok..."

Anche rispetto alle procedure contabili, dunque, analogamente a quanto si è detto parlando delle modalità di scelta dei fornitori, non vi è (né gli imputati hanno addotto) alcuna valida ragione che possa giustificare il diverso ed "esclusivo" trattamento riservato a *IDS TUNISIA*; la difesa -richiamando le deposizioni dei dipendenti addetti alla contabilità- ha cercato di giustificarlo invocando la natura del contratto, sostanzialmente assimilabile ai contratti "a forfait", che analogamente non venivano "processati" a *SAP* in quanto caratterizzati dall'assenza di ordini.



Una simile spiegazione, però, non può valere nel caso presente, perché -come visto in precedenza, pur con un "minimo garantito" il contratto prevedeva comunque l'emissione da parte della committente di ordini specifici e dettagliati, ma -soprattutto- in considerazione dell'assoluta anomalia del procedimento di emissione di ordini e fatture, la cui dimensione "patologica" emerge in tutta la sua evidenza dalla descrizione che KAMOUN ha dato dell'attività realmente svolta:

"P.M.: ...Ora io vorrei che lei riferisse... quello che faceva in quanto gerente nella funzione insomma che ricopriva all'interno di IDS TUNISIA con riferimento ai lavori che venivano eseguiti da AEROMATRIX... Perché se ho capito bene... c'è il contratto AW S.p.A./IDS TUNISIA e poi c'è il contratto IDS TUNISIA prima - IDS INDIA poi AEROMATRIX. Può spiegare il giro delle carte rispetto a questa attività?"

KAMOUN: Allora praticamente io mi limitavo diciamo a questa gestione amministrativa, dunque mi venivano mandate dall'ingegner GARAVAGLIA le delibere, i «report» che erano fatti a fine mese, che, da quello che avevo capito, lui verificava con l'ufficio degli ingegneri o degli acquisti, non so benissimo, non conosco l'organizzazione della società. Dunque lui a fine mese andava a verificare tutto il lavoro che è stato consegnato e mi mandava un «delivery report» che io poi stampavo su carta intestata IDS e lo mandavo via corriere a loro direttamente, a lui direttamente.

P.M.: Quindi all'attenzione di GARAVAGLIA?

KAMOUN: ...penso di... quando ne avevano bisogno nell'ufficio, li anticipavo anche via e-mail. Poi questo stesso documento io poi lo mandavo a Praveen BAKSHI in AEROMATRIX, però diventava un «work order», dunque da un lato avevo una consegna e da un altro un ordine giustamente.

P.M.: Cioè lei aveva il «delivery report» da GARAVAGLIA?

KAMOUN: Corretto, che li preparava lui, ma senza l'intestazione, l'intestazione doveva essere mia.

P.M.: Il «delivery report» in realtà... lo doveva fare la ditta che svolge il lavoro?

KAMOUN: Allora quello che mi è stato spiegato è che l'ingegner GARAVAGLIA andava a verificare effettivamente a fine mese cosa è stato esattamente consegnato. Immagino che sia stato tutto fatto tramite «transfer» elettronico. Dunque lui chiudeva a data fine mese esattamente quello che... cioè neanche un passo in meno né un altro in più, dunque questo lo chiudeva a data di fine mese e dunque veniva di fatto verificato immagino anche dalla società, da AGUSTA.

P.M.: E il «work order» ne ha qualche copia?

KAMOUN: Assolutamente sì... Il «work order» è da IDS TUNISIA a AEROMATRIX.

P.M.: E... non c'era un «work order» da AW S.p.A.?

KAMOUN: A volte arrivava qualcosa, sì... Che però veniva chiamato «purchase order». Questo è il «purchase order» di AGUSTA...

P.M.: ...Lei che tipo di file riceveva e da chi riceveva questi file... Averti ad oggetto i «delivery report».

KAMOUN: Allora io ricevevo il «delivery report» in formato «Word»... dall'ingegner GARAVAGLIA... Poi io lo rimettevo sulla carta intestata IDS TUNISIA e lo rimandavo alla società AGUSTA... Il «work order»... di cui io trasmettevo questo «delivery report» all'ingegner BAKSHI Praveen in AEROMATRIX, il quale mi preparava il suo «work order»... dunque il «work order» da mettere su carta intestata IDS TUNISIA e da mandare a lui, proprio anche insieme addirittura alla «cover letter», dunque cioè io mi limitavo veramente a fare questo ruolo amministrativo.

P.M.: Sul «work order»... dal verbale che ho prima citato: «Quanto al «work order», io avrei dovuto riceverlo da AGUSTAWESTLAND S.p.A., il committente di IDS TUNISIA, tuttavia lo ricevevo da Praveen. Praveen mi mandava in formato «Word» il «work order» senza alcuna intestazione, inserivo la



intestazione IDS TUNISIA, firmavo tutte le pagine e gliela rimandavo, in quanto Praveen era amministratore di AEROMATRIX che era il nostro sub-fornitore».

KAMOUN: È corretto.

P.M.: ...«da Praveen ricevevo prima il «delivery report» e poi il «work order». Quindi il «delivery report» lo riceveva da Praveen non da GARAVAGLIA?

KAMOUN: Ma a volte lo ricevevo dall'ingegner GARAVAGLIA, ma a volte si parlavano anche tra di loro, dunque c'era anche un contatto diretto tra GARAVAGLIA e Praveen dunque.

P.M.: Ecco, allora siccome il «work order» dovrebbe precedere il «delivery report»... è corretto?

KAMOUN: Corretto, ma questo mi era stato spiegato nel senso che siccome non si sapeva ogni mese quanto lavoro veniva svolto e non svolto solamente, ma soprattutto consegnato, questo veniva fatto a fine mese, dunque non...

P.M.: Sì, però, scusi, se arriva prima il «delivery report» e poi il «work order», lei è costretto a retrodatare il «work order», lo retrodatava?

KAMOUN: Sì, si metteva... Quello che davo io alla AEROMATRIX veniva retrodatato, sì... GARAVAGLIA lavorava per l'IDS TUNISIA in quanto era stipendiato dalla IDS TUNISIA, dunque era... Di fatto lavorava per il dottor GEROSA e il dottor HASCHKE... Lui risultava l'interfaccia tra l'IDS TUNISIA e AGUSTAWESTLAND..."

Non sembra necessario spendere molte parole per qualificare (o meglio *squalificare*) una modalità operativa in cui l'ordine normale è del tutto capovolto, e che l'appellata sentenza si limita a definire "peculiare", senza peraltro trarne alcuna conseguenza ai fini della decisione:

"Le modalità operative del contratto sono peculiari: AW che dovrebbe mandare, come da contratto, un «call off order» a IDS, in realtà, tramite GARAVAGLIA, che è l'interfaccia di IDS in AW, invia un «delivery report», cioè un rapporto di consegna che KAMOUN stampa su carta intestata IDS e reinvia a AW, il medesimo documento viene inviato ad AEROMATRIX. Praveen di AEROMATRIX redigeva sulla base di quel «delivery report» un «work order» e lo inviava a IDS ove KAMOUN a sua volta lo copiava su carta intestata IDS TUNISIA e lo mandava a AEROMATRIX. In pratica esisteva un «purchase order» di AGUSTA, un «delivery report» IDS/AGUSTA, ed infine un «work order» da IDS ad AEROMATRIX che inevitabilmente veniva retrodatato. Appare evidente come, cioè, il sistema funzioni al contrario, partendo dalla consegna dei servizi per arrivare all'ordine degli stessi."

o

Un altro tema di primaria importanza concerne la *congruità dei prezzi*.

A questo proposito gli ispettori del RINA hanno offerto alcuni dati interessanti dapprima nella propria relazione e poi al dibattimento:

✓ *report RINA:*¹⁷⁹

"Per una più completa comparazione dei costi AW ha reso inoltre disponibile ulteriore documentazione relativa ad analisi riguardanti i costi orari di subfornitura, i costi interni di sviluppo e standard applicabili all'interno del gruppo FINMECCANICA.

In Figura 2 si evidenziano pertanto le seguenti informazioni:

- andamento negli anni, che vanno dal 2007 al 2012, del "Full Cost" medio interno del personale AW per i settori «Avionica» e «Air Vehicle»;*
- costo medio delle forniture esterne nazionali ed internazionali per quanto riguarda i primi 20 fornitori di AW organizzati per volume di fatturato;*

¹⁷⁹ Report RINA cit. pagg. 11/12 (e 84/85)



- «MoU» («Memorandum of Understanding») di FINMECCANICA (i dati riportati in tabella sono relativi ai soli fornitori operanti in India). Per ogni figura professionale analizzata, si riportano i valori minimi e massimi riscontrati;
- i valori minimi e massimi ottenuti dall'analisi condotta in questo studio;
- il costo orario riconosciuto dagli ordini e dagli accordi quadro per ogni fornitore e per ogni figura professionale considerata.

		2007	2008	2009	2010	2011	2012
Costi interni AW	€/hour	€ 59,30	€ 75,22	€ 75,31	€ 82,44	€ 86,87	€ 89,79
Costo medio Top 20 Outs. Suppliers	€/hour	€ 44,58	€ 44,35	€ 45,39	€ 43,84	€ 43,76	NA

ANALISI PREZZI		FIGURE PROFESSIONALI						
		CAD Engineer	QA Engineer	NC Programmer CATIA V4 V5	Stress Engineer composites	Design engineer composites	Project Manager presso fornitore	Project Manager on-site
MoU Finmeccanica	€/hour	€ 12 - € 24	€ 17 - € 28	€ 16 - € 26	€ 17 - € 27	€ 16 - € 22	€ 18 - € 41	
Analisi Mercato 03/2013	€/hour	€ 9 - € 15	€ 10 - € 16	€ 10 - € 17	€ 15 - € 26	€ 10 - € 21	€ 10 - € 29	€ 20 - € 25
Aeromatrix	€/hour	€ 19,00	€ 22,50	€ 19,00	€ 48,00	€ 39,00	€ 28,5	
IDS India	€/hour	€ 19,00	€ 22,50	€ 19,00	€ 48,00	€ 39,00	€ 28,5	
IDS Tunisia	€/hour	€ 35,00	€ 22,50	€ 30,00	€ 48,00	€ 39,00	€ 28,5	

Tabella 4.5 - Costi orari riconosciuti da AW ai Fornitori e analisi di mercato"

✓ deposizione MONTEVERDE:¹⁸⁰

"P.M.: ...voi avete fatto delle ricerche di mercato per capire... se i prezzi erano di mercato oppure no, e avete tirato fuori lo specchietto... a pagina 12 del vostro rapporto... Allora il prezzo di 34 € era praticamente superiore a tutti i prezzi che voi avevate reperito sul mercato, leggo da questo specchietto?"

MONTEVERDE: Sì. Noi la riga che identifica l'analisi di mercato è questa qui, la terzultima in questo caso, ci sono delle forchette che sono derivate semplicemente copiate dalle offerte che abbiamo ricevuto che sono in allegato al report da diverse società. Queste sono state messe a confronto con il «MoU» FINMECCANICA che ci erano stati dati questi valori e con i valori estratti dagli accordi quadro validi per le tre società... E questo era il risultato di tutta l'analisi, sono questi numeri."

✓ deposizione CASSISSA:¹⁸¹

"CASSISSA: ...ricordo che c'era un monte ore mensile corrispondente alla fatturazione diciamo prevista, ora mi sembra di ricordare 15.000 ore mese... e mi ricordo che per le diverse figure professionali coinvolte c'erano delle tariffe prestabilite nell'accordo quadro... Mi ricordo 34 €. l'ora come prezzo medio.

P.M.: ...come voi avete fatto per valutare se questo prezzo medio, se questo prezzo di 34 €. l'ora era un prezzo di mercato oppure no?..."

CASSISSA: ...la prima analisi ci dava proprio la ricerca delle tariffe e quindi chiedeva se la tariffa di mercato fosse una tariffa congrua oppure no. In questo caso abbiamo fatto una ricerca di mercato chiedendo... preparando una ricerca di offerta per attività analoghe sia dal punto di vista tecnico sia del punto di vista del monte ore, l'unica differenza che, se non erro... è legata al fatto che non abbiamo richiesto la creazione di un «resource center» dedicato per le attività, quindi abbiamo chiesto solo delle tariffe professionali per attività fatte o presso sede del fornitore o presso altra sede da indicarsi con poi eventuali costi anche legati a trasferte e quant'altro e

¹⁸⁰ Ud 27/2/14, pag. 179 segg.

¹⁸¹ V. nota prec.



abbiamo richiesto sul mercato a diversi fornitori, come poi è indicato nel «report», tirando fuori per ogni figura un «range» di variabilità delle tariffe e confrontandole da una parte con il «memorandum of understanding» FINMECCANICA che comunque già indicava per ogni tipologia di attività e di figura professionale un «range» massimo e minimo, quindi un intervallo di variabilità della tariffa stessa.

P.M.: ...il «MoU» di FINMECCANICA prevede prezzi molto più bassi di 34...

CASSISSA: Sì, c'è lo specchietto anche sul nostro «report»... è riassuntivo nel capitolo 2. Ci sono poi le tariffe che (inc.) dal mercato, che se non ricordo male sono sostanzialmente simili al «memorandum of understanding» con qualche differenza, e poi ci sono riportate le tariffe anche di IDS TUNISIA. Dunque a pagina 12 del «report»... abbiamo riportato uno specchietto in cui ci sono sia i prezzi... e nello specifico l'ultima riga della tabella è quella relativa a quanto riportato su IDS TUNISIA sull'accordo quadro per quanto riguarda le diverse figure professionali.

P.M.: Quindi prezzi tutti inferiori a 34 €?

CASSISSA: Tutti prezzi inferiori, fatto salvo forse il primo che era 35, 48, 39, c'erano dei prezzi più alti e dei prezzi più bassi."

A fronte di questa misura dei corrispettivi prevista dal contratto stipulato con AW, IDS TUNISIA versava ai propri fornitori (inizialmente IDS INDIA, poi AEROMATRIX) somme di gran lunga inferiori: le condizioni contrattuali stabilite con questi ultimi, infatti, prevedevano un prezzo unitario oscillante tra un minimo di €. 11 e un massimo di €. 19 all'ora.

Questo divario tra i corrispettivi (pacifico e provato sulla base del contenuto delle fatture acquisite) costituisce il punto nodale nell'economia dell'imputazione, indissolubilmente connesso alla questione della natura effettiva o fittizia delle prestazioni ingegneristiche.

o

B/6) Le prestazioni contrattuali

Sulla base del materiale probatorio (testimoniale e documentale) acquisito agli atti può dirsi provato che AW ricevette realmente da parte di IDS INDIA (dapprima direttamente, poi - per un breve periodo, nel 2009- indirettamente, attraverso IDS TUNISIA), e poi di AEROMATRIX (attraverso IDS TUNISIA) almeno una parte delle prestazioni ingegneristiche oggetto dei contratti stipulati con le predette società, e dei quali si è detto nei capitoli precedenti: tale conclusione, che neppure l'accusa di fatto contesta, impedisce di ritenere che le fatture indicate nel capo d'imputazione corrispondano per intero ad operazioni oggettivamente inesistenti.

Il Tribunale, inoltre, sulla base delle dichiarazioni dei dipendenti di AW¹⁸² e -soprattutto- delle osservazioni del CTDif. LECCE ha affermato che:

- è provata la corrispondenza dell'"outsourcing" delle attività di ingegneria ad una reale esigenza aziendale e alla "risaputa necessità di scaricare gli oneri di «offset»";

¹⁸² CASELLA, MONTEVERDE, PANSA, MONTI, GARAVAGLIA



- il divario di prezzo tra fatture attive e passive -di cui s'è detto a conclusione del capitolo precedente- è giustificato in quanto nel caso di specie alla società tunisina avrebbe svolto il ruolo di "General Contractor".

Con quest'ultima affermazione i primi giudici hanno recepito la tesi prospettata dal CTDif GAFFURI nella propria relazione:

"«IDS TUNISIA ha funto, dunque, nella fattispecie, da <general contractor>, il cui compito negoziale era quello di garantire, con una serie di subcommissioni, non solo la continuità dei servizi ingegneristici già assicurata da IDS INDIA, ma anche la soddisfazione di altre esigenze manifestate dalla fornitrice e dalla committente». Pertanto IDS TUNISIA, nella sua qualità di «general contractor», dopo avere concluso in prima persona il contratto con AW, ed essersi così assicurata il vantaggioso rapporto economico che da tale contratto derivava, si era premurata di concludere i contratti che del primo erano necessarie conseguenze, essenziali per fornire i servizi richiesti da AW che in proprio IDS TUNISIA non avrebbe potuto fornire. Ecco che nascono, quindi, i sub contratti con le società che materialmente svolgono le prestazioni ingegneristiche."¹⁸³

Questa tesi, ad avviso della Corte, è priva di fondamento e non è in alcun modo condivisibile.

Innanzitutto, si deve rammentare che nell'ordinamento italiano la figura del "contraente generale" (o "General Contractor") è stata introdotta e definita dalla L. 443/01 (c.d. "legge obiettivo")¹⁸⁴ che, nel dettare al Governo i "principi e criteri direttivi" cui attenersi nell'emanazione di "decreti legislativi volti a definire un quadro normativo finalizzato alla celere realizzazione delle infrastrutture e degli insediamenti individuati ai sensi del comma 1", ha previsto la possibilità di "affidamento, mediante gara ad evidenza pubblica nel rispetto delle direttive dell'Unione europea, della realizzazione delle infrastrutture strategiche ad un unico soggetto contraente generale o concessionario" (art. 1, c. 2, lett. e)), precisando poi che il primo si distingue dal "concessionario di opere pubbliche per l'esclusione dalla gestione dell'opera eseguita ed è qualificato per specifici connotati di capacità organizzativa e tecnico-realizzativa, per l'assunzione dell'onere relativo all'anticipazione temporale del finanziamento necessario alla realizzazione dell'opera in tutto o in parte con mezzi finanziari privati, per la libertà di forme nella realizzazione dell'opera, per la natura prevalente di obbligazione di risultato complessivo del rapporto che lega detta figura al soggetto aggiudicatore e per l'assunzione del relativo rischio", e che esso ha altresì l'obbligo di "prestazione di adeguate garanzie e di partecipazione diretta al finanziamento dell'opera o di reperimento dei mezzi finanziari occorrenti" (art. 1, c. 2, lett. f)).

¹⁸³ Pag. 122 segg.

¹⁸⁴ L. 21 dicembre 2001, n. 443, "Delega al Governo in materia di infrastrutture ed insediamenti produttivi strategici ed altri interventi per il rilancio delle attività produttive".



A quella legge è stata data attuazione con il D. Lgs. 163/06¹⁸⁵, il cui art. 176 testualmente recita:

"1. Con il contratto di cui all'articolo 173, comma 1, lettera b), il soggetto aggiudicatore, in deroga all'articolo 53, affida ad un soggetto dotato di adeguata esperienza e qualificazione nella costruzione di opere nonché di adeguata capacità organizzativa, tecnico-realizzativa e finanziaria la realizzazione con qualsiasi mezzo dell'opera, nel rispetto delle esigenze specificate nel progetto preliminare o nel progetto definitivo redatto dal soggetto aggiudicatore e posto a base di gara, contro un corrispettivo pagato in tutto o in parte dopo l'ultimazione dei lavori.

2. Il contraente generale provvede:

- a) allo sviluppo del progetto definitivo e alle attività tecnico amministrative occorrenti al soggetto aggiudicatore per pervenire all'approvazione dello stesso da parte del CIPE, ove detto progetto non sia stato posto a base di gara;*
- b) all'acquisizione delle aree di sedime; la delega di cui all'articolo 6, comma 8, del decreto del Presidente della Repubblica 8 giugno 2001, n. 327, in assenza di un concessionario, può essere accordata al contraente generale;*
- c) alla progettazione esecutiva;*
- d) all'esecuzione con qualsiasi mezzo dei lavori e alla loro direzione;*
- e) al prefinanziamento, in tutto o in parte, dell'opera da realizzare;*
- f) ove richiesto, all'individuazione delle modalità gestionali dell'opera e di selezione dei soggetti gestori;*
- g) all'indicazione, al soggetto aggiudicatore, del piano degli affidamenti, delle espropriazioni, delle forniture di materiale e di tutti gli altri elementi utili a prevenire le infiltrazioni della criminalità, secondo le forme stabilite tra quest'ultimo e gli organi competenti in materia."*

Secondo la disciplina vigente, dunque:

"il «General Contractor» è il soggetto che assume su di sé le funzioni di progettista, costruttore ed in parte di finanziatore dell'opera da realizzare e ne assume, di conseguenza, integralmente la responsabilità economica. Il contraente generale si fa in particolare carico del rischio economico dell'opera, impegnandosi a fornire "un pacchetto finito" a prezzi, termini di consegna e qualità predeterminati contrattualmente; in sostanza, la figura giuridica del «General Contractor» è stata concepita quale «dominus» dell'intera opera -e delle singole fasi del suo concreto venire in essere-, tenuto, in quanto tale, a garantire alla pubblica amministrazione committente, l'obbligazione di risultato da esso assunta, quale aggiudicatario dell'appalto di lavori da realizzare."¹⁸⁶

Più in generale, nell'accezione corrente il termine "General Contractor" individua l'impresa che partecipa alla realizzazione di un'opera quando:

- ✓ *è il firmatario dell'opera o il primo contraente del contratto del progetto;*
- ✓ *è il responsabile dei modi e dei metodi utilizzati o che saranno utilizzati in fase di progettazione ed esecuzione dell'opera in accordo con il contratto firmato;*
- ✓ *esegue lavori per le agenzie governative dove sono referenziati come primo contraente.¹⁸⁷*

Più precisamente:

¹⁸⁵ Codice dei contratti pubblici relativi a lavori, servizi e forniture in attuazione delle direttive 2004/17/CE e 2004/18/CE

¹⁸⁶ http://www.camera.it/cartellecomuni/leg14/RapportoAttivitaCommissioni/testi/08/08_cap16_sch02.htm

¹⁸⁷ Wikipedia, voce "General Contractor" (https://it.wikipedia.org/wiki/General_contractor)



"...è un'espressione usata all'estero per indicare **colui che ha la responsabilità operativa complessiva di un progetto** di costruzione o di impiantistica. In Italia il termine è più specialmente usato a proposito di opere pubbliche, ed è stato introdotto dalla cosiddetta «Legge Obiettivo» (443/01) che ha interpretato la procedura europea di appalti. Si tratta di un **soggetto unico al quale** -oltre che al concessionario- è affidata la «realizzazione delle infrastrutture strategiche»; il contraente generale -recita il testo- «è distinto dal concessionario di opere pubbliche per l'esclusione dalla gestione dell'opera eseguita ed è **qualificato per specifici connotati di capacità organizzativa e tecnico-realizzativa, per l'assunzione dell'onere relativo all'anticipazione temporale del finanziamento necessario alla realizzazione dell'opera in tutto o in parte con mezzi finanziari privati, per la libertà di forme nella realizzazione dell'opera, per la natura prevalente di obbligazione di risultato complessivo del rapporto che lega detta figura al soggetto aggiudicatore e per l'assunzione del relativo rischio**»¹⁸⁸.

Nel caso di specie *IDS TUNISIA* non presenta alcuna delle caratteristiche previste dalla disciplina vigente, né tantomeno dalla definizione corrente del "General contractor": in particolare non risulta che le sia stata affidata la "realizzazione di infrastrutture strategiche", né che sia soggetto "qualificato per specifici connotati di capacità organizzativa e tecnico-realizzativa" e tanto meno che abbia assunto "l'onere relativo all'anticipazione temporale del finanziamento", o meno ancora il "relativo rischio" finanziario, né che abbia prestato "adeguate garanzie", ovvero assunto la qualità di *progettista*, o altro ruolo di analogo rilevanza.

Alla stregua di quanto ora detto non può che condividersi quanto si legge nell'atto d'appello della parte civile *AdE* su questo tema:

"Non è veramente dato comprendere cosa c'entri tutto questo con l'attività (inattività) di *IDS TUNISIA*, e soprattutto con quanto emerso in dibattito sul vero ruolo della medesima società, e con l'interposizione in una semplice attività di digitalizzazione di disegni eseguita da altri... Peraltro proprio il legale rappresentante di *IDS TUNISIA*: Hedi KAMOUN, non si definisce certo quale «General Contractor», ma, ben diversamente, quale semplice «passacarte»".

o

Il Tribunale ha escluso che la differenza tra i prezzi figurati un'ipotesi di sovrapproduzione seguendo il seguente ragionamento:

"...è pacifico che nei rapporti intercorsi con la mediazione di *IDS TUNISIA* si sia creato un delta di prezzo sul costo orario del lavoro che è stato lucrato da *IDS TUNISIA* in primis, poi con gli ulteriori flussi finanziari che sono stati individuati... la sovrapproduzione qualitativa, nell'accezione di divergenza fra il costo indicato in fattura e quello corrisposto effettivamente, è fenomeno che rientra nel concetto di fittizietà, in quanto oggetto della repressione penale è ogni tipo di divergenza tra la realtà commerciale e la sua espressione documentale: in tal caso è evidente che la fattura rappresenterebbe come costo di una prestazione ovvero di un servizio effettivamente prestato o fornito, un prezzo differente da quello effettivamente corrisposto. Tale ipotesi -proprio perché porta ad evidenziare una fittizietà naturalistica, cioè una inesistenza in rerum natura del dato rappresentato nel documento tributario- è penalmente rilevante... Al contrario, l'aspetto stigmatizzato dal P.M. è la

¹⁸⁸ <http://www.ilsole24ore.com/art/SoleOnLine4/100-parole/Economia/G/general-contractor.shtml>



differenza fra il prezzo stabilito contrattualmente fra AW e IDS TUNISIA e da AW pagato in conformità delle fatture emesse da IDS TUNISIA - a loro volta conformi al contratto o, meglio, alla clausola contrattuale 6.2 - e il prezzo pagato, in forza di differente rapporto contrattuale, per le medesime prestazioni da IDS TUNISIA a IDS INDIA prima e ad AEROMATRIX poi. A ben guardare, però, nel caso in esame non può richiamarsi il concetto di fittizietà naturalistica che si potrebbe individuare solo se il prezzo pagato da AW fosse solo apparentemente di 34 €/h per essere stato corrisposto -nella realtà- in misura inferiore. Nel caso di specie non si può ravvisare alcuna non corrispondenza in rerum natura in relazione al prezzo pagato fra quanto emerge dai documenti contabili e fiscali e quanto avvenuto: l'unico dato naturalistico che si registra è che in forza di differenti accordi contrattuali IDS TUNISIA si è aggiudicata un congruo margine di guadagno sulle prestazioni che ha fornito ad AW. Non si può, infatti e non si deve confondere il concetto di prezzo effettivamente pagato con il concetto di prezzo congruo o prezzo di mercato... è necessario capire se sia possibile sostenere, come il P.M. ha fatto, che il prezzo delle prestazioni pagate da AW è inesistente in quanto le medesime prestazioni sono state pagate al sub fornitore dal partner contrattuale di AW meno di quanto da AW sono state pagate al secondo. Nella situazione in esame, viste la dimensione e l'importanza dei soggetti coinvolti (AW, IDS INDIA) è evidente che tutti i rapporti che sono intercorsi erano rigidamente regolamentati da normative pattizie contrattate fra le parti e dalle stesse liberamente accettate. Pertanto il prezzo della prestazione fornita da IDS TUNISIA ad AW era di 34€/h come da clausola 6.2 del contratto che regolamentava i loro rapporti. Il sostenere che il reale prezzo di tale prestazione si debba ricavare non solo e non già dai dati contrattuali che corrispondono a quelli fatturati e a quelli, fino a prova contraria, reali, bensì da accordi differenti ed ulteriori intercorsi con altri soggetti o dal prezzo di mercato, appare una intollerabile ed illegittima estensione del campo del penalmente rilevante, al di là di ogni appiglio giuridico, sia letterale che sistematico..."

Esclusa la sovrapproduzione qualitativa, il Tribunale è pervenuto ad affermare, invece, l'"inesistenza relativa delle prestazioni fatturate", in ragione della differenza riscontrata tra le ore fatturate e quelle "effettivamente lavorate e pagate dal «general contractor» ai «subcontractors»", con la seguente motivazione:

"Se la funzione del documento-fattura è quella di esprimere contabilmente la realtà commerciale, nel caso di specie appare evidente che la realtà commerciale è differente, perché ciò che AW sta pagando sono ore di attività ingegneristica che non sono state lavorate e quindi la fattura esprime un fatto inesistente in rerum natura, cioè l'ammontare delle ore lavorate. Si potrebbe sostenere che, in ogni caso, trattandosi di un contratto «take or pay» è irrilevante il reale numero delle ore lavorate perché ciò che AW acquistava era un pacchetto di ore lavorative che potevano essere utilizzate o meno, ma che dovevano esser pagate comunque per intero. Ma in questo caso l'espressione documentale in fattura di tale concetto avrebbe dovuto essere differente e aderente alla realtà, senza alcun richiamo, ad esempio, alle ore lavorate... La convenienza per AGUSTA ci sarebbe stata solo nel caso in cui il suo fabbisogno orario di attività in outsourcing fosse stato mediamente superiore al pacchetto di ore acquistato, di talché l'alea di acquistare ore per un ammontare superiore al suo reale fabbisogno sarebbe stata molto vicina allo zero"

Tale ragionamento non convince, sia per quanto detto a proposito dell'attribuzione del ruolo di "General Contractor" a IDS TUNISIA, sia per la sua intrinseca contraddittorietà, laddove esso si risolve in una valutazione della "convenienza" dell'operazione per la committente, dopo



aver negato la possibilità di "sindacare la congruità degli accordi contrattuali delle parti" e che "l'ambito della fittizietà o meno delle operazioni" possa estendersi "alle scelte aziendali." In realtà nel caso di specie non si tratta di "sindacare la congruità degli accordi contrattuali delle parti", ma semplicemente di verificare la corrispondenza tra il contenuto delle fatture emesse da *IDS INDIA* (prima) e *IDS TUNISIA* (poi) nei confronti di *AW*, e da quest'ultima pagate ed utilizzate ai fini delle dichiarazioni fiscali, e le prestazioni ricevute.

o

Su questo tema il *CTDif. SANDRI*¹⁸⁹ al dibattimento ha espresso un'opinione personale di cui si deve dare conto, non foss'altro per il credito accordatole dal *Tribunale*, che ne ha tratto argomento per sorreggere la propria decisione:

"Ma adesso permettetemi di introdurre un altro argomento che è l'argomento dei costi ed è l'argomento del perché c'è una differenza di costo tra le prestazioni fatturate da IDS INDIA a IDS TUNISIA e questa differenza di costo sembra davvero rilevante... Se questa differenza di costo venisse ritenuta anomala, vi sarebbe una sovrapproduzione e la sovrapproduzione potrebbe essere utilizzata a qualunque scopo. Che cosa accade? Anche in questo secondo contratto con IDS TUNISIA vi sono dei «call of orders» è vero, ma quando andate a leggere gli «agreed prices», leggete una cosa molto semplice, che tutto avviene sulla base di un contratto a «forfait»... stabilisco un prezzo di 34 €. Eccolo qui 34 € per ora/uomo... Io non mi pronuncio sulla congruità di questo prezzo... Ma voglio però illustrarvi una idea che mi sono fatto sul perché avviene tutto questo. Il perché ha una logica tra virgolette «banale», purtroppo ripetitiva nel mondo degli affari, non solo in questa vicenda, ma in tantissime vicende che ci riguardano e di cui abbiamo letto su tutti i giornali. Quale è l'argomento fondamentale di questa vicenda? L'ottimizzazione fiscale. Cioè io cosa faccio? Provo a fare un ragionamento di natura economica. C'è un valore aggiunto, un valore aggiunto si distribuisce in profitti e salari. Io posso decidere se ho una attività produttiva, posso decidere di intestare i profitti a una realtà giuridica «off-shore» dove l'impatto fiscale sia il più basso possibile: Lussemburgo, ho l'attività produttiva in Italia e poi ho la società «holding» in Lussemburgo, Montecarlo, Mauritius, Tunisia, impatto fiscale zero. Che cosa accade allora? Che nella distribuzione del valore aggiunto io devo lasciare la parte del valore aggiunto soggetta alla più elevata aliquota fiscale deve essere il più bassa possibile e la parte più alta del valore aggiunto, quella cioè soggetta a zero imposte, deve essere la più alta possibile. Conseguentemente devo negoziare un prezzo di trasferimento tra che cosa? Tra la parte del lavoro che viene fatta in questo caso da IDS INDIA e la parte del profitto che fa capo a TUNISIA. Che cosa accade in questo caso? Che io debbo portare la gran parte del valore aggiunto nel Paese dove le tasse sono zero, cioè TUNISIA. Ma vi devo fare una domanda: che certezza ho che quel prezzo che è stato realmente pagato con le fatture presentate da IDS INDIA a TUNISIA sia un prezzo vero e non sia un prezzo di trasferimento che segue solo ed esclusivamente la logica della ottimizzazione fiscale? Che evidenza ho del fatto che non ci sia, sottostante a questo, il tema generale che riguarda tutte le transazioni del mondo in base al quale questi signori che io non apprezzo, lo dico subito, io ho un atteggiamento morale totalmente diverso, ma quando guardo la realtà del mondo, non mi posso nascondere che questo sia un fenomeno generalizzato, i processi Dolce & Gabbana, cioè sono delle cose ripetitive. Io cerco di trasferire nel Paese dove le tasse si pagano meno o non si pagano affatto la maggior parte del valore aggiunto. Quindi quando la transazione avviene tra due società che

¹⁸⁹ Ud. 29/4/14, pagg. 29/32



fanno parte dello stesso gruppo, il prezzo di trasferimento è fatto in maniera tale da ottimizzare l'impatto fiscale. Mi devo quindi fare una domanda: è vero quel prezzo di 14 €, mi pare di ricordare che fosse quello, o magari è diverso o magari non è 14 €, ma viene tenuto i 14 €. perché così tutta la differenza va nel Paese dove l'impatto fiscale è zero? Ecco, la domanda che mi devo porre e conoscendo questo mondo, di questa gente, ma guardi bene che non è solo la gente di questo particolare mondo qui, non sono certo degli stinchi di santo diciamocelo con franchezza, però spesso questi fenomeni avvengono anche a carico di imprenditori che godono di chiara fama -come si suol dire- che fanno queste operazioni di ottimizzazione fiscale. Devo però dire a questo riguardo che il lavoro è sempre in India, il lavoro è sempre in India ed è sempre in India perché? Perché questo centro si fa fondamentalmente in India. Si fa in India e quindi la realtà tunisina, diciamolo, è una realtà fondamentalmente... È un soggetto giuridico che serve per ottimizzare fiscalmente i profitti. È questa brutalmente la realtà che governa questo fenomeno. Non c'è niente... Però la domanda che mi pongo è: ma tutto questo in che misura vulnera l'«offset»? In nessun modo. Perché il lavoro in India c'è sempre ed è uguale a prima. In nessun modo... Certo, c'è una parte di profitto che va altrove, ma quello che è fondamentale capire è che il lavoro, gli ingegneri indiani lavorano in India e presso l'AGUSTA come prima..."

Ritiene la Corte che tale tesi, già anticipata dal medesimo consulente nella propria relazione¹⁹⁰ e recepita dai difensori¹⁹¹, non sia in alcun modo accettabile, soprattutto in una sede giudiziaria, e tanto meno le si possa riconoscere alcuna dignità sul piano probatorio, non tanto perché essa finisce per scaricare sul legislatore la responsabilità di scelte affatto personali per il diffuso ricorso alla pratica delle fatture fittizie, quanto per il fatto che la giustificazione della differenza di fatturazione in chiave di "ottimizzazione fiscale" non regge -nel caso di specie- dal momento che non vi è alcuna traccia in atti che il denaro versato da AW a IDS TUNISIA sia ritornato -neppure in parte- alla prima, mentre è pacifico che esso andò ad esclusivo beneficio di terzi (anche se -almeno in parte- esso fu destinato a perseguire gli interessi della committente).

Sotto altro profilo, non si può sottacere una complessiva incoerenza della linea difensiva, nella misura in cui -per un verso- si vuole escludere che il Capo di Stato maggiore dell'aeronautica indiana abbia potuto intervenire sul bando di gara in virtù di un ragionamento puramente teorico, fondato sulla normativa interna indiana e sulla formale ripartizione delle competenze dei singoli organi nella definizione delle regole di gara, mentre -per altro verso- si pretende di giustificare tutte le anomalie e i profili "patologici" rilevati nell'ambito del comportamento di AW, e di superare quindi tutti i dubbi e le perplessità suscitati dal contenuto dei vari

¹⁹⁰ "L'avvalersi di consulenze fittizie, specie quando il soggetto che ne riceve il corrispettivo ha sede in un «paradiso fiscale», quali sono le Isole Mauritius, è una delle tante modalità per sfuggire alla tassazione che altrimenti non sarebbe evitabile se il reddito conseguito con la consulenza fosse in capo ad un soggetto residente in un paese fiscalmente attivo. Si tratta di tecniche evasive che, a mio parere, continueranno inevitabilmente a diffondersi fino a quando i trattati internazionali, che pur sono intervenuti in questa materia ne-gli ultimi anni, non riusciranno a ridurre sensibilmente le disimmetrie dei diversi ordinamenti fiscali." (pag.64)

¹⁹¹ "Memoria a confutazione degli appelli", difesa ORSI.



contratti e dalle modalità operative, sulla base di argomenti fin troppo "pragmatici", che prescindono da qualsiasi regola, con un ragionamento che oscilla tra il cinismo e il disincanto, e sostanzialmente invita ad arrendersi di fronte alla crescente pervasività delle regole di certa economia e finanza, cui anche la giurisdizione dovrebbe ormai inchinarsi, secondo una logica sospesa tra il "puro comodo" e la rassegnazione.

A prescindere da quest'ultimo ordine di considerazioni, e per quanto qui può rilevare, il discorso dell'esimio professore si risolve in una conferma dell'ipotesi accusatoria, individuando nella società tunisina una "scatola vuota", utilizzata solo quale "veicolo" per il raggiungimento di utilità "fiscali" in senso lato.

Ciò che manca, però, nel discorso del *CTDif*, è la spiegazione del perché, se il ricorso all'"outsourcing" era funzionale all'assolvimento degli obblighi di "offset", *IDS INDIA* venne sostituita con *IDS TUNISIA*, che non poteva servire a quello scopo; e neppure spiega per quale motivo *ORSI* e *SPAGNOLINI* abbiano pattuito con *IDS TUNISIA* corrispettivi di gran lunga superiori rispetto a quelli praticati dai fornitori indiani (come dimostrato dalla tabella predisposta dal *RINA* e riprodotta in precedenza), ponendo a carico di *AW* i maggiori costi corrispondenti, non solo avallando ma -anzi, attivamente contribuendo alla creazione del complesso meccanismo realizzato da *HASCHKE*, e quindi accettando di ricevere fatture da *IDS TUNISIA* di ammontare spropositatamente "gonfiato": non si vede, infatti, quale ragione economica o tornaconto potessero spingerli a porre *AW* "a disposizione" di *HASCHKE* e "soci" onde consentire loro di conseguire guadagni di quell'entità.

Sotto altro profilo si deve anche rilevare che ***IDS TUNISIA* era stata creata per fornire direttamente ad *AW* le prestazioni ingegneristiche** di cui necessitava, avvalendosi di propri professionisti; in questo senso il tenore del contratto è inequivocabile:

"The object of this agreement is the execution of professional services to the Owner's benefit, carried out by the Supplier in its own offices and in the offices of the Owner in Italian territory, using its own professional figures..."

La possibilità di subappalto non è prevista, anzi è espressamente vietata senza previa autorizzazione della Committente:

"12) SUBCONTRACTING PROHIBITION

12.1 The Professional Services assigned to the Supplier under this Agreement cannot be subcontracted to third parties unless expressly authorized"

Di simili autorizzazioni da parte di *AW* non esiste alcuna traccia documentale, e neppure risulta che queste siano mai state richieste da *IDS TUNISIA*, che addirittura comunica alla committente il subentro di *AEROMATRIX* a *IDS INDIA* con una semplice *e-mail*: nulla, quindi,



legittima il "subappalto" delle prestazioni ingegneristiche, e lo stesso vale per l'affidamento a terzi dei compiti di traduzione dei manuali

Del resto, l'ipotesi del "gonfiamento" dei costi dell'ingegneria trova valido conforto nel tenore del dialogo tra *HASCHKE* e *GEROSA* del 3/3/12¹⁹², di cui più ampiamente si parlerà nella seconda parte.

La difesa ha prospettato una diversa soluzione della questione, ipotizzando che nel caso di specie non si sia in presenza di un caso di sovrapproduzione nel rapporto tra *IDS TUNISIA* e *AGUSTA*, ma, piuttosto, di una sottoproduzione da parte di *AEROMATRIX* verso la società tunisina, in funzione di un maggiore beneficio fiscale derivante dalla differente tassazione prevista per quest'ultima (pari a "0").

La tesi è certamente suggestiva, ma oltre a risolversi in una mera ipotesi del tutto teorica e apodittica, mai affacciata prima da nessuno degli artefici del meccanismo, né suffragata da concreti riscontri, è anche infondata, dal momento che l'applicazione dei principi del "transfer pricing" presuppone rapporti tra società appartenenti al medesimo gruppo, e tale situazione non ricorre nel caso di specie, essendo *AW* estranea al "gruppo *EUROMED*"; in questo senso, del resto, si era espresso al dibattimento il *CT* della stessa difesa *GAFFURI*, rispondendo alle domande del difensore:¹⁹³

"...qui siamo estranei a questa norma perché AGUSTAWESTLAND... è assolutamente fuori dal gruppo che farebbe capo a... HASCHKE... e del resto non mi pare che risulti in qualche modo intervenuto o il governo indiano o il governo tunisino a porre fine a questa eventuale ipotetica manovra di trasferimento del prezzo... Per quanto concerne invece i rapporti all'interno di un gruppo, a questo gruppo non partecipa AGUSTAWESTLAND, quindi se noi dovessimo applicare teoricamente la legge italiana a queste vicende del gruppo... allora devo rispondere dicendo che se questo avvenisse nel territorio italiano, si applicherebbe o potrebbe essere applicato l'articolo 110, comma 7, che consente alla amministrazione finanziaria di controllare la congruenza tra il prezzo pattuito all'interno del gruppo, naturalmente quando una società del gruppo sta fuori il territorio italiano, ma facendo parte certo del gruppo, in uno Stato dove la tassazione è inferiore per stabilire se il prezzo pattuito sia o non sia conforme al prezzo di mercato perché se così non fosse potrebbe nascondere l'operazione un tentativo di trasferimento dei redditi mediante una politica artificiosa di prezzi."

Parimenti destituita di fondamento, infine, è l'ulteriore prospettazione difensiva fondata sull'elevata percentuale di lavoratori assunti "in nero" in *India*, stante il carattere analogamente generico e apodittico dell'assunto.

o

¹⁹² *"HASCHKE: ...Potranno dire che hanno pagato molto cara l'ingegneria..."* (conversazione ambientale progr. n. 237 del 3/3/12 - h. 16:09:20). Per il testo integrale v. Parte II - A/I)

¹⁹³ Ud. 12/6/14



La prima fattura emessa da *IDS TUNISIA* il 6/11/08, dell'importo di € 900.000, reca una diversa causale, e merita quindi un discorso a parte.

Essa è legata a quanto previsto dal punto 7.3¹⁹⁴ del contratto, in base al quale al momento della sottoscrizione *AGUSTA* avrebbe dovuto versare quell'importo a *IDS TUNISIA* per far fronte ai costi di avvio di una "struttura dedicata".

Secondo il Tribunale la somma versata da *AW* a fronte di quella fattura fu effettivamente destinata -almeno in parte- alla costituzione di un "resource center" riservato ad *AGUSTA*; omettono, però, i primi giudici, di indicare quali prove sorreggono l'assunto, al di fuori del richiamo di talune affermazioni di *HASCHKE*.¹⁹⁵

"HASCHKE: Questi soldi vanno alla IDS India, prima vanno alla IDS Tunisia e poi sono i soldi, visto che ne abbiamo parlato anche precedentemente, sono i soldi che poi serviranno per fare l'acquisizione della acquisizione del ramo di azienda... Lo scopo era quello di creare un centro di risorse tecniche per fornire tutta una serie di servizi... Di questi 900.000 euro qualcosa va a finire a INTERSTELLAR e successivamente da lì va a finire nella società holding che costituirà AEROMATRIX per pagare l'acquisizione... [...]"

P.M.: ...quei 900...

