

proc. 648/05 RGNR
1256/05 RGGIP
43/08 reg. mis. caut.

insomma. Tutto qua.

P.: ok, allora io organizzo una cosa ma...dobbiamo, si adesso che...che...che la cosa sta partendo...ti ho detto, possiamo fare un salto a coso e ti posso presentare un po' tutti quanti (non udibile, ndr)

R.: va bene capo, allora ci sentiamo...

P.: il discorso però, scusa, io modestamente (non udibile, ndr) se è già avviato nel discorso, però sarebbe forse anche meglio aspettare l'assegna (non udibile, ndr)

R.: però c'è una cosa, Roberto. Tu hai ragione, ma quando si assegna il tutto, io vado fuori tempo perchè quelli di Roma, tu sai che hanno bisogno di...15, 20 giorni per gli affidamenti. Eh. Tanto io solo le carte voglio, poi si parla quando sa...me l'hanno affidato si vede

P.: (non udibile, ndr)

R.: se vogliono comprare comprano, se no pazienza. Però le carte devo partire prima io²⁷

P.: (non udibile, ndr) capito, (incompr. ndr) viene settimana prossima

R.: ah

P.: però lui poi come fa a intervenire (non udibile, ndr) perchè non è che si possa (non udibile, ndr)

R.: no no. Va bene, allora Roberto vedi tu come meglio si può fare se no...

P.: no no no no no, va bene, (incompr. ndr) male che vada, male che vada anche se (non udibile, ndr) eh perchè teoricamente (non udibile, ndr) meglio che si (non udibile, ndr)

R.: va bene

P.: malaugurata idea, ti...ti (non udibile, ndr) attivo Francini su questo (non udibile, ndr) qua

R.: bravo!

P.: lui settimana prossima io non ci sono ma lui dovrebbe essere qui

R.: va bene, capo. Vedi tu, io sono qua. Fammi sapere qualcosa

P.: ok, d'accordo

R.: grazie, grazie caro. Ciao

P.: ciao (incompr. ndr)

R.: ciao, grazie

²⁷ il senso del discorso di Romano è chiaro: egli, che ha appreso della fornitura in arrivo, si attiva perché Ferrara stipuli il contratto con lui, piuttosto che con altri agenti della TOTAL; egli è evidentemente all'oscuro della decisione dei vertici della TOTAL di concludere il contratto di fornitura con Ferrara, e tratta la cosa come una opportunità da non perdere;

proc. 648/05 RGNR
1256/05 RGGIP
43/08 reg. mis. caut.

fine trascrizione

...OMISSIS...trascrizione integrale della conversazione telefonica in uscita dall'utenza monitorata numero (OMISSIS) - imsi master (OMISSIS) - in uso a PASI Roberto, ed in entrata sull'utenza numero (OMISSIS) in uso a