HASCHKE: Sono quelli... pagati per permettere l'investimento iniziale e l'acquisizione del ramo d'azienda... 900.000... sono quelli che sono stati pagati per permettere l'investimento iniziale successivamente all'acquisizione del ramo d'azienda."

In realtà queste indicazioni di *HASCHKE*, oltre a soffrire di qualche contraddittorietà e a non godere del benché minimo riscontro (non essendovi alcun documento che confermi l'utilizzo anche solo parziale di quel denaro per il fine indicato), e a non trovare riscontro nelle dichiarazioni dei testi, sono smentite dai documenti acquisiti.

Quanto ai primi, la spiegazione del pagamento data da *KAMOUN* è significativamente diversa:

"P.M.: Avrò visto sul conto di IDS TUNISIA un bonifico, il primo bonifico relativo a questo contratto di 900.000 €, se lo ricorda?"

KAMOUN: Corretto, sì... all'epoca ne ho parlato... col dottor GEROSA... La mia domanda era più una curiosità personale, nel senso che... questo primo anticipo che mi sembrava diciamo un po' interessante, il dottor GEROSA mi aveva spiegato che era una cosa normale che si faceva in questi contratti di pagare un anticipo per l'avviamento, per il primo avviamento della fornitura. Dunque diciamo che sono stato convinto..."

P.M.: ...nel verbale del 14 di maggio scorso lei, parlando di questo contratto, dice: «Si trattava di un anticipo che il committente fa a IDS TUNISIA per acquistare dei software particolarmente costosi»...

KAMOUN: Questa era la spiegazione che mi aveva dato GEROSA..."

Dal punto di vista documentale, l'esame dei movimenti finanziari dimostra che quei 900.000 € ebbero tutt'altra destinazione: di essi, infatti, 800.000 € vennero subito "dirottati" alle Isole Mauritius, sul conto intestato a *INTERSTELLAR*, e quindi ad esclusivo beneficio personale di

¹⁹⁴ "The Owner shall pay the supplier a lump sum of € 900.000 towards the initial setup costs involved in setting up the dedicated resource center"

¹⁹⁵ Ud. 6/12/13.



HASCHKE e i suoi "soci", con due trasferimenti (il primo -9/2/09- di € 600.000, il secondo -16/2/09- di € 200.000) a fronte di due operazioni di ben più modesto importo a favore di AEROMATRIX, avvenute diversi mesi dopo¹⁹⁶; inoltre, a fronte della fattura emessa nei confronti di AW per quell'importo, IDS TUNISIA riceve da AEROMATRIX la fattura del 23/3/09 di soli € 128.000 (causale: "setup fee"), che risulta saldata lo stesso giorno.

Una puntuale sintesi della questione della "struttura dedicata" e dei citati movimenti finanziari si rinviene nella deposizione dibattimentale dei CTPM, LORITO e CUTOLO:¹⁹⁷

"P.M.: ...c'è poi un documento che voi avete riprodotto... che è il documento «Lince»...

LORITO: ...abbiamo un documento che è stato reperito tra le carte del dottor CASANA e che diciamo è una sorta di certificato anagrafico su base estera dalla quale si evidenzia che questa società non rende disponibile... non ha numero di telefono, fax, fatturato, non rende disponibile un organico... sotto il profilo commerciale deve essere approcciata come categoria di rischio alta appunto perché non ha una struttura. Infatti la conclusione che possiamo dare... IDS TUNISIA è proprio che c'è la totale inconsistenza organizzativa di questa società...

P.M.: ...non era lo stesso contratto tra IDS TUNISIA e AGUSTAWESTLAND che indicava... una unità organizzativa che doveva essere...

CUTOLO: Certamente, nel preambolo. Non solo, ma addirittura veniva erogata una somma di 900.000 €. perché si dotasse IDS TUNISIA delle provviste finanziarie necessarie per avviare diciamo le acquisizioni di beni strumentali e quant'altro per dare corso poi al contratto.

P.M.: ...relativamente a questi 900.000 €, siete stati in grado di tracciarli...

LORITO: ...Allora questi sono gli estratti conto di una banca tunisina presso la quale è il conto accesso alla IDS TUNISIA. Quindi... abbiamo il primo estratto conto, eccolo qua, in questo 3 dicembre entrano 899.970... Al netto delle spese, sono i famosi 900.000 €. Poi entrano anche i 170.000. Queste somme vengono provvisoriamente inserite in un deposito a termine 1079. Il mese successivo il deposito a termine viene restituito con gli interessi e, a partire dal mese di febbraio, queste somme cominciano a uscire, il primo versamento forte sono 600.000 €. alla INTERSTELLAR TECHNOLOGIES... poi 55.000 alla MEDITERRANEAN CONSULTING e via dicendo. Queste somme, ferma restando una minima giacenza sul conto, saranno ritmicamente e periodicamente oggetto...

P.M.: ...Quindi questi 900.000, che servivano per l'avviamento, in realtà se ne vanno ad INTERSTELLAR?

LORITO: Se ne vanno ad INTERSTELLAR... il primo ammontare è di 600.000 €. subito, il 9 febbraio. Poi... continueranno i versamenti a INTERSTELLAR e diciamo altri, però diciamo le somme più importanti sono quelle che vengono drenate da INTERSTELLAR.

P.M.: Quindi voi avete verificato che non c'è stato un impiego di quelle somme per creare una struttura organizzativa?

LORITO: Ma nemmeno una lampadina insomma ecco proprio... Nemmeno una lampadina, non hanno comprato proprio niente, zero assolutamente. Non c'era una organizzazione propria di questa società.

P.M.: Poi cosa succede? I denari che vanno ad INTERSTELLAR voi avete verificato che ulteriore percorso intraprendono e soprattutto come vanno a INTERSTELLAR, con quali modalità?

¹⁹⁶ Sul conto IDS MAURITIUS sono registrati solo due movimenti -a novembre e dicembre 2009- a favore di AEROMETRIC INFO SOLUTIONS Pvt.(che secondo HASCHKE corrisponde ad AEROMATRIX).

¹⁹⁷ Ud. 1/4/14



LORITO: ...nell'ambito del compendio documentale nella borsa del signor HASCHKE troviamo un estratto conto della INFOTECH DESIGN SYSTEM, quindi della famosa IDS MAURITIUS, la società che abbiamo visto essere la proprietaria di AEROMATRIX. Qui troviamo accrediti costanti e ripetuti per cifre abbastanza importanti, quindi 100.000, 100.000, 250, 250 che provengono da INTERSTELLAR. Quindi sappiamo che INTERSTELLAR a sua volta parte delle disponibilità che riceveva da IDS TUNISIA le gira a INFOTECH DESIGN SYSTEM, chiamamola per brevità IDS MAURITIUS che a sua volta bonifica INCRUST INFOTECHNO SOLUTIONS e quindi la vecchia AEROMATRIX, AEROMATRIX INFO SOLUTIONS... Chiaramente immancabilmente c'è la GADIT che si prende 60.000 €.

P.M.: Chi è GADIT?...

CUTOLO: HASCHKE e GEROSA.

LORITO: GADIT è HASCHKE e GEROSA...

P.M.: E con quali modalità i soldi o meglio con quali pezze giustificative, se ve ne sono, i soldi escono da IDS TUNISIA per entrare nel conto INTERSTELLAR?

LORITO: Ci sono delle fatture di INTERSTELLAR, delle «invoice» per servizi «software».

CUTOLO: Nella sostanza si simulano delle attività di consulenza che poi generano questi pagamenti."

Anche l'ubicazione della struttura (in Tunisia piuttosto che in India) è stata oggetto di lunghe discussioni tra le parti.

L'"agreement" contiene le seguenti clausole:

- "4. IDS will establish a resource center dedicated exclusively to AW as a self-standing legal entity based on a global delivery capability, offering dedicated capacity, flexibility, speed, scalability and cost effectiveness...
6. The proposed dedicated resource center in India will comply with a quality management system as per AS9 I 00 Rev B"

Su questo punto specifico il "Work Report" di AW Finance, già in altra parte citato, si esprime come segue:

"...non è possibile, sulla base della documentazione ricevuta, stabilire dove siano svolte le attività. Il contratto riporta una tabella in cui le risorse dedicate sono dislocate in parte «on site» (Cascina Costa) e in parte in India/Tunisia. Tuttavia [non] fornisce ulteriori dettagli. Tuttavia va notato che:

- il paragrafo del contratto relativo alle spese di viaggio stabilisce le tariffe di rimborso dei voli MXP-Delhi ma nulla dice su trasferte dalla Tunisia;
- nella sezione «agreement» viene detto «the proposed dedicated resources center in India will comply with a quality management system as per AS9100 Rev B». Nulla si dice della Tunisia"

La tabella di cui parla il report corrisponde all'allegato 1 del contratto (riportato in precedenza), che contiene l'indicazione delle "skills" da attribuire all'"IDS Onsite office (Italy)" (9 unità) e all'"IDS Offshore center (India/Tunisia)" (76 unità): questa ambigua dizione rende legittimo ipotizzare che fosse "contemplata pure la realizzazione di una unità produttiva in Tunisia per soddisfare le aumentate esigenze di AW, da affiancare a quella già ubicata in India".¹⁹⁸

¹⁹⁸ Appello P.G., pag. 44.



D'altro canto, la tesi dell'accusa su questa circostanza trova ulteriore conforto nella spiegazione che *HASCHKE* dà della costituzione di *IDS TUNISIA*, laddove afferma che questa era stata creata da *IDS INDIA* per rispondere alla richiesta di *AW* "di stabilire una struttura dedicata con un centro più vicino"¹⁹⁹, e ciò sembra coerente con il testo dell'accordo tra *AGUSTA* e *IDS TUNISIA*:

"*BACKGROUND... The need has now arisen to establish a dedicated structure with a near shore center to fulfill the increased needs of AW*",

I margini di dubbio cui danno adito le esposte risultanze probatorie, e l'ambiguità dei termini contrattuali, non consentono affermazioni in termini di certezza nell'un senso o nell'altro: ma ciò che è comunque certo e provato al di là di ogni ragionevole dubbio è che la "struttura dedicata" non fu mai costituita, e che nessuna risorsa fu ad essa destinata, senza che tale inadempimento sia mai stato contestato né sia stata richiesta la restituzione della somma.

Da quanto detto discende che la fattura n. 200811/01 emessa da *IDS TUNISIA* nei confronti di *AGUSTA* il 6/11/08, per l'importo di €. 900.000,00, corrisponde ad un'operazione inesistente per lo meno nella misura di €. 772.000,00, pari alla differenza tra detta somma e l'ammontare della corrispondente fattura emessa da *AEROMATRIX* il 23/3/09 (in assenza di valide ragioni per contestare né l'effettività del pagamento effettuato da parte di *IDS TUNISIA*, né la correttezza della causale esposta in fattura, corrispondente a quanto contrattualmente previsto).

o

Nel corso della propria deposizione *KAMOUN* ha fatto riferimento a fatture relative a spese di viaggio, vitto e alloggio degli ingegneri indiani inviati a *Cascina Costa*, emesse nei confronti di *AGUSTA* sia da *AEROMATRIX*, sia da *IDS TUNISIA*.

In particolare, tra le fatture emesse da quest'ultima ve n'è una (n. 201102/02 del 28/2/11, dell'importo di €. 272.020,00, causale "Spese per attività svolte presso stab. *AGUSTA* dal 2010") che compare nell'elenco di quelle contestate al capo B) per l'anno 2011.

Su quelle spese in generale, e quella fattura in particolare, è stato sentito anche *GARAVAGLIA*:²⁰⁰

"P.M.: Senta, saltò fuori ad un certo punto la necessità o comunque la volontà da parte di qualcuno di fatturare come *AEROMATRIX* direttamente ad *AGUSTAWESTLAND* le spese di viaggio e soggiorno dei tecnici indiani impiegati in *Cascina Costa*?

GARAVAGLIA: Sì, sì, è stato un lungo dibattito, io ero in mezzo a questo qui, perché da una parte si diceva che...

¹⁹⁹ Ud. 6/12/13

²⁰⁰ Ud. 23/1/14 pag. 105 seg.



P.M.: Chi è che chiedeva di fatturare, di poter fatturare direttamente da AEROMATRIX ad AGUSTAWESTLAND?

GARAVAGLIA: Praveen mi chiedeva e successivamente HASCHKE chiedevano che fosse fatta la fatturazione direttamente ad AEROMATRIX da parte...

P.M.: Cioè che AEROMATRIX fatturasse direttamente...?

GARAVAGLIA: Sì, si trattava delle spese di viaggio, delle spese di trasferta in poche parole. Da parte di AGUSTA qualcuno diceva che deve essere parte del contratto quadro e quindi... dell'accordo quadro.

P.M.: Qualcuno chi?...

GARAVAGLIA: L'ingegner MARCOCCI.

P.M.: Quindi MARCOCCI invece diceva no?

GARAVAGLIA: No... Io non so se aveva il contratto o non aveva il contratto, lui diceva di no. Io il contratto non ce l'avevo e non potevo dire, quindi parlavo con uno e parlavo con quell'altro e gli dicevo: «Mettetevi d'accordo perché alla fine da qualche parte bisogna risolvere il problema». Alla fine è stato risolto sanando una situazione pregressa.

P.M.: Prima di tutto le vorrei far vedere se una situazione fu sanata con queste modalità... questa è una fattura che emette IDS TUNISIA... La fattura è del 28 febbraio del 2011... alla descrizione troviamo «travellers board lodging» eccetera.

GARAVAGLIA: Sì, sì, lo ricordo.

P.M.: E poi c'è un totale in €. di 272.000 €.

GARAVAGLIA: Esatto, sì, sì.

P.M.: Poi, se noi scendiamo alla pagina successiva agli allegati, vediamo tutte le specifiche delle spese di viaggio... Quindi sostanzialmente qui è IDS che fattura...?

GARAVAGLIA: ...Sì, mi ricordo, anche perché questo qui è stato un errore comprensibile dell'ufficio acquisti che invece di spedirla ad AEROMATRIX, l'ha spedita a IDS INDIA... a IDS TUNISIA, è un errore. Dopodiché loro si mettevano d'accordo come regolarli visto che erano la stessa cosa. I successivi però sono stati tutti inviati ad AEROMATRIX.

P.M.: Cioè i successivi soldi, nel senso che AEROMATRIX fatturava direttamente, si sono accordati in questo senso?

GARAVAGLIA: Sì, sì.

P.M.: Chi ha dato l'«ok» a questo tipo di fatturazione?

GARAVAGLIA: L'avallo al pagamento intende dire?... L'avrà dato l'ingegner SPAGNOLINI suppongo.

P.M.: Io però qui le faccio ancora una volta una contestazione... perché voglio capire anche io se questo è un errore o se questa è la modalità che fu scelta «una tantum» per risolvere il problema... a pagina 6 del verbale, questa volta parliamo del verbale... 5 giugno 2013, leggo...: ...«Erano venute fuori delle questioni portate alla mia attenzione da Praveen ed HASCHKE rispettivamente per conto di AEROMATRIX e IDS TUNISIA. Le aveva sollevate MARCOCCI, direttore tecnico di AW S.p.A. Quest'ultimo sosteneva che, non essendo mai stato fatto un ordine di acquisto, tali spese non potevano che essere a carico di IDS TUNISIA... Si era creato anche un arretrato che è stato poi fatturato... da IDS TUNISIA e pagato da AW S.p.A. alla società tunisina. Si tratta di una fattura di circa 270.000 €. emessa da IDS TUNISIA per spese di viaggio, vitto e alloggio per gli ingegneri indiani distaccati in Cascina Costa. Questa però è l'unica fattura emessa da IDS TUNISIA per tali spese perché poi fu trovato un diverso accordo. HASCHKE aveva molto insistito ed io mi ero fatto portavoce delle sue lamentele in AGUSTA. La questione è stata portata direttamente all'attenzione di SPAGNOLINI perché HASCHKE sosteneva di essere d'accordo con lui per tenere queste spese fuori dal contratto tra AW S.p.A. ed IDS TUNISIA». Sono andate così le cose? Perché se è così, allora quello non è un errore, è che bisognava sistemare un arretrato.



GARAVAGLIA: No, allora a quanto mi è stato detto, nell'accordo doveva esserci scritto qualcosa a soggetto, questo me l'ha detto HASCHKE. HASCHKE sosteneva che le spese di trasferta del personale indiano doveva essere pagato al di fuori dell'accordo quadro. Questo è quello che mi aveva detto HASCHKE.

P.M.: ...Io volevo solo capire da lei se questo non è un errore, ma è una sistemazione di un pregresso, cioè c'è un contenzioso tra le parti, non si sa come risolverlo, allora questa volta fattura IDS TUNISIA per un ammontare di 272.000 €. e paga e poi nel futuro per il periodo successivo...

GARAVAGLIA: Guardi, non posso essere sicuro perché è passato del tempo eccetera, ma non vorrei che ci fosse addirittura un ordine su questo espresso nel SAP... probabilmente c'è un ordine SAP su questo indirizzato a... Allora l'errore è un errore dell'ufficio acquisti che invece di inviarlo a AEROMATRIX, l'ha inviato a IDS TUNISIA.

P.M.: ...comunque alla fine per lei questo è un errore, certo è che alla fine poi l'accordo viene trovato in che termini?

GARAVAGLIA: Viene trovato che tutte le richieste di personale in AGUSTA venivano fatte attraverso richiesta di acquisto normale a AEROMATRIX e quindi pagate direttamente a AEROMATRIX."

In effetti dalla causale si desume che quella fattura venne emessa a "copertura" di un considerevole numero di ore/lavoro relative agli anni precedenti: pur in assenza della corrispondente documentazione di supporto, ed essendo conseguentemente preclusa la possibilità di svolgere approfondite verifiche sul conto, la comprovata esistenza di personale inviato dall'India a Cascina Costa per svolgere le prestazioni lavorative l'interesse di AGUSTA induce ad escludere quella fattura dal novero di quelle (in tutto o in parte) fittizie.

o

Quanto alle rimanenti fatture elencate nel capo B), gli elementi esposti in precedenza che inducono legittimamente a dubitare dell'effettività, della validità e della legittimità delle ragioni sottostanti stipulazione del contratto tra AW e IDS INDIA (ed in particolare, tra i molti, l'"*agreement*" datato 3/1/07), si deve anche riconoscere che, sebbene anche da questo rapporto contrattuale siano scaturiti rilevanti benefici economici per HASCHKE e "soci"²⁰¹, non vi sono sufficienti elementi di prova per affermare la natura fittizia delle fatture emesse dalla società indiana direttamente nei confronti di AW, e neppure che l'importo delle stesse sia stato in qualche misura "gonfiato".

In questo senso occorre ricordare che il RINA, nel citato *report*, afferma di avere verificato la sostanziale corrispondenza tra le fatture emesse da IDS INDIA e la documentazione inerente le prestazioni svolte.

A diversa conclusione ritiene di dover invece giungere questa Corte riguardo ai rapporti tra AGUSTA e IDS TUNISIA.

²⁰¹ V. parte II - A/4)



A questo proposito, oltre a quanto già detto circa la mancanza di lavori in misura tale da giustificare il contratto e la spesa, non si può omettere di considerare che la giustificazione fondata sull'“outsourcing” è frutto di una strategia difensiva concordata tra i diversi protagonisti della vicenda, come emerge dalle conversazioni ambientali intercettate, di cui appare utile riportare qui due brevi brani, rinviando alla seconda parte della presente trattazione della lettura integrale dei dialoghi:

➤ progr. n. 537 del 24/3/12 - h. 10:21:44 tra HASCHKE e KHAITAN (già citata):

“HASCHKE: ...Secondo, qual è il mio [incomprensibile]²⁰² Perché, io ho detto, ok, bene [incomprensibile] i miei servizi. Quindi sono tornato un po' dopo dicendo: «Perché non esternalizzate un po' dell'altro lavoro a [incomprensibile]»²⁰³ e quindi ho lavorato per conto di [incomprensibile] prima ad AEROMATRIX e sono stato pagato da loro, e non da AUGUSTAWESTLAND. E questa è la posizione ufficiale...”

➤ progr. n. 10361 dell'8/7/12 h. 11:41:51²⁰⁴

“HASCHKE: ...quando è stato chiesto ad AUGUSTAWESTLAND hanno risposto che noi stavamo facendo un lavoro favoloso e il nostro lavoro... il nostro lavoro è indispensabile e... che, sai, sono estremamente contenti e che vogliono continuare... e darci tutto il lavoro che possono... la loro dichiarazione al riguardo era ufficiale, e anche ufficiosamente i loro legali hanno detto ai miei legali esattamente la stessa cosa. Sono contenti del lavoro e non vediamo motivo di... non procedere”

Ciò detto, il quadro probatorio delineato nelle pagine precedenti, le plurime anomalie che caratterizzano il rapporto tra AW e IDS TUNISIA, le carenze documentali riscontrate, la contraddittorietà ed incongruenza, quando non la palese falsità, delle giustificazioni addotte dagli odierni imputati, il comprovato divario tra le risorse previste a termini di contratto e quelle effettivamente dispiegate ed impiegate, sono circostanze che univocamente ed inequivocabilmente concorrono a far ritenere provato l'assunto accusatorio, secondo cui il ricorso a fonti esterne da parte di AW per lo svolgimento di prestazioni ingegneristiche non fu dettato da un effettivo “fabbisogno aziendale”, ma fu lo strumento per il perseguimento di finalità ben diverse.

Conclusioni almeno in parte analoghe, del resto, si rinvencono anche nell'appellata sentenza, laddove si legge che il contratto “è il mezzo che consente di alloggiare all'interno del contratto con IDS TUNISIA, un ulteriore negozio giuridico”, di cui “sono evidenti gli effetti, cioè gli imponenti flussi finanziari che si allontanano dalla Tunisia per giungere fino alle Mauritius” (e la Svizzera), e “vanno a beneficiare in ultima analisi HASCHKE, GEROSA e i fratelli

²⁰² Nota del traduttore: “Forse “Role» = «Ruolo»”

²⁰³ Nota del traduttore: “Probabilmente «some indian company» = «qualche società indiana»”

²⁰⁴ Anche di questa conversazione il dialogo integrale è riportato nella parte dedicata al capo A).



TYAGI²⁰⁵: differentemente dal Tribunale, questa Corte ritiene -invece- che gli elementi di prova raccolti consentano di individuare quell'"ulteriore negozio giuridico", comunque legato alla partecipazione al bando di gara per gli elicotteri VVIP.

In altri termini, (almeno) quel contratto non aveva una reale ragione economica, e la sua prevalente utilità consisteva nel dare veste formale e giustificazione commerciale agli ingenti trasferimenti di denaro su conti correnti (ubicati a Mauritius, Paese della c.d. "black list") intestati a società riconducibili a Guido HASHKE e ai suoi "soci", onde creare una provvista occulta e "protetta" destinata sia al pagamento del prezzo della corruzione del pubblico ufficiale indiano contestata al capo A), sia a remunerare HASCHKE e "soci" per l'attività svolta nell'interesse della stessa AW.

Quella provvista viene costituita grazie alla differenza tra i corrispettivi previsti nelle fatture attive di IDS TUNISIA (cioè quelle emesse nei confronti di AGUSTA), e quelle passive (cioè quelle che la stessa riceveva inizialmente da IDS INDIA, e in seguito da AEROMATRIX).

A fronte degli importi mensilmente ricevuti da AW, che dopo un progressivo incremento nel primo semestre (€ 170.000; 255.000; 340.000) si erano stabilizzati fino alla fine nella misura di € 510.000,00, IDS TUNISIA versava ad AEROMATRIX cifre di gran lunga inferiori.

In questo "Δ" tra i valori sta il cuore, la ragione economica, l'essenza stessa di quel contratto, in cui la formula "take or pay" e i corrispettivi non erano stati stabiliti secondo criteri di logica economica e commerciale, ma esclusivamente al fine di garantire il flusso costante del denaro necessario al raggiungimento dell'obiettivo: infatti, se i costi erano maggiori di quelli che AW avrebbe potuto ottenere rivolgendosi direttamente alle imprese indiane, lo schema prescelto non rispondeva a ragioni di convenienza, che -come si legge nella prima sentenza- "per AGUSTA ci sarebbe stata solo nel caso in cui il suo fabbisogno orario di attività in «outsourcing» fosse stato mediamente superiore al pacchetto di ore acquistato."

Quel "Δ" non trova spiegazione logica diversa dal conseguimento di un risultato prestabilito, corrispondente alla misura complessiva della remunerazione pattuita tra AW e i due "intermediari" (HASCHKE e MICHEL), cioè il 3,5% netto del valore del contratto per la vendita degli elicotteri.

Del resto, che i contratti di ingegneria -e segnatamente quello con la società tunisina- fossero strumento per raccogliere i fondi necessari a remunerare HASCHKE e MICHEL dell'attività

²⁰⁵ Sentenza, pag. 133.



svolta in India nell'interesse di AW, in relazione a quel bando di gara, è circostanza ammessa dallo stesso HASCHKE:²⁰⁶

"P.M.: ...è esistita tra la posizione sua e quella di MICHEL... una ragione per cui si potesse in qualche modo dire che vi fosse una interdipendenza tra il suo e quello di MICHEL?"

HASCHKE: Quando cominciai a occuparmi di questa cosa e mi fu affiancato MICHEL, mi fu detto che avrei dovuto collaborare con MICHEL e insieme negoziammo per le prestazioni che avremmo svolto un «fee» complessivo pari al 7% del valore del contratto di fornitura.

P.M.: 7% netto o lordo?

HASCHKE: 7% netto del valore dei contratti di fornitura degli elicotteri, quindi 3 e $\frac{1}{2}$ per MICHEL e 3 e $\frac{1}{2}$ per noi.

P.M.: Quando parliamo di valore netto e non di valore lordo che significa questo 3,5% rispetto a quello che ha quello che ha riferito un attimo fa cioè di un valore non inferiore al 5% della commessa?...

HASCHKE: Sì, vuol dire che il valore... L'utile del nostro contratto di ingegneria, quindi dedotte tutte le spese vive, avrebbe dovuto essere all'incirca il 3 e $\frac{1}{2}$ % del valore del contratto di fornitura degli elicotteri.

P.M.: ...esisteva quindi un accordo per il quale i contratti che dovevano essere i contratti di ingegneria che dovevano essere stipulati con IDS prima INDIA e poi TUNISIA complessivamente doveva avere un ammontare non inferiore al 5%?

HASCHKE: Al 5%, che poi i nostri costi fossero l' $1\frac{1}{2}$, l'1, il 2 o il 3 erano problemi nostri.

P.M.: ...visto che mi ha detto un attimo fa il 3,5% di netto, quindi erano problemi vostri fino a un certo punto cioè...?

HASCHKE: Cioè questo era quello che l'azienda era disposta a fare, se poi noi avessimo avuto evidentemente delle spese diverse... Cioè non potevo andare a ricaricare ulteriormente i costi dell'ingegneria."

Peraltro, l'assunto secondo cui quel contratto doveva servire (anche) per creare i fondi necessari per ricompensare HASCHKE per l'attività svolta in India trova significativo avallo nelle dichiarazioni rese al P.M. da SPAGNOLINI:²⁰⁷

"Questo contratto serviva anche per remunerare HASCHKE... Del supporto che ci aveva dato nell'aprire il mercato indiano."

Da ultimo, che la differenza tra i corrispettivi costituisca la vera "chiave di lettura" del meccanismo è ipotesi corroborata dalle spiegazioni di HASCHKE, pur se comprensibilmente egli cerca di limitarne la portata allo sfruttamento delle agevolazioni fiscali:²⁰⁸

"HASCHKE: INTESTELLAR è una società di Mauritius che esisteva già, non riferibile a noi neanche come beneficiari economici, che veniva utilizzata per portare gli utili, una parte degli utili fuori dalla Tunisia in maniera assolutamente legittima in quanto la... in Tunisia esiste una possibilità di fare delle società, come nel caso nostro la IDS sarl, cosiddette totalmente esportatrici... Queste società, se hanno un'attività che è rivolta all'estero, hanno una sospensione di imposta decennale che siano di proprietà di tunisini o di stranieri, non c'è discriminazione. Quindi per 10 anni queste società non pagano imposte sul reddito, ne consegue che possono ricevere fatture, e questa è una pratica che tra l'altro c'è anche in Svizzera, possono ricevere fatture dall'estero anche per operazioni inesistenti

²⁰⁶ Ud. 2/12/13

²⁰⁷ Int. P.M. 7/3/13, pag. 85.

²⁰⁸ Ud. 6/12/13, pag. 55 segg.



senza che questo costituisca un illecito in quanto non hanno obblighi fiscali... la INTERSTELLAR è una società di Mauritius che faceva queste fatture alla IDS TUNISIA per trasferire una parte degli utili a Mauritius.

P.M.: Ecco, è stato molto chiaro, però io farei un esempio per rendere ancora più chiaro il tutto. Quando il contratto IDS TUNISIA e AGUSTAWESTLAND è a regime... prevede 510.000 €. mensili, questi 510.000 €. mensili hanno evidentemente delle spese che sono le spese che deve sostenere IDS TUNISIA nei confronti di AEROMATRIX... qual è il «Δ»... l'utile mensile, cioè quello che incassa IDS TUNISIA e quello che IDS... quello che gira a AEROMATRIX?

HASCHKE: Beh... questo si vede anche abbastanza chiaramente... Entrate 14.414 meno i costi di AEROMATRIX 1.887.000 i costi di IDS... 1.889.000, a INTERSTELLAR sono andati 8.657.000 che sono circa il 60% della cifra complessiva.

P.M.: Possiamo dire che su 500.000 ne uscivano 100.000 per...?

HASCHKE: È in realtà un po' di più, ma non è detto che andassero... In realtà il rapporto era circa 2/3, forse 60/40 insomma perché c'erano sia i costi di ingegneria sia tutti i costi di gestione, di parcelle professionali, di contabilità, di gestione amministrativa.

P.M.: ...quindi il meccanismo è che c'è un «Δ» che rimane in pancia ad IDS TUNISIA molto consistente, questo «Δ» dove va a finire?

HASCHKE: Il "Δ" viene distribuito tra i soci... Va a INTERSTELLAR in buona parte, poi c'è una parte che va a EUROMED sotto forma di dividendo.

P.M.: Certo. E la parte che però va a INTERSTELLAR va su un conto che si trova dove?

HASCHKE: A Mauritius.

P.M.: A Mauritius. E questo conto a Mauritius da chi è gestito?

HASCHKE: Dall'avvocato KHAITAN o dai suoi fiduciari.

P.M.: Quindi il denaro da AGUSTAWESTLAND S.p.A. arriva a IDS TUNISIA, una parte va a finire a AEROMATRIX, l'altra parte da IDS TUNISIA va a INTERSTELLAR su un conto delle Mauritius intestato a INTERSTELLAR?

HASCHKE: Sì.

P.M.: E qual è la giustificazione per questo passaggio di denaro?... Cosa fa INTERSTELLAR?

HASCHKE: INTERSTELLAR emette delle fatture a IDS TUNISIA per giustificare contabilmente il pagamento."

o

Nelle conclusioni del Tribunale la sovrapproduzione è correlata alla sola differenza tra le ore lavorate, onde il calcolo degli "elementi passivi fittizi" dichiarati viene operato solo sulla base del prezzo unitario contrattualmente pattuito tra AGUSTA e IDS TUNISIA (€ 34/h.), e per un periodo limitato, sulla base del prospetto contabile sintetico rinvenuto nella valigia di HASCHKE.

A questo proposito l'eccezione di inutilizzabilità di quel documento ai fini della prova del reato fiscale, sollevata dalle difese, è fondata.

Infatti, mentre si deve escludere che si tratti di documento anonimo, essendovi validi elementi per identificarne l'autore con sufficiente grado di attendibilità²⁰⁹, è vero che:

²⁰⁹ Cass., Sez. 1, sent. n. 39259 del 13/10/10 -rv. 248831-



- ✓ i documenti rinvenuti e sequestrati ad *HASCHKE* (tra i quali anche quel prospetto) sono stati trasmessi in esecuzione della richiesta rogatoria inoltrata dall'*AG* italiana per reati non di natura fiscale;
- ✓ la comunicazione del *Ministero Pubblico* svizzero del 13/6/12 (cui la predetta documentazione era allegata) comprendeva un'esplicita clausola, in forza della quale "i mezzi di prova e le informazioni trasmessi possono essere utilizzati: a) per il perseguimento di una frode in materia fiscale ai sensi del diritto svizzero" solo "previo consenso da parte della Svizzera";
- ✓ dagli atti non risulta che tale consenso sia mai stato richiesto alla competente Autorità elvetica;
- ✓ L'art. 729, c.1, c.p.p., esplicitamente prevede che "Qualora lo Stato estero abbia posto condizioni all'utilizzabilità degli atti richiesti, l'autorità giudiziaria è vincolata al rispetto di tali condizioni".

Peraltro, quello schema per un verso non è affatto indispensabile ai fini della decisione, e per altro verso può essere fuorviante sul piano dei risultati posto che agli atti sono state acquisite tutte le fatture emesse da *IDS TUNISIA* nei confronti di *AW*, e da *IDS INDIA* prima e *AEROMATRIX* poi nei confronti della società tunisina, consegnate da *Hedi KAMOUN*, ed il raffronto tra quelle attive e quelle passive rende consente di pervenire ad un risultato assai più esaustivo ed attendibile di quanto non si possa ottenere dallo schema contabile di *HASCHKE*, che sembra riferirsi ad un periodo di tempo più limitato rispetto a quello coperto dalle fatture.

Inoltre, il calcolo fondato sulle ore può portare a risultati fuorvianti non essendovi certezze sul costo unitario applicato dai "subfornitori" nei diversi periodi e in relazione alle differenti prestazioni: non tutte le fatture "passive" (cioè quelle di *IDS INDIA* e *AEROMATRIX*) recano quell'indicazione.

A ciò si aggiunga che ogni calcolo fondato sull'indicazione di ore lavorate o prezzi unitari rischia di risolversi in un puro esercizio teorico, ove si ponga mente al "procedimento invertito" che -secondo la puntuale descrizione di *KAMOUN*- portava alla "creazione" delle fatture.

In definitiva, ciò che conta è il "Δ" di valore tra le fatture attive e le corrispondenti fatture passive, poiché esso definisce l'unico risultato economico rilevante dell'operazione: risultato che corrisponde al denaro trasferito sui conti correnti intestati a ***INTERSTELLAR***.



E non è difficile comprendere che al beneficiario economico finale dell'operazione ben poco importa se l'obbiettivo sia stato raggiunto grazie all'aumento delle ore piuttosto che applicando un più elevato prezzo unitario.

Sul piano fiscale -e questo è l'aspetto rilevante in relazione allo specifico addebito- le fatture emesse da *IDS TUNISIA* contengono dati certamente e obbiettivamente "gonfiati", sia dal punto di vista quantitativo (nel senso che le ore effettivamente lavorate sono sempre di gran lunga inferiori a quelle fatturate), sia da quello qualitativo (poiché nulla giustifica il maggior prezzo unitario delle prestazioni applicato da *IDS TUNISIA* rispetto a quello praticato da *AEROMATRIX*): in sintesi, la differenza di valore tra fatture attive e passive non ha una lecita giustificazione commerciale, ma si spiega solo con come frutto di un accordo tra le parti volto a fornire una falsa rappresentazione dei loro rapporti.

In questo senso si deve concludere che l'ipotesi accusatoria è fondata, e che le fatture emesse da *IDS TUNISIA* nei confronti di *AW* per prestazioni ingegneristiche corrispondono ad operazioni almeno in parte inesistenti: l'"inesistenza" riguarda quantità e/o valore delle prestazioni erogate, e la sua misura è data dalla differenza tra l'importo della fattura attiva e quella corrispondente passiva.

L'ammontare degli *elementi passivi fittizi* è riassunto nel prospetto seguente:

↪ anno **2008**:

Data fattura AW	Importo fattura AW	Importo fattura IDS/AM	"Δ"
6/11/08	900.000,00	128.000,00	772.000,00
1/12/08	170.000,00	70.000,00	100.000,00
31/12/08	255.000,00	105.000,00	150.000,00

pari a complessivi €. **1.022.000**

↪ anno **2009**:

Data fattura AW	Importo fattura AW	Importo fattura IDS/AM	"Δ"
30/1/09	340.000,00	151.250,00	188.750,00
27/2/09	340.000,00	160.000,00	180.000,00
31/3/09	340.000,00	155.000,00	185.000,00
30/4/09	340.000,00	120.000,00	220.000,00
1/6/09	510.000,00	133.000,00	377.000,00
30/6/09	510.000,00	161.000,00	349.000,00
31/7/09	510.000,00	126.000,00	384.000,00
31/8/09	510.000,00	147.000,00	363.000,00
20/9/09	510.000,00	133.000,00	377.000,00
2/11/09	510.000,00	105.000,00	405.000,00
1/12/09	510.000,00	100.000,00	410.000,00
31/12/09	510.000,00	95.000,00	415.000,00

pari a complessivi €. **3.853.750**



↪ anno 2010:

Data fattura AW	Importo fattura AW	Importo fattura IDS/AM	"Δ"
1/2/10	510.000,00	91.520,00	418.480,00
11/3/10	510.000,00	102.960,00	407.040,00
31/3/10	510.000,00	105.520,00	404.480,00
30/4/10	510.000,00	113.568,00	396.432,00
31/5/10	510.000,00	116.480,00	393.520,00
30/6/10	510.000,00	119.392,00	390.608,00
31/7/10	510.000,00	112.896,00	397.104,00
31/8/10	510.000,00	108.192,00	401.808,00
30/9/10	510.000,00	103.488,00	406.512,00
1/11/10	510.000,00	108.192,00	401.808,00
30/11/10	510.000,00	116.088,00	393.912,00
31/12/10	510.000,00	121.704,00	388.296,00

pari a complessivi €. **4.435.968**

↪ anno 2011:

Data fattura AW	Importo fattura AW	Importo fattura IDS/AM	"Δ"
31/1/11	510.000,00	108.192,00	401.808,00
28/2/11	510.000,00	112.896,00	397.104,00
31/3/11	510.000,00	115.808,00	394.192,00
29/4/11	510.000,00	110.768,00	399.232,00
31/5/11	510.000,00	108.416,00	401.584,00
30/6/11	510.000,00	115.920,00	394.080,00
29/7/11	510.000,00	96.432,00	413.568,00
29/8/11	510.000,00	105.616,00	404.384,00
30/9/11	510.000,00	105.592,00	404.048,00
31/10/11	510.000,00	115.808,00	394.192,00
25/11/11	510.000,00	105.592,00	404.048,00
26/12/11	510.000,00	61.600,00	448.400,00

pari a complessivi €. **4.856.640**

Il totale degli elementi passivi fittizi per il periodo 2008/2011 è quindi pari a €.
14.168.358,00.

Questo importo riecheggia significativamente i "10/15 milioni di €... sparati in ballerine e champagne" di cui parlano HASCHKE e GEROSA nella già citata conversazione del 3/3/12 a bordo dell'auto del primo.²¹⁰

Il differenziale generato dal contratto di ingegneria tra AGUSTA e IDS TUNISIA è certamente superiore, come è agevole desumere desume dall'ammontare complessivo del denaro uscito da IDS TUNISIA e affluito sui conti di INTERSTELLAR alle Isole Mauritius e su quello di CALUMET in Svizzera.

²¹⁰ progr. n. 237 del 3/3/12 - h. 16:09:20



Un'attendibile ricostruzione è possibile sulla base di un prospetto riassuntivo delle movimentazioni finanziarie di *IDS TUNISIA*:²¹¹

Prospetto delle movimentazioni finanziarie IDS Tunisia - doc.8

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Total
Fatturato AW	1.325.000,00 €	5.442.500,00 €	6.120.000,00 €	6.392.020,00 €	5.100.000,00 €	0,00 €	24.379.520,00 €
Scoperti AW	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	1.530.000,00 €	0,00 €	1.530.000,00 €
Saldo banca	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	2.062.000,00 €
							20.787.520,00 €

Fornitori	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Total
IDS INDIA	175.000,00 €	1.619.250,00 €	95.000,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	1.889.250,00 €
Aeromatrix	0,00 €	0,00 €	1.320.000,00 €	1.263.360,00 €	1.219.400,00 €	0,00 €	3.802.760,00 €
Interstellar	800.000,00 €	3.250.000,00 €	3.807.000,00 €	4.543.000,00 €	0,00 €	0,00 €	12.400.000,00 €
Op Khaitan	0,00 €	12.300,00 €	0,00 €	9.000,00 €	3.000,00 €	6.000,00 €	30.300,00 €
ISMAX + Rodney	0,00 €	0,00 €	250.000,00 €	165.000,00 €			415.000,00 €
Garavaglia	0,00 €	28.000,00 €	42.000,00 €	45.500,00 €	93.600,00 €	0,00 €	209.100,00 €
Gstream	0,00 €	108.000,00 €	16.300,00 €	121.200,00 €	0,00 €	0,00 €	245.500,00 €
RHO	0,00 €	0,00 €	62.117,91 €	59.857,52 €	0,00 €	0,00 €	121.975,43 €
MCG	80.000,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	80.000,00 €
Astrate	0,00 €	7.000,00 €	4.000,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	11.000,00 €
Salaires	0,00 €	2.500,00 €	6.000,00 €	7.500,00 €	7.500,00 €	1.875,00 €	25.375,00 €
Loyers	0,00 €	0,00 €	0,00 €	10.000,00 €	4.500,00 €	0,00 €	14.500,00 €
HK	0,00 €	7.500,00 €	0,00 €	12.580,00 €	5.280,00 €	0,00 €	25.360,00 €
EUROMED	201.000,00 €	411.100,00 €	500.000,00 €	133.000,00 €	70.000,00 €	0,00 €	1.315.100,00 €
Avv Jacoppo	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	20.000,00 €	0,00 €	20.000,00 €
Avv Renato Bloch	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	8.000,00 €	0,00 €	8.000,00 €
University of Miami	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	16.000,00 €	0,00 €	16.000,00 €
Millbrook School	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	41.700,00 €	41.700,00 €
Housing Miami	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	4.565,00 €	4.565,00 €
Viaggiare	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	7.900,00 €	8.235,00 €	16.135,00 €
Avv Malouche	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	18.470,00 €	18.470,00 €
Avv De Preux	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	25.228,00 €	25.228,00 €
Avv Preti	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	10.400,00 €	10.400,00 €
							20.745.718,43 €

Differenza non riconciliata € 41.801,57

Per concludere su questo tema, i *CTPM LORITO* e *CUTOLO* al dibattito hanno fornito alcune indicazioni che appare utile riportare, in quanto aprono uno spiraglio sulla complessità del meccanismo sottostante e la pluralità dei soggetti coinvolti:²¹²

"P.M.: ...Voi avete fatto uno schema... riepilogativo in cui si parte da AW S.p.A. e... si segue il percorso... del denaro, IDS TUNISIA, INTERSTELLAR, MAURITIUS, EUROMED, IDS INDIA poi AEROMATRIX, e da INTERSTELLAR a MAURITIUS, INFOTECH, poi INCRUST, AEROMATRIX, GADIT S.A. C'è stata un'altra documentazione bancaria e contabile che è stata messa a vostra disposizione... rielaborate la documentazione afferente il conto CALUMET..."

CUTOLO: Sì. Giusto due precisazioni a margine del conto CALUMET. È un conto che è nella disponibilità dell'uomo d'affari svizzero SMID e questo conto CALUMET riceve periodicamente delle risorse che provengono da INTERSTELLAR. SMID poi preleva questa disponibilità per contanti e le consegna al signor HASCHKE. Quindi nella sostanza il conto CALUMET è un conto di arrivo che viene utilizzato dal signor HASCHKE per prelevare contanti. Questa è la specifica missione del conto CALUMET e dei servizi offerti dal signor SMID al signor HASCHKE.

LORITO: Ecco, il signor SMID è un fiduciario finanziario appunto soggetto regolato dalla Svizzera...

²¹¹ Sottoposto a *KAMOUN* nel corso della deposizione del 23/1/14

²¹² Ud. 1/4/14



LORITO: Qui abbiamo riepilogate per nominativo, quindi è stata messa nella nostra disponibilità tutta la documentazione che è stata prodotta attraverso una attività rogatoriale rispetto a questo signor SMID, fiduciario finanziario svizzero, e quindi le somme che affluiscono su questo conto e che poi vengono date nella disponibilità del signor HASCHKE, attraverso però l'indicazione di un avente diritto diverso da lui stesso, troviamo la EUROMED CONSULTING per esempio, troviamo nel periodo 2010... marzo 2010/marzo 2012 INTERSTELLAR bonifica 1.436.761 €. Poi c'è la GORDIAN SERVICES ed altre società che comunque sono società della galassia... Sul conto CALUMET presso BANQUE MORVAL affluivano queste somme da INTERSTELLAR TECHNOLOGIES e poi venivano cambiate in valuta e messe nella disponibilità del signor HASCHKE. Quindi... vediamo come le somme che partono appunto da AW, attraverso IDS TUNISIA, vadano da una parte a IDS INDIA e poi vadano ad EUROMED che le manda a CALUMET e vanno ad HASCHKE e INTERSTELLAR..."

o

B/7) Qualificazione giuridica

La ricostruzione della vicenda e del meccanismo della frode fiscale nei termini esposti nel capitolo precedente porta a definire la fattispecie come ipotesi di *sovrafatturazione* delle prestazioni, sia nell'aspetto *quantitativo* (per la sproporzione tra ore effettivamente lavorate e ore fatturate), sia in quello *qualitativo* (per l'analoga sproporzione tra corrispettivo pagato e valore reale delle prestazioni).

Di contro, si deve anche escludere che si verta in un caso di *inesistenza soggettiva* delle fatture, avendo la giurisprudenza chiarito, a questo proposito, che "*soggetti diversi da quelli effettivi*", ai sensi dell'*art. 1, lett. a), D. Lgs. 74/00* sono "*coloro che, pur avendo apparentemente emesso il documento, non hanno effettuato la prestazione, sono irreali, come nel caso di nomi di fantasia, o non hanno avuto alcun rapporto con il contribuente finale*"²¹³: ipotesi che, alla stregua della proposta ricostruzione, non ricorrono nel caso di specie.

Le difese hanno sostenuto che i fatti dovrebbero essere diversamente qualificati, ed inquadrati nella fattispecie descritta dall'*art. 3 D. Lgs. 74/00*, nella nuova formulazione introdotta dal *D. Lgs. 158/15*: in questo senso, si assume che le operazioni condotte contestate, nella ricostruzione accolta dal *Tribunale*, configurerebbero delle "*operazioni simulate*", secondo la definizione che ne viene data nella lettera "*g-bis*" che la novella legislativa ha inserito nell'*art. 1 D. Lgs. cit.*

La tesi difensiva, ad avviso di questa *Corte*, non è fondata.

In proposito si deve innanzitutto rilevare che la definizione delle "*fatture per operazioni inesistenti*" contenuta nel citato *art. 1* è rimasta immutata, onde tali devono ritenersi quelle emesse:

²¹³ Cass., Sez. 3, sent. n. 27392 del 27/4/12 -rv. 253055-



"a fronte di operazioni non realmente effettuate in tutto o in parte o che indicano i corrispettivi... in misura superiore a quella reale, ovvero che riferiscono l'operazione a soggetti diversi da quelli effettivi."

Ciò induce a ritenere tuttora valida la giurisprudenza precedente su questo specifico tema, ormai consolidatasi nell'affermare che il reato di dichiarazione fraudolenta mediante utilizzazione di fatture per operazioni inesistenti (art. 2 D. Lgs. 74/00) sussiste in tutti i casi in cui vi sia una divergenza tra la realtà commerciale e la sua espressione documentale²¹⁴: situazione che ricorre nel caso di specie, in cui quanto rappresentato in fattura non corrisponde alla realtà dei rapporti sottostanti, sia per quantità che per valore delle prestazioni.

Inoltre, nella definizione della qualificazione giuridica assume rilevanza fondamentale il *tipo di documento* utilizzato per la dichiarazione fraudolenta; in questo senso, nella relazione che l'ufficio del *Massimario della Cassazione* ha dedicato alla nuova normativa offre un criterio discrezionale tra le ipotesi sanzionate dagli artt. 2 e 3 D. Lgs. 74/00 fondato sulla specifica efficacia probatoria dei documenti della frode:²¹⁵

"...Secondo la dominante interpretazione delle norme sinora applicate, dunque, l'ipotesi di reato e art. 2 si differenzia dall'ipotesi e art. 3 non per la natura del falso, ma per il rapporto di specialità reciproca in cui si trovano le due norme: infatti, ad un nucleo comune, costituito dalla presentazione di una dichiarazione infedele, si aggiungono in chiave specializzante, da un lato, l'utilizzazione di fatture e documenti analoghi relativi ad operazioni inesistenti e, dall'altro (nel testo dell'articolo sino a ieri vigente) una falsa rappresentazione nelle scritture contabili obbligatorie congiunta con l'utilizzo di mezzi fraudolenti idonei ad ostacolare l'accertamento; dovendosi aggiungere, per l'art. 3, la presenza di una soglia minima di punibilità. Di conseguenza, l'ipotesi di cui all'art. 3 è stata ritenuta trovare applicazione quando il reo, per l'indicazione di elementi passivi fittizi, non si avvale delle fatture e degli altri documenti aventi un contenuto probatorio analogo alle fatture. In altra pronuncia la Corte ha osservato che, ai fini del riconoscimento del delitto ex art. 2, D. Lgs. n. 74/00, ciò che tipizza la nozione di fatture o altri documenti per operazioni inesistenti è sia l'inesistenza della operazione economica, oggettiva o soggettiva, totale o parziale, sia la natura del documento che la certifica, che deve essere costituito da una fattura o altro documento avente rilievo probatorio analogo in base alle norme tributarie. È dunque l'efficacia probatoria, in base alle norme tributarie, del documento utilizzato per la dichiarazione fraudolenta l'elemento essenziale che -secondo la Cassazione- qualifica tale fattispecie criminosa e la distingue da quella di cui all'art. 3".

Il ragionamento si conclude osservando che dalla *"lettura sin qui dominante... dovrebbe discendere, come logica conseguenza, che tanto la falsità ideologica quanto quella materiale sono attratte nell'orbita di applicazione del «nuovo» art. 3 solo in quei casi nei quali abbiano ad oggetto documenti diversi da quelli indicati dall'art. 2."*

²¹⁴ Cass., Sez. 3, sent. n. 28352 del 21/5/13 -rv. 256675-

²¹⁵ Rel. Massimario "III-05-2015"



Questa Corte reputa doveroso aderire a questo percorso argomentativo e condividerne le coerenti conclusioni, che si presentano caratterizzate da particolare affidabilità per il carattere obbiettivo e la chiarezza dei criteri di giudizio evocati.

Queste premesse discende che la qualificazione giuridica dei fatti prospettata dall'accusa nel capo B) deve ritenersi corretta anche alla luce della novella legislativa introdotta con il D. Lgs. 158/15.

o

Nel caso di specie deve ritenersi sussistente anche il *dolo di evasione* richiesto ad integrare la fattispecie punita dell'art. 2 D. Lgs. 74/00.

Su questo specifico aspetto la giurisprudenza di legittimità ha chiarito che il *dolo specifico* costituito dal *fine di evadere le imposte*, richiesto ad integrare il reato in parola, sussiste anche quando ad esso si affianchi una distinta ed autonoma finalità extraevasiva, non perseguita dall'agente in via esclusiva²¹⁶, e che a questo proposito può ritenersi sufficiente il *dolo eventuale*, a condizione che sia provata la conoscenza della natura fittizia delle poste e della falsità delle fatture inserite nella dichiarazione.²¹⁷

Nel caso di specie, traendo le conclusioni di quanto detto in precedenza in merito al meccanismo fraudolento poste in essere, se è vero che il vantaggio fiscale era un obbiettivo secondario rispetto alla formazione della provvista per il pagamento del prezzo della corruzione e la remunerazione degli intermediari, è altrettanto vero che quel complesso sistema è stato realizzato non solo con l'avallo degli odierni imputati e nell'interesse della società da essi diretta e conformemente alle indicazioni operative da loro impartite, ma anche con la loro partecipazione diretta alle fasi ed agli atti fondamentali; è pertanto chiaro che essi erano ben consapevoli della sovrapprestazione delle prestazioni e della conseguente falsità di fatture, e quindi anche degli effetti che derivavano dall'utilizzazione di quei documenti fiscali ai fini delle dichiarazioni (utilizzo inevitabile per assicurare l'apparente regolarità formale dei rapporti con quei particolari fornitori).

Né gli imputati risultano mai essersi attivati, all'atto della dismissione degli incarichi, per far cessare quella situazione (cui si è posto termine solo a seguito dell'intervento dell'AG), e tanto meno per rendere edotti della situazione i loro successori (la cui posizione non è oggetto di discussione in questa sede): perciò, avendo messo in moto un meccanismo fraudolento destinato a proseguire fino alla naturale scadenza del contratto che ne costituiva il principale

²¹⁶ Cass., Sez. 3, sent. n. 27112 del 19/2/15 -rv. 264390-

²¹⁷ Cass., Sez. 3, sent. n. 30492 del 23/6/15 -rv. 264395-



strumento, la loro responsabilità per il reato fiscale si estende necessariamente anche alle dichiarazioni relative agli anni di imposta 2010 e 2011, anche se presentate dopo la cessazione dalla carica.

o o o

❖ PARTE II: CAPO A)

La decisione del *Tribunale* su questo capo d'imputazione appare viziata da un'ottica sostanzialmente rinunciataria, dal momento che la mancanza della prova diretta del pagamento del prezzo della corruzione non esime il giudice da un'approfondita analisi dei dati probatori, al fine di confermare o smentire l'ipotesi d'accusa; nel presenta caso, invece, il primo *Collegio*, dopo avere constatato l'assenza di "prove dirette dell'accordo corruttivo", e di "dichiarazioni confessorie rese da parte di coloro che ne avrebbero fatto parte, né dichiarazioni di imputati o coimputati che possano essere qualificate come chiamate in correità"²¹⁸, anziché scandagliare il materiale probatorio a disposizione, si è limitato a valutare la posizione del *M.llo TYAGI* alle luce della rassegna della normativa interna indiana, e alla stregua delle considerazioni dei consulenti della difesa (a volte piuttosto discutibili, come si è visto nella prima parte), senza soffermarsi a verificare il concreto svolgimento dei fatti, la loro scansione temporale, le eventuali connessioni, e le dichiarazioni dei protagonisti: di tutti quegli elementi e circostanze -insomma- che normalmente possono contribuire a comporre un valido quadro indiziario.

È proprio seguendo un percorso argomentativo di questo genere che questa *Corte* ritiene di dover pervenire a conclusioni antitetiche a quelle raggiunte dal *Tribunale* in merito alla corruzione del *M.llo Sashi TYAGI*: corruzione che -a differenza di quanto si legge in sentenza- non si esaurisce nella remunerazione del predetto per il compimento dei due atti contrari specificamente individuati (abbassamento della quota operativa introduzione della prova con motore in avaria), ma comprende ulteriori erogazioni illecite -operate anche con l'intermediazione di *Christian MICHEL*- a favore di altri pubblici ufficiali indiani non identificati, a fronte di loro interventi a favore di *AW* nell'ambito della gara per gli elicotteri *VVIP*, in violazione dell'"*Integrity Pact*".²¹⁹

²¹⁸ Sentenza, pag. 56.

²¹⁹ Nel capo A) d'imputazione, infatti, agli imputati si contesta esplicitamente -tra l'altro- la stipulazione dei "contratti di ingegneria... per fornire copertura al pagamento... di somme di denaro per remunerare i pubblici ufficiali indiani... in un'operazione economica che vietava la stessa previsione di compensi per la mediazione...", e la corresponsione della somma di 30 milioni "al consulente MICHEL... in parte... destinati a sostenere l'attività corruttiva finalizzata all'acquisizione della commessa ed all'esecuzione del contratto."



Anche da questo punto di vista, dunque, la "lettura" dell'imputazione proposta dalla sentenza si rivela riduttiva, laddove -per un verso- esclude la rilevanza del ruolo di *MICHEL* e dei pagamenti effettuati dopo il pensionamento del *M.llo TYAGI*, e -per altro verso- definisce come "ossimoro" l'espressione "**per compiere e per avere compiuto un atto contrario ai doveri d'ufficio**", che, invece -come meglio si vedrà in seguito-, coglie la condotta del *M.llo TYAGI* nella sua evoluzione e continuità nel corso del tempo.

o

A/1) La corruzione del M.llo Sashi TYAGI

La destinazione -almeno parziale- dell'illecita provvista originata dalla frode fiscale al pagamento del prezzo della corruzione del *M.llo Sashi TYAGI* per il suo intervento a favore di *AW* nell'ambito della gara per gli elicotteri *VVIP* è validamente provata da una pluralità di elementi e circostanze (senza alcun dubbio dotati dei requisiti di "gravità, precisione e concordanza" richiesti dall'*art. 192, c.2, c.p.p.*), tra i quali importanza affatto preminente va attribuita alle conversazioni ambientali intercettate, il cui tenore è univoco e inequivocabile non solo nel definire la sorte di quel denaro, ma anche nel prefigurare la linea difensiva che sarebbe stata poi sostenuta dagli odierni imputati (in almeno parziale accordo con *HASCHKE*) a fronte delle accuse, facendo chiaramente emergere l'attività di manipolazione, occultamento o distruzione del materiale probatorio ascrivibile ai vari protagonisti della vicenda: attività solo in parte naufragata grazie all'attività captativa e dai conseguenti tempestivi interventi degli inquirenti, che hanno consentito di acquisire quanto meno una parte dei documenti occultati da *HASCHKE*, e di vanificare alcuni tentativi di "depistaggio" delle indagini.

o

La prima significativa "traccia" della corruzione è data dalla conversazione tra *HASCHKE* e *GEROSA* del 3/3/12, a bordo dell'*Audi* del primo, in cui si parla apertamente dei flussi di denaro verso le *Isole Mauritius*, dei pagamenti in contanti a favore degli "indiani" (all'epoca ancora in corso), della presenza del "cugino", e delle problematiche probatorie e processuali: di quel dialogo la sentenza del *Tribunale* riporta solo limitati stralci, che non consentono di coglierne in pieno l'effettiva portata e il significato complessivo, onde è senz'altro opportuno riportarne integralmente le diverse parti di cui si compone l'intercettazione, affinché risulti evidente l'unitarietà e la continuità di tutto il discorso.

Al qual proposito occorre anche rammentare il contesto in cui la conversazione si colloca: da pochi giorni, infatti (cioè alla fine del mese di *febbraio 2012*), sui *media* -non solo in *Italia*- erano comparsi i primi articoli dedicato alla "vicenda indiana", in cui esplicitamente si parlava



del possibile coinvolgimento di *AW* in una vicenda di corruzione internazionale²²⁰, suscitando comprensibile preoccupazione nei protagonisti della storia.

La parte iniziale del dialogo verte sugli incontri tra i diversi protagonisti della vicenda che si stavano svolgendo in quei giorni, alquanto "concitati" per le notizie delle indagini in corso; i riferimenti alla vicenda "indiana", a *ORSI*, *SPAGNOLINI* e *MICHEL*, e ad un incontro che si sarebbe tenuto a *Lugano* due giorni dopo (5/3/12) sono espliciti:

➤ progr. n. 232 del 3/3/12 - h. 15:56:27:

*GEROSA: Poi abbiamo anche quel cazzone di Paolo che fa l'arrogante, che ti aiut... che è tutto risolto. Poi gli facciamo tranquigliare... inc... gli piaccia o non gli piaccia... No, ma perché lui non, non appoggerà l'interno della società. Se noi lo possiamo fare, questo, son fatti nostri. La tua società mette in mano a noi per gestire la cosa... teste di cazzo come sono. Il fatto è che non siamo, purtroppo, una società di *ORSI*, ci piaccia o non ci piaccia... inc... capisci meglio?*

HASCHKE: ...inc... meglio... inc... riposo poco. Cioè sarebbe bellissimo adesso, andare a

GEROSA: Questo lo farà anche Paolo. Solo Paolo lo può fare. E tu... se vedi Bruno... inc... non è questo che ce ne importa molto.

HASCHKE: Adesso la prima cosa è vedere Bruno

GEROSA: Adesso ...inc... si è capito... inc... Comunque non dobbiam vedere Bruno là.

HASCHKE: Là dove?

GEROSA: All'AGUSTAWESTLAND.

HASCHKE: Ah...no, no, certo... Bruno viene in Svizzera.

GEROSA: Deve venire in Svizzera!

HASCHKE: Ma certo.

GEROSA: Non è mica così lontano.

HASCHKE: No, ma è se... ma è lui stesso che lo... lo dice.

GEROSA: Sì, lo dice però non lo fa.

*HASCHKE: No, infatti, infatti, ci siam visti con *ORSI*, con *Cris* e con lui.*

GEROSA: Eh! Quella volta... quella volta lì... famosa.

HASCHKE: E anche quando è venuto in ufficio da noi ...inc... fino a Lugano".

Nel corso dell'esame di *HASCHKE* la difesa ha posto insistenti domande a proposito del significato dell'espressione "sarebbe bellissimo sbandierare il cugino", ottenendo risposte francamente elusive della questione:²²¹

*"AVV. AMODIO: ...dobbiamo... soffermarci su una intercettazione ambientale... nella quale, dopo essersi lamentato dei rapporti con *ORSI*... dice: «Sarebbe bellissimo adesso andare a sbandierare il cugino». In quel momento, parlando di sbandierare, lei voleva fare riferimento al fatto che, essendoci delle indagini in corso, andare all'Autorità Giudiziaria ed evocare la figura del Maresciallo Capo di Stato Maggiore significava mettere alle corde l'ingegner *ORSI*?*

HASCHKE: Assolutamente no... Che poi bisognerebbe vedere il contesto, così la frase avulsa dal contesto non mi dà nessun modo di...

²²⁰ V. anche tel. progr. 532 del 24/2/12 h. 19:56:26, 649 del 27/2/12 h. 07:12:03 e segg., ut. *ORSI*.

²²¹ Ud. 9/1/14



AVV. AMODIO: ...la leggo tutta. GEROSA accenna a «quel cazzone di Paolo»... «che fa l'arrogante, che ti aiuta e dice che è tutto risolto»... Poi c'è la frase HASCHKE... viene fuori una sua frase che è così formulata: «cioè sarebbe bellissimo adesso» -siamo al 3 marzo 2012- «andare a sbandierare il cugino»...

HASCHKE: Chi è Paolo? Paolo GIRASOLE. Rappresentante di FINMECCANICA, era all'epoca rappresentante di FINMECCANICA in India.

AVV. AMODIO: Perché viene invocato il suo nome qua, perché viene richiamato in questa conversazione...?

HASCHKE: Probabilmente perché volevamo che in qualche modo intervenisse per cercare di risolvere la situazione che era una situazione obiettivamente dannosa per tutti, compresa FINMECCANICA.

AVV. AMODIO: ...siccome... a quell'epoca erano già in fase avanzata le indagini, quello «sbandierare il cugino» sta a significare che c'era un proposito da parte sua o di qualcun altro di fare il nome del cugino per aggravare la posizione dell'ingegner ORSI?

HASCHKE: No, assolutamente no. Anzi, quando ho visto questa trascrizione le dirò che anche io ho fatto e faccio tuttora fatica a capire il senso di quella frase, certamente non in quel senso.

AVV. AMODIO: Ecco, però allora se lei esclude questo significato, dovrebbe chiarire al Tribunale in quel contesto cosa voleva dire «sbandierare il cugino»?

HASCHKE: Ripeto già questa frase l'abbiamo analizzata in precedenza e non riesco a contestualizzarla. Mi dispiace.

AVV. AMODIO: ...intanto, scusi, il cugino chi dovrebbe essere in questo contesto?

HASCHKE: È proprio lì perché il cugino potrebbe essere riferito sia al Maresciallo sia a uno dei tre fratelli, probabilmente Juli.

AVV. AMODIO: Ma c'era bisogno di sbandierare Juli? Lo sapevano tutti chi era Juli. Lo ha detto lei che era conosciuto.

HASCHKE: Non c'entra il... Il fatto è che Juli è una persona molto determinata e su questa cosa, essendo che c'erano degli accordi scritti, si era giustamente molto inalberato e quindi poteva essere, se riferito al cugino Juli, lo sbandierare poteva essere mostrare la difficoltà di gestire una persona giustamente seccata perché non erano stati rispettati degli accordi contrattuali e avrebbe potuto forse anche rivolgersi a degli avvocati in India e quindi rendere ancora più difficili le cose. Questa è l'unica possibile interpretazione che posso dare in questo momento. Ripeto non è chiara neanche a me...

AVV. AMODIO: Ma scusi, sbandierare non vuol dire adesso parlando nell'italiano comune parlato in Italia, in Svizzera e anche in altre parti, non vuol dire ostentare, manifestare la presenza di una cosa o di un soggetto? È così e quindi farlo emergere da una situazione di diciamo scarsa visibilità ad una posizione di alta visibilità?

HASCHKE: Avvocato, nella conversazione intercettata io non ho fatto la semantica della parola sbandierare.

AVV. AMODIO: Beh, però l'ha detta lei, non l'ho detta io, quindi ci consenta di chiedere...

HASCHKE: Certo, ma la sta interpretando lei e non io.

AVV. AMODIO: Ma io cerco di aiutarla nella contestualizzazione e nell'attività di chiarimento di quello che significa.

HASCHKE: La mia memoria di questa frase è che non so se stiamo parlando di uno o dell'altro e non so neanche che cosa volesse ben dire se non appunto per il fatto che, ripeto, Juli era giustamente seccatissimo per il fatto che il contratto non veniva più rispettato e che quindi avrebbe voluto, potuto in qualche modo intraprendere delle azioni anche localmente legali per cercare di far rispettare il contratto.

AVV. AMODIO: No, ma scusi adesso...

HASCHKE: Il fatto che lui fosse così seccato poteva essere un argomento perché Finmeccanica riconsiderasse la sua posizione. Tutto lì.



AVV. AMODIO: Ma scusi, questo contrasta manifestamente... C'è una manifesta illogicità. Ci sono aspetti che noi ricostruiamo sul piano linguistico e si riferiscono alla realtà. Lei sta evocando qui un Juli, allora io le chiedo... subito dopo lei può leggere...: «Questo lo farà anche Paolo, solo Paolo lo può fare». Allora ci dica in questo segmento ancora di discorso qual è l'interpretazione che lei ha dato e può dare oggi?

HASCHKE: L'interpretazione che io sto dando e che le ho dato prima è quella riferita a Juli, cioè che Paolo faccia presente come è seccato Juli nei confronti della società che non rispetta gli impegni... Questa è l'unica interpretazione che posso dare allo stato leggendo questa cosa di cui, come ho già detto prima, non ho una memoria contestuale.

AVV. AMODIO: ...Quindi sbandierare non è una operazione che coinvolge il cugino Maresciallo o la può coinvolgere?

HASCHKE: No, non credo proprio."

Le risposte abborracciate di *HASCHKE* sortiscono una spiegazione ridicola, un discorso incongruo di cui la stessa difesa coglie l'insuperabile illogicità: posto che nel corso di tutta la deposizione dibattimentale (protrattasi per tre udienze), il termine "cugino" è stato utilizzato da *HASCHKE* solo ed esclusivamente ad indicare il *M.llo Sashi TYAGI* (in quanto "cugino" di *Juli TYAGI*, suo principale interlocutore ed intermediario anche nei rapporti con il *CAS*), tenuto conto del complessivo contenuto della prima parte di questo dialogo, a quella frase non si può logicamente attribuire significato diverso dal fatto che in quel momento -con le indagini in corso- "sarebbe tanto bello" potersi avvalere "sbandierare" (nei confronti di *AW*) i rapporti con il *M.llo Sashi TYAGI*, ma sarebbe troppo rischioso.

La conversazione prosegue sui pagamenti ancora in corso da parte di *AW*, e su quelli in contanti a favore degli indiani, connessi alla commessa:

➤ progr. n. 235 del 3/3/12 - h 16:03:20:

"GEROSA: Questo è un concetto nostro.

HASCHKE: Sì, sì.

GEROSA: Lui li ha ricevuti...inc...?

HASCHKE: Non lo so... tu sai che io non fo' la lista.

GEROSA: dimmi che hai ricevuto, presumibilmente paghi 50...inc....

HASCHKE: Per mandarti 50 devo però anche incassare in fretta, che ne hai mandati 35.

GEROSA: ...inc...

HASCHKE: Sì, ma poi rimango senza niente... metti quegli altri lì... Io comunque ne ho bisogno.

GEROSA: Sì... però facciamo una cosa, mandiamo 50 a testa e finiamo... inc... e chiamiamo... inc...

HASCHKE: Restiamo con 9.000 €

GEROSA: Se si deve pagare qualcosa.

HASCHKE: Non lo so. Sentiamolo domani e poi....

GEROSA: Lo paghiamo di meno oltretutto... non gli ho detto quanto vuoi portare.

HASCHKE: Non è che lui debba pagare tutto in anticipo, non sappiamo neanche che cosa.

GEROSA: ...inc...quando ci va bene... inc...

HASCHKE: E poi non è neanche detto che dobbiamo pagare tutto noi... inc... li ha appena dati 270 a Delhi... 100 mila in contanti, magari anticipano qualche cosa loro.

GEROSA: ...inc... e ci pigliamo tutto... inc... pagamento. Lo puoi fare?



HASCHKE: Direi che 109 come... inc... Anche perché poi, magari, riusciamo a spremere qualcosa dal cliente in qualche modo.

GEROSA: Perché tu... inc... 50... inc...

HASCHKE: No... inc... cominciamo a mandartene 35... Non è che... inc... sono...

GEROSA: Vorrei arrivare almeno alla metà... inc...

HASCHKE: Certo.

Pausa nella conversazione.

HASCHKE: Normalmente...inc... ci mette due giorni da quando li manda qui.

GEROSA: inc... se no avrebbe già parlato con il cliente... inc... fare quello che ho detto io... 50.000... inc...

HASCHKE: E cambiamo... Lo facciamo da... inc... Certo 50 mi sembrano anche tantissimi.

GEROSA: No, dico per dire... **Del resto credo che non smetteranno di pagare tutto adesso... inc...**

HASCHKE: **Ma non credo proprio.**

GEROSA: **Sarebbe un'ammissione di colpa.**

HASCHKE: **Non solo sarebbe un'ammissione di colpa. Ma sarebbe anche poi farci rivoltare... Cioè a quel punto non abbiam nessun interesse a tenere la bocca chiusa.**

GEROSA: Certo.

HASCHKE: Ma che strada facciamo?

GEROSA: Io vedo che... inc... da Varese, però... inc... Io son d'accordo con Gotam, ritengo che questa cosa parti dal Nord di Napoli".

L'espressione "sarebbe un'ammissione di colpa" fa tornare alla mente una frase di SPAGNOLINI a GARAVAGLIA ("Attilio, bisogna andare avanti, interrompere ora vorrebbe dire ammettere nostre irregolarità"), riportata da quest'ultimo e oggetto di contestazione da parte del P.M.²²², su cui il Tribunale si diffonde per criticare l'interpretazione data dall'accusa in sede di requisitoria orale; premesso che per quanto riguarda quest'ultima frase e il discorso riportato dal teste, l'assoluta incertezza sulla frase esatta di SPAGNOLINI ("nostre" piuttosto che "le nostre") rende la motivazione della sentenza sul punto alquanto oziosa, la conversazione sopra riportata assume significato conforme all'ipotesi accusatoria in virtù dell'inequivoco riferimento di HASCHKE all'interesse "a tenere la bocca chiusa" (che verrebbe meno se AW interrompesse i pagamenti): in realtà, a quel punto i pagamenti non erano stati interrotti per una consapevole scelta frutto della linea difensiva concordata tra le parti (e le rispettive difese), come si vedrà tra breve esaminando altre intercettazioni.

In relazione a queste parti dell'intercettazione il teste DI VENERE ha esposto i risultati delle indagini svolte e i riscontri acquisiti:²²³

"P.M.: Avete anche potuto verificare già voi come p.g. che i contanti cui si fa riferimento in quella conversazione: «Juli non rischia niente perché lui i soldi li prende in contanti»?

DI VENERE: In contanti.

P.M.: Che c'era stato un grande movimento in contanti sul conto «CALUMET»?

²²² Ud. 23/1/14, pag. 101

²²³ Ud. 3/4/14, pag. 55 segg.



DI VENERE: Assolutamente. Oltre credo sui 5 milioni di €. insomma che erano confluiti dalle Mauritius alla «CALUMET» di Lugano e quindi dalla «CALUMET» consegnato in contanti ad HASCHKE.

P.M.: Oltre a questo, le chiedo ancora: avete potuto verificare... che si trattava in effetti di 14/15 milioni come dice... GEROSA?

DI VENERE: Assolutamente sì perché ovviamente più documenti riportavano... Perché HASCHKE era abbastanza preciso insomma nelle sue annotazioni, quindi si rilevano da più documenti gli importi totali, gli importi parziali, quindi a marzo del 2011 insomma 14 milioni di €, quindi quanto ancora devono percepire, quindi diciamo la ricostruzione della somma iniziale di circa 29 milioni di €, le somme parziali e le somme ancora da incassare. Quindi c'era tutta una ricostruzione...

P.M.: Quindi davvero avrebbe dovuto sperperare a «ballerine e champagne» 14/15 milioni di €, quelli sono passati per le mani loro?

DI VENERE: Certo, perché quello poi veniva... documenti che ai TYAGI erano stati riconosciuti 15 milioni di €, ripartiti 15 milioni di €... Poi dottore... sul passaggio dell'ambientale che dice: «non smetteranno di pagare tutto adesso»... siccome c'era un continuo sollecito da parte di HASCHKE a GARAVAGLIA sulle fatture da pagare, quindi ovviamente abbiamo messo in stretto collegamento cioè che non smettevano di pagare tutto adesso, quindi c'era un giro di fatture che HASCHKE sollecitava a GARAVAGLIA e GARAVAGLIA sollecitava al ragioniere BOTTARINI e quindi i pagamenti che erano riferiti appunto al tenore della...

P.M.: ...in effetti lei è andato a vedere se hanno smesso e non hanno smesso?

DI VENERE: E non hanno smesso no... Come loro dicono, insomma sarebbe un'ammissione di colpa, quindi se smettono di pagare dimostriamo che quindi c'è qualcosa di illegale..."

La terza parte dell'intercettazione, dedicata alle preoccupazioni dei due interlocutori delle indagini in corso, e alle "contromisure" adottate e da prendere nell'immediatezza, è la più esplicita:

➤ progr. n. 237 del 3/3/12 - h. 16:09:20:

"HASCHKE: Perché dici che Paolo si mette a... inc..."

GEROSA: Che Paolo ci libera le mani adesso che, ti ha rinominato e verrà giudicato col fratello, poi in lacrime si sono abbracciati, gli ha chiesto scusa.

HASCHKE: Perché dici che Paolo si mette... inc..."

GEROSA: Perché non si possa adesso far nulla perché siamo sotto indagini.

HASCHKE: Beh, l'importante è che non venga, non venga fuori io.

GEROSA: Come?

HASCHKE: L'importante è che non venga fuori, io.

GEROSA: eh ma pure io. Sai, tu sei il primo anello.

HASCHKE: Ho capito.

GEROSA: Se salta il primo anello ci vado di mezzo io.

HASCHKE: Cerchiamo di non far saltare il primo anello, tanto per cominciare! E intanto.

GEROSA: Non sai come siamo d'accordo tutti.

HASCHKE: E intanto andiamo avanti col lavoro.

GEROSA: L'unico che non corre rischi è Juli perché siamo noi il fronte, diciamo che... inc..

HASCHKE: No.

GEROSA: ...lì, non c'è veramente nessun collegamento, perché insomma... in contanti.

HASCHKE: Appunto, quindi non potranno, non potrà mai essere provata la corruzione. Potranno dire che hanno pagato molto cara l'ingegneria, che non è neanche poi particolarmente cara, ma non potranno mai dire che c'è stata corruzione. La sostanza poi è quella, eh.

GEROSA: No, guarda... tu sai che il concetto penale è indiziario...



HASCHKE: certo

GEROSA: ...per dire che il signor Rossi ha ammazzato la sua moglie...

HASCHKE: No, no, per essere rinviato a giudizio è indiziario, ma per essere condannato ci vogliono delle prove, non bastano gli indizi.

GEROSA: No, no, prove indiziarie, caro Guido.

HASCHKE: No, no, no.

GEROSA: Sì. I famosi Sherlock Holmes eccetera eccetera, che... che deve esserci che la Giuria o i Giudici ci deve essere il ragionevole convincimento che c'è stata corruzione. Dopodiché **non vedono la prova fisica di quanto è stato dato e a chi, quello... inc..**

HASCHKE: Io non sono un avvocato, però, cioè, uno deve dimostrare se uno ha ammazzato qualcuno, non basta che, cioè, se non c'è neanche il cadavere, come cazzo fai a dimostrare, cioè, ho l'impressione che potrebbe aver ammazzato qualcuno.

GEROSA: Quando trovi il terriccio, della brughiera.

HASCHKE: Ho capito, ma se non c'è il morto. Cioè, **qui non c'è, né il corrotto, né il corruttore, cioè, ci deve essere un, un corpo del reato da qualche parte.**

GEROSA: **E allora ci dica, li ha intascati lei i soldi, dove li ha messi?**

HASCHKE: Eh, li ho intascati io, son cazzi miei dove li ho messi, non ho pagato nessuno.

GEROSA: Sì, però dove li ha messi?

HASCHKE: **Me li sono sparati in ballerine e champagne. E quindi, e quindi.**

GEROSA: **sì, però, dieci/quindici milioni di €. in ballerine e champagne.**

HASCHKE: Ballerine e champagne. Poi, oltretutto, **devono dimostrare che li ho presi io, eh.**

GEROSA: **Beh, dato che davamo istruzioni, noi in questo senso qua, io, Gautam, tutti quanti, insomma...**

HASCHKE: **Ce li siamo sperperati, abbiamo sperperato i soldi, non abbiamo pagato nessuno. Ci potranno dire che fiscalmente siamo colpevoli, bene, non abbiamo pagato delle tasse, ok!**

GEROSA: io lo vedo... ad esempio... è ovvio che...

HASCHKE: Sentiamo poi Gautam, sentiamo altri avvocati.

GEROSA: È chiaro che **se i soldi non ci sono più, da qualche parte son finiti... non vogliamo dire dove? Qua finisce dentro anche Gautam, eh, in questa cosa perché ...inc. è Mauritius. Sai quando arriva la rogatoria alle Mauritius? Inc... Se volevano... incomp... con la rogatoria su Mauritius... inc...**

HASCHKE: Prima di fare la rogatoria su Mauritius, devono capire che son finiti a Mauritius. Per capire che son finiti a Mauritius, devono prima fare una rogatoria, prima sull'Italia, poi sulla Tunisia, poi probabilmente, tra dieci anni...

GEROSA: Sull'Italia non devono fare nessuna rogatoria, perché è la giustizia italiana.

HASCHKE: No, i Giudici indiani, per arrivare a Mauritius, devono fare una rogatoria sulla giustizia italiana.

GEROSA: Stanno collaborando, hai letto quell'articolo? dice che la rogatoria inc...

HASCHKE: Stanno collaborando informalmente, perché formalmente ci vuole la rogatoria.

GEROSA: **Speriamo che non scoprano niente, perché... inc... è evidente che... inc... Mauritius ci vogliono dei tempi... Guarda il processo di BERLUSCONI da quando vanno avanti, magari siamo già morti... inc...**

HASCHKE: **...inc... un beneficio..."**

I riferimenti alla corruzione, alla quantità di denaro accumulato a questo scopo ("10/15 milioni di €."), alla via seguita per la formazione della provvista illecita (il "gonfiamento" dei costi dell'"ingegnerid"), al luogo in cui quel denaro è stato custodito (i conti bancari alle Isole Mauritius, che assicurano protezione dalle indagini), e alla giustificazione già pronta da fornire



agli inquirenti nell'ottica del "minor danno" (l'evasione fiscale), tutti puntualmente riscontrati sulla base dei documenti e delle testimonianze, costituiscono altrettanti elementi che convergono in modo univoco e non equivoco a fornire una prima rappresentazione sufficientemente circostanziata della realtà sottostante.

I brani successivi della conversazione intercettata arricchiscono ulteriormente questo quadro già piuttosto esplicito, ed offrono il "coronamento" del discorso, facendo luce sull'attività di inquinamento probatorio già posta in essere e sulla linea da tenere:²²⁴

➤ progr. n. 238 del 3/3/12 - h. 16:23:54

GEROSA: È Bruno che anche corre i rischi, perché non poteva... inc... non era al corrente.

HASCHKE: Certo che corre dei rischi.

GEROSA: Peccato che GIORGINI non può appuntare... Quando lo vedi?

HASCHKE: Martedì.

GEROSA: Che non è ancora il sei.

HASCHKE: Martedì è, scusa oggi è il tre, domani è il quattro, è proprio il sei.

GEROSA: Quindi perfetto.

HASCHKE: Sperando che non gli sia successo qualcosa.

GEROSA: Sì. Chiami Gotam martedì mattina. Tu poi non hai eh... inc... che Paolo non ha risposto quando facemmo quell'accesso ad Internet, è chiaro che ci ripensi un... inc...

HASCHKE: È vero che in questo momento mi sta anche sul culo dare 10.000 a Paolo, sincero.

GEROSA: sai che non hanno... inc... niente. Però, c'è anche da dire...

HASCHKE: ...che bisogna tenercelo buono.

GEROSA: ...tutta, tutta l'operatività in India dipende da lui.

HASCHKE: Ma certo.

GEROSA: Senza di lui non si può contare.

HASCHKE: Non sto dicendo che non gli dobbiamo dare... inc... mi sta un po' sul culo, dai.

GEROSA: Ripeto... inc... poi non si tiran fuori... inc.... E l'avvocato quand'è che fa l'azione per Alenia?

HASCHKE: Ogni giorno è buono, non so. Adesso gli mando una e-mail dicendo se se la fa... inc...

GEROSA: Comunque Paolo, in questo momento... inc.... Senza Paolo non avremmo il discorso con l'India. Tu per un tempo lunghissimo non puoi andare, finché proprio non è tutto sistemato e messo a riposare. Io, anch'io mille volte meglio, cioè io non ci vado in India, chiaramente, chissà per quanti mesi. L'unica trade union [sic: «trait d'union»] che abbiamo è Paolo, che adesso vabbé... poi Paolo va avanti e indietro, possiamo vederci a Roma, ogni mese, quando lui ritorna dall'India ci racconta tutto. Meno male che c'è Paolo, senno'..."

➤ progr. n. 239 del 3/3/12 - h. 16:30:59:

"HASCHKE: Io comunque, già da mesi, tutta la documentazione dove c'è il nome AGUSTAWESTLAND è sparita dall'ufficio.

GEROSA: Dobbiamo riguardare i contratti che abbiamo in cassaforte.

HASCHKE: Al limite far sparire anche quelli.

GEROSA: Meglio in casa, piuttosto che una cassetta di sicurezza, li... inc... dentro un armadio.

HASCHKE: Sì, io ho dato tutto a mia mamma..."

²²⁴ Alcuni passaggi sono stati anticipati nella prima parte, trattando del capo B)



Di tutta la lunga conversazione la sentenza del Tribunale -come detto- riporta solo alcuni limitati stralci, e sull'inciso "non potrà mai essere provata la corruzione... potranno dire che hanno pagato cara l'ingegneria" trae la seguente conclusione:

"L'attività captativa ambientale sull'autovettura in uso a HASCHKE, ed in particolare una conversazione captata in data 3/3/12 tra i due soci svizzeri HASCHKE... e GEROSA... sembra delineare un contesto corruttivo..."²²⁵

Questo commento lascia -a dir poco- perplessi, apparendo il frutto di una lettura straordinariamente banalizzante, che sembra avere scarsa considerazione del significato proprio delle parole.

Un'ottica analogamente minimizzante e fuorviante caratterizza le considerazioni che su quella stessa frase propone la difesa nelle ultime memorie, in cui si legge:²²⁶

"Il senso della frase sta tutto nel tema della consulenza, rilevante nell'economia della vicenda indiana, che si teme vietata dalle clausole pattizie e che è tuttavia priva di profili di illiceità".

Questa frase riassume la linea difensiva, incentrata sulla rappresentazione dell'intervento di HASCHKE in termini di semplice "consulenza" (in ambito puramente civile), e sulla definizione del comportamento degli imputati come tentativo di evitare le conseguenze di una "banale" violazione dell'"Integrity Pact": tentativo che pretende di trovare valido fondamento nelle fin troppo ovvie risposte date da HASCHKE alle domande rivoltegli dagli stessi difensori di quel dialogo sul significato (domande il carattere scopertamente suggestivo è enfatizzato dalla risposta, che ne ripete le identiche parole):²²⁷

"AVV. BASSI: In quelle conversazioni ambientali, ma anche in alcune conversazioni telefoniche coeve, voi manifestate delle preoccupazioni, eravate preoccupati che emergesse un sospetto di corruzione, che qualcuno pensasse a una violazione dell'«Integrity Pact» o che venisse sospeso il contratto di «engineering» da parte di AGUSTA?

HASCHKE: La nostra preoccupazione principale in quel periodo e per parecchio tempo è stata quella che venisse in qualche modo evidenziata una possibile violazione dell'«Integrity Pact» e questo avrebbe messo a rischio, come purtroppo si è verificato, il contratto di fornitura degli elicotteri e conseguentemente avrebbe anche messo a rischio il nostro contratto di fornitura dell'ingegneria. La corruzione, come la chiama lei, era venuta fuori dalla stampa, perché per noi il problema non sussisteva in quanto noi sapevamo di non aver corrotto nessuno"

In ogni caso, si tratta di un'interpretazione "personale" dei difensori, che non trova validi appigli neppure negli interrogatori degli stessi imputati, e incontra evidenti difficoltà di fronte ad altre eloquenti frasi dei due interlocutori, quale quella riguardante le spese in "ballerine e champagne", su cui il commento della difesa²²⁸ è per lo meno incongruo.

²²⁵ Sent. pag. 24

²²⁶ "Memoria a confutazione degli appelli", difesa ORSI, pagg. 60/61

²²⁷ Ud. 9/1/14

²²⁸ "anche questa conversazione ha rilievo solo a fronte della preoccupazione costante di HASCHKE di giustificare una attività, e i relativi emolumenti, che avrebbe potuto mettere in pericolo il contratto"



La rilevanza probatoria di quell'intercettazione è stata confutata dalla difesa osservando che una confessione presuppone necessariamente la descrizione del fatto.

A prescindere dal fatto che quel dialogo non può -né deve- essere isolato dal residuo quadro probatorio, e dal contesto che emerge da tutte le conversazioni intercettate (riportate nel prosieguo), sembra difficile negare che i brani sopra riportati offrano anche descrizione del fatto, parziale ma circostanziata, attraverso i pertinenti riferimenti non solo alla formazione dell'illecita provvista, ma anche ai pagamenti ancora in corso, determinati nell'ammontare (" *li ha appena dati 270 a Delhi... 100 mila in contanti...*").

Invano, poi, la difesa sottolinea il passaggio in cui *HASCHKE* dice " *non ci sono corrotti*": oltre all'ovvietà di una simile risposta da parte di un soggetto che nulla mai ha confessato, né ha ammesso di avere compiuto alcunché di illecito, l'assunto si fonda su una lettura del dialogo parziale e strumentale, poiché -da un lato- la frase completa (" *...se non c'è il morto. Cioè, qui non c'è, né il corrotto, né il corruttore*") dimostra che *HASCHKE* si riferiva unicamente al problema della *prova della corruzione* (e più specificamente all'impossibilità di provare la corruzione in *manca della prova diretta, perché né il corrotto, né il corruttore hanno confessato*), e -d'altro canto- sorvola su una precedente frase dello stesso *HASCHKE*, che depone in senso diametralmente opposto (" *non potranno mai dire che c'è stata corruzione. La sostanza poi è quella*").

La difesa ha anche ipotizzato che gli investigatori italiani avrebbero trovato la famosa valigia di *HASCHKE* solo perché "callidamente" indirizzati da quest'ultimo: l'ipotesi è del tutto fantasiosa e priva di qualsivoglia concreto appiglio, in quanto presuppone la non genuinità dei dialoghi captati all'interno dell'autovettura, e cioè che gli interlocutori fossero consapevoli di essere sottoposti a intercettazione anche in quel luogo e in quel momento.

In realtà, la genuinità delle conversazioni ambientali intercettate è indiscutibile.

HASCHKE era certamente conscio di possibili controlli degli apparecchi telefonici, ma certo non della sua auto, come si evince da un'altri dialogo, in cui egli rende edotto *Praveen BAKSHI* della linea difensiva concordata, e lo mette in guardia dall'utilizzo del telefono:

➤ progr. n. 10361 dell'8/7/12 h. 11:41:51:

" *PRAVEEN: Deve essere stato un [incomprensibile] periodo per te Guido (...)*

HASCHKE: È stato duro, è duro, specialmente se non hai fatto niente di sbagliato... nulla di ciò di cui sono stato accusato... (...)

PRAVEEN: Quanto pensi che durerà, Guido?



HASCHKE: Non ne ho assolutamente... Ok, l'indagine legalmente, per le leggi italiane, l'indagine può andare avanti per due anni... Dovrebbero essere sei mesi, poi viene rinnovata e rinnovata e rinnovata, può durare due anni. Solo l'indagine (...)

PRAVEEN: Ma immagino che parlare al telefono adesso possa essere un problema, vero?

HASCHKE: Sul mio telefono di sicuro, possiamo parlare con lui sul tuo telefono, ma non sul mio, e non su quello di Carlo... modo sicuro sarebbe, mentre sei qui, per lui di chiamarti da un altro telefono

PRAVEEN: Dal suo telefono britannico

HASCHKE: Sì, o persino dal telefono britannico di qualcun'altro. E stai attento, mentre sei in Italia, se chiami persone [incomprensibile] come ad esempio GARAVAGLIA... in Italia, loro possono intercettare persino il tuo telefono indiano... puoi usare il tuo telefono, ma sai, solo conversazioni normali non è un problema...

PRAVEEN: Ma non fuori dalla nazione

HASCHKE: No, fuori non possono... non hanno giurisdizione. Ma il telefono che è in Italia usa un sistema di «roaming», possono intercettare quello... quello che fanno di solito è, hanno qualche telefono italiano sul radar e poi qualunque telefono chiama quei numeri lo controllano.

PRAVEEN: Oh, quindi questo [incomprensibile] noi non sappiamo le chiamate di chi loro abbiano sul radar

HASCHKE: Possiamo immaginare, comunque GARAVAGLIA di sicuro perché mi ha chiamato molte volte. In realtà loro mi hanno persino chiesto di GARAVAGLIA. Io ho detto che è un direttore tecnico e basta. Loro hanno controllato, è risultato vero e hanno smesso di infastidire [incomprensibile]²²⁹ e non è mai stato interrogato o niente. La cosa pazzesca... ma quando, sai, quando è stato chiesto ad AUGUSTAWESTLAND hanno risposto che noi stavamo facendo un lavoro favoloso e il nostro lavoro... il nostro lavoro è indispensabile e... che, sai, sono estremamente contenti e che vogliono continuare... e darci tutto il lavoro che possono

PRAVEEN: Sì, quindi ti hai assoluta [incomprensibile] certezza riguardo [incomprensibile] [Acronimo]²³⁰?

HASCHKE: Su quello sì. Loro hanno dich... voglio dire, la loro dichiarazione al riguardo era ufficiale, e anche ufficiosamente i loro legali hanno detto ai miei legali esattamente la stessa cosa. Sono contenti del lavoro e non vediamo motivo di... non procedere

PRAVEEN: [incomprensibile] gli avvocati di...

HASCHKE: Della compagnia, di... di [incomprensibile]

PRAVEEN: Gli avvocati di?

HASCHKE: Il capo... Gli avvocati della compagnia.

PRAVEEN: E questo è stato preso in considerazione dai procuratori?

HASCHKE: Lo spero. Quando sono stato interrogato, penso di aver [incomprensibile] il mio caso, comunque i miei avvocati dicono, giustamente, che dobbiamo raccogliere tutta la [incomprensibile] documentazione che mostra la sostanza della nostra organizzazione del lavoro che è stato fatto e tutto quanto, così parleremo di questo..."

Sulle conversazioni sopra riportate e sugli incontri tra i protagonisti della vicenda che si tenevano in quei giorni è utile riportare un passaggio della deposizione del teste *DI VENERE*, da cui si traggono utili chiarimenti:²³¹

²²⁹ Nota del traduttore: "«Bother» = «Infastidire» ma anche «Preoccuparsi»..."

²³⁰ Nota del traduttore: "L'acronimo suona come «AW Deck»"

²³¹ Ud. 3/4/14



"P.M.: ...chi era il cugino, chi era Paolo, chi era Bruno? Poi si dice: «Non dobbiamo vederlo là». Che cosa per voi significa vederlo là e «deve venire lui in Svizzera»?

DI VENERE: Allora il cugino, il cugino è... Il cugino è il Capo di Stato Maggiore TYAGI, il cugino dei fratelli TYAGI, Juli e il fratello. Per quanto riguarda Bruno, ovviamente è Bruno SPAGNOLINI.

P.M.: Prima di Bruno però lì si dice anche Paolo potrebbe...

DI VENERE: Paolo è Paolo GIRASOLE... responsabile FINMECCANICA INDIA... il referente FINMECCANICA appunto nel territorio indiano... Bruno è l'ingegner SPAGNOLINI. «Non dobbiamo vederlo lì». Ovviamente ad AGUSTAWESTLAND come l'avevano visto già il 13 di gennaio del 2012, «ma deve venire da noi», quindi ovviamente da noi si riferisce a Lugano in Svizzera perché poi effettivamente...

P.M.: E poi avete... perché a questo punto voi avete cercato di monitorare, per quello che potevate, perché poi l'incontro lo fanno, io aggiungo non a caso, in territorio svizzero?

DI VENERE: Lo fanno il 5 di marzo, due giorni dopo lo fanno in Svizzera.

P.M.: E voi come lo monitorate?

DI VENERE: Sia attraverso le celle insomma del cellulare di SPAGNOLINI, poi ovviamente il GPS anche dell'autovettura, quindi una serie diciamo di elementi da cui si evince che c'è stato questo incontro a tre DI GENNARO, SPAGNOLINI e HASCHKE a Lugano.

P.M.: A tre, quindi partecipa anche DI GENNARO?

DI VENERE: Assolutamente... Lo ricaviamo da una serie di... Diciamo dalla ambientale... Assolutamente sì. Abbiamo fatto un'analisi attraverso appunto il percorso dei GPS dove abbiamo appunto fatto una raccolta di tutti i brani che sono avvenuti in Italia e tutti i brani che sono invece avvenuti in Svizzera. Questo al secondo, al minuto, proprio per essere precisi insomma in modo da non avere dubbi sulla località... Nella parte finale di questo brano che abbiamo ascoltato fanno riferimento a quella volta lì famosa con Chris, quindi ovviamente si riferisce all'incontro famoso di Lugano del 21 aprile del 2011 dove partecipano l'ingegner ORSI, l'ingegner SPAGNOLINI, HASCHKE e MICHEL."

Le dichiarazioni fanno riferimento ad un precedente incontro svoltosi a Cascina Costa il 13/1/12, al termine del quale HASCHKE e GEROSA vengono intercettati, sempre a bordo dell'auto del primo, e commentano:

➤ progr. n. 1566 del 13/1/12 - h. 14.24.35:

"GEROSA: Mi ha detto varie volte, io non ho mai capito come fanno ad avere un tale successo se non con le mazzette, ecco io se le sento... inc... fa un grande... penetrazione... psicologica. Invece... inc... Rau..."

HASCHKE: Tra l'altro è un pasticcione.

GEROSA: Ah non abbiamo detto che Rau era a Roma a SPAGNOLINI.

HASCHKE: Era comunque benissimo che abbia detto quello che ci ha detto riguardo a suocero a Napoli perché semmai mi arrivasse la rogatoria... io non faccio altro che ripetere papale, papale quello che ha detto lui"

Quest'ultima parte del dialogo introduce al tema delle manovre poste in essere nel corso delle indagini preliminari dagli imputati al fine di inquinare le prove, e di cui si rinvergono eloquenti riferimenti anche in altri passi delle intercettazioni già riportate: manovre consistite nella soppressione di documenti compromettenti (soprattutto quelli inerenti i rapporti contrattuali con AW), e nella precostituzione di una linea difensiva comune (poi sviluppata in sede processuale) incentrata sui minori costi delle prestazioni ingegneristiche in India, e sulla



finalità di sfruttamento del più favorevole regime fiscale vigente in *Tunisia* (secondo il noto cliché per cui -specialmente in *Italia*- è comunque più "conveniente" -o comunque meno dannoso- ammettere un'evasione fiscale pur di "coprire" reati più gravi).

Su questo tema sono illuminanti alcune conversazioni, collegate alle precedenti, e successive all'incontro tenutosi a *Lugano*, cui parteciparono *KHAITAN* e *July TYAGI* (giunto in *Italia* il 22/3/12, dove era stato accolto da *GEROSA*, e da dove ripartirà per rientrare in *India* il 25/3/12).²³²

➤ progr. n. 537 del 24/3/12 - h. 10:21:44 tra *HASCHKE* e *KHAITAN*.²³³

KHAITAN: Quali sono le ultime riguardo a [incomprensibile]

HASCHKE: Le ultime riguardo a [incomprensibile], secondo i miei avvocati, è che non hanno assolutamente nulla in mano. Sono solo dicerie, da parte di una sola persona, [incomprensibile], e quella persona ha già perso un bel po' di credibilità perché è la stessa persona che disse che il prezzo era stato aumentato di dieci milioni. E Bruno è andato dai giudici (...) con l'offerta e il contratto, e ha dimostrato che il prezzo del contratto era in realtà inferiore all'offerta. Quindi la credibilità di quel tizio su questa questione è stata appannata (...) Due avvocati, uno è l'ex procuratore generale del Canton Ticino, che è anche un avvocato italiano, e l'altro è l'avvocato di **AUGUSTAWESTLAND**. Io li ho incontrati, prima singolarmente, poi insieme. La posizione è che se avessero avuto anche solo la più piccola prova, tanto così, avrebbero già [incomprensibile]²³⁴ **AUGUSTAWESTLAND** e forse anche il mio ufficio. Ma siccome non l'hanno fatto, è perché non hanno assolutamente niente (...) Adesso, la prima indagine scade in un paio di settimane, più o meno. Dovranno richiedere un'estensione, e dovranno motivare la richiesta. Adesso, possono motivare [incomprensibile] modi diversi, ma il fatto che abbiano fatto scadere il primo periodo senza nessun mandato di comparizione di alcun tipo è una buona indicazione che non c'è niente. Dopodiché, entrambe le dichiarazioni, una da [incomprensibile] in parlamento e una dal tuo amico, vanno nella stessa direzione. Adesso, il mio unico avviso è questo, e l'ho detto agli avvocati, è... È vero che probabilmente non hanno niente tra le mani. Ma io penso che stanno anche lasciando questi [incomprensibile] perché vogliono che abbassiamo il nostro livello di attenzione. Cosicché, eventualmente, se trovano qualcosa e perquisiscono l'ufficio trovano qualcosa. Invece noi stiamo mantenendo il nostro livello di attenzione ad «allarme rosso». Io ho eliminato completamente ogni singolo pezzo di carta dal mio ufficio, ho eliminato, ho cancellato, il computer completamente. Ho... in realtà, quello che ho fatto è: ho rimosso il vecchio computer che avevo. Ho un nuovo computer che non ha dentro niente. Quindi anche se controllano alla ricerca di dati cancellati non trovano niente. Adesso sto cancellando tutte le e-mail che sono passate attraverso, non il mio, ma il server di Carlo in ufficio, e anche, sai, sto, stiamo... anche sul **Blackberry**. Così, insieme al fatto che non ci sono conti correnti che sono direttamente in relazione a noi in questo stato, e niente [incomprensibile]. Il mio avvocato, e ti ho detto è stato procuratore generale qui, è abbastanza certo che non succederà niente (...)

KHAITAN: Devono ottenere il permesso da [incomprensibile]

HASCHKE: No, no, non possono nemmeno avere il permesso, devono chiedere all'autorità svizzera di condurre un'indagine per conto loro (...) E devono mettere tutte le domande per iscritto e devono

²³² Sul punto v. servizi di o.c.p. in atti e deposizione del teste *DI VENERE*.

²³³ Già citata e in parte riportata trattando del capo B).

²³⁴ Nota del traduttore: "Forse «Raided» = «Fatto incursione» probabilmente intende Perquisito"



far sapere prima al mio avvocato quali domande [incomprensibile] (...) In ogni caso abbiamo concordato con l'avvocato di AUGUSTAWESTLAND qual è la posizione. E la posizione è che: «Sì, all'inizio sono andato lì a proporre un sistema per questo... l'accordo [Acronimo]²³⁵. Comunque mi fu detto che, a causa della legislazione in Italia... in India non può essere accordato nessun sistema. Di conseguenza il contratto, il contratto originale con il 5%, non solo non era valido perché non era firmato dall'altra parte...

KHAITAN: Hanno già trovato il contratto? (...)

HASCHKE: No, non hanno trovato il contratto. Ma, sai, in... in caso che trovino il contratto. Non hanno trovato niente perché non hanno cercato niente. Perché non ho niente in ufficio. Ma nel caso dovessero e nel caso lo trovassero, quel contratto non è valido perché non fu firmato dall'altra parte, la parte indiana. Inoltre è scaduto molto prima del...

KHAITAN: Contratto attuale

HASCHKE: ...contratto attuale. Secondo, qual è il mio [incomprensibile].²³⁶ Perché, io ho detto, ok, bene [incomprensibile] i miei servizi. Quindi sono tornato un po' dopo dicendo: «Perché non esternalizzate un po' dell'altro lavoro a [incomprensibile]²³⁷ e quindi ho lavorato per conto di [incomprensibile] prima ad AEROMATRIX e sono stato pagato da loro, e non da AUGUSTAWESTLAND. E questa è la posizione ufficiale. E questo inoltre spiega le mie frequenti visite... frequenti... frequenti... in tre anni, e il mio avvocato ha detto anche questo «Non smettere di andare in AUGUSTAWESTLAND. Continua ad andarci come al solito. Perché altrimenti, sai, sembrerebbe sospetto, perché smetti?». E questa è anche la ragione del motivo per cui continuano a fare tutti i pagamenti [incomprensibile] tutto come al solito, niente, niente [incomprensibile] e tutto perfettamente pulito»

➤ progr. 689 del 25/3/12 h. 20:40 tra HASCHKE e GEROSA ancora a bordo dell'auto del primo, dopo l'incontro a Lugano con KHAITAN e Juli TYAGI:²³⁸

"HASCHKE: sembrava troppo agitato Juli, per la questione... [...] domani devo chiamare quell'avvocato di Milano, per parlare, che voglio far sparire questa... inc...

GEROSA: questo sì!

HASCHKE: ...e magari l'hanno protocollato, capisci? (...)

GEROSA: come han fatto non si capisce, a protocollarlo?

HASCHKE: no, è una mia ipotesi, ma normalmente quelle cose lì, non andrebbero e deve essere riservato... questi qua...

GEROSA: ...non sapendo che quella... inc... lì devono cercare di farlo sparire nei protocolli di tutti quanti... [...]

HASCHKE: sostituirlo con qualcos'altro, eccetera.

GEROSA: ...avendo l'urgenza...

HASCHKE: ...vi daremo del lavoro se....

GEROSA: faremo la cosa se.... può interessarvi a farvi fare.. inc... vi daremo il 5 % [...]

HASCHKE: (...) è chiaro che ci facciamo tutti scuoiare vivi prima che si faccia mezza parola, insomma.

GEROSA: per cui tutti adesso... Gautam è l'unico che lo può dire, il giorno che arrivano a scuoiare Gautam, l'augurio è che... inc... Poi, in ogni caso... inc...

HASCHKE: Si ma...

²³⁵ Nota del traduttore: "Suona come APD".

²³⁶ Nota del traduttore: "Forse «Role» = «Ruolo»"

²³⁷ Nota del traduttore: "Probabilmente «some indian company» = «qualche società indiana»"

²³⁸ Gli estremi della conversazione (acquisita sull'accordo delle parti) sono tratti dalla sentenza (pag. 133).



GEROSA: Gautam è il tuo avvocato qualcosa conta e poi, in ogni caso, non ci sono prove dei passaggi bancari che hanno inchiodati... e si può orchestrare con questi contratti... anche in successione.

HASCHKE: comunque l'ultima linea di difesa nel caso mi dovessero... io dico no, i soldi me li sono messi via io, sono cazzi miei, me li tengo via, non, non voglio pagarci le tasse, multatemi, fatemi quello che volete, i soldi... sono miei..."

Premesso che in merito a questi dialoghi i diversi interlocutori non hanno fornito alcuna spiegazione, onde non possono che essere interpretati secondo il loro tenore letterale ed il senso comune delle parole, è innegabile che nella presente vicenda processuale **sono gli stessi corruttori ad affermare l'esistenza della corruzione.**

Un'affermazione per nulla vaga e generica, ma corroborata da precise indicazioni sull'ammontare dei costi sostenuti, atteso che anche la cifra indicata trova significativa corrispondenza nell'importo complessivo dei costi fittizi esposti da *AW* nelle dichiarazioni fiscali, secondo il computo esposto nella prima parte²³⁹, nelle somme che *HASCHKE* ha riferito di avere versato (ovviamente in modo del tutto lecito) alla "famiglia" *TYAGI*, e nelle cifre annotate sui foglietti sequestrati al predetto (sui quali si tornerà in seguito): somme certamente eccessive e sproporzionate quale remunerazione per un ipotetico sostegno di tipo puramente "lobbystico" alla "causa" di *AW* da parte di quell'importante "famiglia": sostegno di cui -comunque- non è stata data alcuna attendibile dimostrazione, dal momento che nessuna traccia esiste dell'attività di supporto che la famiglia *TYAGI* avrebbe svolto, così come dell'utilità che *AW* ne avrebbe tratto, di rilevanza tale da giustificare elargizioni così generose.

A questi dati si aggiungono plurimi elementi di riscontro, derivanti dai documenti rinvenuti nella valigia di *HASCHKE*, dalla ricostruzione dei flussi di denaro operata sulla base della documentazione (anche bancaria) acquisita, dall'esito dei servizi di *o.c.p.* (che hanno consentito in particolare di verificare lo svolgimento degli incontri e l'identificazione dei partecipanti), nonché della stessa evoluzione del bando di gara per gli elicotteri *VVIP* (in particolare per quanto attiene alle modifiche apportate agli *ORs* e alle plurime anomalie testimoniate dalla relazione del *CAG*), che si sommano a quanto già detto trattando del reato fiscale in merito ai rapporti tra *AW* e le società riconducibili ad *HASCHKE* e *GEROSA*.

Gli atti offrono, poi, un'ampia serie di circostanze di "contorno" che convergono nel delineare una dimensione della vicenda assai più estesa e grave (sia dal punto di vista del numero dei soggetti coinvolti, sia nel dato economica) di quanto non appaia dalla descrizione data nel *capo*

²³⁹ Parte I - B/6)



A), su cui difficilmente potrà farsi piena luce per i limiti che le indagini hanno incontrato nel caso di specie, soprattutto a causa delle carenti risposte date dai Paesi interessati dalla vicenda alla richieste di assistenza provenienti dell'Autorità giudiziaria italiana: risposte che tradiscono un sostanziale disinteresse verso un più compiuto chiarimento dei fatti, efficacemente testimoniato dal comportamento processuale del *Ministero della Difesa* indiano (costitutosi parte civile nel primo grado del presente giudizio), già efficacemente stigmatizzato nell'appellata sentenza.²⁴⁰

Tale atteggiamento delle Autorità indiane nei confronti del presente processo che inevitabilmente richiama alla mente un episodio occorso ad *ORSI* durante le indagini preliminari, e che si inquadra nel contesto delle già menzionate iniziative degli imputati intese a disperdere ed inquinare le prove, e preconstituirsi elementi di prova favorevoli e coerenti con la linea difensiva concordata.

Nel periodo in cui il predetto era ristretto nel carcere di *Busto Arsizio*, gli Agenti di custodia hanno rinvenuto nella sua cella, tra i suoi documenti, un foglietto manoscritto (copia del quale è stata acquisita agli atti) in cui si legge:

*"Chiamare Monti
o amb. TERRACCIANO
a nome mio per chiedergli
di chiamare il P.M. Singh."*

*Chiamare Monti
o amb. TERRACCIANO
a nome mio per chiedergli
di chiamare il P.M. Singh -*

*av.
ACQUARO 3*

²⁴⁰ "In via preliminare deve essere chiarito che l'evidente esigenza di acquisire la completa documentazione relativa all'appalto dei 12 elicotteri VVIP... è stata avvertita anche dal P.M. (richiesta rogatoriale 15/4/13 - acquisizione atti 4/3/14). La sua richiesta rogatoriale è stata formulata all'India in termini inequivoci di acquisizione dell'intera documentazione, ma è stata esaudita limitatamente a tre documenti, trasmessi solo in data 4/3/14 (e prodotti dal P.M. all'udienza 1/4/14)... [...] Le richieste rogatorie di acquisizione della complessiva documentazione (e dunque comprensiva anche del primo segmento, cioè del primo bando di gara 2002) era stata avanzata dalle difese degli imputati sin dall'esordio del presente giudizio. Su tale richiesta il Collegio si era riservato... prendendo atto della dichiarata disponibilità da parte del Ministero della Difesa Indiano, ormai parte processuale attraverso la costituzione di parte civile, di trasmettere celermente tutta la documentazione posseduta. La disponibilità sempre manifestata da parte del MoD si è dissolta all'udienza 1/4/14 allorquando l'avv. G. Grossi, difensore di p.c., ha esibito la missiva proveniente dal MoD, a firma del Joint Acquisition Manager Air R. Verma, datata 21/3/14, nella quale si dava atto della trasmissione degli atti indicati in allegato all'organo investigativo Central Bureau of Investigations (CBI)" (pagg. 42/43)



Tenuto conto della data in cui il documento è stato rinvenuto (7/3/13), delle indicazioni contenute nel testo, dell'ambito in cui operano e si muovono i protagonisti della presente vicenda, e di altre indicazioni desumibili dagli atti, è possibile identificare i soggetti menzionati (oltre a quello del difensore dell'imputato):

- "*Monti*": si tratta con ogni evidenza dell'*ex-Presidente del Consiglio dei Ministri Mario MONTI*, a quella data ancora in carica.²⁴¹
- "*amb. TERRACCIANO*": si identifica in *Pasquale TERRACCIANO*, già *ambasciatore a Madrid*, e all'epoca *Consigliere diplomatico del Presidente del Consiglio Dei Ministri*;²⁴²
- "*P.M. Singh*": la sigla prima del cognome conduce inequivocabilmente a *Manmohan SINGH*, *Prime Minister in India* dal 2004 al 2014.²⁴³

Quale fosse il messaggio che *ORSI*, nel corso della propria detenzione, intendeva far pervenire al *Capo del Governo* indiano ovviamente non è dato conoscere, ma può essere intuito laddove si ponga mente -da un lato- agli esiti delle richieste di assistenza giudiziaria inviate alle Autorità indiane, di cui s'è detto poco sopra, e -dall'altro- all'intensa attività di inquinamento probatorio cui i protagonisti della vicenda si sono dedicati per un apprezzabile periodo di tempo, e con notevole dispiego di risorse.

Un'attività sulla quale le memorie difensive "sorvolano", dedicandole solo poche righe della corposa memoria della difesa *SPAGNOLINI* del 24/3/16:²⁴⁴

"Questa è la spiegazione alternativa lecita che dà conto anche il desiderio di HASCHKE... di far sparire alcune carte di far sparire alcune carte, carte che invece si sono poi ritrovate regolarmente presso AGUSTA e che riguardavano le consulenze GORDIAN e quindi la confondibilità di queste con il contratto dei lavori di ingegneria."

A prescindere dal tentativo di circoscrivere il comportamento di *HASCHKE* all'occultamento di "*alcune carte*", la difesa propone qui la medesima, riduttiva linea interpretativa già vista a proposito del dialogo tra *HASCHKE* e *GEROSA* sulla corruzione, omettendo però ogni riferimento alla protratta attività d'inquinamento del quadro probatorio direttamente riferibile agli imputati, ed agli accordi sulla linea difensiva e sulla rappresentazione della vicenda da fornire all'*A.G.* onde accreditare una parvenza di legalità dei loro rapporti: attività che, in assenza di qualsivoglia spiegazione da parte degli interessati e di versioni di segno contrario, inevitabilmente finisce per risolversi in un ulteriore argomento a favore dell'ipotesi accusatoria.

²⁴¹ Pur avendo rassegnato le dimissioni dall'incarico il 21/12/12, è rimasto in carica fino al 28/4/13 (fonte: *Wikipedia*).

²⁴² Dall'1/1/13 è ambasciatore a *Londra* (fonte: *Wikipedia*).

²⁴³ Fonte: *Wikipedia*. V. anche il documento *All. E13 rogatoria Svizzera (infra: A/4)*: documento la cui denominazione - "*PG Singh*" - appare frutto di un'errata interpretazione della grafia nel manoscritto -ove si legge "*P.M. Singh*"-.

²⁴⁴ *Memoria dif. SPAGNOLINI*, pag. 22



In sintesi, dalle conversazioni ambientali esaminate si traggono indicazioni inequivocabili riguardo:

- ✓ alla *corruzione* di un pubblico ufficiale indiano, identificabile nel cugino dei fratelli *TYAGI*: in proposito l'esplicito contenuto del dialogo è sufficiente a fondare "il ragionevole convincimento che c'è stata corruzione" (per riprendere le parole di *GEROSA*);
- ✓ al coinvolgimento in questa impresa di diversi soggetti, tra i quali *AGUSTAWESTLAND*, *ORSI*, Bruno (*SPAGNOLINI*), Gautam (*KHAITAN*), Juli *TYAGI*;
- ✓ alla connessione strumentale tra la corruzione e la commessa indiana;
- ✓ al denaro utilizzato a questo scopo, alle somme affluite su c/c alle *Isole Mauritius*, ai pagamenti in contanti a favore della "famiglia" *TYAGI* e ad altri soggetti indiani, ancora in corso a quell'epoca;
- ✓ agli strumenti ed artifici utilizzati per la creazione della provvista illecita.

A fronte di tutto ciò *ORSI* e i difensori evocano un complotto ordito dalla "vecchia guardia" di *FINMECCANICA* ai suoi danni, in quanto fautore di una linea di rinnovamento radicale: ipotesi che non può trovare accoglimento, per l'assenza in atti riscontri atti a renderla attendibile.

o

A/2) Christian MICHEL

Prima di addentrarsi nell'esame dei riscontri, è necessaria una (non breve) digressione per trattare della posizione di *MICHEL*, il cui intervento nella vicenda è trattato nella prima sentenza come se fosse avulso da quello di *HASCHKE*, e che, invece, è del tutto sinergico con l'attività di quest'ultimo in funzione del raggiungimento dell'obiettivo, come si evince anche dalla definizione degli addebiti contenuta nel capo d'imputazione.

Sul "mondo *MICHEL*" hanno lungamente deposto i *CTPM*, che hanno riferito l'esito delle verifiche svolte, onde si può procedere seguendo il filo delle loro dichiarazioni:²⁴⁵

"LORITO: Per quanto riguarda i contratti che sono intercorsi con il signor MICHEL... con le società facenti capo al MICHEL e precisamente la GLOBAL SERVICES di Dubai e GLOBAL TRADE & COMMERCE società di diritto inglese... la tabella originale diciamo prodottaci da FINMECCANICA... prevede appunto 10 contratti... A questi 10 contratti ne aggiungiamo altri due, in quanto nel 2013 il dottor PANSA, sentito dall'Autorità Giudiziaria, ha fornito un aggiornamento... sui contratti che nel 2013 diciamo lui aveva reperito... Erano due contratti che avevano appunto decorrenza 1/1/13 e che... susseguentemente all'adozione dei provvedimenti cautelari, aveva interrotto. Quindi... 12 rapporti contrattuali... al settembre del 2012, uno schema che riepilogava tutti quanti i pagamenti effettuati dal gruppo... Parliamo di 16 milioni... 16.133.000 sterline e 24.250.000 €... 0,80 che è un cambio che si riferisce più o meno al 2012... una cifra complessiva di pagamenti di 44,1 milioni di €... Abbiamo individuato diverse tipologie di contratto. Una prima tipologia, che è quella storicamente più ricorrente

²⁴⁵ Ud. 1/4/14



e continuativa del tempo, riguarda... assistenza relativa alla fornitura parti di ricambio... per quanto riguarda questi contratti, abbiamo individuato 7.192.000 sterline di corrispettivi che tempo per tempo il signor MICHEL ha avuto da questi contratti... Quelli a percentuale... C'è una seconda tipologia. Sono dei contratti che hanno un oggetto... sostanzialmente analogo ai primi... il primo contratto... è del primo novembre 2006... prevede una durata di 30 mesi cominciando dall'1 novembre 2006... parti, equipaggiamenti e servizi appunto come specificato in sintesi e l'onorario è di 53.500 sterline al mese. Passiamo quindi ad una tipologia di contratto che prevede un compenso fisso... Questo contratto viene... Viene successivamente emendato... il primo settembre del 2008. Questo contratto infatti... prevede che la durata... sia di 38 mesi... quindi 38 mesi dall'1 novembre 2006 quindi dopo 22 mesi di vigenza del precedente contratto.

P.M.: ...c'è anche una cifra?

LORITO: Sì... 198.265 sterline mese... il primo contratto, quindi nel momento in cui il signor MICHEL diventa consulente diciamo ad importo fisso, ha una prima decorrenza del primo novembre 2006. Il primo novembre 2006 dovrebbe essere il periodo nel quale... al signor HASCHKE viene affiancato il MICHEL... quindi nel novembre 2006 riceve questo compenso di 53.000. Questo compenso lievita quasi quattro volte, tre volte e qualcosa, nel settembre 2008... Nel settembre 2008 c'è stata l'apertura della offerta commerciale e soprattutto iniziano le negoziazioni, la fase cosiddetta di negoziazione del contratto che è una fase burocraticamente molto significativa, particolarmente complessa... è il periodo nel quale si concentra la negoziazione e si concentra... l'attività del signor MICHEL e del suo cosiddetto «team»... L'emendamento che prevede il pagamento, il passaggio da 53 a 198... si parlava di 17 mensilità... in realtà, andando a controllare, gliene hanno pagate 30 di mensilità da 198.265... [...] Ce n'è un terzo [contratto]... che prevedeva 85.000 sterline per 32 mensilità... considerando le 30 mensilità ovviamente che sono state effettivamente corrisposte, stiamo parlando di 9.844.950 sterline, anche in questo caso... Una dozzina di milioni di €... assistenza relativa alla fornitura di parti di ricambio HINDUSTAN AERONAUTIC Ltd che è appunto 32 mesi a decorrere dall'1 novembre 2010, 85.000 mensili per 32 mesi... è uno dei tre contratti che viene interrotto da FINMECCANICA al momento del febbraio del 2013... tre contratti non direttamente riferibili alla commessa degli AW101, ma che hanno queste caratteristiche diciamo di particolarità e diciamo con una coincidenza temporale di un certo interesse... Questi 3 fanno complessivamente all'incirca 12,1 milioni...

P.M.: ...Poi avete individuato una terza categoria che è quella dei contratti che sono direttamente collegati, i cosiddetti collegati alla fornitura degli elicotteri?

LORITO: Abbiamo i due contratti cosiddetti appunto di «post contract service agreement» perché... in tutti i «report» di cui avete sentito parlare prima dall'avvocato CUTOLO si parlava di un contratto, ma dell'intendimento della società manifestato dall'ingegner SPAGNOLINI di volerlo riattivare, in effetti questo contratto...

P.M.: Infine c'è il riacquisto dei WG30.

LORITO: Poi c'è i WG30..."

Dunque, il primo rapporto tra AW Ltd e MICHEL concerne l'assistenza relativa alla fornitura di parti di ricambio e servizi alla Marina indiana: si tratta di un contratto stipulato l'1/11/06, quindi apparentemente non attinente al bando VVIP, ma "emendato" l'1/9/08 per 38 mesi con decorrenza dall'1/11/06, e con un incremento del compenso da 53.000 a 198.265 sterline mensili.

Ad esso seguono:



- ✓ un contratto del 26/5/10 fra *AW Ltd. e GLOBAL TRADING & COMMERCE Ltd* (durata: dal 31/5/10 al 17/2/12) per il riacquisto dal *Governo indiano* di 14 elicotteri *WG30*, al costo di 1,3 milioni cad. (per complessivi 18,2 milioni): operazione che ha determinato a favore di *MICHEL* una plusvalenza che fa parte della complessiva remunerazione riconosciuta al predetto per l'attività svolta ai fini dell'aggiudicazione della gara per gli elicotteri *VVIP*,
- ✓ un contratto di consulenza dell'1/3/10 fra *AW Ltd. e GLOBAL SERVICE FZE* di *Dubai* ("post contract award service agreement"; durata: dall'1/3/10 al 31/12/11; rinnovato a gennaio 2013).

PRICEWATERHOUSE COOPERS di *Londra* aveva sollevato dubbi su questi contratti: quanto al primo, i dubbi della società di revisione concernevano l'opacità dell'operazione, che si sospettava celasse consulenze vietate dall'"*Integrity Pact*", mentre sul secondo erano stati chiesti chiarimenti circa la sua effettività, dal momento che esso aveva ad oggetto l'assistenza delle società di *MICHEL* nella fase di consegna dei velivoli, ma sebbene questi ultimi non fossero stati ancora consegnati (lo saranno solo all'inizio del 2013) i pagamenti erano già iniziati.

AGUSTAWESTLAND Ltd. aveva quindi affidato all'avvocato inglese *O'SHEA* (cui si era già rivolta in passato per adeguare i modelli interni al "*Bribery Act*") l'incarico di verificare la situazione.

Su questi contratti la deposizione dei *CTPM* così prosegue:

"P.M.: ...Per il mondo *MICHEL* cosa emerge da questo verbale?²⁴⁶

CUTOLO: Emerge innanzitutto un riferimento alla storia del *MICHEL* che si dice è consulente storico prima di *WESTLAND* e poi di *AGUSTAWESTLAND*. *MICHEL* sarebbe venuto in causa in questo ambito perché, attraverso alcune sue società, la *GLOBAL SERVICES FZE* e poi *GLOBAL TRADE & COMMERCE Ltd*, avrebbe stipulato dei contratti. Allora il primo contratto, quello che riguarda la *GS FZE*, è un «post contract» legato al contratto di vendita degli elicotteri all'India... Del marzo 2010. Quindi siamo a ridosso praticamente del contratto India. L'altro invece è un po' più distante, ma di qualche mese, parliamo forse di maggio 2010 e ha per oggetto il riacquisto dei quattordici *WG30* dall'India. Si tratta di elicotteri che erano stati messi a terra dall'India e che in qualche modo venivano riacquistati per qualche motivazione dalla *AGUSTAWESTLAND*...

P.M.: ...L'ingegner *SPAGNOLINI* precisa che il compenso concordato... Qui si fa riferimento al «post service award agreement»?

CUTOLO: Sì.

P.M.: È di 250.000 mensili e precisa l'ingegner *SPAGNOLINI* che è intenzione della società riattivare la collaborazione ...questa collaborazione è stata poi in effetti riattivata?

CUTOLO: È stata riattivata non subito, soltanto nel gennaio 2013 e poi immediatamente sospesa dal dottor *PANSA*.

²⁴⁶ Si tratta del verbale della riunione congiunta del Comitato per il controllo interno di *FINMECCANICA* e del Collegio Sindacale del 2/5/12.



P.M.: Dal dottor PANSA dopo l'esecuzione delle ordinanze?

CUTOLO: Sì, sì. Immediatamente perché...

P.M.: Poi ...si parla di PRICEWATERHOUSE COOPERS e si parla di uno studio legale inglese e di un parere «pro veritate».

CUTOLO: Sì. La problematica di MICHEL in effetti si propone all'attenzione del collegio sindacale di FINMECCANICA per un motivo ben preciso perché la società di revisione inglese PRICEWATERHOUSE COOPERS inglese aveva sollevato perplessità, in ragione delle opacità riscontrate, sui contratti stipulati da AGUSTAWESTLAND Ltd diciamo inglese con le società del MICHEL. Queste perplessità rappresentate al consiglio di amministrazione di AW inglese aveva determinato poi una iniziativa cioè il consiglio di amministrazione di AW aveva affidato un incarico...

P.M.: Di AW Ltd inglese?

CUTOLO: Sì, inglese, aveva affidato l'incarico ad un esperto indipendente in materia di «bribery act», la legge anticorruzione inglese, di verificare i contenuti di questo contratto al fine di accertare la loro conformità al quadro normativo di riferimento inglese e anche nel rispetto dei patti di integrità allegati praticamente al contratto di vendita della fornitura dei dodici AW101 all'India. Ecco, con riferimento al contributo di questo esperto indipendente inglese, l'ingegner SPAGNOLINI riferisce in modo lapidario che l'esperto si è pronunciato, sia pure diciamo con delle riserve, sottolineando che non risultano, non costa evidenza di fatti di corruzione ascrivibili ai funzionari di AW e poi chiude dicendo: «Sì, però ha sollecitato una implementazione delle procedure di controllo da attivarsi all'interno di AW per verificare e controllare il pieno rispetto degli impegni assunti dalle società di MICHEL nello svolgimento degli obblighi (inc.) dal contratto»... c'è qualche dettaglio in più nelle risposte che l'ingegner SPAGNOLINI fornisce ai componenti dell'organo di vigilanza sui rapporti intercorsi con la società del MICHEL. Per esempio, a proposito del riacquisto dei WG30, dunque si dice che il costo che è stato sostenuto dalla società, quindi da AGUSTAWESTLAND, è una frazione del più complessivo valore ascendente a circa 65 milioni di lire sterline al quale a suo tempo praticamente questi elicotteri furono venduti. Infatti si mette a confronto questi 65 milioni di lire sterline con i 18,2 milioni di €. che risultano dagli accordi stipulati per il riacquisto [...] il 2 maggio... era stato chiesto a BARGIACCHI che fossero effettuati degli approfondimenti, delle verifiche degli accertamenti... Collegio sindacale del 2 maggio. Ecco, all'esito di questa richiesta, viene disposto da parte dell'«Internal Audit» di AGUSTAWESTLAND una verifica. Questa verifica ha ad oggetto i cosiddetti contratti collegati alla commessa indiana cioè i contratti riferibili alle società del MICHEL. Gli esiti di questa verifica confluiscono in un documento, in un «audit report» che viene stilato... il 16 maggio 2012 ed è questo il documento di cui si discute... con riferimento ai due contratti occorre effettuare degli ulteriori approfondimenti. Di che natura? Con riferimento al «post contract», si chiede di accertare quali siano i documenti e le evidenze che attestino l'effettività delle prestazioni promesse all'interno praticamente di quel contratto. Con riferimento invece all'acquisto degli elicotteri WG30, si chiede... di analizzare la congruità tra il prezzo pagato da AW per l'acquisto di questa dalla società del MICHEL e quello di cui la società del MICHEL si è dovuta fare carico per l'acquisto dall'India, ecco, di valutare la congruità di questi due termini economici...

P.M.: ...vorrei concentrare l'attenzione sull'«audit report»...²⁴⁷

CUTOLO: ...È un documento di scarso valore cognitivo... Nella sostanza è un controllo di tipo formale dove chi interviene si limita a verificare che chi ha firmato i contratti ne aveva i poteri e constata che i pagamenti sono in regola con le clausole contrattuali... per quanto riguarda il «post contract»... si chiama in causa l'esperto indipendente inglese O'SHEA... O'SHEA viene citato... semplicemente per riproporre alcune conclusioni che già erano state sottolineate pari pari dall'ingegner SPAGNOLINI nella sua

²⁴⁷ " Verifiche effettuate da Internal Audit sui temi richiesti da CONSOB" ("report" del 16/5/12a firma CASANA)



audizione del 2 maggio cioè... che l'esperto indipendente inglese, sia pure nella provvisorietà delle sue analisi, non ha riscontrato evidenza di fatti correttivi ascrivibili ai funzionari o agli esponenti di AW... Per quanto riguarda invece i WG30, è significativo sottolineare l'«incipit» delle conclusioni a cui perviene l'«audit report», dice non siamo in grado di valutare la congruità della spesa sostenuta da AW per il riacquisto...

P.M.: Quale era l'oggetto del «post service award agreement»?

CUTOLO: Allora è interessante effettivamente partire da quello che veniva richiesto... perché veniva richiesto tantissimo... si tratta di un contratto di servizi, mi riferisco al «post contract» stipulato tra AWL e la GLOBAL SERVICES FZE di Dubai, datato primo marzo 2010, e prevede la fornitura di quanto segue: assistere le società del gruppo in tutti gli aspetti dell'esecuzione del contratto sul territorio in relazione agli elicotteri AW101. Ma già su questo punto per esempio verrebbe da chiedere: ma se questo è un contratto che scade a dicembre 2011, mentre l'esecuzione del contratto si protrae per enne anni, che senso ha questa clausola per esempio?... la prima fornitura dei tre elicotteri era prevista per dicembre 2012 cioè un anno dopo la scadenza di questo contratto che nel frattempo è costato 6 milioni di €... Allora offrire suggerimenti sui progetti di «offset». Anche qui «in nuce» il contratto contiene degli elementi capaci di menomarne la portata e l'efficacia... Perché le obbligazioni di «offset» sono contemplate praticamente nel contratto di vendita dei dodici elicotteri AW101 ed è previsto per il loro adempimento un tempo di circa... 56 mesi... ed è un tempo che viene giudicato assolutamente breve rispetto ai tempi tecnici occorrenti per dare piena attuazione alle obbligazioni di «offset» che erano notevolmente significative, mi pare commisurate al 30% del valore complessivo della commessa. Figuriamoci quale valore poteva avere l'impegno di questo contratto con riferimento a... cioè già al tempo previsto nel contratto, ma al tempo ancora maggiore che si ipotizzava per la concreta realizzazione di questi obblighi. Poi ulteriori attività: fornire strutture e servizi per supportare i risultati delle società del gruppo sul territorio, consigliare e assistere la società sulla consegna di beni e servizi, individuare opportunità emergenti di «business», sviluppo delle strategie industriali, sviluppo delle comunicazioni e report periodici su tutte le attività... l'unica cosa che l'«Internal Audit» di AGUSTA ha trovato sono questi «report» periodici cioè quelli indicati nell'ultima... tra l'altro giudicati di difficile reperibilità e di qualità scadente. Tutto il resto lettera morta...

P.M.: Sulle obbligazioni di «offset»... mi sembra che CASANA, che è l'estensore di questo «report», dica qualcosa?

CUTOLO: Certo. Dice: «in relazione infine alle obbligazioni di «offset» rinvia alla pagina 16 del rapporto, AW non ha ancora ottemperato a nessuna delle obbligazioni previste». Nel momento in cui scriveva questo «report» il contratto con il MICHEL già era scaduto da mesi perché è scaduto a dicembre 2011 e qua siamo a maggio 2012... [...]

P.M.: ... Vorrei concentrarmi un attimino sull'«executive summary»...

CUTOLO: ...questo è un documento interessante, interessantissimo... stiamo parlando del 27 marzo 2012 e c'è la trasmissione di questo documento direttamente nelle mani dell'ingegner SPAGNOLINI CEO e Amministratore Delegato di AW. Finalmente riusciamo a capire che cosa è questo «executive summary» di O'SHEA che veniva riportato sempre per sintesi estreme nei vari documenti venuti in rilievo... Dunque: «Sulla base della nostra analisi -O'SHEA riferisce- significativamente limitata, siamo in grado di riferire quanto segue: Non abbiamo riscontrato alcuna prova diretta di tangenti o corruzione di funzionari governativi da parte di AW, GSF o parti correlate.» Ed è questa quella frase che poi noi ritroviamo nei documenti che io prima ho evidenziato. A seguire: «Pure in mancanza di prove a noi note, consigliamo che AW conduca una investigazione più dettagliata sulla condotta di GSF e parti correlate. In particolare, a nostro giudizio, GSF non ha fornito prova convincente di avere integralmente rispettato i termini del «post contract» relativo al contratto AW. Esiste un rischio che le azioni di GSF abbiano condotto ad una situazione in cui AW potrebbe essere accusata di violazione dei termini del



contratto VIP o del «GoI Integrity Pact», patto di integrità con il Governo dell'India. Esiste un rischio che, nel corso della sua opera per AW, GSF abbia ottenuto informazioni dal Governo dell'India alle quali GSF e AW non avevano diritto ad accedere e ciò può essere stato illegale o almeno improprio e contrario al contratto VIP e al patto di integrità. Per quanto possa esservi stata una seria giustificazione all'acquisto degli elicotteri WG30 da parte di AW, la natura delle transazioni...» Qua si sottolineano due aspetti: la natura e l'entità del corrispettivo «...la natura delle transazioni tramite le quali l'acquisizione è stata effettuata e i profitti ottenuti da intermediari sono tali da richiedere ulteriori indagini.» Ora le conclusioni di O'SHEA sono un po' più ricche rispetto a quelle rappresentate in precedenza perché dice: «Riteniamo che questi ambiti dovrebbero costituire oggetto di indagine da parte di un soggetto terzo indipendente. Riteniamo che questa indagine debba riferire ad esponenti senior di AW FINMECCANICA che non siano stati coinvolti nella negoziazione o approvazione delle transazioni in questione, ad esempio un comitato di amministratori senza deleghe. L'investigazione dovrebbe ricomprendere altresì una verifica indipendente dei documenti di GSF e parti correlate.» Verifica indipendente e non da parte di organi interni di AW. Poi conclude: «Le procedure interne di controllo di AW dovrebbero essere potenziate in modo tale da evitare il rischio che simili situazioni si ripresentino nel futuro, ridurre il rischio regolamentare o legale connesso ai contratti pubblici e all'utilizzo di intermediari in generale per sviluppare procedure adeguate ai sensi dell'«UK bribery act», legge britannica sulla corruzione»... O'SHEA dice: «Ma perché bisogna pagare 18,2 milioni di €. delle carcasse il cui valore... è stato valutato 10 anni fa il 5% di 18,2 milioni di €.?»»

A proposito delle verifiche interne disposte da AW Ltd, è altamente significativo il disappunto di ORSI allorché SPAGNOLINI gli rappresenta che l'indagine non sarebbe stata così superficiale come sperato:

➤ progr. n. 1456 del 12/3/12 h. 20:53:14:

Giuseppe: Ciao, Bruno.

Bruno: Ciao.

Giuseppe: Tu quando parti?

Bruno: Sono in aereo adesso.

Giuseppe: Ah, stai già andando in India?

Bruno: Sto andando in India, sì, arrivo domani... pomeriggio.

Giuseppe: Bene, mi ha scritto... mi ha mandato una e-mail Nathan.

Bruno: Scusami?

Giuseppe: Mi ha scritto Nathan.

Bruno: Sì.

Giuseppe: Dicendomi «Mi spiace non ci siamo sentiti al telefono, ci vediamo la prossima volta ecc., quindi tu, salutamelo tanto e basta»... Senti, io ho bisogno... So che è tanto, però il... il DI GENNARO te l'ha detto di un... di fare una specie di «audit» di quello che c'è sulla vicenda, no?

Bruno: Lo dobbiamo fare... vogliono assolutamente che lo facciamo.

Giuseppe: Ah, benissimo, quando ce l'hai Bruno?

Bruno: Ce l'avrò... tra una ventina di giorni, come minimo, non prima.

Giuseppe: No, io avevo chiesto entro una settimana. Non si può?

Bruno: Loro vogliono fare una cosa pesantissima Giuseppe.

Giuseppe: Eh la madonna.

Bruno: Per cui, stiamo cercando di... compresi i trenta.

Giuseppe: Ma quelli inglesi?

Bruno: Sissignore.

Giuseppe: Ah no, io volevo più una storiella italiana.



Bruno: Eh, eh, lo so, non è così semplice..."

Su questa conversazione, e specificamente sul riferimento ai "trenta", *ORSI* e *SPAGNOLINI* hanno fornito al *GIP* spiegazioni contrastanti; infatti:

↳ *ORSI* ha giustificato l'espressione con riferimento agli elicotteri:

"*GIP*: Allora come interpretiamo allora l'intercettazione... tra lei e *SPAGNOLINI*... successivamente a quello che si dice l'accordo... tra *HASCHKE* e *MICHEL* a Dubai lì dove... *HASCHKE* dice che, a seguito di contatti che avrebbe avuto prima con *SPAGNOLINI* e poi con lei eccetera, si sarebbe incontrato poi a Dubai con *MICHEL* e in quella circostanza *HASCHKE* si sarebbe rifiutato di diminuire il suo compenso e *MICHEL*, che avrebbe avuto sulla carta un compenso di 42 milioni di euro per la sua opera, avrebbe accettato di ridurre il suo compenso a 30 milioni di euro... intercettazione tra lei e *SPAGNOLINI* del 12/3/12..."

ORSI: Allora è spiegabilissimo. Dopo che c'è stato... che ho parlato con i revisori eccetera, c'è stata anche la dichiarazione del comitato interno, si è deciso di far fare un «audit»... su tutta la parte delle Spese di *MICHEL*... Il discorso quando io ho detto «storiella italiana»... io pensavo che l'«audit» fosse richiesto sulla parte diciamo..."

GIP: A me interessa la cifra, «compresi i 30 quelli inglesi».

ORSI: *WG30*, i *WG30*, la vendita... *WG30* sì, gli elicotteri inglesi, compresa l'analisi dei *WG30*';

↳ *SPAGNOLINI*²⁴⁸, invece ha riferito la frase ai compensi di *MICHEL* in relazione all commessa *VVIP*:

"*GIP*: Senta, che significato ha questa intercettazione telefonica... tra lei... e *ORSI*, in cui si parla di richieste della società di revisione..."

SPAGNOLINI: ...in quei giorni erano uscite parecchie notizie sui giornali circa l'inchiesta sull'affare India, per cui gli auditors chiedevano di avere un parere non soltanto dà patte dell'«audit» interno, ma anche da parte eventualmente di legali esterni sulla validità dei contratti di *MICHEL* o di come era stato gestito il contratto *AWIO1*, se ci fossero state delle consulenze..."

GIP: Quindi questo discorso riguarda la questione del contratto *AWIO1*?

SPAGNOLINI: Certamente, sì, sì, sì, assolutamente.

GIP: E questi 30 cos'è: «compresi i 30»? «Ma quelli inglesi?»...

SPAGNOLINI: Sono i compensi che nel frattempo erano maturati. Compensi... Sono i pagamenti che erano stati fatti o per un motivo o per l'altro alle società di Christian *MICHEL*... Compensi ho detto per un motivo o per l'altro, non compensi di intermediazione"

La versione di *SPAGNOLINI* è assai più verosimile, non solo perché il riferimento a "quelli inglesi" appare incongruo rispetto a quella di *ORSI*, ma anche alla luce di quanto sulla vicenda dei *WG30* riferiscono i *CTPM*, che fanno anche i "conti in tasca" a *MICHEL* e *HASCHKE*:

"*LORITO*: Poi c'è i *WG30*... il contratto... prevedeva 18,2 milioni di €... noi siamo venuti in possesso dei documenti che erano contenuti nel computer del dottor *CASANA*, il quale era stato a Dubai ed aveva potuto effettuare l'accesso ai dati della società *GLOBAL SERVICES* ...un ulteriore elemento diciamo di deviazione rispetto alla previsione contrattuale, il contratto per il riacquisto dei *WG30* era a nome di *GLOBAL TRADE & COMMERCE*, ma in realtà, a quanto espressamente previsto dal fornitore, tutti i pagamenti sono confluiti sui conti della *GLOBAL SERVICES FZE* di Dubai, tant'è che a un certo punto una fattura, anche per errore, era proprio sulla carta intestata della *GLOBAL SERVICES* e

²⁴⁸ Int. *GIP* 15/2/13



quindi anche questo diciamo è un elemento ripeto di deviazione rispetto ad una prassi, però probabilmente ci saranno state delle carte interne che lo abbiano autorizzato... In questi contratti e sicuramente... nel «post contract» che abbiamo esaminato, è prevista una clausola... il diritto per il committente di poter accedere ai conti del soggetto... del fornitore... Nell'ambito dei documenti sequestrati al CASANA, c'è un «report», che è sotto forma di foglio «Excel», che è un'analisi di dettaglio di tutti quanti i pagamenti e che è accompagnato da un breve memo... È accompagnato da un rapporto invece in «Word» nel quale c'è appunto un rapporto privato confidenziale appunto soggetto a privilegio legale nel quale si fa un'analisi complessiva. In questa analisi complessiva... troviamo la risposta... **quanto li hanno pagati effettivamente questi elicotteri?** ...qui... non troviamo come destinatario delle somme supponiamo la PAWAN HANS che era il soggetto che a suo tempo aveva acquisito gli elicotteri, ma... GUFIC TRADING, una società di «trading» quindi **la GLOBAL SERVICES paga la GUFIC... 4.800.000 €... Non sappiamo ancora quanto la GUFIC abbia pagato a sua volta gli elicotteri.** Poi il dottor CASANA considera come costo diretto per l'acquisto degli elicotteri anche la somma di 1.630.000 €. dato alla società NEW AVENUE PROJECTS. Questa società asseritamente era una società che era intervenuta in occasione di una precedente... c'erano già stati dei tentativi di vendere questi elicotteri, una vendita era stata perfezionata ad una società di diritto britannico, poi... non perfezionata perché poi c'erano stati dei problemi penso finanziari per questa società e quindi si dice che questa NEW AVENUE PROJECTS fosse un intermediario che doveva essere tacitato a fronte di questa precedente vendita. Però... nel «report» di CASANA... non c'è una evidenza documentale. Quindi CASANA conclude dicendo che il costo finale... che sostiene GLOBAL SERVICES è di circa 7 milioni e 1, 7 milioni e 2 di €, per cui a fronte dei 18,2 possiamo dire che 11 milioni di margine lordo ci sono per la GLOBAL SERVICES... A questo punto possiamo in estrema sintesi fare una prima chiusura sotto il profilo numerico e contabile. Allora scartiamo la prima tipologia contrattuale che ha una sua fisiologicità, prendiamo i contratti quelli a corrispettivo fisso che noi possiamo chiamare no VIP sono 12,1 milioni di €, i due «post contract» 7 e mezzo, il riacquisto WG30 netto 11,2... abbiamo quindi una subtotale di contratti collegati che sono 18 milioni e 7 di €, sostanzialmente una competenza netta che arriva a MICHEL di circa 30,8 milioni di €. e se non consideriamo NEW AVENUE PROJECTS, saliamo a 32. Quindi abbiamo un «range» tra i 30 e i 32 milioni di €. che sono diciamo le somme che vanno nella disponibilità del signor MICHEL e che assommano più o meno a quanto riceve dall'altra parte sempre netto dei costi HASCHKE... più 10 all'incirca...

P.M.: Cioè qui al netto questi contratti, al netto da questi contratti MICHEL tira fuori largo circa 30 milioni e dall'altro lato HASCHKE tira fuori largo circa 20?

LORITO: 20 milioni... Questo allora è il succo per quanto riguarda MICHEL, ho fatto una breve anticipazione... per quanto riguarda... HASCHKE..."

A fronte di simili cifre, l'istruttoria espletata e la documentazione acquisita non consentono alcuna certezza sull'effettivo ruolo svolto da MICHEL e la rilevanza del suo apporto nell'economia complessiva della vicenda, né migliori elementi in proposito ha fornito HASCHKE, il quale ha delineato l'attività di MICHEL in questi termini:²⁴⁹

"MICHEL aveva dei compiti di consulenza e l'attività che svolgeva MICHEL, o perlomeno che diceva di svolgere MICHEL, è quella che viene ampiamente descritta negli innumerevoli fax e e-mail che sono agli atti... Attività varia di supporto, di contatti, di raccolta di informazione, di incontri, come descritta nella documentazione sequestrata."

²⁴⁹ Ud. 2/12/13, pag. 95



Una descrizione la cui vaghezza è davvero disarmante, e del tutto sproporzionata all'ingente ammontare dei compensi riconosciutigli: e analogo discorso vale anche a fronte dell'attività che gli imputati attribuiscono ad *HASCHKE*.

Per concludere sul tema dei *WG30*, in sede di controesame dei consulenti del P.M. la difesa ne ha confutato le conclusioni assumendo che si fonderebbero su dati lacunosi, e più specificamente che si sarebbero avvalsi di dati insufficienti per una valida comparazione ("comparables").

Tale ordine di contestazioni è però destituito di fondamento, anche alla luce di quanto emerge dall'intercettazione di una conversazione telefonica tra *FRATINO* (responsabile dell'"*Internal Audit*" di *FINMECCANICA*) e *BARGIACCHI* (componente del *Collegio Sindacale*), nel corso della quale il primo riferisce di avere trovato su *Internet* un articolo da cui risulta che gli elicotteri già venduti all'*India* e riacquistati da *AGUSTA* per *18,5 mln. €.* erano stati pagati *900.000 sterline*:

➤ progr. 560 del 12/10/12 h. 17:47:²⁵⁰

"FRATINO - volevo solo segnalarti nella tua funzione.... che per caso sono andato a vedermi un po' su Internet... se parlavano della storia, degli elicotteri indiani, eccetera eccetera... e ho visto varie cose tra cui degli articoli che puoi cercare mettendo «WESTLAND Helicopters Bombay»... da cui risulta che... c'è qua tutta la storia della Thatcher, 65 milioni di sterline, eccetera eccetera... che erano andati male... e che poi cercavano di venderli... e non erano mai riusciti a venderli, perché combinazione poi questa qui è diventata (inc) per la proprietà di questa società di un certo PAVAN che per altro oggi è anche ministro dell'aviazione civile, guarda caso... però nel 2000... ne hanno venduti metà che sono tornati in Inghilterra, non so a chi perché qui non c'è scritto... indovina per quanto?

BARGIACCHI - non lo so...

FRATINO - 900.000: sterline....

BARGIACCHI - ho capito...

FRATINO - ...e ci hanno riferito che non ci sono transazioni comparabili... eh! Il comitato controllo interno... ricordi?

BARGIACCHI - no, adesso vado a rivedermi i verbali, francamente non me lo ricordo....

FRATINO - sui valori eccetera...

BARGIACCHI - questo particolare sui valori eccetera, questo non me lo ricordo....

FRATINO - eh... che è un dato significativo, no?

BARGIACCHI - beh si, si....

FRATINO - nel 2000.... quindi adesso sono un po' peggio dopo essere stati altri 12 anni lì, no? 11 anni... Ho visto che nel frattempo siete stati convocati in CONSOB...

BARGIACCHI - eh me l'hanno detto stamattina sì. Ma qual è l'oggetto? Il tema?

FRATINO - ma qua hanno detto che vogliono parlare un po' di tutto...

BARGIACCHI - ah un po' di tutto, fantastico!

²⁵⁰ ud. 13/3/14



FRATINO - avio... saldo energie... non lo so cos'altro... e non se poi parlino... chiaro se non parlano della questione indiana non sono certo io a sollevarla... ma se la sollevano è chiaro che dobbiamo dire che non siamo ancora stati messi al corrente eh... mi pare fin troppo chiaro... quindi chi ha inventato questa strategia dilatoria... eeee... dovrebbe fare un altro mestiere...

BARGIACCHI - mh...

FRATINO - perché poi i nodi vengono al pettine, alla fine siamo lì e diciamo che non ci hanno ancora messo in grado. Se ci chiedono... se non ci chiedono va bene così.."

La prospettazione difensiva è poi smentita anche dalle conclusioni dell'"Internal Audit" di AW del 16/5/12 -già in precedenza riportate- laddove rappresenta di **non essere stato "in grado di valutare la congruità dell'importo pagato da AWL"**.

Da ultimo, riguardo al "post-contract award service agreement" (POSA), al tentativo della difesa di esaltarne la rilevanza sembra sufficiente contrapporre gli esiti delle indagini - innanzitutto interne- che hanno riscontrato come, a fronte dell'ingente corrispettivo pattuito (€ 6.050.000,00 complessivi), esso abbia prodotto solo alcuni "reports" periodici (oltretutto "di qualità scadente"), mentre nessuno degli altri impegni previsti dall'incarico risulta essere stato assolto: né l'attività di assistenza nella fase di esecuzione della fornitura di AW101 (contratto scaduto un anno prima della consegna dei primi tre elicotteri-), né quelli riguardanti le obbligazioni di "off set", e neppure quelli concernenti la ricerca di "business".

o

A/3) Gli incontri con il M.llo TYAGI.

Va ripreso, qui, il filo degli eventi e degli incontri che si era già iniziato a seguire nella prima parte²⁵¹, ove si è visto che ORSI era stato messo al corrente fin da subito della disponibilità manifestata dalla famiglia TYAGI, e con essa dal M.llo Sashi TYAGI, e quindi anche dell'incontro del febbraio 2005 in India con quest'ultimo, cui era stato rappresentato il problema derivante dalla quota operativa prevista dalle DPP per gli elicotteri destinati ai VVIP ORSI, dunque, sapeva anche che grazie a quell'incontro il M.llo TYAGI aveva potuto constatare il concreto interesse di AW a partecipare alla gara, e si erano quindi poste le basi per una proficua collaborazione.

Dopo pochi giorni, con la firma da parte del M.llo TYAGI dell'autorizzazione all'abbassamento della quota operativa di quegli elicotteri da 6.000 a 4.500 m. (14/3/05), AW aveva potuto constatare quanto fosse concreta la proposta della "famiglia" TYAGI, e con essa anche la serietà dell'intermediazione di HASCHKE, e l'opportunità della sua intermediazione.

Ad avvalorare la fondatezza di queste considerazioni concorre anche il repentino cambiamento di ottica da parte dei vertici di AW, che si manifesta nel ben diverso tenore del documento in

²⁵¹ Parte I - B/1)



cui *ORSI* annuncia all'assemblea di *AW NV* dell'aprile 2005 l'intenzione del *Governo Indiano* di indire un nuovo bando di gara per l'acquisto di elicotteri *VVIP*, e le concrete possibilità di parteciparvi che si aprono²⁵², rispetto a quanto poco tempo prima scriveva *SPAGNOLINI* nel "summary" inviato allo stesso *ORSI* il 27/12/04²⁵³, in cui il bando di gara del *Governo Indiano* era rappresentato come evento di là da venire ("formal Requests for Proposals have yet to be issued") e che -comunque si voglia interpretare il documento- personalmente non nutriva grandi speranze per l'*EH101* sul mercato indiano, quantomeno a breve termine: nel ristretto arco di tempo che intercorre tra quei documenti l'unico fatto di rilievo, conoscibile da parte di *ORSI*, e suscettibile di spiegare un simile cambiamento di prospettiva, è costituito proprio dal citato documento sottoscritto dal *M.llo Sashi TYAGI* il 14/3/05.

Da queste premesse nasce l'incontro tra *ORSI* e *HASCHKE* del 20/10/05, nel quale il primo dà il proprio avallo all'attività svolta da quest'ultimo, e lo autorizza a proseguire nella strada intrapresa con i *TYAGI*, consentendo alla formalizzazione del rapporto attraverso la stipulazione del primo contratto di "consulenza" (*GORDIAN*), i cui corrispettivi formano la provvista per l'erogazione dei primi pagamenti a favore della "famiglia".

Subito dopo la sottoscrizione di quel primo accordo si colloca un incontro (organizzato da *HASCHKE* dietro sollecitazione di *LUNARDI*) tra i vertici di *AW* e il *M.llo TYAGI*, alla presenza dei tre fratelli *TYAGI* e di *HASCHKE*, al quale avrebbe dovuto partecipare personalmente *ORSI*, che però ne era stato impedito per un problema di "visto" scoperto all'ultimo momento.

Di quell'incontro *HASCHKE* fornisce il seguente resoconto:²⁵⁴

"HASCHKE: Allora io ero credo già in India e LUNARDI mi informò che l'ingegner ORSI sarebbe dovuto venire in India credo per altre cose, se potevo organizzare un incontro con il Capo di Stato Maggiore.

P.M.: Come aveva fatto con ZAPPA?

HASCHKE: Esatto. Io verificai questa possibilità e risposi affermativamente.

P.M.: Verificò come, con chi?

HASCHKE: Con i fratelli TYAGI, tramite i fratelli TYAGI verificai se era possibile fare questo incontro... Questo incontro non ha mai avuto luogo... Con l'ingegner ORSI... Ha avuto luogo con l'ingegner LUNARDI, l'ingegner ORSI fu impossibilitato a venire in India in quella data, mi fu detto perché aveva il visto scaduto... Mi fu detto dall'ingegner LUNARDI... Allora eravamo entrambi all'Imperial mi pare e andammo a casa dei fratelli TYAGI... Da lì andammo a casa dei fratelli TYAGI.

P.M.: Quindi a casa questa volta, non agli uffici?

²⁵² «Report» della semestrale" del marzo 2005 (v. Parte I - B/1)

²⁵³ V. testo integrale pag. 7.

²⁵⁴ Ud. 2/12/13



HASCHKE: A casa. Inizialmente pensavo fosse in ufficio, ma poi mi sono reso conto che era a casa... La villetta. Andammo a casa dei fratelli TYAGI, LUNARDI ed io e lì c'erano i fratelli TYAGI ed incontrammo il Maresciallo TYAGI... C'era Juli, c'erano tutti e tre i fratelli.

P.M.: Siete arrivati prima voi, prima il Maresciallo?

*HASCHKE: Credo che siamo arrivati prima noi, credo... Non ho memoria se siamo arrivati prima noi o prima il Maresciallo... **L'incontro aveva come scopo quello appunto di far conoscere i due vertici e così di parlare anche non solo della gara in quanto tale, ma anche di argomenti probabilmente di più vasta portata. Questo non è stato possibile in quanto l'ingegner ORSI non era presente, quindi con l'ingegner LUNARDI si è parlato specificamente della gara per i 101, della parte tecnica, LUNARDI aveva preparato un bel documento tecnico comparativo delle caratteristiche tecniche sia della macchina AGUSTAWESTLAND sia della macchina americana e il Maresciallo TYAGI sfogliò...***

P.M.: Scusi un attimo, quindi non una «brochure»?

HASCHKE: No, un documento... Era rilegato, era un documento tecnico comparativo di due macchine... Immagino che l'avesse preparato LUNARDI o il suo «staff»... Lo ha illustrato LUNARDI mostrando tutte le caratteristiche comparate dei due apparecchi, il Maresciallo lo sfogliò con interesse e chiese che gli venisse inviato in forma ufficiale presso il suo ufficio, al suo «staff»."

Rispondendo alle domande del P.M. ORSI cerca non solo di sminuire l'importanza di quell'incontro, ma addirittura di negare che esso si sia svolto:²⁵⁵

"P.M.: ...ORSI era assente perché accortosi all'ultimo momento che gli era scaduto il visto..."

ORSI: Allora se lei pensa che io non vada... Innanzitutto l'idea che io potessi andare a un incontro di questo genere non sta né in cielo né in terra, quindi certamente non...

P.M.: Però LUNARDI c'è andato o no?

ORSI: Io l'ho sentito, io non lo so e prendo per buono quello che dice lui, ma io non credo che ci sia andato."

Il tentativo si infrange sulle deposizioni dei testimoni *DELL'AQUILA* e *LUNARDI*, che forniscono -invece- puntuale riscontro al racconto di *HASCHKE*, confermando la generale inattendibilità delle dichiarazioni rese da *ORSI* nel presente processo:

↳ la prima ricorda la preparazione del viaggio e le ragioni contingenti che avevano impedito ad *ORSI* di partire:²⁵⁶

"P.M.: Le chiedo ancora se le risulta di un viaggio che LUNARDI avrebbe dovuto fare in India con ORSI?"

DELL'AQUILA: Ne ha fatto tantissimi di viaggi, quindi penso di sì, in India ne ha fatti più di uno tra fiere...

P.M.: ...Ricorda per caso di un problema legato all'assenza di un visto?"

DELL'AQUILA: Sì... l'ingegner LUNARDI doveva andare in India con l'ingegner ORSI... Mi sembra che l'ingegner ORSI, non avendo il visto, non è più potuto partire.

P.M.: Lei ne parlò anche con qualche altra persona della struttura...?"

DELL'AQUILA: Sì... i viaggi mi sembra li seguiva la Luciana GALLOTTI... E mi disse che purtroppo l'ingegner ORSI non aveva il visto e quindi non poteva più partire.

P.M.: Ed era andato solo LUNARDI?"

DELL'AQUILA: Sì."

²⁵⁵ Int. P.M. 27/2/13

²⁵⁶ Ud. 4/2/14.



↪ il secondo ammette di avere partecipato personalmente a quell'incontro in sostituzione di ORSI:²⁵⁷

P.M.: ...Lei ha incontrato a Nuova Delhi l'Air Marshall Sashi TYAGI?

LUNARDI: Sì.

P.M.: ...come è stato organizzato il viaggio, come si è sviluppato l'incontro...

LUNARDI: Allora eravamo nel 2006 mi pare, no? All'inizio del 2006... 24-26 gennaio del 2006... fu abbastanza improvvisato e HASCHKE ci chiese appunto di andare giù... Chiese a me... chiese a me di andare giù per incontri... per fare degli incontri insomma relativamente a verificare, era una fase molto iniziale, cioè per verificare la concretezza di quello che si sentiva dire di una eventuale gara che si sarebbe svolta in India su degli elicotteri

P.M.: ...a questo incontro avrebbe dovuto partecipare sin dall'inizio lei o avrebbe dovuto partecipare qualche altro?

LUNARDI: Doveva partecipare l'ingegner ORSI... O tutti e due insomma o tutti e due, però ecco l'ingegner ORSI... Quindi disse: «Andiamo in...». E poi mi ricordo disse: «Avviati che poi ti raggiungo»... «Vai che poi ti raggiungo.» Io partii la domenica, mi sembra la domenica, sì, e avevo previsto che il lunedì andassi all'aeroporto perché era previsto il suo arrivo alle 5 del pomeriggio di lunedì, quindi avevo previsto di andarlo a ricevere... Se non che ricevetti una comunicazione dalla segretaria Silvia, segretaria dell'ingegner ORSI, che mi diceva che non poteva venire in India perché aveva un problema di visto... partii un giorno, il giorno dopo doveva arrivare e il giorno dopo c'era l'incontro, mi ricordo questa sequenza...: Ma sì, mi sembra che doveva andar lui e poi mi disse: «Vai te, insomma, ti raggiungo», una cosa del genere.

P.M.: Quindi non dovevate andare in due?

LUNARDI: Inizialmente no, inizialmente mi sembra di no, doveva andare lui."

Il diniego di ORSI e le risposte sfuggenti di LUNARDI (tanto da costringere il P.M. a reiterati inviti ad una maggiore precisione, e a contestazioni delle dichiarazioni precedenti), non sono affatto casuali, tenuto conto che quell'incontro assume importanza fondamentale nell'economia della vicenda, in quanto con esso viene sancito in modo definitivo l'accordo tra AW e il M.Ilo TYAGI.

A definire l'importanza dell'evento in questi termini concorrono la prevista partecipazione di ORSI, il fatto che l'incontro era stato sollecitato dagli stessi vertici di AW (sul punto non essendovi valida ragione per smentire la versione di HASCHKE, il quale -oltre a non avere un particolare interesse a mentire su questo dettaglio- gode del riscontro proveniente dai due testimoni sopra citati, mentre ciò che afferma ORSI è chiaramente falso), la presenza dei tre fratelli TYAGI e di HASCHKE, il carattere "strettamente privato" della visita e la particolarità del luogo prescelto a questo scopo (l'abitazione privata dei fratelli TYAGI).

Su tutto ciò sono inequivocabili e illuminanti le risposte di HASCHKE alle domande rivoltegli dal difensore di ORSI, che chiariscono non solo le circostanze dell'incontro, ma anche -e soprattutto- il "clima" in cui esso si è svolto:²⁵⁸

²⁵⁷ Ud. 4/3/14



"AVV. AMODIO: ...incontro con l'ingegner LUNARDI da parte del Maresciallo TYAGI nell'arco temporale che va dal 22 al 25 gennaio del 2006... interessa a questa difesa ricostruire l'ambiente dal punto di vista dei comportamenti reali che sono stati realizzati in quel momento... come si è svolto, che cosa ha detto LUNARDI in quella occasione... noi vogliamo capire il clima... vogliamo sapere lì come si è comportato LUNARDI, come si è comportato lei e come si è comportato il Maresciallo perché questo interessa ai fini del processo, che tipo di condotta è stata posta in essere e quindi partiamo da LUNARDI.

HASCHKE: Allora innanzitutto... l'ingegner LUNARDI non era lui che avrebbe dovuto essere presente a questo incontro... L'ingegner LUNARDI l'ho presentato come il direttore commerciale, era la sua carica all'epoca, di AGUSTAWESTLAND, l'ingegner LUNARDI ha presentato questo documento comparativo di cui ho già riferito e si è discusso di questo documento, peraltro molto ben fatto, che indicava una chiara superiorità tecnica dell'elicottero 101 rispetto alla concorrenza... Questo documento è stato discusso, visto bene anche dal Maresciallo TYAGI che l'ha ritenuto un documento valido, importante e ha chiesto all'ingegner LUNARDI di mandarne una copia in forma ufficiale presso il suo ufficio.

AVV. AMODIO: ...ma lei da chi è stato presentato al Maresciallo, che cosa sapeva di lei il Maresciallo, in che veste era, era un consulente, un esponente di AGUSTAWESTLAND? Come è stata percepita, secondo lei, in quel momento la sua figura da parte del Maresciallo?

HASCHKE: Non so come sia stata percepita la mia figura da parte del Maresciallo. Io sono stato presentato al Maresciallo TYAGI come socio del dottor GEROSA e quindi come legato alla famiglia dei suoi cugini e che mi occupavo...

AVV. AMODIO: ... ma lei perché si interessava di questa vicenda per quanto ne poteva sapere il Maresciallo Capo di Stato Maggiore?

HASCHKE: Per i miei evidenti rapporti con AGUSTAWESTLAND, il fatto che ci fosse lì l'ingegner LUNARDI è perché avevo organizzato io questo incontro che non sarebbe dovuto essere con l'ingegner LUNARDI ma con l'ingegner ORSI.

AVV. AMODIO: ...dopo che è stata fatta l'illustrazione del documento preparato da LUNARDI, lei è in qualche modo intervenuto nei confronti del Maresciallo per sapere anzitutto il Maresciallo che grado di interesse poteva avere per la fornitura da parte dei AGUSTAWESTLAND?

HASCHKE: No.

AVV. AMODIO: Non ha fatto domande al Maresciallo?

HASCHKE: No, anche perché voglio dire il documento era lì da discutere, lo hanno discusso, la discussione si è fermata sul documento e su quello che avrebbe potuto essere la ipotetica tempistica e basta, non c'era altro da aggiungere da parte mia.

AVV. AMODIO: Ecco, ma lei non ha... Scusi, non vorrei interromperla, ma lei non avuto nemmeno una molla di interesse per valutare, essendo lei uomo d'affari, se questa persona, il Maresciallo Capo di Stato Maggiore, aveva un interesse o una particolare attenzione che era già stata maturata per questa fornitura prevedibile per cui si candidava AGUSTAWESTLAND, quale era l'«animus» dovremmo dire il «mood» ecco del Maresciallo?

HASCHKE: Non ho ravvisato la necessità di approfondire l'«animus» del Maresciallo TYAGI che mi sembrava già evidente per il fatto che fosse presente a una riunione privata con un rappresentante ufficiale di AGUSTAWESTLAND. L'«animus» mi sembrava palese."

L'ultima parte della risposta, da parte di una persona certamente avveza a relazioni d'affari di quel livello, complessità e delicatezza, risolve ogni possibile dubbio residuo: non necessitano molte parole né spiegazioni per comprendere lo "stato d'animo" di un alto ufficiale



dell'Aeronautica militare (anzi, il più alto in grado) che accetta d'incontrarsi in forma privata, nell'abitazione messa a disposizione dai propri fratelli, con il più alto dirigente²⁵⁹ di un'impresa che si appresta a partecipare ad un bando di gara per l'acquisto di velivoli destinati all'uso militare.

La partecipazione del Capo di Stato Maggiore "ad una riunione privata con un rappresentante ufficiale di AGUSTAWESTLAND" è "comportamento concludente" inequivocabilmente e concretamente sintomatico della disponibilità del primo nei confronti della seconda, così come la presenza di un alto dirigente di AGUSTAWESTLAND ad un incontro (dalla stessa sollecitato) con il CAS è speculare manifestazione della corrispondente disponibilità dell'impresa verso l'alto ufficiale.

Di questo HASCHKE mostra di essere ben consapevole, così come tutte le persone presenti in quell'occasione: e analoga consapevolezza deve guidare chi si pone di fronte alla vicenda.

Nel senso che in questa, come in molte altre analoghe, l'incontro tra le volontà delle parti, tra la domanda e l'offerta, non si esprime in modo esplicito, ma l'accordo viene raggiunto attraverso comportamenti inequivocabilmente e univocamente concludenti: che, nel caso di specie, si individuano negli incontri tra le due parti, e soprattutto in quest'ultimo del gennaio 2006, proprio in ragione delle "anomalie" ora evidenziate, che precludono ogni possibilità di spiegazione "formale".

E non è certo un caso se dopo quell'incontro iniziano i pagamenti in contanti a favore della famiglia TYAGI, come emerge dalle risposte di HASCHKE a proposito di un successivo incontro tra il M.llo TYAGI e SPAGNOLINI (alla presenza sua, di GEROSA e dei tre fratelli TYAGI), che egli aveva organizzato nel gennaio del 2007 (quindi subito dopo la sottoscrizione dell'"agreement" tra AW e IDS INDIA del 3/1/07 di cui s'è ampiamente detto nella prima parte della presente trattazione)²⁶⁰, approfittando di una vacanza in India di SPAGNOLINI.²⁶¹

P.M.: ...quando c'è l'incontro TYAGI Sashi e SPAGNOLINI, la gara a che punto era?

HASCHKE: Probabilmente era appena stata emessa, è stata o subito prima o subito dopo, non mi ricordo...

P.M.: ...c'era anche GEROSA quando incontrava Sashi TYAGI?

HASCHKE: Sì, di solito sì.

P.M.: ... E l'avete mai incontrato senza i fratelli?

²⁵⁹ Solo "in imminenza proprio dell'incontro" al M.llo TYAGI era stato fatto presente "che non era possibile incontrare l'ingegner ORSI".

²⁶⁰ Parte I - B/3)

²⁶¹ Il soggiorno di SPAGNOLINI a Nuova Delhi è riscontrato dalla documentazione alberghiera: la diversa collocazione temporale dell'incontro da parte del P.M. e del teste (estate 2006) è quindi erronea, ma non inficia la datazione dei primi pagamenti (che hanno quale riferimento la sottoscrizione del primo contratto GORDIAN, risalente al dicembre 2005).



HASCHKE: No, mai.

P.M.: Sempre con i cugini?

HASCHKE: Che io mi ricordi, non abbiamo mai visto...

P.M.: ... ci sono stati altri incontri dopo questo, incontri suoi con i fratelli TYAGI ai quali ha partecipato anche Sashi TYAGI?

HASCHKE: C'è stato un incontro nell'estate, approfittando della vacanza dell'ingegner SPAGNOLINI in India, organizzammo un incontro questa volta credo nell'ufficio dei fratelli TYAGI, fu un incontro breve... Con l'ingegner SPAGNOLINI... organizzai questo incontro. Ci incontrammo all'Hôtel Shangri-La dove io alloggiavo in quel momento... da lì all'ufficio dei fratelli TYAGI ci saranno in macchina meno di 5 minuti... A questo incontro hanno partecipato adesso non so se tutti e tre i fratelli TYAGI, immagino di sì, l'ingegner SPAGNOLINI, il sottoscritto e Carlo GEROSA.

P.M.: ...a questa data, siamo arrivati al 2006, lei aveva cominciato a dare dei soldi a Juli TYAGI?..

HASCHKE: Diciamo sul primo contratto GORDIAN ho dato... abbiamo dato qualcosa ai fratelli TYAGI, non mi ricordo se li abbiamo dati subito già a quella data o li avevamo dati subito dopo, questo diciamo...

P.M.: Il primo GORDIAN è 2005... le prime fatture...

HASCHKE: Sono all'inizio del 2006 mi pare.

P.M.: Esatto. Quindi i primi pagamenti, i primi 200.000 €...

HASCHKE: Questo è luglio mi sembra... Allora forse qualche cosa abbiamo dato, adesso le date...

P.M.: ...Contanti?

HASCHKE: Contanti sì.

P.M.: ...Quindi quando il signor Sashi TYAGI riceve SPAGNOLINI... voi avete già incassato 200 e quindi qualcosa i TYAGI hanno preso?

HASCHKE: Sì..."

Alla luce di quanto detto in precedenza, non è dunque un caso neppure se SPAGNOLINI, interrogato dal GIP, ha negato perfino di conoscere il M.llo TYAGI e i suoi fratelli:²⁶²

"SPAGNOLINI: ...Quindi io non ho mai conosciuto né saputo che ci fosse dietro una famiglia TYAGI o come si chiama, personalmente mai.

GIP: Quindi lei... lei famiglia TYAGI in generale, TYAGI Sashi eccetera ne ha mai sentito parlare?

AVV. SASSI: No, mai conosciuti, mai conosciuti.

GIP: Conosciuti è una cosa, sentiti parlare è un'altra. Né conosciuti, né sentiti parlare?

SPAGNOLINI: Da HASCHKE mai, da HASCHKE mai.

GIP: Da altri sì?

SPAGNOLINI: Beh, che il Capo di Stato Maggiore si chiamasse TYAGI non escludo di averlo saputo insomma...

GIP: ...Lei ha incontrato chiaramente GEROSA?

SPAGNOLINI: Sì.

GIP: Sia da HASCHKE che da GEROSA, di TYAGI...

SPAGNOLINI: Questa cosa qui, questa famiglia...

GIP: Non ne ha mai sentito parlare?

SPAGNOLINI: Nossignore"

²⁶² Int. GIP 15/2/13



Solo al dibattimento egli ha tardivamente "rettificato" la precedente versione, ma cercando di minimizzare la rilevanza di quell'incontro, e comunque sottraendosi ad ogni ulteriore domanda:²⁶³

"Quanto alla mia visita al Maresciallo TYAGI, seppi da LUNARDI che HASCHKE, avendo appreso che ero in India con mia moglie per una vacanza nel gennaio 2007, volle a tutti i costi farmelo incontrare, essendo prossimo a lasciare l'incarico. Il breve incontro avvenne il 12 gennaio a Delhi subito prima della mia ripartenza per l'Italia. Mi era sembrato antipatico impuntarmi con HASCHKE che insisteva tanto. Era un atto di cortesia, trovandomi già in India e, come ho sempre ritenuto di dover fare e ho fatto in tanti altri casi, accettai di mostrare la faccia di chi avrebbe eventualmente portato ad esecuzione un contratto importante per la nazione dal punto di vista della produzione e del supporto."

In conclusione, attraverso gli incontri descritti nella prima parte e in questo capitolo l'accordo tra le parti si è perfezionato.

Nel prossimo capitolo si cercherà di fare luce sull'aspetto economico.

o

A/4) I rapporti economici.

Occorre ora esaminare la questione della remunerazione degli intermediari (HASCHKE e GEROSA con i loro "soci" da un lato, e MICHEL con il suo "team" dall'altro): in proposito, nella prima parte si è visto come ORSI avesse stabilito la misura massima dell'onere per AW nel 7% (netto) del valore della commessa, da dividersi in pari misura ($3\frac{1}{2}\%$) tra MICHEL e HASCHKE; quella percentuale corrispondeva a quella (lorda) indicata nell'accordo che quest'ultimo aveva sottoscritto con AW. (5%).

Si è visto altresì²⁶⁴ l'ammontare complessivo delle somme affluite sul conto di IDS TUNISIA, e di quelle che ne sono uscite con destinazione INTERSTELLAR e CALUMET²⁶⁵, e quindi pervenute nella disponibilità di HASCHKE, GEROSA, KHAITAN e della famiglia TYAGI.

o

Anche il contratto dell'1/8/07 con IDS INDIA ha costituito il veicolo per ingenti benefici economici a favore di HASCHKE e "soci", che i CTPM hanno illustrato nel corso della deposizione dibattimentale commentando un documento rinvenuto nella valigia di HASCHKE e concernente un "agreement" datato 17/11/08, tra IDS INDIA e INTERNATIONAL MEDITERRANEAN CONSULTING s.a.r.l., altra società riferibile al duo HASCHKE/GEROSA:²⁶⁶

²⁶³ Dichiarazioni spontanee, ud. 1/7/14

²⁶⁴ Parte I - B/5)

²⁶⁵ "HASCHKE: La CALUMET è una società di Lugano alla quale ogni tanto facevamo pervenire dei bonifici che ci venivano poi consegnati a Lugano... In contanti anche, sì. - P.M.: ...quando dice facevamo pervenire intende da INTERSTELLAR? - HASCHKE: Da INTERSTELLAR, sì, certo." (ud. 6/12/12, pag. 59).

²⁶⁶ Ud. 1/4/14



"LORITO: Allora questa società, che si chiama INTERNATIONAL MEDITERRANEAN CONSULTING s.a.r.l., è «member of the GORDIAN GROUP», quindi GORDIAN, stiamo parlando HASCHKE e GEROSA. Nelle premesse IMCS, questa è la sigla, fa presente che loro conoscono AGUSTA S.p.A., società in Italia, e hanno creato il rapporto tra AGUSTA e IDS. Quindi diciamo c'è una premessa forte che fa capire come diciamo l'«ownership» di questo rapporto rispetto ad AGUSTA sia di... di HASCHKE e GEROSA.

CUTOLO: Che non è un soggetto che si è limitato a indicare IDS come possibile impresa in grado di soddisfare le competenze... le esigenze in fatto di servizi... questo passaggio dimostra come HASCHKE e GEROSA fossero intimamente collegati al «business» IDS INDIA e quindi HASCHKE non si è limitato ad indicare semplicemente un soggetto cui potersi riferire per soddisfare esigenze in fatto di servizi di ingegneria per la digitalizzazione di disegni tecnici, ma fosse direttamente coinvolto e interessato a quel «business»...

LORITO: ...c'è un ulteriore elemento. Per quanto riguarda le commissioni, abbiamo due colonne, a sinistra una colonna che riguarda pagamenti che AGUSTA deve fare a IDS questi poi come si dice in termine tecnico «battono» con quelli che abbiamo trovato in quell'elenco e d'altra parte delle commissioni che IDS deve pagare a IMCS. Limitatamente ad un arco temporale che assorbe l'intero contratto, però limitatamente questo arco temporale, abbiamo una percentuale... stiamo parlando di 526.000 €, 116.000 €, quindi sostanzialmente il 20% dell'incassato da parte di IDS INDIA. Quindi diciamo è una percentuale...

P.M.: ...Le chiedo se però abbiamo un riscontro contabile cioè che quei soldi sono veramente passati dalla IDS alla società di HASCHKE.

LORITO: Allora abbiamo un estratto di tesoreria della IMCS che è sempre stato reperito in atti... In questo estratto di tesoreria, troviamo una serie di incassi da IDS INFOTECH, colonna di sinistra, e a destra una serie di uscite, diciamo un nome solo ha suscitato la nostra attenzione ed è quella dell'avvocato KHAITAN Gautam che periodicamente riceve delle somme. Quindi abbiamo poi così come impatto abbiamo sintetizzato questi flussi attraverso un piccolo schema che appunto parte da AW, va ad IDS INDIA... AW, IDS INDIA, IMCS, Gautam più altri soggetti insomma...

P.M.: ...chiedo se una percentuale prevista del 20% e in parte pagata... è una percentuale... d'uso.

CUTOLO: Sulla base della mia esperienza professionale escludo assolutamente una cosa di questo tipo.

LORITO: Insomma anche in queste vicende vediamo che insomma girano numeri che sono dell'ordine di percentuali sempre sotto il 10, si ragiona in questi termini, il 3, il 5, il 7 insomma."

o

Le questioni economiche hanno costituito l'oggetto di discussioni, accordi e incontri, il primo dei quali si svolge tra HASCHKE, MICHEL, ORSI e SPAGNOLINI il 21/4/11 all'hôtel Villa Castagnola di Lugano, dopo che ORSI aveva comunicato l'intenzione di porre termine al contratto con IDS TUNISIA.

Nel ricordare l'incontro e gli avvenimenti che lo avevano preceduto, HASCHKE delinea anche i termini degli accordi sul piano economico:²⁶⁷

"P.M.: ...il 4 aprile del 2011 il governo aveva designato l'ingegner ORSI quale amministratore di FINMECCANICA. Quando lei ha appreso di questo fatto...?"

HASCHKE: Allora io l'ho appreso il giorno successivo dai giornali...

P.M.: ...adesso vorrei invece mostrare... l'allegato 4...

²⁶⁷ Ud. 2/12/13



HASCHKE: Questo è un appuntamento che mi è stato fissato dall'ingegner SPAGNOLINI nella data indicata, cioè il 12 aprile 2011.

P.M.: ...cosa è accaduto esattamente in quell'incontro...?...

HASCHKE: L'incontro era alle 8 di mattina...

P.M.: E quando ha ricevuto indicazione di questo appuntamento?

HASCHKE: Il giorno precedente.

P.M.: ...ha avuto occasione di parlarne con qualcuno di questo incontro...?

HASCHKE: Beh, sì, ne ho parlato con il mio socio, con il dottor GEROSA, e ne ho parlato con il nostro avvocato indiano che in quei giorni era in Svizzera... L'avvocato KHAITAN... si è occupato sia della parte contrattualistica, sia della parte dell'acquisizione del ramo d'azienda della IDS INDIA, si è occupato di molte cose.

P.M.: ...l'incontro si è tenuto a Cascina Costa, corretto, dottor HASCHKE?

HASCHKE: L'incontro è stato a Cascina Costa sì... Il contenuto di questo incontro è stato... Mi è stato comunicato che era intenzione di AGUSTA di interrompere il contratto di ingegneria con IDS TUNISIA... Me l'ha comunicato inizialmente l'ingegner SPAGNOLINI.

P.M.: ...Quindi a quella riunione eravate presenti chi?

HASCHKE: Io e l'ingegnere SPAGNOLINI.

P.M.: ...cosa le dice SPAGNOLINI esattamente?

HASCHKE: Adesso non ricordo le parole esatte... Però quello che mi dice è che il contratto si sarebbe interrotto anticipatamente, non mi ricordo che mi abbia detto una data precisa, ma comunque entro breve, mi disse peraltro che questa non era una decisione sua... Mi disse: «Non è una decisione mia, è una decisione che ha preso l'ingegner ORSI»... In quel momento non mi ha dato una motivazione... Ho chiesto di parlarne con l'ingegner ORSI... Successivamente ne ho parlato con l'ingegner ORSI... L'ingegner ORSI mi ha detto che la prestazione non era più richiesta... La prestazione che erogava IDS TUNISIA, che per quanto riguarda l'azienda i miei rapporti venivano interrotti. Io feci presente che c'erano degli accordi. Lui mi disse che di questi accordi ne avrei dovuto parlare con il signor MICHEL che era il consulente di AGUSTAWESTLAND che mi era stato affiancato per questa attività...

P.M.: ...a quella riunione era presente, oltre a lei e all'ingegner ORSI, anche l'ingegner SPAGNOLINI?

HASCHKE: Credo di sì... credo che l'ingegner SPAGNOLINI si sia limitato ad ascoltare... Non mi furono date particolari spiegazioni. Mi fu semplicemente detto che avrei dovuto rivolgermi al signor MICHEL per vedere di sistemare eventuali mie...

P.M.: Che la vertenza avrebbe dovuto come dire...

HASCHKE: Essere risolta tra noi due e non con l'azienda...

P.M.: Quando è tornato a Lugano ha avuto modo di incontrare e parlare di nuovo anche con l'avvocato KHAITAN, oltre che immagino col suo socio GEROSA?

HASCHKE: Non ricordo se l'ho incontrato, ma certamente gliel'ho comunicato...

P.M.: ...di questo fatto è stato informato anche Hedi KAMOUN... e soprattutto... sono stati informati i TYAGI, la famiglia TYAGI?

HASCHKE: I fratelli TYAGI sicuramente sono stati informati, Hedi KAMOUN non mi pare di averlo informato io almeno immediatamente, successivamente probabilmente è stato informato...

P.M.: ...Chi ha informato la famiglia TYAGI e nella persona di chi?... Juli TYAGI?... È stato avvisato lui di quel che era accaduto a Cascina Costa?

HASCHKE: Sì, credo.

P.M.: Ma l'ha avvisato lei o GEROSA?

HASCHKE: Non ricordo, comunque è stato avvisato...

P.M.: ...quindi siamo rimasti all'incontro con ORSI, presente SPAGNOLINI... A questo punto cosa accade?...



HASCHKE: ...è stato MICHEL a prendere il contatto con me successivamente... mi ha detto che era a conoscenza insomma di questa situazione e che avremmo dovuto incontrarci per vedere di risolverla... Gli ho fatto capire che veramente ero molto contrariato da questa cosa.

P.M.: ...il venire a conoscenza del fatto in quella data, il 12 di aprile, la prima volta da parte di SPAGNOLINI e qualche giorno dopo... da ORSI che il contratto doveva essere interrotto... è stata per lei una sorpresa o qualcosa che si aspettava che...?

HASCHKE: Per me è stato assolutamente un fulmine a ciel sereno.

P.M.: ...ha rappresentato a MICHEL in questa prima telefonata che per lei questo rappresentava un fulmine a ciel sereno, un pugno nello stomaco?

HASCHKE: Come ho detto, gli ho fatto capire che ero molto contrariato da questa cosa... siamo rimasti che MICHEL mi avrebbe fatto sapere qualche cosa... su come incontrarci e parlare di questa questione insomma...

P.M.: ...cosa accade subito dopo?

HASCHKE: Beh, poco dopo MICHEL mi telefonò fissandomi un incontro per pranzo a Lugano a cui avrebbero presenziato anche l'ingegner ORSI e l'ingegner SPAGNOLINI... mi ha fissato un appuntamento... credo che fosse un giovedì di aprile, adesso non ricordo la data esattamente...

P.M.: ...l'incontro è del 21, l'incontro a Villa Castagnola è del 21 aprile... come si arriva a quell'incontro?

HASCHKE: ...mi ha telefonato MICHEL fissandomi quell'incontro per l'ora di pranzo di questo giovedì a Villa Castagnola che è un albergo di Lugano... ho trovato lì MICHEL e poco dopo... o forse erano già lì, adesso non ricordo, l'ingegner ORSI e l'ingegner SPAGNOLINI... Diciamo l'ingegner SPAGNOLINI non ha praticamente detto nulla, anzi mi sembrava così un pochino imbarazzato da tutta questa cosa, l'ingegner ORSI è intervenuto, a me è parso, anche se non apertamente a sostegno di MICHEL, dicendomi che... quando io ho fatto osservare che «pacta sunt servanda», mi ha detto: «Sì, ma dipende da quello che uno fa», lasciandomi intendere che secondo lui probabilmente MICHEL aveva fatto di più di quello che lui reputava avessi fatto io. Io mantenni la mia posizione che il mio lavoro comunque era stato fatto, io avevo fatto... Noi avevamo fatto la nostra parte e continuavamo a fornire un servizio che era quello di ingegneria, c'era un contratto a questo riguardo e c'era un altro contratto a monte e noi ritenevamo che dovesse essere rispettato fino in fondo. L'ingegner ORSI continuò a non voler prendere una posizione di arbitro in questa vicenda, ma di nuovo disse: «Dovete mettervi d'accordo voi due» cioè intendendo MICHEL e il sottoscritto»...

P.M.: ...Quali contratti lei aveva con il gruppo AGUSTA e quali contratti aveva MICHEL?

HASCHKE: ...I contratti che aveva MICHEL con il gruppo AGUSTA io ne sono venuto a conoscenza dagli organi di stampa successivamente. Il contratto che avevamo noi con il gruppo AGUSTA era un contratto che prevedeva la fornitura di servizi di ingegneria e di «software» per un ammontare minimo pari al 5% del valore della fornitura degli elicotteri VVIP...

P.M.: ...esisteva tra la posizione sua e quella di... Se è esistita tra la posizione sua e quella di MICHEL un «link», una ragione per cui si potesse in qualche modo dire che vi fosse una interdipendenza tra il suo e quello di MICHEL?

HASCHKE: Quando cominciai a occuparmi di questa cosa e mi fu affiancato MICHEL, mi fu detto che avrei dovuto collaborare con MICHEL e insieme negoziammo per le prestazioni che avremmo svolto un «fee» complessivo pari al 7% del valore del contratto di fornitura... 7% netto del valore dei contratti di fornitura degli elicotteri, quindi $3\frac{1}{2}$ per MICHEL e $3\frac{1}{2}$ per noi.

P.M.: Quando parliamo di valore netto e non di valore lordo che significa questo 3,5% rispetto a quello che ha quello che ha riferito un attimo fa cioè di un valore non inferiore al 5% della commessa?...

HASCHKE: Sì, vuol dire che il valore... L'utile del nostro contratto di ingegneria, quindi dedotte tutte le spese vive, avrebbe dovuto essere all'incirca il $3\frac{1}{2}$ % del valore del contratto di fornitura degli elicotteri.



P.M.: ...esisteva quindi un accordo per il quale... i contratti di ingegneria che dovevano essere stipulati con IDS prima INDIA e poi TUNISIA complessivamente doveva avere un ammontare non inferiore al 5%?

HASCHKE: Al 5%, che poi i nostri costi fossero l'1½, l'1, il 2 o il 3 erano problemi nostri... Cioè questo era quello che l'azienda era disposta a fare, se poi noi avessimo avuto evidentemente delle spese diverse... Cioè non potevo andare a ricaricare ulteriormente i costi dell'ingegneria.

P.M.: ...quando, in quale riunione esce questa percentuale 7% netto complessivo, 3,5 per lei, 3,5 per MICHEL?

HASCHKE: Fu una riunione credo ancora nel 2006 a cui partecipammo... La riunione in cui mi fu presentato MICHEL, poi ci fu... quello no, una successiva in cui si determinarono i compensi per l'attività di consulenza... Si disse 7% come costo complessivo e tra me e MICHEL l'intesa era metà per uno.

P.M.: ...chi fece questa cifra: SPAGNOLINI, ORSI...?

HASCHKE: L'ingegner ORSI, erano tutte decisioni che competevano a lui come capo azienda.

P.M.: ...Quando tira fuori questa cifra, la tira fuori in presenza anche di altri o siete soltanto...?

HASCHKE: C'era sicuramente l'ingegner LUNARDI...

P.M.: Come si chiude l'incontro di Villa Castagnola anche con MICHEL... con quale decisione o non decisione?

HASCHKE: ... la mia posizione era molto ferma e MICHEL mi disse: «Vedrai che troviamo una soluzione a questo problema»... io ero irremovibile, mi sono dichiarato tale, non ho lasciato spazio perché lui potesse pensare diversamente, non ho dato nessun tipo di disponibilità negoziale... A prescindere dagli accordi con altre persone, io ritenevo che il contratto dovesse essere rispettato nella sua interezza... Gli utili che generava questo contratto dovevano essere divisi in parti uguali tra me e i miei soci, cioè il dottor GEROSA e i fratelli TYAGI.

P.M.: Quindi se l'utile è 100, si divide in 5.

HASCHKE: 20 ciascuno.

P.M.: 20% ciascuno. 20 ad uno dei fratelli TYAGI, 20 all'altro fratello, 20 all'altro ancora, 20 a lei, 20 a GEROSA?

HASCHKE: Esatto."

Su quegli incontri ed il suo intervento, *ORSI* ha dapprima sostanzialmente negato, poi ha cambiato versione:

✓ nell'interrogatorio al *GIP* egli si è mostrato del tutto ignaro della situazione:

"GIP: ...Lei ha mai parlato con HASCHKE e MICHEL di mettersi d'accordo per eventuali loro compensi eccetera?

ORSI.: No... No, cioè mettersi d'accordo... C'è stato un incontro a Lugano in cui i due si sono messi a discutere, peraltro senza che io capissi bene di cosa stessero parlando",

✓ con le dichiarazioni spontanee al dibattimento ha "corretto il tiro":

"Ritengo doveroso dirvi... opportuno spiegare come mai io ho partecipato all'incontro di Lugano dell'aprile del 2011. La verità è che in quel periodo io sapevo abbastanza poco di cosa stesse succedendo sul contratto indiano, ormai era nei canali della produzione, il contratto era attivo, firmato e quindi ricevevo soltanto sporadiche informazioni sul programma appunto ormai ben definito e incanalato. Sapevo che HASCHKE stava continuando ad operare con AGUSTAWESTLAND ITALIA sui contratti di ingegneria anche se non avevo seguito gli sviluppi né dei contratti né tanto meno quelli societari... Sapevo che HASCHKE stava continuando ad operare, ma mi era stato riferito intanto dai colleghi inglesi che MICHEL era particolarmente irritato da alcune iniziative di HASCHKE che, esulando dal suo campo di attività, cercava di promuovere società di suo conoscenza



per l'«offset» e MICHEL riteneva questo assolutamente interferente con le sue attività appunto legate dal contratto «post contract service agreement» proprio per rimodulare tutto l'«offset». Da qui il mio tentativo prima di lasciare AGUSTAWESTLAND... di appianare le incomprensioni e ricondurli ragionevolmente ai propri ruoli, ruoli che ovviamente non avevano nulla a che fare con il programma VVIP che era già scritto, sottoscritto e avviato da oltre un anno. Credo di esserci riuscito. Ho saputo poi che avevano concordato, che si sono accordati per trovarsi a Dubai dove hanno steso quello che io non riesco a definire meglio che una specie, una sorta di trattato di pace o di non belligeranza. Tra l'altro dalla discussione avvenuta tra di loro a Lugano a cui abbiamo assistito abbastanza sorpresi ho potuto desumere che tra i due esistevano o erano esistiti dei rapporti di «business» a me e a credo tutta l'AGUSTAWESTLAND ignoti, come poi è emerso peraltro dalle carte della famosa valigetta..".

SPAGNOLINI si è adeguato alla "linea":

"...l'ingegner ORSI venne nominato amministratore delegato di FINMECCANICA e mi chiese di partecipare a un incontro a Lugano per appianare degli screzi che erano intervenuti tra MICHEL e HASCHKE, in quanto quest'ultimo cercava di accreditarsi come persona in contatto con AGUSTAWESTLAND per ulteriore attività di «offset», essendo già il contratto con IDS INFOTECH previsto tra i pacchetti dell'«offset» suscitando le lamentele di MICHEL che aveva ricevuto invece il contratto «post award service agreement» tra le cui attività era previsto anche il supporto alle attività di «offset» di AGUSTAWESTLAND, e l'attrito era poi ulteriormente accresciuto da quando HASCHKE aveva appreso che il contratto IDS avrebbe potuto essere terminato alla sua scadenza dell'ottobre 2011. In quella occasione mi limitai a partecipare e notai che i due litigavano in quanto MICHEL si lamentava della invasione di campo di HASCHKE e HASCHKE cercava di far notare che l'impegno economico di AGUSTAWESTLAND verso di lui era già più modesto di quello di MICHEL, per cui la società avrebbe dovuto dare più lavoro a lui in India e non toglierglielo, come stava facendo, avendo annunciato la possibile riduzione del contratto per effetto della mancata proroga. Allora non sapevo... che i due, lavorando per conto di AGUSTAWESTLAND in India, seppure in settori totalmente diversi, avevano cercato di realizzare degli accordi tra loro. Non feci commenti durante l'incontro e i due si impegnarono a darci conferma di essere rientrati nei rispettivi ruoli. Qualche settimana dopo mi si presentarono in azienda, era il 12 maggio, i due avevano fatto loro strani conti su quello che la società aveva investito in India sull'uno e sull'altro. Li mandai via bruscamente senza voler dare alcuna attenzione al testo da loro preparato sui cui numeri, che tuttora per me sono incomprensibili, gettai appena uno sguardo."

Anche in questo caso si tratta di una versione non rispondente al vero: quanto dichiara ORSI, in particolare, è smentito dagli sms (di cui si parlerà tra breve) con cui veniva informato da MICHEL "in tempo reale" dell'andamento degli incontri svolti e di quelli futuri.

Pochi giorni dopo (7-8/5/11) MICHEL organizza un incontro con HASCHKE e GEROSA a Dubai per discutere dei termini di un possibile accordo, di cui sono state reperite due bozze:²⁶⁸

↪ I bozza (con correzioni manoscritte):

²⁶⁸ Prod. P.M., ud. 1/7/14



To who it may concern

We have had extensive discussions with Guido on Sunday the 8th May 2011 and it has come to light that there were 2 agreements in place with AW which is where the misunderstanding has arisen.

One agreement for €42m with ~~Global Services FZE~~ ^{the team} and the other for €28m (not less than 5% of the total contract value) with the family. ~~As the €28m has only just come to light it is unworkable at this late stage to take the €28m (5%) from the €42m, as implied.~~ ^{As does the team}

~~Guido has agreed that the €12m due to him from the €42m can be counted against the family's expected €28m.~~ ^{We have can be taken and counted if we consider approx- 6m of services}

It has been agreed that the team shall take out

Yours sincerely

G H

CM



*has agreed to accept 30m i.m. of 42!
Team wants the other amount of 42m
to be honored completely in full.*

di A

42	+
28	
70	-
12	
58	-
6	(approx.)
52	

II bozza:

"To whom it may concern

We have had extensive discussions on Sunday, the 8th of May, 2011 and it has come to light that there were two agreements in place with AW which is where the misunderstanding has arisen.

One agreement was for EUR 42m with the team and the other for EUR 28m (not less than 5% of the total contract value) with the family.

The team has agreed to reduce their EUR 42m to EUR 30m while recognizing the need for the agreement of EUR 28m with the family to be honored in full.

Yours sincerely,"

HASCHKE ha fornito la traduzione di entrambi i documenti, raccontando anche quanto accaduto in quell'occasione:²⁶⁹

²⁶⁹ Ud. 2/12/13



"HASCHKE: Allora traduco senza le correzioni e poi tradurrò le correzioni... «A chi possa interessare. Abbiamo avuto discussioni esaurienti con Guido domenica 8 maggio 2011 ed è venuto alla luce che c'erano due accordi in essere con AGUSTAWESTLAND che è dove c'è stato... da dove è venuto fuori il malinteso. Un accordo per 42 milioni con GLOBAL SERVICES FZE Free Zone Enterprise, l'altro per 28 milioni, non meno del 5% del totale del valore del contratto, con la famiglia. La famiglia desidera che il suo accordo venga onorato. Per quanto riguarda i 28 milioni, si è appena scoperto che è impossibile a questo stadio avanzato prendere i 28 milioni di €, 5%, dai 42 milioni come implicito. Guido è d'accordo che i 12 milioni dovuti a lui possano essere presi dai 42 milioni e calcolati a fronte dei 22... 28 milioni attesi dalla famiglia»... la grafia delle correzioni è la mia. La grafia in basso e quella delle due sigle è di MICHEL... Quella più in piccolo.

P.M.: Quella che passa anche sui bolli?

HASCHKE: Esatto. Allora questo documento fu predisposto da MICHEL. Io feci delle correzioni sulla base di quello che era quello che si stava discutendo in quel momento con MICHEL a Dubai e il risultato delle correzioni è il documento successivo che tuttavia per me era assolutamente insoddisfacente e che mi rifiutai di sottoscrivere...

P.M.: Quindi questa è la proposta nuova con la quale lui arriva?

HASCHKE: Esattamente.

P.M.: ...lei aveva detto che esisteva tra voi un accordo non scritto per cui le parti dovevano essere uguali?

HASCHKE: Sì, almeno così lo intendevo io.

P.M.: $3\frac{1}{2}$ e $3\frac{1}{2}$?

HASCHKE: Esatto.

P.M.: Allora com'è che qui viene fuori MICHEL con questa nuova idea 42, da dove escono i 42?

HASCHKE: Il 42 esce da quello che lui asserisce essere il suo accordo. Vede, nel primo capoverso c'erano due accordi in essere, uno per 42 milioni con GLOBAL SERVICES e uno per 28 milioni che era il nostro contratto di ingegneria...

P.M.: E poi c'è un conticino, c'è uno scritto che io non riesco a leggere.

HASCHKE: Che ho scritto io... Quello che ho scritto io era sulla base di quello che ha detto MICHEL, 42 il suo accordo, 28 il nostro contratto di ingegneria, uguale 70, meno i 12 milioni che MICHEL indica... Come quelli che lui è disposto a dedurre dai suoi 42, arriviamo a 58 milioni. 6 milioni sono i costi a quella data dell'ingegneria che quindi vengono dedotti, si arriva a un netto di 52 milioni... Allora l'altro documento, che recepisce le correzioni del precedente, dice: «Abbiamo avuto esaurienti discussioni sabato 8 maggio 2011 ed è venuto alla luce che esistevano due accordi con AGUSTAWESTLAND che è il perché c'è stato... è sorto questo malinteso, un accordo per 42 milioni con il team e un altro per 28 milioni, non meno del 5% del totale del valore contrattuale, con la famiglia. Il team è d'accordo a ridurre i propri 42 milioni a 30 milioni riconoscendo la necessità per l'accordo di 28 milioni con la famiglia di venire onorato interamente»... lui arriva con una indicazione di suoi accordi per un totale di 42 milioni contro i nostri accordi per 28 milioni.

P.M.: ...a supporto anche della sua memoria... sto leggendo dal verbale di interrogatorio del 21: «MICHEL si presentò a Dubai con una nuova proposta in cui veniva riconosciuta alla sua parte... una maggiorazione di 12 milioni rispetto alla cifra del 3,5 netto a lui accordata negli originari accordi». Corretto?

HASCHKE: Corretto.

P.M.: Perché questa soluzione a lei non stava bene?

HASCHKE: Gli accordi prevedevano, almeno per quanto ne fossi convinto io, un trattamento paritetico. Io non avevo nessuna intenzione di avallare un aumento della remunerazione di MICHEL soprattutto di quella entità.



P.M.: Poi però MICHEL cosa fa? Quei 12 milioni che prima, come dire, si porta in aumento, poi li detrae perché da quel...?

HASCHKE: Certo, li detrae per venire, a suo dire, incontro alla nostra esigenza, quindi presentare al cliente una proposta che, secondo lui, avrebbe potuto essere accettata. Proposta che ripeto noi comunque ci rifiutammo di avvallare. Lui voleva che noi sottoscrivessimo questo documento, ma noi non abbiamo ritenuto... Lo scopo di questo documento era quello di trovare un accordo con AGUSTAWESTLAND. Secondo MICHEL, questo accordo avrebbe potuto essere trovato sulla base di questo documento, per cui chiese a GEROSA e a me di comunque andare a parlare con il cliente e sottoporre alla sua approvazione questa soluzione.

P.M.: Ecco, quindi questa soluzione quando andiamo proprio all'ultimo periodo funziona così, 30 milioni per il «team», 28 milioni per la «famiglia»?

HASCHKE: Così.

P.M.: Però qui si sta ragionando a questo punto del lordo?

HASCHKE: Si sta ragionando del lordo.

P.M.: Perché a quei 28 bisogna detrarre...

HASCHKE: I 6... Il «team» è MICHEL, la sua organizzazione... la «famiglia» considerata in senso allargato il sottoscritto, GEROSA e i tre fratelli TYAGI...

P.M.: ...questo accordo, questo documento viene portato all'attenzione di SPAGNOLINI, quando e con quali modalità c'è l'incontro?

HASCHKE: Venne portato subito dopo la riunione di Dubai, il giorno successivo la fine della riunione, andammo MICHEL, il dottor GEROSA ed io dall'ingegner SPAGNOLINI a cui fu mostrato questo documento e l'ingegner SPAGNOLINI si mostrò molto contrariato, non ne volle sapere e ci congedò bruscamente, sia pure con cortesia perché è una persona cortese, ma molto bruscamente ci congedò e non volle neanche tenere una copia di questo documento dicendo che non gli interessava questo documento... alle 16 del... 12 di maggio del 2011... Eravamo presenti il dottor GEROSA, il sottoscritto, l'ingegner SPAGNOLINI e MICHEL... La riunione fu molto breve, l'ingegner SPAGNOLINI lesse il testo, lo scorse velocemente, espresse il suo disappunto, dichiarò che questo testo era inaccettabile e che non intendeva prenderlo in considerazione e ci congedò rapidamente, ritenendo che la cifra era assolutamente al di fuori di qualunque sua considerazione... L'ingegner SPAGNOLINI fece la somma tra i 30 e i 28, arrivò a 58, immagino che rapidamente facesse una percentuale rispetto al valore del contratto e non ne volle neanche parlare... finito l'incontro con l'ingegner SPAGNOLINI, siamo andati a cena, eravamo l'ingegner GEROSA, MICHEL e io, siamo andati a cena al Sole di Ranco...

P.M.: ...durante quella cena quale fu la posizione di MICHEL?

HASCHKE: Cercava di rassicurarci... dicendo: «Vedrete che in un modo o nell'altro si sistemerà tutto»...

P.M.: E poi si sono sistemate?

HASCHKE: E poi si sono sistemate successivamente, dopo non molto tempo, ci fu un successivo incontro, questa volta andai solo io a trovare l'ingegner SPAGNOLINI, in quella circostanza si fece così una ipotesi di sistemazione delle diciamo attività di MICHEL... Nei termini che, essendo che MICHEL era già agente di AGUSTAWESTLAND per i ricambi, gli sarebbe stato dato un ulteriore mandato per i ricambi degli elicotteri nuovi e quindi, con quello, lui avrebbe potuto così soddisfare le sue... ne parlammo insieme l'ingegner SPAGNOLINI e io, venne fuori nella conversazione insomma... L'ingegner SPAGNOLINI disse che doveva chiedere l'autorizzazione all'ingegner ORSI e dopo qualche giorno mi disse che l'autorizzazione c'era stata e che quindi noi non dovevamo più preoccuparci del nostro contratto che sarebbe proseguito."

Sul tema delle percentuali è utile riportare un passo dell'interrogatorio di SPAGNOLINI al P.M., nel corso del quale quest'ultimo riporta le dichiarazioni di HASCHKE sulla questione del



compenso, e ne discute con SPAGNOLINI, il quale, alla fine, riconosce che -almeno sul piano dei "numeri"- il discorso è corretto:²⁷⁰

"P.M.: ...Il contratto firmato a Cascina Costa in data 3 gennaio 2007 è una derivazione delle trattative in corso per formalizzare il rapporto con AW S.p.A. rispetto all'affare degli elicotteri indiani. Mi spiego meglio. Era stata esplorata la possibilità di fare un contratto di «offset» nel quale fare rientrare la mia provvigione che era del 3½ netto, visto che complessivamente io consideravo essere il 7% con MICHEL... lui però non sa come MICHEL prende il suo 3½%... [ORSI] dice più del 7 non prendete... io prendo il 3½ netto e l'altro prende il 3½... Come io lo prendo lo so che è il contratto IDS... che prevede infatti un 1½... di costi e un 3½ di utile... 28 milioni è il 5...

SPAGNOLINI: Dice il 5. Questo 5 è fatto da 1½ 1 e mezzo e da 3½.

M.LLO DI VENERE: Lordo. Esatto...

P.M.: I 28 milioni sono il 5% esattamente... è il 3½ netto. 28 milioni è uguale al 5% della commessa... Quindi il 3½ è netto... che poi se lo divide con i suoi amici e con GEROSA... L'altro 3½ è di... MICHEL... lui non sa come MICHEL lo prende, attraverso quali contratti. Poi i contratti attraverso i quali lui li prende sono il «post service agreement» e il riacquisto dei WG30. In questo modo lui... incassa 6 milioni e rotti con il «post service agreement» e incassa 18 milioni e mezzo con i WG30.

SPAGNOLINI: Meno il costo dei WG30...

PM: ...i WG30 hanno un costo, quindi lui non ha preso esattamente la stessa cifra, ha preso una cifra che è un po' diversa... Uno si doveva prendere 30 e uno si doveva prendere 42 milioni di euro. Uno 30 e uno 42 che facevano 72. Poi a un certo punto l'ingegnere dice che deve ridurre di 12 milioni questo «budget», questo l'ingegner ORSI, non l'ingegner SPAGNOLINI... Allora quando decide di ridurre i 12 milioni... dove si vanno a prendere? 510.000 euro al mese sviluppano 6 milioni circa all'anno. Allora si dice ad HASCHKE: «Caro HASCHKE, di soldi te ne abbiamo dati tanti. Interrompiamo il contratto e non ti diamo i 12 milioni». In modo che MICHEL avrebbe continuato a percepire il suo che... è 42, mentre HASCHKE avrebbe preso 30 meno 12. HASCHKE non ci sta...

DI VENERE: Quindi poi fanno un accordo in cui... ai 12 rinuncia MICHEL e fanno 30 e 30.

P.M.: ... la scrittura finale è che da 42... «one agreement was for euros 42 m with team and the other for euros 28 milions» per la famiglia sarebbero... «The team» d'accordo a ridurre da 42 milioni a 30 milioni riconoscendo l'«agreement» di 28 milioni per la famiglia cioè per HASCHKE. Questa roba qui la portano a SPAGNOLINI... Ora SPAGNOLINI ci ha detto stamattina... che questa l'ha appallottolata e l'ha buttata. È un dato di fatto però che se si sono trovati dopo... perché DI VENERE se questo è l'8, dopo un giorno e mezzo loro si trovano dopo.

M.LLO DI VENERE: Sì, questo è a Cascina Costa.

DOTT. FUSCO: Questa roba qui... è quello che hanno eseguito... Nel senso che HASCHKE ha preso i suoi 28 milioni, gli ultimi li ha presi un mese fa, gli ultimi 510.000 euro e Christian MICHEL si è...

M.LLO DI VENERE: Si è fermato a 24.

DOTT. FUSCO: Si è fermato ai 18,5 più 6.

M.LLO DI VENERE: 18,2 più 6,50 24...

SPAGNOLINI: Mi sembra che i dati tornino."

Quella ricostruzione, inoltre, è perfettamente coerente con quella proposta dal M.llo DI VENERE:²⁷¹

"DI VENERE: ...dall'analisi dei dati informatici dei cellulari di ORSI, invece rileviamo il tenore del messaggio... Allora c'è questo messaggio²⁷²: «Lugano people meeting at 7 - 8 May, we will settle with

²⁷⁰ SPAGNOLINI, int. P.M. 7/3/13

²⁷¹ Ud. cit.



them and confirm to you. Regards. C". La famosa «C» di MICHEL... Traduzione: «I luganesi -...era da poco finito l'incontro di Lugano, ovviamente sono GEROSA e HASCHKE- ci incontrano il 7 e l'8 maggio. Noi ci accorderemo con loro e poi ti darò conferma»...

P.M.: ...Questo è il 28. Quindi pare di capire che questo incontro di Lugano... non era stato risolutivo, si devono incontrare un'altra volta?

DI VENERE: Assolutamente... Si rincontrano a Dubai sì.

P.M.: Quando si incontrano a Dubai e soprattutto cosa lei riesce a trarre... dai documenti...?

DI VENERE: ...Non avendo trovato una soluzione a Lugano, MICHEL si fa garante che la troverà a Dubai. Quindi come ho indicato il 7 e l'8 effettivamente sia HASCHKE che GEROSA si incontrano con MICHEL a Dubai e qui devo diciamo fare riferimento a dei documenti che noi abbiamo rinvenuto nella... valigia di HASCHKE, rinvenuto sotto il letto della mamma a Lugano... quello che noi cogliamo è intanto che HASCHKE ha una spettanza di 28 milioni di €. che sono il 5% dell'importo della gara, quindi sono 556 milioni di €, il 5% siamo intorno ai 28/29 milioni di €.... Quindi... si legge questa cifra e invece, per quanto riguarda Christian MICHEL, viene riportato 42 milioni di €. e alla fine...

P.M.: ...nel documento successivo...

DI VENERE: ...certo, dall'evidenza del documento si rileva che 42 più 28 sono 70 milioni di €. 12 milioni di €. MICHEL li sottrae dalla sua parte di 42 che appunto i 42 vengono raggruppati sotto la voce di «team», «team» e «family», quindi famiglia si intende la «famiglia» HASCHKE e GEROSA e i fratelli TYAGI e il cugino, invece il «team» è identificato come MICHEL.

P.M.: ...sotto «team» c'era scritto GLOBAL SERVICE FZE?

DI VENERE: Che è la società che fa riferimento a Christian MICHEL e a David SYMS.

P.M.: Poi viene cancellato e si scrive «team».

DI VENERE: Assolutamente... Alla fine... rilevo dal documento che i 12 milioni MICHEL accetta di decurtarli dalle sue spettanze, da 42 lui li porta a 30... dopo l'incontro di Dubai c'è un seguito cioè loro tornano da Dubai e portano diciamo HASCHKE, MICHEL e GEROSA quindi il 12 maggio... fino al 10 sono a Dubai... il 12 ritornano e vengono a Cascina Costa dall'ingegnere SPAGNOLINI, quindi lo rileviamo sia dai documenti informatici che... dall'appuntamento... è scritto sui documenti informatici dell'AW... appuntamento per il 12 alle 17... credo alle 17:30. HASCHKE, MICHEL e GEROSA, tutti e tre quindi riportano l'esito di quello che è stato l'incontro di Dubai come MICHEL aveva in qualche modo nel messaggio del 28 diciamo aveva anticipato all'ingegner ORSI...

P.M.: ...dopo questo incontro a Cascina Costa qui c'è la cena al ristorante Il Ranco?

DI VENERE: Esatto, vanno al ristorante Il Ranco a cena tutti e tre MICHEL, HASCHKE e GEROSA, invece il giorno dopo... il giorno dopo il 13... rileviamo ovviamente anche questo dai sistemi informatici, un appuntamento solo per MICHEL... con l'ingegner SPAGNOLINI."

Le due bozze esaminate in precedenza sono evidentemente collegate ad un altro appunto manoscritto di HASCHKE, che rappresenta il "budget" di MICHEL:

²⁷² Sms di MICHEL a ORSI del 28/4/11



All. 26)
 1) AF - Req. 2.5
 a) - DCh 1.5
 b) PDSR € 6
 c) 2 FIT
 d) DG Maint.

Already 80 call
 2 250 US EG.2
 + 70 EUR
 100. + JOL

2) BUR Req. 3
 a) DS
 b) JS Air € 8.4
 c) AFA Air
 d) DG Acq.
 e) CVC
 f) Auditm Gen.

3) Pol Req. 6
 a) AP 3
 4) Fam. € 15/16
 30

JOL + 200
 + 200.

HASCHKE ne ha dato la seguente lettura:²⁷³

"HASCHKE: Questo documento è nato all'inizio del 2008 nell'ufficio di MICHEL a Londra. MICHEL mi ha indicato in questo documento quello che secondo lui era il suo «budget» per questa operazione, cioè le spese che lui avrebbe dovuto sostenere per questa operazione. La cifra... in fondo al punto 4, i 30 rappresentano l'importo complessivo stimato allora sulla base di 600 milioni contrattuali ipotetici del valore del contratto di ingegneria, e il 15/16 era di questo contratto quello che era al lordo di pertinenza della famiglia, cioè dei fratelli TYAGI... «AF» vuol dire Air Force, «DCH» detto ITC Air Staff, «PDSR» Principal Director Air Staff Requirement... «FTT» Flight Trial Team, «D.G.» Maintenance Directory General Maintenance, D.S. non... «J.S. Air» è Joint Secretary Air, «A.F.A. Air» non lo so... «D.G.» Director General Acquisition, «C.V.C.» Central Vigilance Committee, F) quello è scritto in chiaro Audit General... «A.P.» non so cosa voglia dire... «POL» posso immaginare che voglio dire Politics... «Fam» è Family, sì... «Bur» Burocrats, non lo so... MICHEL sosteneva di dover avere quelle spese lì... Air Force... cioè lì sono per un totale di 6...

P.M.: Quindi 6 andavano ai militari?

HASCHKE: Ai militari, 8.4 alla burocrazia e poi 6 o 3, non è chiaro lì che cosa lui volesse indicare con quel «A.P.»

²⁷³ Ud. 6712/14



P.M.: ...Invece famiglia 15, 16, 30.

HASCHKE: Ho già spiegato...Queste erano le spese che lui diceva di avere già sostenuto di tasca propria, 80 lac, «lac» è un'unità di misura della moneta indiana che equivale a 100.000 rupie... Il totale di quelle cifre compresi i dollari, compresi gli euro, siamo intorno ai 400.000 €. complessivi...

P.M.: Mentre invece lei prevedeva di avere una spesa per la famiglia... 15/16?

HASCHKE: Esatto."

Il teste DI VENERE, commentando quello stesso documento, ha in qualche misura colmato le improvvise "lacune" della memoria di HASCHKE:²⁷⁴

"...un'ulteriore lettera che troviamo sempre nella valigia di HASCHKE classificata 190, dove praticamente sono riportate diciamo cronologicamente e con un numero, una lettera e una sigla a fianco ad ogni numero e lettera con delle cifre poi collegate. Quindi il primo gruppo [«AF»] «Air Force», quindi «Air Force India», il secondo sono il numero «2» i burocrati [«BUR»] e tutta una serie di figure all'interno con le varie cifre; numero «3») «POL» politici. Alla lettera «A» c'è la sigla «A.P.». Noi da fonti aperte abbiamo visto che, su internet, che A.P. corrisponde ad Ahmed PATEL... riteniamo che si possa ricondurre questa sigla sotto la voce «politici» e con la lettera «A» ad Ahmed PATEL con le cifre poi a fianco indicate come appunto soggetti a cui sono stati..."

L'ipotesi delineata dal teste trova conforto in un altro documento rinvenuto nella valigia di HASCHKE²⁷⁵, già menzionato in precedenza, sul quale il ricordo di quest'ultimo -normalmente piuttosto preciso e affidabile- si fa alquanto incerto:

"P.M.: ...questo è un fax o comunque un documento che è stato rinvenuto nella sua valigia, classificato come E...?

HASCHKE: Corretto.

P.M.: Chi spedisce è MICHEL?

HASCHKE: Firmato Christian... «Caro Peter, dato che la signora GANDHI è la forza motrice dietro i VIP non volerà più nell'MI8. La signora GANDHI e i suoi più vicini consiglieri sono le persone che l'ambasciatore inglese dovrebbe... sulle quali dovrebbe indirizzarsi l'ambasciatore inglese. L'ambasciatore inglese in India si chiama «High Commissioner»... Gli «advisors», cioè i consiglieri principali sono... e qui sono elencati.

P.M.: E allora me li dica un attimo.

HASCHKE: Quindi sono...

P.M.: SINGH è il?

HASCHKE: Primo ministro. Ahmed PATEL non so chi sia... Pranab MUKHERJEE era il ministro... allora era il ministro delle finanze adesso... è l'attuale presidente dell'India. (inc.) non so chi sia, Oscar FERNANDEZ... è un politico locale. NARAYANAN è un nome che ho già sentito, anche (inc.) ma non li so collocare. Comunque questa è una richiesta perché l'ambasciatore inglese faccia del «lobbying» su queste persone..."

Che quel manoscritto contenga abbia carattere "preventivo" (come ritiene il Tribunale) piuttosto che "consuntivo" rileva poco: tenuto conto delle plurime anomalie e deviazioni dalle regole che hanno connotato l'intero "iter" della gara, dalla fase preparatoria del bando all'aggiudicazione, e anche successivamente, alla luce di quel documento resta comunque

²⁷⁴ Ud. cit.

²⁷⁵ Doc. E13 rogatoria svizzera



difficile escludere che la modifica degli ORs sia stato l'unica decisione favorevole agli interessi di *AW* assunta dai pubblici funzionari indiani a fronte di una congrua remunerazione, e che solo il *M.Ilo Sashi TYAGI* sia stato remunerato per l'aiuto fornito.

Non si deve infatti perdere di vista che in parallelo all'intervento di *HASCHKE* si è svolta l'attività di *MICHEL*, il quale risulta anche avere corrisposto somme in contanti ai fratelli *TYAGI*, come attestato da un fax da lui stesso inviato ad *HASCHKE* l'11/8/09:²⁷⁶

"Tu mi hai detto che la famiglia non aveva piacere a vedermi perché non eravamo riusciti a pagare gli 11 per mese. Siamo stati affamati di risorse facendo del nostro meglio. È deludente vedere che nei fatti la famiglia sta ricevendo un forte supporto e che tu mi hai detto che avevi dovuto pagarli di tasca tua mentre nei fatti veniva tutto dalla società"

HASCHKE ha confermato la circostanza, cercando di minimizzare (in contrasto però con il tenore del messaggio) la portata di quell'intervento:²⁷⁷

"P.M.: ...risulta che anche MICHEL ha fatto dei pagamenti per contanti alla famiglia TYAGI...

HASCHKE: Sì, ha fatto un paio di pagamenti per contanti alla famiglia TYAGI perché glielo avevo chiesto io compensando delle partite piccole che avevo aperte con MICHEL, ma senza nessun riferimento all'ingegneria... lui su mia richiesta ha fatto questi due pagamenti...

P.M.: ...MICHEL ha fatto dei pagamenti per contanti ai fratelli TYAGI più o meno di che entità?

HASCHKE: Tra i 20 e i 30.000 €. complessivi. Mi sembra due o tre pagamenti di 11.000 €. [...]

P.M.: Ecco, allora io vorrei che il dottor HASCHKE leggesse questo documento... è un fax inviato... l'11 agosto... del 2009, alle ore 17:48... all'attenzione di Guido HASCHKE...

HASCHKE: L'ho ricevuto da Cristian MICHEL... «...Tu hai detto che la famiglia non aveva piacere di vedermi perché non avevamo provveduto a pagare gli 11 per mese»... Siamo stati a corto di risorse facendo del nostro meglio... tu mi stai dicendo che hai dovuto pagarli di tasca vostra quando in effetti veniva tutto dalla società...»

P.M.: ... Chi è la famiglia qui?

HASCHKE: I fratelli TYAGI.

P.M.: I fratelli TYAGI non lo vogliono vedere perché lui non ha pagato 11 per mese. Che significa 11 per mese?

HASCHKE: Io avevo chiesto a MICHEL, che stava molto più tempo di noi in India e che aveva disponibilità finanziarie in India, di dare 11.000 €. al mese per alcuni mesi alla famiglia che avremmo compensato fuori dall'India. Lui l'ha fatto per 2, forse 3 mesi e poi ha smesso di farlo... Io ho informato la famiglia che avrebbero ricevuto questi soldi da MICHEL che era una parte degli utili dell'attività di ingegneria, che c'era la possibilità di farglieli avere in questo modo e glieli avrei fatti avere.

P.M.: E a MICHEL però non aveva detto che erano una parte degli utili?

HASCHKE: Io ho semplicemente dato istruzioni a MICHEL di consegnare questa cifra mensilmente a loro, che in realtà vengono fuori 11.000 €. perché in rupie era una cifra più rotonda, adesso non mi ricordo cosa fosse il cambio."

Ciò, oltre a contrastare con quanto affermato in sentenza circa la mancanza di prove di contatti fra *MICHEL* e i fratelli *TYAGI*²⁷⁸, costituisce un'ulteriore circostanza in aperto

²⁷⁶ All. E10.3 rogatoria svizzera

²⁷⁷ Ud. 2/12/13



contrasto con la linea difensiva, e sulla quale né gli imputati né le difese hanno fornito lumi: infatti, alla stregua della versione sostenuta da questi ultimi non è dato comprendere per quale ragione i fratelli *TYAGI* ricevettero denaro non solo da *HASCHKE*, ma anche da un altro consulente di *AW*, al quale non erano legati da alcun tipo di rapporto.

Ritornando all'ultimo appunto manoscritto, va notato che i nomi che vi figurano ricorrono anche nella "Nota sulla Missione in India" del 25/9/09 a firma di Paolo *POZZESSERE*²⁷⁹, che riassume gli esiti di un viaggio in India svoltosi nei giorni 18-19/5/09, e nel quale vi è un capitolo espressamente dedicato alla "famiglia *TYAGI*", ove si dà atto degli incontri e del supporto da questa fornito ad *AW* proprio in relazione al bando di gara per gli elicotteri *VVIP*.

"4. Gli incontri - Famiglia *TYAGI* - La famiglia *TYAGI* ci supporta nei programmi «*VVIP*» e «C 27 J/Border Security Force» come «lobby» di alto livello e «opinion maker». Alla famiglia appartiene l'ex CSM dell'Aeronautica Indiana. Sono stati discusse tutte le tematiche velivolistiche. In particolare per il programma «*VVIP*» viene confermata la firma entro i prossimi 3-4 mesi."

Il contenuto di questa nota è assai significativo sia perché fornisce la prova che **effettivamente *AW* ricevette l'appoggio della "famiglia *TYAGI*" in relazione alla gara per gli elicotteri *VVIP***, sia perché in essa si afferma in modo assolutamente inequivocabile che il ***M.llo Sashi TYAGI* "fa parte della famiglia"**, e quindi quando si parla di questa si parla - anche- di lui.

A prescindere dal fatto che gli imputati hanno sempre strenuamente negato qualsivoglia tipo di rapporto con i componenti di quella "famiglia", non risulta che competenze i suoi esponenti avessero peculiari competenze nello specifico settore degli elicotteri per poter "**supportare**" *AW* "**nei programmi *VVIP***" e per discutere "**tutte le tematiche velivolistiche**"; e neppure è noto né è stato chiarito quali **conoscenze avessero i membri di quella "famiglia" per "confermare" ad *AW* a maggio 2009 che la firma per "per il programma «*VVIP*»" sarebbe intervenuta "entro i prossimi 3-4 mesi".**

Inoltre, quella nota stabilisce un'implicita quanto inequivocabile correlazione tra l'aiuto fornito dalla "**famiglia *TYAGI***" ad *AW* per quella specifica gara e il ruolo del "**cugino**": correlazione che riecheggia significativamente il tenore del discorso fatto da *Juli TYAGI* ad *HASCHKE* allorché gli aveva offerto il supporto della propria "famiglia" in funzione di quello specifico "**affare**".

Un aiuto, peraltro, generosamente ricompensato, come si evince dalle precisazioni date da *HASCHKE* riguardo agli accordi economici con i suoi "**soci**" e la "**famiglia *TYAGI***", rispondendo

²⁷⁸ Sent. pag. 79

²⁷⁹ Ex-Direttore Commerciale di FINMECCANICA: il documento è stato rinvenuto nel computer di Paolo *GIRASOLE*



alle domande del P.M. in merito al contenuto di due appunti manoscritti e di uno prospetto riassuntivo delle "entrate" ed "uscite" delle diverse società a lui riconducibili, rinvenuti nella sua valigia:²⁸⁰

		Al 22)		Al 22 bis)
		G68		
			807.500 + 2.517.000 tot 300.000 <hr/> 2.817.000	
Base contrattuale	29.000.000		INCASSATI AL 31/03/2011	
Pagati ad off	14.400.000		13.515.000 +	
Residuo	14.600.000 -		900.000	
Di fratelli residuo (9000)	= 6.400.000		<hr/> 14.415.000	

"P.M.: ...l'allegato 22 e l'allegato 22-bis...

HASCHKE: Allora la G sta per GADIT... La nostra società a Lugano... il significato di questi due documenti è il seguente, la base contrattuale è riferita al 5%... come importo complessivo dei lavori rapportata al valore della commessa degli elicotteri in India, la commessa era tenuta a essere di poco inferiore ai 600 milioni, quindi il 29 indica il 5% come importo complessivo del lavoro...

P.M.: Quindi al lordo, 29 è lordo? Il 5%?

HASCHKE: Il 29 è il famoso 5%... noi avevamo diritto al 5% sulla base di quel contratto, poi c'era stato... quell'altro accordo con cui con MICHEL si era accettato un complessivo 7%, ma... io ho voluto essere separato nella mia... gestione e quindi abbiamo fatto quel famoso accordo del 5%. Questo 29 milioni si riferisce a quel 5%, di cui erano stati pagati, incassati fino a quella data 14.400.000, quindi ne residuavano 14.600.000, il debito nei confronti dei fratelli, quindi su quella base il residuo era 6 milioni e 4 che corrispondeva alla quota di utile di pertinenza dei fratelli... Dovevano avere il 20% cadauno dell'utile netto delle attività...

P.M.: Il 22-bis... c'è una data, incassati al 31 marzo 2011... quei 900 che sono lì?

HASCHKE: Sono quelli... pagati per permettere l'investimento iniziale e l'acquisizione del ramo d'azienda, quindi 13 milioni e 515 il lavoro svolto fino a quel momento, più 900.000... pagati per permettere l'investimento iniziale successivamente all'acquisizione del ramo d'azienda.

P.M.: Quindi a quella data lei ha ricevuto... da AGUSTAWESTLAND 14 milioni e 415?

HASCHKE: Esatto..."

²⁸⁰ Rogatoria svizzera, all. G.68 e E.9.15 (prod. P.M., ud. 6/12/13)



ENTRATE DA AW	USCITE	INTERSTELLAR	EUROMED	AEROMATRIX	IDS
14,414,564.91	-14,253,116.72	-8,657,000.00	-1,102,000.00	-1,887,600.00	-1,889,250.00
	- 717.000 SPESA KS				
		Totale Interstellar + Euromed		-9,759,000.00	
		Totale IDS + Aeromatrix		-3,776,850.00	
Residuo da AW	14,585,435.09				
Debito fratelli	10,500,000.00				
Pagato al 31/3/11	3,000,000.00				
Debito residuo	7,500,000.00				
Costi a termine	2,859,889.23				
Delta residuo	4,225,545.86				
Monthly fee		150,912.35		MANCA GK!!!!!!	
Monthly bros		267,857.14			

"P.M.: ...un altro schemino... l'allegato 23... La sigla «E» è la valigia... Nella colonna di sinistra le entrate da AW 14 e 414 che mi sembra faccia il paio con quel 14 e 415...

HASCHKE: 14.414.564,91 sono le somme incassate fino al momento in cui è stata fatta questa tabella da AGUSTAWESTLAND. Il residuo previsto da incassare è quello che si vede alla prima riga, il debito originario è quello che viene indicato, sempre... Sì, debito fratelli.

P.M.: Fratelli TYAGI?

HASCHKE: Sì.

P.M.: Cioè doveva avere 10 milioni e mezzo?

HASCHKE: In totale dall'inizio sempre riferito diciamo alla previsione, questo non è un...

P.M.: Non è un consuntivo...

HASCHKE: Di cui era stato pagato al 31 marzo 2011 3 milioni, il debito residuo è 7 milioni e mezzo..."

Quindi, in assenza di contrarie indicazioni, si deve concludere che la ricompensa elargita alla "famiglia TYAGI" per l'attività svolta a supporto di AW in relazione alla gara del Governo Indiano per gli elicotteri militari (attività di cui nessuno ha saputo precisare i termini, né fornire il benché minimo riscontro) ammonta a €. 10.500.000.

Anche qui, non si ritiene di dover spendere troppe parole per chiarire che una simile cifra è del tutto sproporzionata a un sostegno di tipo meramente "lobbystico": del resto, non risulta né è stato indicato quali nuovi e redditizi affari (al di fuori della vendita degli elicotteri VVIP...) AW avrebbe stipulato in India grazie all'intervento della "famiglia", tali da giustificare una simile ricompensa.

o

A/5) Un errore di persona (o forse no)

Si può introdurre qui una nuova digressione per trattare di un fatto non menzionato nella sentenza di primo, scarsamente rilevante ai fini della presente decisione, ma sviluppato negli atti d'appello sia del PG che del P.M., ed oggetto di una richiesta di produzione documentale (previa rinnovazione del dibattimento) della difesa.



Si tratta della "fantomatica" serata che il M.llo Sashi TYAGI avrebbe trascorso al Teatro alla Scala, in compagnia della moglie e dei vertici di AW, nonché a spese di quest'ultima.

Per chiarezza va subito detto che gli elementi probatori raccolti nel corso del dibattimento non consentono di fare completa luce su questo episodio: ma -per quanto ora si dirà- anche laddove si ritenesse di accedere alla prospettazione difensiva (di cui va riconosciuta maggiore verosimiglianza, allo stato degli atti), rimarrebbe un fatto comunque suscettibile di ingenerare fondate perplessità in relazione alla vicenda che costituisce lo specifico oggetto del capo A) d'imputazione.

L'episodio assurge -tanto improvvisamente quanto inopinatamente- all'"onore della cronaca" dibattimentale in occasione della deposizione del teste SAPONARO²⁸¹, che dapprima nega recisamente di conoscere ed avere mai avuto rapporti con il M.llo TYAGI, poi rettifica e racconta con palese reticenza ed imbarazzo:

" P.M.: Ha mai incontrato TYAGI?

SAPONARO: Eh?

P.M.: Lei ha mai incontrato TYAGI?

SAPONARO: No.

P.M.: Sa chi è TYAGI?

SAPONARO: No.

P.M.: L'ex Capo di Stato Maggiore dell'aeronautica indiana?

SAPONARO: No, io non l'ho incontrato.

P.M.: Non sapeva chi era?

SAPONARO: No, cioè guardi, se l'ho fatto... cioè il Capo di Stato Maggiore dell'aeronautica indiana non l'ho incontrato.

P.M.: Ho capito, però ho detto: conosce, sapeva che il Capo di Stato Maggiore dell'aeronautica era il signor TYAGI?

SAPONARO: Sì.

P.M.: Lo sapeva. Lei ha saputo da LUNARDI aveva incontrato il Capo di Stato Maggiore? Lei prende le consegne di LUNARDI, sapeva che LUNARDI aveva incontrato il Capo di Stato Maggiore in India?... Il signor LUNARDI, l'ingegner LUNARDI le ha detto che aveva incontrato l'ingegner TYAGI... il Capo di Stato Maggiore Sashi TYAGI?

SAPONARO: Come fa uno a ricordarsi 'ste cose qui?

P.M.: Non è una domanda difficile.

SAPONARO: No, no, ma proprio ho problemi di memoria. Ma come faccio io?

P.M.: O sì o no. Gliel'ha detto o non glielo ha detto LUNARDI?

SAPONARO: Guardi, non me lo ricordo.

P.M.: Ma come fa a non ricordarsi una roba del genere?

SAPONARO: Ma come, è possibile, è possibilissimo... [...]

P.M.: Ha mai incontrato Sashi TYAGI, lei?

SAPONARO: Chi, scusi?

P.M.: Il Capo di Stato Maggiore dell'Aeronautica l'ha mai incontrato lei?

²⁸¹ Ud. 4/2/14, pagg. 111 e 114 segg.



SAPONARO: Se l'ho incontrato, non è in... cioè come si dice in ufficio. Forse l'ho incontrato socialmente forse a Milano, non lo so. Devo averlo incontrato... aspetti...

P.M.: Beh, guardi...

SAPONARO: Aspetti, aspetti, ci arrivo, ci arrivo.

P.M.: Arriviamo almeno a questo perché voglio dire...

SAPONARO: Siamo andati... Adesso mi ricordo, siamo andati a un concerto alla Scala con la moglie di questo signore.

P.M.: Sashi TYAGI?

SAPONARO: Sì, il Capo di Stato Maggiore.

P.M.: Dell'Aeronautica?

SAPONARO: Dell'Aeronautica.

P.M.: Questa è una rivelazione! Quando? A una certa ora arrivano anche insomma le notizie. Chi c'era?

SAPONARO: Ma come faccio io a ricordarmi? Chiaramente era tra dicembre e febbraio, questo glielo posso dire.

P.M.: Perché faceva freddo?

SAPONARO: No, perché alla Scala...

P.M.: Non siete andati alla prima?

SAPONARO: No, certamente no.

P.M.: Non alla prima?

SAPONARO: No, certamente no.

P.M.: Allora ci descriva questa... Perché questa è bella questa cosa.

SAPONARO: Siamo andati alla Scala ed eravamo lui, sua moglie, io e forse non mi ricordo se ci fosse l'ingegner ORSI, questo non mi ricordo, però vagamente...

P.M.: Beh, sa, non è una roba di poco momento. Almeno questo, in che anno siamo?

SAPONARO: Nel 2006 penso.

P.M.: Nel 2006?

SAPONARO: Penso nel 2006... Fra il 2006 e il 2007 ecco, perché se no...

P.M.: ...Mi dice un pochettino, mi racconta un pochettino com'è questa storia? Bene, però, almeno questa...

SAPONARO: Guardi, io mi ricordo che... Io mi ricordo, adesso... Mi faccia fare un po' alla volta così riesco a ricordare... Io mi ricordo che la richiesta di incontrare questo signore con la moglie mi è venuta perché io avevo la moglie inglese che era lì, allora ha detto... Era a Milano, a Milano con me. Ha detto: «Vai tu, perché tu hai la moglie inglese e puoi parlare con la signora». Questo me lo ricordo.

P.M.: Perfetto. Benissimo. E chi gliel'ha detta questa cosa qua?

SAPONARO: Non mi ricordo, questa... Non so o è l'ingegner ORSI o è LUNARDI, non mi ricordo, uno dei due... Possono essere o uno o l'altro, non me lo ricordo, cioè non mi ricordo. Sono stato comandato a andare con questo...

P.M.: Oh! È stato comandato. Allora mi dica se è stato comandato da LUNARDI che non era un suo sovra... non era sovraordinato a lei. LUNARDI era, da un certo punto in poi, sotto di lei...

SAPONARO: No, eravamo pari...

P.M.: Eravate pari grado. Mi dice chi l'ha comandata di andare alla Scala?...

SAPONARO: Penso LUNARDI.

P.M.: LUNARDI?

SAPONARO: Sì.

P.M.: Tanto LUNARDI... Guardi però che a LUNARDI poi glielo chiedo a LUNARDI.

SAPONARO: Sì, no, immagino, guardi o è LUNARDI...

P.M.: Intanto le chiedo: è lui? Facciamoglielo vedere in borghese...



SAPONARO: Sembra che sia lui, sì... Guardi, o è l'ingegner LUNARDI o è l'ingegner ORSI, non mi ricordo chi dei due, perché sono stato... Io non dovevo andare, mi è stato chiesto di andare perché avevo la moglie inglese... Comandato di andare perché avevo la moglie inglese.

P.M.: ...Eravate in quanti?

SAPONARO: Eravamo io e mia moglie e lui e sua moglie.

P.M.: Chi ha pagato?

SAPONARO: Non io.

P.M.: Beh, non credo che avete fatto pagare... eh, un minimo di ospitalità. Avete fatto pagare al Capo di Stato Maggiore?

SAPONARO: No, avevamo i biglietti già, ci hanno dato i biglietti.

P.M.: Chi le ha dato i biglietti?

SAPONARO: Penso di averli avuti dal signor MAGGIOLI che era lui che organizzava... era lui che organizzava queste cose.

P.M.: Eravate solo voi quattro?

SAPONARO: Come faccio io a ricordarmi 'ste cose? Guardi, onestamente non mi ricordo, ma come faccio?... Io faccio il pensionato, non mi ricordo... Io non mi ricordo veramente.

P.M.: No, come fa a non ricordarsi una roba del genere?... Io voglio sapere i biglietti chi glieli ha dati, ha detto che glieli ha dati?

SAPONARO: MAGGIOLI.

P.M.: ...Com'è andata?...

SAPONARO: Ci siamo incontrati alla Scala.

P.M.: Vi siete trovati direttamente lì?

SAPONARO: Sì, ci siamo trovati... e poi dopo siamo andati a cena.

P.M.: Abbiamo scoperto che il Capo di Stato Maggiore è un appassionato di lirica, di opera, o di balletto?... Che siete andati a vedere?

SAPONARO: Era un'opera... No scusi, un'opera o un... Boh, un'opera...

P.M.: L'avevo capito questo. Quindi lei ci è andato per accompagnare...?

SAPONARO: Sì.

P.M.: Ma lui perché è appassionato o perché voleva vedere la Scala?

SAPONARO: Penso che abbia voluto vedere la Scala, non lo so.

P.M.: Era in vacanza qui? Dove alloggiava il Maresciallo TYAGI?

SAPONARO: Non lo so, però non era in... Non so se era in vacanza qui o se era...

P.M.: Dove alloggiava, in che albergo era? L'avete accompagnato o vi siete trovati là...

SAPONARO: Quello che posso ricordarmi è che generalmente noi mettevamo gli ospiti di questo livello in via Manzoni...

P.M.: Il Grand Hotel de Milan?

SAPONARO: Quello dove suonava Verdi...

P.M.: Chi ha pagato?

SAPONARO: Non io.

P.M.: Ok. Voglio sapere se se l'è pagata lui oppure...?

SAPONARO: Non lo so.

P.M.: Non lo sa?

SAPONARO: No, ma scusi non vado mica lì quando lui prende, fa... paga... Guardi, non lo so, non so chi ha pagato, non lo so. Io di certo no.

P.M.: Lei di certo no. Dopo il teatro, che cosa è successo? Li avete accompagnati?

SAPONARO: Penso siamo andati a cena.

P.M.: Ah, ecco.



SAPONARO: Siamo andati a cena...

P.M.: Dove siete andati a cena?

SAPONARO: Vicino alla Scala.

P.M.: Vicino alla Scala. Dove?

SAPONARO: Come si chiama? Guardando la Scala, sulla sinistra... si chiamava Biffi Scala.

P.M.: ...Chi ha pagato?

SAPONARO: Avrà pagato MAGGIOLI perché normalmente pagava MAGGIOLI.

P.M.: Ma MAGGIOLI non c'era, scusi?

SAPONARO: No, appare... in queste cose qui alla fine paga lui... nel senso che lui va e paga... È una persona che è incaricata a fare questo lavoro che non faccio io...

P.M.: Chi era a tavola? In quattro?

SAPONARO: No, eravamo più di quattro.

P.M.: Più di quattro, chi c'era?

SAPONARO: Ma chi si ricorda... Non mi ricordo se c'era LUNARDI, questo non me lo ricordo.

P.M.: C'era ORSI?

SAPONARO: Mi sembra di sì, mi sembra di sì.

P.M.: Ma ORSI c'era anche alla Scala o no?

SAPONARO: Ma penso se eravamo lì tutti assieme alla Scala, eravamo lì anche a cenare... Assumo che ci fosse stato anche ORSI alla Scala... Secondo me c'era anche l'ingegner ORSI.

P.M.: C'era anche l'ingegner ORSI. C'era anche sua moglie, la moglie dell'ingegner ORSI?...

SAPONARO: Sì, c'era.

P.M.: Quindi eravate in 6?

SAPONARO: Penso di sì...

P.M.: ...c'era un'altra coppia?

SAPONARO: Sì, l'ingegner CAPORALETTI forse.

P.M.: ...C'era anche la moglie dell'ingegner CAPORALETTI?

SAPONARO: Sì... Vado per deduzione perché se c'era...

P.M.: 8, eravate in 8? Adesso non c'era più nessun altro, giusto?...

SAPONARO: No...

P.M.: Senta, a cena di cosa si è parlato?

SAPONARO: Guardi, di certo si parlava...

P.M.: Lei dell'opera non ha parlato?

SAPONARO: Cioè io parlavo con la signora, ero io... Penso la signora seduta di fianco a me e dall'altra parte c'era mia moglie, non so. Io di certo di «business» non ho parlato, su questo le assicuro perché io sono andato lì a fare numero.

P.M.: ...come eravate seduti a tavola?...

SAPONARO: Questo proprio non me lo... Mi ricordo io ero seduto vicino alla moglie...

PRESIDENTE: ...del Maresciallo?

SAPONARO: Sì.

P.M.: ...Poi a fianco a lei chi c'era?...

SAPONARO: ...non mi ricordo chi fosse, una donna comunque chiaramente...

P.M.: Sashi TYAGI vicino a chi era?

SAPONARO: Ma per definizione doveva essere vicino all'ingegner ORSI perché erano i due più «senior», quindi dovevano essere vicini.

P.M.: Beh, anche CAPORALETTI...

SAPONARO: Ha ragione, c'era anche CAPORALETTI, giusto, mi ero dimenticato... Sarà stato vicino all'ingegner CAPORALETTI, cioè quando si fanno queste cene qui, i due più «senior» siedono vicino...



P.M.: ...ORSI dov'era?...

SAPONARO: Se è una donna e un uomo, a fianco a CAPORALETTI ci sarà stata una donna, sto andando a deduzione, di fianco a quella donna ci sarà stato l'ingegner ORSI.

P.M.: Quando c'è stata questa cena? La riusciamo a datare?...

SAPONARO: No, non mi ricordo nel modo più assoluto, guardi, su questo...

P.M.: ...Mi dice quando vi siete visti, quando era questa roba qua, la data?... il contratto era stato firmato o non era stato firmato da lei?

SAPONARO: No...

P.M.: Quindi se il contratto è stato firmato a febbraio del 2010...

SAPONARO: È prima del 2010.

P.M.: ...Era poco prima della firma del contratto?

SAPONARO: No, non penso, no... forse dopo aver dato l'offerta, dopo avere sottomesso l'offerta.

P.M.: Voi avete fatto l'offerta nel 2007?

SAPONARO: 2007 penso sì, quindi dopo quello penso."

Secondo questa testimonianza, dunque, la serata si sarebbe svolta proprio nel periodo in cui in India avveniva l'apertura delle "buste" delle offerte dei concorrenti al bando VVIP.

La difesa ha confutato il racconto del teste, sostenendo (anche con testi, documenti e fotografie) che il racconto di SAPONARO si riferirebbe ad una diversa occasione, collocabile circa un anno dopo: più specificamente, si tratterebbe della visita ufficiale in Italia dell'*Air Chief Marshal Fali Homi MAYOR* (nominato Chief of the Air Staff of the Indian Air Force l'1/4/07)²⁸², svoltasi nei giorni 16-20/1/08.

La tesi della difesa, benché corredata da validi riscontri, non convince fino in fondo, innanzitutto perché mal si concilia con alcuni dettagli della narrazione di SAPONARO, che -tra l'altro- non menziona tra i presenti alla serata CAMPORINI, *ex-capo Capo di Stato Maggiore della Difesa* italiano, il quale al dibattito²⁸³ ha raccontato della visita alla sede di AW da parte del M.Ilo MAYOR in occasione del viaggio ufficiale sopra precisato: visita che -per l'appunto- si sarebbe conclusa con una serata al *Teatro alla Scala*.

Secondariamente, la pretesa somiglianza tra i due CAS appare quantomeno dubbia, almeno stando alle immagini fotografiche reperibili su fonti "aperte":

²⁸² Da Wikipedia.

²⁸³ Ud. 21/5/14



(Shashindra Pal TYAGI)²⁸⁴



(Fali Homi MAYOR)²⁸⁵

Quanto alla richiesta della difesa SPAGNOLINI di disporre la rinnovazione del dibattimento al fine di acquisire copia di un "Regolamento del Ministero della Difesa indiano" in materia di licenze all'espatrio dei militari, premesso che nel giudizio di appello è senz'altro rituale l'acquisizione di documenti, senza che sia necessaria un'apposita ordinanza che disponga a tal fine la rinnovazione parziale del dibattimento, a condizione che si tratti di prova decisiva rispetto al quadro probatorio esistente²⁸⁶, nel caso di specie tale requisito non sussiste onde la richiesta non è meritevole di accoglimento: in questo senso si ribadisce che l'episodio ha una rilevanza indiscutibilmente marginale nell'economia complessiva del quadro probatorio, e si osserva che, comunque, l'esistenza di regole (per quanto rigorose) a disciplina di un qualsivoglia settore non è elemento sufficiente ad escludere condotte non conformi, specie in un contesto quale quello fin qui descritto, in cui la deviazione della regole pare essere evento del tutto normale (come desumibile dal più volte citato *report* del *Comptroller* indiano).

In sostanza, la visita "ufficiale" del M.Ilo Fali Homi MAYOR non esclude che possa essere stata preceduta da un'altra, di carattere "informale", del suo predecessore, cioè il M.Ilo TYAGI.

E resta comunque il fatto che se è "prassi normale" mostrare "all'ospite... il potenziale dell'industria nazionale per poter soddisfare eventuali" esigenze dell'ospite medesimo -come sostiene CAMPORINI-, è anche vero che i dubbi sono più che legittimi quando una simile "esibizione" si svolge proprio mentre è in corso una gara cui quella stessa industria partecipa: infatti, secondo la prospettazione difensiva la visita del M.Ilo MAYOR -con la serata conclusiva

²⁸⁴ <http://www.bharat-rakshak.com/IAF/Personnel/Chiefs/270-SP-TYAGI.html>

²⁸⁵ <http://www.indiandefencereview.com/spotlights/only-a-credible-demonstrable-aerospace-capability-can-be-a-true-deterrent/>

²⁸⁶ Cass., Sez. 2, sent. n. 29914 del 17/5/07 -rv. 237316-



a spese di AW- si sarebbe svolta proprio nel periodo di svolgimento delle prove di volo (FET) degli elicotteri in gara per il bando VVIP.

E nel valutare questa situazione non si può prescindere dal tenere presente che i dati processuali convergono nel delineare una vicenda ben più complessa, articolata ed estesa del sostanzialmente ristretto ambito descritto nel capo d'imputazione.

Su questo tema può essere richiamata la "lettura" che il teste *DI VENERE* ha proposto di un documento rinvenuto nella valigia di *HASCHKE*, già esaminato nel capitolo precedente.²⁸⁷

"DI VENERE: ...noi troviamo in un documento che è classificato E13... un documento che MICHEL quindi invia a Peter HULET... dirigente del «team» che in India curava appunto la gara di cui ci stiamo occupando... La negoziazione del contratto, era capo «team». Allora la leggo in italiano insomma per velocità: ...«Caro Peter, dato che la signora GANDHI è la forza trainante dietro i VIP, lei non volerà più con i MI8 -che sono diciamo gli elicotteri russi- la signora GANDHI ed i suoi più stretti consiglieri sono l'obiettivo dell'Alto Commissario, principali consiglieri Manmohan SINGH Primo Ministero ovviamente la figura principale, poi c'è Ahmed PATEL segretario»... queste figure sono diciamo nella documentazione che noi appunto rinveniamo nella villa di HASCHKE... Quindi questi documenti unitamente a un'ulteriore lettera che troviamo sempre nella valigia di HASCHKE classificata 190, dove praticamente sono riportate diciamo cronologicamente e con un numero, una lettera e una sigla a fianco ad ogni numero e lettera con delle cifre poi collegate. Quindi il primo gruppo «Air Force», quindi «Air Force India», il secondo sono il numero 2 i burocrati e tutta una serie di figure all'interno con le varie cifre; numero 3 «pol» politici. Alla lettera A c'è la sigla «A.P.». Noi da fonti aperte abbiamo visto che... A.P. corrisponde ad Ahmed PATEL... riteniamo che si possa ricondurre questa sigla sotto la voce «politici» e con la lettera A ad Ahmed PATEL con le cifre poi a fianco indicate come appunto soggetti a cui sono stati...

P.M.: Ma la nostra indagine però si è fermata a Sashi TYAGI.

DI VENERE: Diciamo che non è detto, dottore, insomma..."

o

A/6) L'atto del pubblico ufficiale.

Resta ora da verificare la fondatezza dell'ipotesi d'accusa sotto il profilo delle condotte contestate al pubblico ufficiale indiano: condotte che -come si è già visto nell'introduzione di questa seconda parte della motivazione- sono definite nel capo A) attraverso l'addebito al M.llo *Sashi TYAGI* di due atti contrari specificamente individuati (consistenti nella modifica degli ORs nei punti inerenti la quota operativa degli elicotteri -ridotta da 6000 a 4500 m-, e l'introduzione di una prova di volo comparativa con motore in avaria), e il riferimento ad altri atti non meglio individuati, ma comunque tali da configurare una violazione dell'"Integrity Pact" sottoscritto da *AW* per partecipare alla gara, ed ai corrispondenti pagamenti ricevuti sia prima che dopo l'emanazione del bando di gara, nonché al coinvolgimento -attraverso l'intermediazione di *MICHEL*- di altri pubblici ufficiali (anch'essi non meglio identificati).

²⁸⁷ *Ud. cit.*



Quanto a quest'ultima parte dell'addebito, si è anche visto nei capitoli precedenti che soprattutto i documenti sequestrati ad *HASCHKE* in *Svizzera* contengono significative tracce dell'attività svolta da *MICHEL* a favore di *AW*.

Per contro, per quanto concerne gli specifici fatti contestati al *M.llo TYAGI*, occorre subito chiarire che gli atti non offrono concreti elementi atti a supportare l'ipotesi d'accusa rispetto alla contestata introduzione, tra i requisiti richiesti per gli apparecchi, di una prova con motore in avaria.

Su questo tema il *CTDiF CIVALLERI* ha svolto considerazioni di carattere tecnico la cui attendibilità -in assenza di argomenti di segno contrario- non può essere messa seriamente in discussione, e che quindi inducono a ritenere che l'introduzione di quel requisito non era suscettibile di alterare gli equilibri tra i partecipanti alla gara in senso favorevole ad *AW*.

Del resto su questo argomento agli atti vi è solo un indiretto accenno da parte di *HASCHKE* in una risposta ad una domanda del *P.M.* concernente la sua partecipazione ad una riunione in cui si era discusso del prezzo degli elicotteri²⁸⁸, mentre nulla vi è *CAG*, che neppure lo menziona, mentre individua una causa di restrizione della concorrenza nella *modifica dell'altezza in cabina*²⁸⁹ (dal momento che "almeno uno" dei sei costruttori destinatari della *RFP* "non disponeva di un elicottero con l'altezza di cabina richiesta di 1,8 metri").

Ma ciò che soprattutto rileva, ai presenti fini, è l'assenza di prove di un intervento diretto del *M.llo TYAGI* in relazione all'inserimento di quella prova tra i requisiti richiesti per quegli elicotteri.

Ben diverso ordine di considerazioni deve svolgersi riguardo all'altro atto specificamente contestato al predetto, nella sua qualità di *CAS*, cioè quello relativo all'abbassamento della quota operativa degli apparecchi.

In proposito si deve innanzitutto rilevare che alla fine del 2004 all'interno di *AW* si nutrivano seri dubbi sulla possibilità di utilizzare l'*EH101* come elicottero per i *VVIP* (come si evince dal tenore del citato "summary" del 27/12/04 inviato da *SPAGNOLINI* a *ORSI*²⁹⁰, qualunque interpretazione se ne voglia dare), ed altrettanto era riguardo alla partecipazione al bando di gara del *Governo Indiano* per gli elicotteri destinati a quel servizio (bando che all'epoca non era neppure nei programmi).

²⁸⁸ "P.M.: Sulla base di quali dati lei sosteneva che il prezzo sarebbe stato maggiore? - *HASCHKE*: Innanzitutto una macchina con tre motori costa di più di una macchina con due motori..." (ud. 2/12/13, pag. 93)

²⁸⁹ E ciò per il fatto che "almeno uno" dei sei costruttori destinatari della *RFP* "non disponeva di un elicottero con l'altezza di cabina richiesta di 1,8 metri"

²⁹⁰ V. supra, pag. 7



In quella situazione sopraggiunge la notizia della "disponibilità" ad intervenire a favore di un'impresa del settore elicotteristico in relazione alla futura partecipazione al bando di gara per l'acquisto di elicotteri destinati ai *VVIP*, manifestata dal *Capo di Stato maggiore dell'Aeronautica Militare Indiana* attraverso membri della propria famiglia: circostanze e modalità sono già state illustrate nella prima parte²⁹¹, ove si è anche chiarito che l'iniziativa assunta da *Juli TYAGI* contattando *HASCHKE* non è impensabile senza il previo accordo con il "cugino", di cui egli in quell'occasione aveva esplicitamente speso il nome, onde qui è sufficiente ribadire che nel caso di specie **l'atto originario, l'iniziativa per giungere ad un accordo, proviene dal pubblico ufficiale indiano.**

In precedenza si è anche chiarito come l'incontro svoltosi poco dopo (*febbraio 2005*) in *India*, nella cornice di una visita ufficiale del *Presidente CIAMPI*, abbia costituito per *AW* l'occasione di manifestare al *M.llo TYAGI* il proprio concreto interesse alla fornitura di elicotteri al *Governo Indiano*, e, quindi, ad avvalersi del suo "appoggio", rappresentandogli al contempo gli elementi che costavano alla sua partecipazione a quella gara.

La sottoscrizione da parte del *CAS*, pochi giorni dopo (*14/3/05*) dell'autorizzazione all'abbassamento della quota operativa degli elicotteri da *18.000* a *15.000 piedi* costituisce, nel contesto dei "comportamenti concludenti" che conducono alla conclusione dell'accordo, la risposta più immediata ed esplicita a quanto rappresentato e richiesto da *AW* dell'incontro precedente: in sostanza, **la firma di quel documento sancisce l'incontro tra la domanda e l'offerta.**

Per quanto concerne la natura e la rilevanza di quell'atto si osserva che -contrariamente a quanto sostiene la difesa- esso non si esaurisce in una mera "presa d'atto", né si tratta di una scelta imposta da organismi superiori, bensì di un'autorizzazione in senso proprio, di competenza del *Capo di Stato maggiore*, come si desume dalla relazione del *CAG*²⁹²: di converso, si tratta pur sempre di un atto interno all'amministrazione, prodromici rispetto alla redazione del **bando di gara, unico atto avente rilevanza esterna e non modificabile.**

L'opposta prospettazione difensiva, oltre a esprimersi in un assunto apodittico e attraverso una domanda retorica²⁹³, muove da un presupposto errato, nella misura in cui fa ancora

²⁹¹ *Parte prima - B/1).*

²⁹² "Il Ministero ha inoltre dichiarato (aprile 2013) che la specifica di altitudine massima obbligatoria era stata ridotta a 4.500 metri previa approvazione (14 marzo 2005) del Capo di Stato Maggiore dell'Aeronautica [«with the approval of Chief of the Air Staff (CAS)»] al fine di allinearla all'altitudine operativa massima di 4500 metri del Mi-8." (S5), pag. 8).

²⁹³ "Ci si chiede infatti come fosse possibile, dopo il percorso così articolato della procedura di acquisizione, risalente addirittura al 2003 e contrassegnato dal concorso dei più alti vertici civili e militari, che la decisione potesse



riferimento a presunte "decisioni" risalenti al 2003, e guarda al solo profilo teorico e "burocratico" della procedura, in un contesto in cui -come ripetutamente detto- la prassi consiste di deviazioni dalle regole stabilite.

Nel contesto descritto, nessuna garanzia vi era che requisiti e condizioni rimanessero immutati fino al bando di gara, e che questo non prevedesse alcuna modifica rispetto a quanto stabilito nel corso dell'*iter* amministrativo interno.

In questo senso, a parte le considerazioni di carattere "pragmatico" già esposte, si deve considerare che la quota operativa degli apparecchi aveva costituito oggetto di ulteriori discussioni e decisioni di altri organismi anche in epoca successiva alla sottoscrizione della citata autorizzazione da parte del CAS, come si legge nel "report" del CAG:

"Successivamente, in una riunione indetta dal Segretario della Difesa (9 maggio 2005) alla quale parteciparono ufficiali dello Stato Maggiore dell'Aeronautica incluso il DCAS per confermare gli SQRs, si decise fra l'altro di ridurre la soglia di altitudine operativa massima a 4500 metri e di rendere l'altezza di cabina di 1,8 metri una specifica obbligatoria."

È abbastanza evidente che in una simile congerie di autorizzazioni, direttive e decisioni emananti da organismi autorità differenti è piuttosto difficile stabilire se ve ne sia una con carattere di prevalenza rispetto alle altre, e quale essa possa essere: ciò che si può dire è che l'autorizzazione del marzo 2005 da parte del CAS costituisce certamente un passaggio rilevante in funzione della redazione del nuovo bando di gara.

Ad ulteriore conforto di quanto già a suo tempo detto circa l'infondatezza della tesi affermata dal Tribunale, che nega la concreta rilevanza che del ruolo del Capo di Stato Maggiore dell'aeronautica nell'ambito di quel procedimento, si possono qui aggiungere ulteriori circostanze dedotte dal "report" del CAG, dal quale si apprende che:

✓ L'individuazione degli apparecchi e la definizione delle loro caratteristiche operative era avvenuta sempre a cura dello Stato maggiore dell'aeronautica, quantomeno fin dal 1994, dapprima da sola, poi di concerto con il Primo Ministro:

"...lo Stato Maggiore dell'Aeronautica identificò (gennaio 1994) 5 diversi tipi di elicotteri per il trasporto aereo dei VVIPs... Lo Stato Maggiore dell'Aeronautica propose (gennaio 1994) l'acquisizione di 2 elicotteri di questo tipo dopo aver condotto prove di volo e tecniche in Russia... Dopo un'attesa di 2 anni, lo Stato Maggiore dell'Aeronautica stabilì (febbraio 2001) le caratteristiche operative (Operational Requirements, ORs) per la flotta VVIP in consultazione con la Segreteria del Primo Ministro (Prime Minister's Office, PMO)";

✓ lo Stato maggiore dell'aeronautica aveva partecipato alla selezione dei fornitori in occasione del bando precedente, che contemplava gli ORs definite da quello stesso ufficio:

improvvisamente cambiare o addirittura essere sospesa per un ipotetico intervento del M.Ilo TYAGI, tra l'altro sprovvisto di qualsiasi potere al riguardo"



"Nel marzo 2002, sulla base degli ORs fino ad allora consolidate, il Ministero della Difesa indisse una consultazione per la fornitura di 8 elicotteri, invitando 11 produttori... e/o rivenditori autorizzati che vennero selezionati dallo Stato Maggiore dell'Aeronautica/Ministero della Difesa";

- ✓ in seguito lo Stato maggiore dell'aeronautica era stato richiesto di riesaminare gli apparecchi risultati vincenti nella precedente gara

"Nel giugno 2003, il Direttore Tecnico dell'Aeronautica... presso il Ministero della Difesa richiese allo Stato Maggiore dell'Aeronautica di riesaminare l'EC-225 e di ottenere un parere del PMO sull'accettabilità dell'altezza della cabina. In una riunione convocata dal PMO (19 novembre 2003) con rappresentanti del Ministero della Difesa, dello Stato Maggiore dell'Aeronautica e dello Special Protection Group (SPG) (nota del traduttore: unità di polizia incaricata della protezione del Primo Ministro indiano), il PMO constatò che la definizione delle specifiche obbligatorie aveva effettivamente condotto alla selezione di un unico fornitore..."

- ✓ nell'ambito delle procedure stabilite per rimediare ai problemi che avevano portato al fallimento della precedente gara, era previsto che le caratteristiche degli elicotteri fossero stabilite dal Capo di Stato maggiore dell'Aeronautica insieme al Segretario della Difesa, dopo avere consultato PMO e SPG:

"Al fine di rimediare la situazione, evitando al tempo stesso ritardi non necessari, il PMO suggerì che il Comandante dell'Aeronautica e il Segretario alla Difesa esaminassero congiuntamente la questione per stabilire un insieme di prestazioni obbligatorie in grado di soddisfare le esigenze operative, di sicurezza e di comodità per i VVIPs, e avviare un processo rapido per la selezione e acquisizione dei nuovi elicotteri. PMO e SPG avrebbero potuto essere coinvolti nella prima fase, cioè quella di definizione delle specifiche obbligatorie";

- ✓ anche il successivo documento dell'NSA (1/3/05) prevedeva il coinvolgimento dello Stato maggiore dell'Aeronautica nel procedimento decisionale, in consultazione con il PMO.

L'intervento dello Stato Maggiore dell'Aeronautica, o direttamente del Capo di tale ufficio (cioè all'epoca il M.llo TYAGI era il Capo) era dunque previsto in tutti i passaggi dell'iter amministrativo prodromico all'emanazione del bando di gara.

E dunque, rispetto a quell'autorizzazione per 14/3/05 si può anche ragionevolmente affermare che la sua conoscenza anticipata era un dato di grande interesse e rilievo per tutti i soggetti interessati a quella commessa.

Nella memoria finale della difesa ORSI sostiene che il Tribunale avrebbe fatto risalire la decisione di ridurre la quota operativa addirittura al "novembre 2003 (p. 69-70 sentenza)".

L'assunto pare frutto di una lettura quanto meno strumentale di un passaggio della motivazione, del seguente tenore testuale:

"...in una riunione indetta dal PMO (19 novembre 2003) tra MoD, SMA, SPG (sicurezza)... venne considerata la possibilità di prevedere come requisito obbligatorio una quota di 4.500 m."²⁹⁴

²⁹⁴ Sent. pag. 69



Ma l'inciso evidenziato altro non è se non la sintesi delle informazioni che si traggono da un brano della relazione del CAG, in parte riportato poco sopra, che così prosegue:

"...In una riunione convocata dal PMO (19 novembre 2003)... vennero prese in considerazione le seguenti opzioni: se fosse possibile accettare come specifica minima l'operatività fino a 4500 metri di altitudine, indicando invece come prestazioni gradite l'operatività fino a 6000 metri..."²⁹⁵

A quell'epoca, dunque, la determinazione del "ceiling" era ancora lungi dall'essere definita, se - come si legge ancora in quel "report" -:

"Lo Stato Maggiore dell'Aeronautica aveva già informato il Segretario della Difesa nel gennaio 2004 del fatto che la possibilità di volare fino a 6000 metri di altitudine costituisse un'esigenza operativa non derogabile: numerose aree del nord e nord est possono essere raggiunte solo con un'altitudine di volo di 6000 metri"²⁹⁶

D'altro canto, è anche vero che dal punto di vista formale la modifica degli ORs (tra cui l'abbassamento della quota operativa) avviene solo con l'emanazione del bando: solo in quel momento e con l'inserimento in quell'atto i requisiti operativi assumono carattere definitivo, e vengono portati a conoscenza dei possibili concorrenti attraverso la RFP.

HASCHKE mostra di essere consapevole anche di questi aspetti, che non sono semplici "sfumature", nonostante i tentativi della difesa di minimizzarne la portata:

"P.M.: Da chi apprende che la quota operativa è stata abbassata?"

HASCHKE: Ma ho avuto diciamo questa informazione preliminare dalla famiglia TYAGI che mi hanno informato che la quota sarebbe stata abbassata, nel documento di gara la quota sarebbe stata abbassata.

P.M.: E ha trasferito questa informazione a qualcuno di FINMECCANICA/AGUSTAWESTLAND?"

HASCHKE: Beh, sì, certamente... l'ho trasferita mi sembra prima a ZAPPA e poi adesso... Dopo che sono stato presentato ad AGUSTAWESTLAND, l'ho trasferita anche ad AGUSTAWESTLAND... il primo incontro lo feci con l'ingegner ORSI, non mi ricordo sinceramente se parliamo dell'abbassamento della quota operativa, poi sicuramente l'ingegner LUNARDI.

P.M.: ...Quando ottiene l'informazione dell'abbassamento della quota operativa quali sono i suoi interlocutori in FINMECCANICA?... lei ha visto ENEA, MARESCA e ZAPPA per quello che ha detto fino adesso.

HASCHKE: Corretto.

P.M.: ...A chi trasferisce questa informazione di queste tre persone, se la trasferisce?"

²⁹⁵ Traduzione CAG pag. 6 (originale CAG, pagg. 6/7: "In March 2002, based on the ORs so firmed up, MoD issued an RFP to 11 Original Equipment Manufacturers (OEMs)/authorized vendors who were shortlisted by Air HQ/ MoD for procurement of eight helicopters... Only four vendors responded to the RFP and three helicopters, namely, Mi-172, EC-225 and EH-1014 were recommended by the TEC for flight evaluation. Of the three, only Mi-172 and EC-225 were flight evaluated as EH 101 (AW-101) could not be evaluated in view of the vendor stating that the helicopter was certified to fly upto an altitude of 4572 metre (15000 feet) as against the mandatory OR of 6000 metre... In a meeting convened (19 November 2003) by the PMO, with representatives of MoD, Air HQ and Special Protection Group (SPG), PMO observed that framing of mandatory requirements had effectively led to a single vendor situation... In the meeting, following options were also considered: ...while the mandatory requirement for operational altitude be 4500 metre, the higher flying ceiling limit of 6000 metre and a cabin height of 1.8 metre could be made desirable ORs")

²⁹⁶ Traduzione CAG pag. 7 (originale CAG, pag. 9: "Air HQ had already briefed the Defence Secretary in January 2004 that requirement of service ceiling of 6000 metre was an inescapable operational necessity; many areas in north and north east would be accessible only with service ceiling of 6000 metre")



HASCHKE: Beh, non so con quale successione, ma a tutti e tre... Principalmente credo a MARESCA con cui avevo un rapporto iniziale operativo delegato da ZAPPA...

P.M.: ...a chi lei chiese un appuntamento... con AGUSTAWESTLAND?...

HASCHKE: Lo chiesi al dottor ZAPPA il quale delegò il dottor MARESCA per creare questo contatto.

P.M.: Quindi contattare ORSI?

HASCHKE: Esatto..

P.M.: ...quando più o meno può collocare l'incontro, il primo incontro con ORSI?...

HASCHKE: ...Sì, il 20 ottobre... non ricordo se lo incontrai in quella data a Milano o a Cascina Costa, ma in quel periodo lì, in quei giorni lì incontrai l'ingegner ORSI.

P.M.: Ecco, a quel momento qual era la situazione del bando di gara?

HASCHKE: La situazione del bando di gara a quel momento non era ancora uscita, se ricordo, non era ancora uscita la gara, se ricordo bene..."

Il teste ha ribadito questa scansione temporale degli eventi anche nel corso del lungo e puntiglioso controesame della difesa su questo specifico punto:²⁹⁷

"AVV. AMODIO: ...lei da chi ha avuto la notizia che era stata abbassata la quota operativa portandola da 6000 metri a 4500 metri?... rispondendo al Pubblico Ministero, dice: «L'ho avuta dalla famiglia TYAGI».

HASCHKE: Ho avuto l'informazione dalla famiglia TYAGI che la quota operativa sarebbe stata abbassata.

AVV. AMODIO: No, qui stiamo parlando non di una prognosi, ma di un fatto storicamente avvenuto cioè... non stiamo parlando di una prognosi di quello che accadrà nel momento in cui sarà depositata la «request for proposal»...

HASCHKE: La famiglia TYAGI mi ha detto: «La quota verrà abbassata». Ho usato il condizionale, ma il significato è esattamente quello che la quota sarebbe stata effettivamente abbassata. La notizia che la quota era stata effettivamente abbassata l'abbiamo avuta tutti quando sono comparsi i documenti di gara.

AVV. AMODIO: Guardi, non è così... se lei stava seguendo, sia pure da lontano, le operazioni che avrebbero dovuto mettere capo alla emissione di questo bando di gara... la «request for proposal», lei dovrebbe sapere in che momento è stato deciso dalle autorità militari indiane e da quale commissione di passare dai precedenti 6000 metri, che erano stati indicati in una precedente gara del 2002, ai 4500 metri che poi sarebbero stati inseriti nella «request for proposal» nuova del 27 settembre 2006...

HASCHKE: ...La risposta è no. Io l'ho saputo con anticipo dai fratelli TYAGI che mi hanno detto che la richiesta di abbassare la quota sarebbe stata accolta, cosa che poi effettivamente è stata, e poi non ho saputo altro se non la conferma quando sono usciti i documenti di gara...

AVV. AMODIO: Ecco, allora torniamo alla notizia. I suoi contenuti lei ha detto non le sono noti, lei non conosce questi provvedimenti, lei quando apprende, secondo la sua versione, che sarebbe stata abbassata la quota operativa in vista della gara, ecco, chiedo scusa, in che data, in che periodo apprende questa circostanza?... Risulta dagli atti di questo processo per risposte che lei ha dato al Pubblico Ministero che è stato dopo l'estate del 2005 che lei ha acquisito questa notizia, è così?

HASCHKE: È così.

AVV. AMODIO: ...quando lei acquisisce questa notizia... lei a chi trasferisce questa informazione?

HASCHKE: Sicuramente ai miei interlocutori, principalmente credo all'ingegner LUNARDI penso.

AVV. AMODIO: ...risulta dagli atti una cosa diversa cioè... che lei avrebbe contattato di nuovo MESSINA in Turchia e avrebbe riferito a MESSINA questa circostanza cioè dell'abbassamento della quota perché a sua volta portasse a conoscenza di ciò il dottor ZAPPA?

²⁹⁷ Ud. 9/1/14



HASCHKE: È possibile che ne abbia parlato con MESSINA visto che con MESSINA si era instaurato un rapporto, ma certamente così da un punto di vista meramente informativo, senza nessun rapporto operativo che con MESSINA non c'era...

AVV. AMODIO: ...in un articolo dell'«Indian Express»... del giugno del 2005, si fa espressamente riferimento al fatto che l'amministrazione indiana «oggi ha già in progetto di comprare degli elicotteri per il trasporto della <political élite>»...

HASCHKE: Allora probabilmente sono stato impreciso quando ho dichiarato di averne avuto contezza dopo l'estate, in realtà l'ho avuta evidentemente prima perché se no... mi avrebbero detto: «Grazie, ma queste cose le sappiamo già»... Sto facendo una considerazione logica... se quando io ho fatto questa informazione, quando ho dato questa informazione, la notizia fosse stata già di dominio pubblico, qualcuno me l'avrebbe fatto osservare: «Guarda, lo sappiamo già. È inutile che ci dice queste cose». Questo non è stato fatto... io non ricordo la data in cui ho dato questa notizia, ho pensato che fosse dopo, ma se lei mi fa notare questa cosa, devo per forza cambiare e dire che è stato in una data precedente perché se no la persona a cui l'ho comunicato che può essere una di queste tre o tutte e tre o due di queste tre, l'ingegner LUNARDI, l'ingegner SPAGNOLINI e l'ingegner ORSI, uno di questi tre o tutti e tre o due di questi tre hanno avuto questa informazione da parte mia.

AVV. AMODIO: Ecco, ma quando, dica quando in questa sua ultima versione?

HASCHKE: Prima che fosse di dominio pubblico... Questa informazione... l'ho acquisita evidentemente immediatamente precedentemente alla mia comunicazione perché queste comunicazioni vanno fatte e date tempestivamente ed evidentemente l'ho acquisita direttamente o indirettamente dai fratelli TYAGI. Dico direttamente o indirettamente perché posso averla acquisita da loro direttamente oppure tramite il dottor GEROSA.

AVV. AMODIO: Ecco, ma quando?

HASCHKE: Allora immediatamente prima di comunicare questa notizia in una data che io non ricordo."

Peraltro, il contenuto dell'articolo citato (e prodotto nel corso di quell'udienza) non conforta l'assunto su cui la difesa ha fondato le contestazioni rivolte al teste, atteso che esso si conclude con la seguente testuale frase:

"The IAF needs an agile platform capable of flying more than 17,000 feet, with flexible landing capabilities"

Da quell'articolo di stampa, dunque, si apprende che nel giugno 2005 (quindi ancora dopo la riunione del maggio 2005 "indetta dal Segretario della Difesa" in cui era stata assunta l'ennesima decisione di ridurre la fatidica quota operativa) all'interno dell'Aeronautica Militare Indiana qualcuno non evidentemente non condivideva quella scelta, e ancora riteneva necessari apparecchi in grado di "volare a più di 17.000 piedi", cioè ad una quota maggiore di 5.000 metri.²⁹⁸

Dettaglio che non sfugge al teste, il quale puntualizza:

"HASCHKE: Allora dice «now plans to buy 8 helicopters». Innanzitutto questo cosa ci dice? Ci dice una cosa che sapevamo già da molto prima e che avevo già comunicato molto prima che la forza aerea indiana intende acquistare 8, in realtà sono 12, però qui c'è scritto 8, intende acquistare. Questa non è una notizia, lo sapevamo già, lo avevamo già comunicato... No. c'è scritto «plans to buy». «Plans to buy» vuol dire «intende acquistare», non «verrà bandita una gara». «Will issue a tender» o «will issue an

²⁹⁸ 5181,6 m. (1 ft. = 30 cm. circa)



RFP» vuol dire sarà bandita una gara. «Plans to buy», posso «plan to buy» tra 10 anni... Nell'ultima frase c'è scritto che la Indian Air Force ha bisogno di un apparecchio che voli sopra i 17.000 piedi, sopra i 17.000 piedi è ancora la vecchia quota, quindi questo articolo qua non parla ancora dell'abbassamento di quota... Lei mi sta dicendo... che l'emissione del bando di gara era di pubblico dominio. Non è vero, non è vero, perché questo documento qua non indica che è stato emesso un bando di gara né tanto meno indica che la quota operativa era stata abbassata, anzi dice proprio il contrario...

AVV. AMODIO: ...su questo stesso punto, a conforto della tesi che sta sviluppando la difesa, produco... un'agenzia stampa... Dow Jones... datata... 13 giugno del 2005 ed in essa si dice espressamente: «L'Indian Air Force e l'ufficio del Primo Ministro metteranno fuori una «global tender»», cioè una gara globale, «il mese successivo al fine di acquistare 8 velivoli per le forze armate destinati al trasporto delle «very important person»»...

HASCHKE: Noto che anche qui si parla di una quota operativa di 17.000 piedi... ho appreso di questo abbassamento di quota dai fratelli TYAGI e la data in cui l'ho appreso non la ricordo, ma è sicuramente antecedente alla data in cui questa notizia è stata resa pubblica o è stato pubblicato il bando di gara. Quel documento, quegli articoli che lei mi ha mostrato non dicono questo... Non dicono che la quota operativa è stata abbassata."

In ogni caso, l'autorizzazione da parte del M.Ilo TYAGI interviene prima dell'incontro tra HASCHKE e ORSI, il quale -comunque- era già da tempo al corrente sia dei contatti in corso tra AW e il Capo di Stato maggiore dell'aeronautica militare indiana, sia della manifestazione di disponibilità trasmessa attraverso la sua famiglia.

Egli ne era certamente informato per lo meno dal marzo 2005, cioè all'epoca in cui era stata predisposta la relazione semestrale che egli stesso aveva illustrato all'assemblea di AW NV dell'aprile di quell'anno²⁹⁹; in proposito il teste DE BENEDICTIS, introdotto dalla difesa, ha confermato che quell'informazione era stata fornita all'assemblea da ORSI, senza essere in grado di dare indicazioni men che vaghe sulla fonte (diversa da HASCHKE) da cui quest'ultimo aveva attinto.³⁰⁰

Il contenuto di quella comunicazione dimostra l'infondatezza dell'assunto difensivo secondo cui non vi sarebbe prova "di come e quando all'ing. ORSI sarebbe stato riferito che HASCHKE o i cugini avrebbero potuto influire sulle modifiche dei requisiti"³⁰¹; e parimenti infondata è l'affermazione difensiva³⁰² secondo cui il primo ne avrebbe avuto "conoscenza ufficiale" con il documento intitolato "AGUSTAWESTLAND Opportunities", di cui ha parlato LUNARDI nel corso della propria deposizione, dal momento che esso reca una data successiva all'assemblea (24/6/05).

²⁹⁹ Parte I - B/1)

³⁰⁰ Ud. 15/5/14 (v. Parte I - B/1))

³⁰¹ "Memoria a confutazione degli appelli", difesa ORSI, pagg. 34/35

³⁰² "Memoria a confutazione degli appelli", difesa ORSI, pag. 37



In realtà, come si è già avuto modo di osservare ripercorrendo le fasi iniziali della vicenda³⁰³, *ORSI* aveva appreso di quei contatti in un momento ancora precedente, cioè fin da quando *ZAPPA* gli aveva riportato alla segnalazione proveniente da *HASCHKE* ed erano state compiute le verifiche preliminari sul conto di quest'ultimo, onde saggiarne la serietà e l'attendibilità: su questo punto il racconto di *MESSINA*³⁰⁴ -che nessuno ha confutato- non lascia adito a dubbi di sorta.

Da ciò discende *ORSI* era al corrente della situazione già all'epoca dell'incontro tra la delegazione di *FINMECCANICA* ed il *M.llo TYAGI* del febbraio 2005: affermazione che trova conforto in un ulteriore elemento che collega quell'incontro con quello tra *HASCHKE* ed *ORSI* del 20/10/05, e che è costituito da *MARESCA*, già direttore commerciale di *FINMECCANICA* in membro di quella delegazione, il quale risulta essere colui che "introdusse" *HASCHKE* al cospetto di *ORSI*, come testimoniato dallo scambio di *e-mail* tra quest'ultimo e la sua segretaria *CORONELLI*, già citato dalla sentenza di primo grado³⁰⁵, con cui quest'ultima, nel rammentare l'appuntamento delle h. 17:00 al suo "capo" (e tralasciando il "sapore manzoniano" di costui), gli ricorda anche che era stato *MARESCA* a parlargli di *HASCHKE*.³⁰⁶

Con l'incontro del 20 ottobre *ORSI* dà il suo avallo alla prosecuzione dei rapporti con *HASCHKE* (cioè con la "famiglia *TYAGI*"), ed alla stipulazione dei contratti necessari a conferire loro apparenza di regolarità formale: nasce così il contratto con *GORDIAN SERVICES*, al quale fa immediatamente seguito l'inizio dei pagamenti a favore dei membri della predetta famiglia, e quindi anche del *M.llo TYAGI*, atteso che -come già si è più volte ripetuto, e come era ben noto a tutti i protagonisti della vicenda, e soprattutto ad *AW-* alla "famiglia" apparteneva anche il *CAS*, e quando si parlava della prima ci si riferiva anche al secondo.

Posto che l'utilizzo dei contratti con le società riconducibili ad *HASCHKE* (ed in particolare *IDS TUNISIA*) quale strumento per la costituzione della provvista illecita non è una semplice presunzione -come pretende la difesa- ma è ampiamente provata, alla luce di quanto detto è dunque innegabile non solo che i **pagamenti a favore della famiglia andavano anche a beneficio del "cugino"**, ma anche che **quei pagamenti -iniziati prima dell'emissione del bando di gara, e proseguiti in epoca successiva, anche dopo il pensionamento dell'alto ufficiale- trovano la loro causale nell'attività già compiuta dal predetto** (ed in particolare

³⁰³ Parte I - B/1).

³⁰⁴ Parte I - B/1).

³⁰⁵ Sentenza, pag. 64

³⁰⁶ "CORONELLI: ...nel mio oggetto c'era segnalato questo appuntamento con il signor *HASCHKE* e lui mi chiede chi è e io ho detto: «*MARESCA* le ha parlato di lui»" (u. 4/2/14).



nella firma dell'atto del 14/3/05 con cui autorizzava l'abbassamento della quota operativa elicotteri) e nell'aiuto fornito successivamente: attività consistita dapprima con la firma dell'atto del 14/3/15, e in seguito nel mantenimento di quello specifico requisito nel bando di gara, e sintetizzata dal duplice verbo ("per compiere e per avere compiuto") con cui la condotta è descritta nel capo d'imputazione.

In effetti il *M.llo Sashi TYAGI* ha ricoperto l'incarico di *Capo di Stato maggiore dell'aeronautica militare indiana* per tutto il periodo necessario ad assicurare ad *AW* sia una modifica dei requisiti degli elicotteri tale da consentire alla predetta di poter partecipare alla gara, sia il mantenimento di stessi requisiti immutati nel bando di gara, e quindi l'aggiudicazione della commessa: in altri termini, **quei pagamenti, protratti nel corso di diversi anni, costituiscono il prezzo della corruzione del pubblico ufficiale indiano, M.llo Sashi TYAGI.**

Coerentemente con il costante insegnamento della giurisprudenza di legittimità, secondo cui il delitto di corruzione -ove alla promessa faccia seguito la dazione- si consuma in tale ultimo momento³⁰⁷, la data della consumazione nel caso di specie va posta in corrispondenza con l'ultimo pagamento di parte del prezzo della corruzione: e poiché per quei pagamenti si attingeva alle somme trasferita dal conto di *IDS TUNISIA* a quello di *INTERSTELLAR*, la consumazione può essere stabilita alla data dell'ultimo trasferimento di denaro, operato -alla stregua della documentazione acquisita- il 24/4/12.

o

Altrettanto innegabile è il ruolo assunto personalmente e direttamente da *ORSI* e *SPAGNOLINI* rispetto a quelle erogazioni, non solo attraverso gli accordi conclusi con le società di *HASCHKE*, ma anche introducendo nella vicenda un secondo intermediario nella persona di *MICHEL* (soggetto in cui *AW* riponeva la massima fiducia, e che rispondeva direttamente a loro -e più specificamente ad *ORSI*-), stabilendo la misura delle percentuali riconosciute a favore degli intermediari stessi (ovviamente comprensiva del "costo" corrispondente al prezzo della corruzione), e intervenendo anche per comporre i contrasti insorti tra questi ultimi riguardo alla misura del compenso.

o

Ciò premesso, si tratta ora di stabilire se nella condotta del pubblico ufficiale, come in precedenza descritta, siano configurabili gli estremi di un atto contrario ai suoi doveri, o

³⁰⁷ Cass., S.U., sent. n. 15208 del 25/2/10 -rv. 246583-



piuttosto di un atto ad essi conforme; più specificamente, essendosi sgomberato il campo dall'addebito inerente l'introduzione della prova comparativa con motore in avaria, l'unico atto d'ufficio oggetto specificamente individuato consiste nella riduzione della quota operativa; onde questo soltanto può e deve essere l'oggetto di tale indagine.

A questo proposito, la difesa ha sostenuto che l'abbassamento della quota operativa a 4.500 m. era una scelta inevitabile e priva di serie di alternative, in quanto il mantenimento dell'originaria quota di 6000 m. non avrebbe consentito lo svolgimento della gara, essendoci un solo velivolo in grado di raggiungerla.

La situazione in proposito è controversa, e le risultanze probatorie non consentono di fugare i dubbi.

In estrema sintesi, come già si è avuto modo di vedere in precedenza, dal "report" del CAG emerge che:

- ✓ dopo il fallimento della precedente gara, e nel corso di tutto l'iter precedente all'emanazione del nuovo bando, diversi organismi si erano espressi a favore dell'abbassamento della quota operativa degli elicotteri nel senso indicato, e ciò anche per il fatto che il mantenimento della quota più elevata avrebbe di nuovo condotto ad una gara con un solo concorrente, ricreando così quella "single vendor situation" che aveva determinato l'annullamento della prima gara;
- ✓ peraltro, fino a poco tempo prima il MoD aveva continuato a insistere per il mantenimento della quota superiore, in ragione della particolare conformazione del territorio indiano, e questa tesi è recepita nel documento del Comptroller, il quale conclude affermando che "la riduzione della soglia di altitudine era in contrasto con le inderogabili necessità operative per i trasporti in numerose aree del Nord e del Nord-Est".

In definitiva, non vi sono elementi di certezza per affermare -al di là di ogni ragionevole dubbio- che la riduzione della quota operativa fu scelta contraria all'interesse pubblico, e - quindi- che il M.llo TYAGI abbia compiuto specifici atti contrari ai propri doveri; resta - comunque- l'illiceità della sua condotta, per essersi offerto di collaborare con AW in un'operazione economica che vietava ogni forma di mediazione, e per averne ricevuto ingenti compensi in relazione alla propria attività istituzionale, intervenendo altresì in suo favore nell'iter di formazione del bando con atti specifici al fine di assicurare alla predetta di partecipare alla gara ed aggiudicarsi la commessa.

Da quanto detto, trattandosi di un atto non in contrasto con i doveri d'ufficio del pubblico ufficiale, in relazione al quale l'accordo con il privato sorge in un momento antecedente al suo



compimento, deriva l'inquadramento del fatto tra le ipotesi di *corruzione impropria antecedente*, e -tento conto del numero delle persone coinvolte- la conseguente riqualificazione ai sensi degli *artt. 110 - 112, n.1; 318 - 321 - 322 bis, c.2 n.2, c.p.*

In questo senso si osserva che tale forma di corruzione rientra certamente nel novero delle condotte sanzionate dall'*art. 322 bis, c. 2 n. 2, c.p.*; questo aspetto è già stato esaustivamente trattato con argomenti pertinenti e condivisibili nella sentenza primo grado, che possono quindi essere qui trascritti:³⁰⁸

"la corruzione internazionale (o extracomunitaria) è una fattispecie autonoma speciale che sottopone alle sanzioni penali previste per la corruzione «domestica» dagli artt. 318 e 319 c.p. anche la condotta del privato corruttore che promette, offre o dà denaro od altra utilità al p.u. (o i.p.s.) straniero (cioè appartenente a Stati esteri o ad organizzazioni pubbliche internazionali) per procurare a sé o ad altri un indebito vantaggio in operazioni economiche internazionali o per mantenere od ottenere un'attività economica e finanziaria. Il rinvio dell'art. 321 c.p. all'art. 319 c.p. «tout court» ricomprende la corruzione propria sia antecedente che susseguente; mentre il rinvio all'ipotesi dell'art. 318, c.1, c.p., collocato nel medesimo art. 321 c.p., deve intendersi «per relationem» al trattamento sanzionatorio previsto da tale norma con riferimento alla condotta del corruttore del p.u. straniero sanzionata dall'art. 322 bis, c. 2 n. 2 c.p., e non come limitazione della punibilità alle sole ipotesi di corruzione impropria antecedente. Per vero, a seguito delle modifiche introdotte dalla L. 190/12 nell'art. 318 c.p. (che ora sanziona la «corruzione per l'esercizio della funzione» in un'unica previsione di condotta antecedente e susseguente, con un significativo innalzamento del trattamento sanzionatorio) il problema non si porrebbe, fermo restando che il legislatore 2012 non ha modificato il riferimento contenuto nell'art. 321 c.p., al quale l'art. 322 bis, c. 2 n. 2 c.p. rinvia. È pacifico che per la corruzione «domestica» l'art. 321 c.p. prevede la punibilità del privato corruttore nelle ipotesi di corruzione impropria antecedente (art. 318, c.1, c.p.), di corruzione propria antecedente e susseguente (art. 319 c.p.), di corruzione aggravata ex art. 319 bis c.p., e di corruzione in atti giudiziari (art. 319 ter c.p.), proprio perché la norma dell'art. 321 c.p. «expressis verbis» fa riferimento «alle suddette ipotesi»".

Non si condivide invece quanto si legge nella stessa sentenza a proposito del requisito dell'"*indebito vantaggio*", definito come un "*quid pluris, richiesto dalla norma speciale*", cioè come ulteriore elemento richiesto ad integrazione della fattispecie; in realtà "*l'ottenimento od il mantenimento dell'attività economica o finanziaria*"³⁰⁹ non è elemento necessario ai fini della sussistenza del reato: il *vantaggio indebito* costituisce unicamente l'oggetto del *dolo specifico* (consistente per l'appunto nel fine "*di procurare a sé o ad altri un indebito vantaggio in operazioni economiche internazionali*").

L'*art.322 bis c.p.* è norma intesa alla tutela delle "*regole della concorrenza e (del) la corretta destinazione delle risorse economiche*", ed in questo senso si condivide quanto afferma la difesa quando (richiamando una pronuncia del *Tribunale del Riesame di Milano*) sostiene che "*il bene giuridico tutelato non è il buon andamento e l'imparzialità della P.A., ma la leale*

³⁰⁸ Pagg. 51/52.

³⁰⁹ Sent., pag. 75



concorrenza tra competitori su mercati esteri": l'assunto è certamente corretto, e il caso presente -nella ricostruzione accolta dalla Corte- vi si adatta perfettamente.

o

Da ultimo, è bene evidenziare che la soluzione adottata con comporta alcuna violazione dei principi in materia di "equo processo" stabiliti dall'art. 6 CEDU, come interpretato dalla Corte EDU.³¹⁰

In questo senso si rammenta che la S.C., ha avuto modo di chiarire in diverse pronunce che il giudice d'appello, laddove intenda riformare in peius una sentenza assolutoria, è tenuto alla rinnovazione dell'istruzione dibattimentale solo quando intende operare un diverso apprezzamento di attendibilità di una prova orale, ritenuta in primo grado non attendibile³¹¹, mentre analogo obbligo non ha:

- ✓ quando fonda il proprio convincimento su altri elementi di prova, in relazione ai quali la valutazione del primo giudice è mancata o è travisata;³¹²
- ✓ quando si limita a fornire una lettura coerente e logica del compendio probatorio palesemente travisato nella decisione impugnata.³¹³

L'insegnamento della S.C. è efficacemente sintetizzato in un'altra decisione conforme³¹⁴, nella cui motivazione si legge che:

"...la decisione di questa Corte regolatrice... (Sez. 6, n. 16566 del 26.2.2013, Caboni, Rv. 254623) non ha statuito un'assoluta obbligatorietà di rinnovazione dell'istruttoria nel giudizio di appello, se i giudici di secondo grado ritengono di assumere decisione diversa da quella liberatoria di primo grado, chiarendo che detta rinnovazione può e deve intervenire nei soli casi in cui il dissenso, potenzialmente all'origine di una riforma «in peius» della prima decisione, investa il diverso o più articolato apprezzamento di attendibilità o di alternatività referenziale e dimostrativa di una fonte di prova dichiarativa (testimonianza). La stessa decisione, seguita dalle molte altre successive e conformi (cfr. «ex multis»: Sez. 2, n. 45971 del 15.10.2013, Corigliano, Rv. 257502; Sez. 6, n. 8654 del 11.2.2014, Costa, Rv. 259107; Sez. 5, n. 14040 del 22.1.2014, Dolente, Rv. 260400), ha precisato che quando il giudice del gravame, confrontandosi con la motivazione della sentenza di primo grado di diverso esito decisorio, rilevi specifici errori logici o di fatto tali da infirmare in radice la valutazione delle prove dichiarative (o non) sviluppata dal primo giudice, non si pone alcuna questione di conformità ai dettami della giurisprudenza della CEDU o di eventuale elusione dei principi del giusto processo e del contraddittorio ovvero di elusione del diritto di difesa dell'imputato. Perché in simili casi, a fronte della palese insostenibilità del giudizio elaborato dalla prima decisione, «la lettura (delle fonti di prova, ndr) proposta dalla sentenza di condanna a seguito di appello dovrà essere l'unica decisione possibile alle date condizioni» (così, in motivazione Sez. 6, n. 16566/2013, Caboni, cit.)."

³¹⁰ Sentenza del 5/7/11, Dan c/Moldavia.

³¹¹ Cass., Sez. 6, sent. n. 16566 del 26/2/13 -rv. 254623-

³¹² Cass., Sez. 5, sent. n. 16975 del 12/2/14 -rv. 259843-

³¹³ Cass., Sez. 5, sent. n. 45453 del 18/9/14 -rv. 260867-

³¹⁴ Cass., Sez. 6, sent. n. 18456 dell'1/7/14 -rv. 263944-



Il lungo percorso motivazionale fin qui tracciato esime dal soffermarsi ulteriormente per dimostrare come la presente decisione non scaturisca dalla revisione delle dichiarazioni e da un differente giudizio di attendibilità di un singolo teste, ma si fonda sul diverso apprezzamento di una pluralità di risultanze probatorie, sia testimoniali sia documentali, e sia quindi frutto di una complessiva revisione delle emergenze processuali, in parte trascurate o sottovalutate dai primi giudici.

o

❖ TRATTAMENTO SANZIONATORIO

Anche nel punto relativo al trattamento sanzionatorio la *Corte* ritiene di doversi discostare dal giudizio del *Tribunale*, in particolare per quanto concerne il giudizio sull'imputato *ORSI*, che non si reputa meritevole del positivo apprezzamento che giustifica la concessione delle *attenuanti generiche*.

Queste, infatti, gli sono state concesse solo in virtù della sua partecipazione all'intero dibattimento avanti al *Tribunale*, e del "patimento" che gliene sarebbe derivato; ma, a prescindere dal carattere alquanto generico e vago delle motivazioni che sorreggono quel giudizio (indistintamente applicabili a qualunque imputato), gli atti non solo non contengono concreti elementi idonei a giustificare una positiva considerazione della sua persona e del suo comportamento (dal momento che l'incensuratezza non è di per sé sufficiente a questo scopo, mentre il ruolo istituzionale e la posizione sociale privilegiata indurrebbero semmai ad un maggior rigore), ma, anzi, forniscono ampio materiale per conclusioni di segno diametralmente opposto: ed a questo proposito pare sufficiente il richiamo a tutte le considerazioni già svolte riguardo all'intensa ed estesa attività di inquinamento probatorio, a lui direttamente ascrivibile, protratta nel tempo e non interrotta neppure durante il periodo di detenzione, senza risparmio di mezzi né persone, sfruttando la propria posizione apicale in un'impresa a partecipazione pubblica per asservire anche i *media* alle proprie esigenze private, e per "arruolare" negli organismi di vigilanza e controllo del Gruppo ex-magistrati con importanti incarichi, utilizzati poi per contattare -in modo affatto improprio- l'allora *Vice-Presidente del CSM*, e "sondare" lo stesso *PM* titolare delle indagini.

Né a fronte di ciò egli può utilmente invocare il comportamento processuale, dal momento che egli null'altro ha fatto al di fuori della presenza alle udienze, sottraendosi di fatto ad un serio confronto sia con l'accusa (pubblica privata), sia con il *Collegio*, scegliendo di rendere dichiarazioni spontanee (con la lettura di un testo scritto) in luogo di sottoporsi all'esame: scelta certamente legittima ma che comunque definisce in termini non proprio positivi



l'atteggiamento nei confronti del processo, la disponibilità al chiarimento e la complessiva trasparenza della persona.

Ciò premesso, riconosciuto il vincolo della *continuazione* tra i reati ascritti (stante l'evidente unicità del disegno criminoso che lega le diverse condotte), e ferma restando l'individuazione del reato più grave in quello contestato al *capo B)* -in ragione dei più elevati limiti della pena edittale-, e, all'interno di questo, dell'episodio di maggiore gravità nell'anno d'imposta 2011 (per la maggiore entità dell'evasione), si ritiene equo stabilire per *ORSI* la *pena base in anni due e mesi sei di reclusione* (più elevata del minimo non solo a causa dell'ingente ammontare degli elementi passivi fittizi dichiarati, ma anche e soprattutto per la complessità del meccanismo realizzato a questo scopo, e il corrispondente dispiego di risorse umane, materiali ed economiche), aumentata di *quattro mesi di reclusione* per ogni altro anno d'imposta contestato -e quindi complessivamente di *anni uno di reclusione* per gli ulteriori addebiti di natura fiscale-, e di *anni uno di reclusione* per il *capo A)*, per una pena finale di *anni quattro e mesi sei di reclusione*.

Nei confronti di *SPAGNOLINI*, cui non risultano direttamente ascrivibili manovre intese ad inquinare le prove, possono essere confermate *attenuanti generiche* già concesse in primo grado: peraltro, a fronte del ruolo centrale assunto nell'economia complessiva della vicenda, sia per quanto concerne la conservazione del reato fiscale, sia sotto il profilo dei rapporti con il *M.llo TYAGI*, si ritiene che questa non possano essere riconosciute nella massima estensione, tenuto conto che sul piano processuale anch'egli si è limitato a presenziare alle udienze, sottraendosi però ad un confronto pieno, in analogia con la linea del coimputato.

Pertanto, muovendo dalla medesima *p.b.* stabilita per *ORSI* (*anni due e mesi sei di reclusione*), ed operata su questa una riduzione per le *attenuanti generiche* ad *anni due di reclusione*, nonché applicati gli stessi aumenti di pena previsti per il coimputato (*mesi quattro* per ogni altro anno d'imposta contestato al *capo B)* -per complessivi *anni uno di reclusione*-; *anni uno* per il *capo A)*), si perviene ad una pena finale di *anni quattro di reclusione*.

La misura della pena irrogata comporta per entrambi gli imputati la *revoca* del beneficio della *sospensione condizionale*, mentre vanno confermate le *sanzioni accessorie ex art. 12 D. Lgs. 74/00* già applicate con la sentenza di primo grado.

o

❖ STATUZIONI CIVILI - CONFISCA

Da ultimo vanno trattati i profili inerenti il risarcimento del danno a favore della *parte civile Agenzia delle Entrate* e la *confisca* richiesta dalla pubblica accusa.



Per quanto riguarda, in primo luogo, il danno patrimoniale derivante dai reati fiscali, questa Corte ritiene di condividere l'insegnamento della S.C. secondo cui esso può corrispondere al tributo evaso, qualora il reato ne abbia reso impossibile il recupero:³¹⁵

"...e ciò per la ragione che, normalmente, la commissione del reato non comporta necessariamente il venir meno o l'inesigibilità del credito tributario nei confronti del contribuente debitore e quindi non provoca alcun danno alla amministrazione (che può sempre agire con i mezzi coattivi previsti dalla normativa tributaria nei confronti del debitore), se non quelli derivanti dalle spese di riscossione e dal ritardo nell'adempimento, per i quali appunto le norme tributarie già prevedono appositi importi a titolo di interessi e di sanzioni tributarie. In via ordinaria, pertanto, deve condividersi il... principio... secondo cui il danno derivante all'amministrazione finanziaria dal reato tributario non coincide, almeno normalmente, col tributo evaso. Il reato può invece comportare un danno per l'amministrazione coincidente con il, o parametrato al, tributo evaso esclusivamente nell'ipotesi in cui, a causa della commissione del reato stesso, si sia verificata la conseguenza (legata al reato da nesso eziologico) che l'amministrazione non abbia più la possibilità di riscuotere, nemmeno coattivamente, le somme dovute (a titolo di tributo evaso, di interessi e di sanzioni tributarie) direttamente dal contribuente, come, ad esempio, quando il fatto reato abbia comportato l'estinzione della obbligazione tributaria, o abbia comportato un ritardo tale nell'accertamento dell'evasione da rendere impossibile il recupero del credito erariale, o in altri analoghi casi. Pertanto, perché l'imputato, nel processo penale, possa essere condannato al risarcimento del danno consistente nel tributo evaso, anche mediante una condanna generica che però affermi l'esistenza del danno-conseguenza (l'«an») e sia quindi suscettibile di vincolare il giudice civile sul punto, è necessario che l'amministrazione costituitasi parte civile fornisca la concreta, puntuale e specifica prova che tale danno si sia effettivamente verificato, ossia che in conseguenza del reato l'amministrazione stessa non abbia più la possibilità di recuperare, nemmeno coattivamente, il credito erariale dal contribuente. Qualora nel giudizio penale l'amministrazione non abbia invece fornito questa specifica prova, il giudice penale potrà sempre applicare il principio, dianzi ricordato, secondo cui, ai sensi dell'art. 539, c.1 c.p.p., la condanna generica al risarcimento del danno non esige una indagine sulla concreta esistenza di un danno risarcibile, essendo sufficiente, a tal fine, l'accertamento del fatto-reato (c.d. danno evento) potenzialmente produttivo di conseguenze dannose, con la precisazione, però, che, ai sensi dell'art. 651 c.p.p., tale statuizione non ha normalmente efficacia di giudicato in ordine alle conseguenze economiche del fatto illecito commesso dall'imputato. Ed invero, la commissione di un reato tributario costituisce un fatto potenzialmente produttivo di conseguenze dannose per l'amministrazione finanziaria, essendo appunto possibile che in conseguenza del reato l'amministrazione stessa non sia più in grado di recuperare, nemmeno coattivamente, il tributo. Il che è sufficiente per l'accertamento del danno-evento e del nesso di causalità in astratto e per l'emissione da parte del giudice penale -qualora vi sia una domanda in tal senso della parte civile- di una condanna generica al risarcimento del danno, condanna che però, ai sensi dell'art. 651 c.p.p., non ha efficacia di giudicato nel processo civile, nel quale pertanto l'amministrazione, per ottenere la condanna dell'autore del reato al risarcimento di una somma corrispondente al tributo evaso, dovrà appunto provare che in conseguenza del reato stesso, è venuta meno la possibilità di riscuotere il tributo dal contribuente."

I principi affermati in questa pronuncia ben si adattano al caso in esame, dal momento che la parte civile Agenzia delle Entrate non ha fornito prova né dell'ammontare delle conseguenze, sul piano tributario, dell'esposizione nelle dichiarazioni di AW degli elementi passivi fittizi

³¹⁵ Cass. Sez. 3, sent. n. 52752 del 20/5/14 -rv. 262360-



contestati, né dell'eventuale impossibilità di recuperare in via diretta dal contribuente il tributo evaso in conseguenza del reato.

Pertanto, la decisione del *Tribunale* può essere confermata anche nel punto concernente la condanna generica degli imputati al risarcimento del danno patrimoniale (in quanto responsabili solidali), rimettendo al separato giudizio civile ogni ulteriore questione.

Mentre deve escludersi, nella fattispecie, la sussistenza di profili di *danno funzionale*, non essendo stato dimostrato che l'attività di accertamento tributario sia stata sviata o turbata, né che l'*AF* abbia dovuto affrontare particolari spese a questo scopo (essendosi limitata a recepire i risultati delle indagini svolte nell'ambito del presente processo), va confermata anche la condanna al risarcimento del *danno non patrimoniale*, sotto il profilo liquidazione del *danno all'immagine*, per le pertinenti e valide ragioni già esposte dal *Tribunale* a sostegno della propria decisione sul punto³¹⁶, potendosi anche qui rispondere alle doglianze svolte dalla difesa³¹⁷ con l'insegnamento della *S.C.*, secondo cui:³¹⁸

"...il principio generale della risarcibilità del danno non patrimoniale ai sensi dell'art. 2059 c.c. ed il principio della risarcibilità del danno all'immagine subito da enti preposti al controllo del corretto esercizio di attività (economiche e non) a seguito della commissione di connessi all'espletamento di tali attività... non può ritenersi derogato, in mancanza di qualsiasi specifica indicazione normativa, dal D.L. n. 78 del 2009, citato art. 17, comma 30 ter, che pone una norma speciale che si riferisce esclusivamente all'azione per il risarcimento del danno all'immagine esercitata dalle procure della Corte dei Conti recato da pubblici dipendenti all'ente pubblico di appartenenza e non si estende in via generale al risarcimento del danno non patrimoniale liquidabile dal giudice penale a seguito di una condanna per un illecito penale".

Ciò premesso, ritiene la *Corte* che la misura della provvisoria assegnata dal *Tribunale* alla parte civile in relazione a quest'ultimo profilo di danno, in assenza di elementi utili ad un'attendibile quantificazione, sia eccessiva e non sorretta da adeguata motivazione, e che debba quindi essere considerevolmente ridotta: in questo senso, si stima equo rideterminare la provvisoria a favore della predetta parte civile in €. 300.000,00, tenuto conto della notorietà assunta dalla vicenda anche a livello internazionale e della protrazione delle condotte

³¹⁶ *"È evidente il pregiudizio all'immagine subito dagli Enti preposti al controllo sul corretto esercizio di attività: a fronte di un meccanismo che è stato operativo per anni, per somme ingenti, e che è stato fatto emergere con notevoli difficoltà a distanza di anni dalla sua creazione, si rafforza nei consociati la convinzione della facile eludibilità del sistema d'imposizione fiscale e la debolezza del sistema di controllo. Da ultimo il danno risulta amplificato dalla notorietà dei soggetti coinvolti: basti vedere quale campagna di stampa abbia accompagnato tutte le vicende salienti di questo processo fin dalla fase delle indagini preliminari."*

³¹⁷ In particolare la difesa si fonda sull'art. 17, c. 30 ter D.L. 78/09, conv. con modif. in L. 102/09, il quale prevede che *"le procure della Corte dei Conti esercitano l'azione per il risarcimento del danno all'immagine nei soli casi e nei modi previsti dalla L. 27 marzo 2001, n. 97, art. 7"*, che -a sua volta- richiama esplicitamente i soli *"delitti dei pubblici ufficiali contro la pubblica amministrazione previsti nel capo I del titolo II del libro secondo del codice penale"*.

³¹⁸ *Cass., Sez. F, sent. n. 35729 dell'1/8/13 -rv. 256583-*.



illecite per diversi anni d'imposta, che certamente incide sulla rappresentazione esterna dell'AF.

Infine, la richiesta di *confisca* formulata dalla pubblica accusa va accolta con riferimento ad entrambi i reati di cui all'imputazione.

Con riferimento al reato fiscale, premesso che la condotta contestata consiste nell'esposizione in dichiarazione di elementi passivi fittizi, onde il vantaggio fiscale che ne deriva non può essere determinato semplicemente attraverso l'applicazione delle aliquote previste, si deve osservare che la giurisprudenza di legittimità in proposito ha chiarito che il profitto, confiscabile anche nella forma per equivalente, ben può essere costituito dal risparmio d'imposta assicurato per gli anni successivi per effetto della minor perdita rispetto a quella dichiarata, a condizione che sia fornita la prova dell'effettivo beneficio fiscale derivante dall'esposizione dei costi fittizi³¹⁹: poiché nel caso di specie gli elementi acquisiti non consentono di determinare le conseguenze del reato sul piano tributario, il vincolo non può essere concesso nella misura richiesta; in ogni caso, in assenza di doglianze da parte della difesa su questo specifico punto, quanto statuito dal *Tribunale* va confermato.

In relazione all'addebito di cui al *capo A*), come in precedenza riqualificato, si deve innanzitutto tenere presente che la confisca per equivalente può essere disposta solo nei limiti dell'importo effettivamente corrispondente al prezzo del reato³²⁰: d'altro canto, la circostanza che le somme siano state erogate a terzi -e non direttamente al funzionario pubblico- non esclude che possano essere qualificate come "*prezzo*" della corruzione, qualora esse costituiscano una forma di indiretta "remunerazione" del pubblico funzionario per gli atti compiuti a favore del privato.³²¹

Applicando tali principi alla presente fattispecie, sulla base della documentazione rinvenuta ed in particolare del già citato prospetto rubricato come *all. 22*³²², contenente la sintesi dei pagamenti effettuati da *HASCHKE* a favore della "*famiglia*" (in cui sono comprese -per quanto ripetutamente detto- le somme destinate al pubblico ufficiale indiano, e comunque evidentemente costituenti una forma di remunerazione indiretta anche per quest'ultimo), delle spiegazioni in proposito fornite dallo stesso *HASCHKE*, dei documenti attestanti i movimenti finanziari intervenuti sul conto intestato alla società *INTERSTELLAR* (sul quale affluivano le

³¹⁹ *Cass. Sez. 3, sent. n. 44644 del 29/9/15 -rv. 265610-*: il principio di cui alla massima è stato affermato in relazione alla diversa ipotesi di cui all'*art. 4 D. Lgs. 74/00*, ma è certamente applicabile anche al caso in esame.

³²⁰ *CASS., Sez. 6, sent. n. 14017 del 13/2/2014 -rv. 259457-*

³²¹ *Cass., Sez. 6, sent. n. 28264 del 26/3/13 -rv. 255609-*

³²² *Rogatoria Svizzera, all. E.9.15 (v. supra, A/4)*



somme costituenti la provvista per il pagamento del prezzo della corruzione), l'importo complessivamente pagato quale prezzo della corruzione fino al 24/4/12 può essere quantificato con certezza in una cifra non inferiore ad €. 7.500.000,00: nei confronti degli imputati, quindi, la confisca per equivalente può essere disposta per importo corrispondente, da ritenersi comprensivo della confisca già disposta dal Tribunale in relazione al reato fiscale. Da ultimo, gli imputati vanno condannati alla rifusione delle spese di prosecuita rappresentanza e difesa della parte civile costituita Agenzia delle Entrate, che (tenuto conto dell'attività in concreto svolta e del corrispondente impegno processuale nella presente fase di giudizio) si stima equo liquidare in complessivi €. 7.000,00, oltre I.V.A. e C.P.A

o o o



All'esito di quanto premesso e considerato, la Corte

P.Q.M.

visto l'art. 605 c.p.p., in parziale riforma della sentenza del Tribunale di BUSTO ARSIZIO del 9/10/14 appellata dagli imputati **ORSI Giuseppe** e **SPAGNOLINI Bruno**, dal P.M. e dal P.G. nonché dalla *parte civile Agenzia delle Entrate*,

DICHIARA

ORSI e **SPAGNOLINI** responsabili del reato di cui agli artt. 110 - 112 n.1; 318 - 321 - 322 bis, c.2 n.2, c.p., così diversamente qualificati i fatti di cui al capo A), e del reato di cui al capo B) limitatamente all'indicazione nelle dichiarazioni dei costi di cui alle fatture emesse da **IDS TUNISIA**:

- ✓ per l'anno 2008 quanto all'importo di €. 1.022.000,
 - ✓ per l'anno 2009 quanto all'importo di €. 3.853.750,
 - ✓ per l'anno 2010 quanto all'importo di €. 4.435.968,
 - ✓ per l'anno 2011 quanto all'importo di €. 4.856.640,
- unificati dal vincolo della continuazione, e, escluse le circostanze attenuanti generiche per **ORSI**,

RIDETERMINA

la pena inflitta:

- ↪ a **SPAGNOLINI** in anni quattro di reclusione,
- ↪ ad **ORSI** in anni quattro e mesi sei di reclusione,

REVOCA

il beneficio della *sospensione condizionale della pena*;

visto l'art. 322 ter c.p.p.

DISPONE

nei confronti dei predetti la confisca per equivalente dell'importo di €. 7.500.000,00 (*settemilionicinquecentomila/00*);

RIDUCE

la misura della provvisoria assegnata alla parte civile *Agenzia delle Entrate* ad €. 300.000,00;

visto l'art. 592 c.p.p.

CONDANNA

i predetti imputati al pagamento delle ulteriori spese di giudizio, e alla rifusione delle spese di prosecuzione rappresentanza e difesa della parte civile costituita *Agenzia delle Entrate* che si liquidano in complessivi €. 7.000,00, oltre I.V.A. e C.P.A.;

CONFERMA

nel resto.

Milano, 7 aprile 2016

Il Presidente est.

INDICE

<u>DISPOSITIVO I GRADO E IMPUTAZIONI</u>	pag. 1
<u>LA SENTENZA DI PRIMO GRADO</u>	" 5
<u>LE IMPUGNAZIONI</u>	" 15
- <u>ORSI</u>	pag. 15
- <u>SPAGNOLINI</u>	" 18
- <u>P.C. Agenzia delle Entrate</u>	" 20
- <u>P.G.</u>	" 22
- <u>P.M.</u>	" 26
<u>MOTIVI DELLA DECISIONE</u>	" 37
- <u>PREMESSA</u>	pag. 37
- <u>PARTE I: CAPO B)</u>	" 50
<u>B/1) L'origine dell'accordo.</u>	" 55
<u>B/2) Contratti GORDIAN</u>	" 66
<u>B/3) Contratto AW/IDS INDIA</u>	" 75
<u>B/4) Questione "offset"</u>	" 87
<u>B/5) Contratto AW/IDS TUNISIA</u>	" 96
<u>B/6) Le prestazioni contrattuali</u>	" 121
<u>B/7) Qualificazione giuridica</u>	" 144
- <u>PARTE II: CAPO A)</u>	" 147
<u>A/1) La corruzione del M.llo Sashi TYAGI</u>	" 148
<u>A/2) Christian MICHEL</u>	" 165
<u>A/3) Gli incontri con il M.llo TYAGI.</u>	" 174
<u>A/4) I rapporti economici</u>	" 181
<u>A/5) Un errore di persona (o forse no)</u>	" 197
<u>A/6) L'atto del pubblico ufficiale</u>	" 204
<u>TRATTAMENTO SANZIONATORIO</u>	" 218
<u>STATUIZIONI CIVILI - CONFISCA</u>	" 219
<u>DISPOSITIVO</u>	" 224
<u>INDICE</u>	" 225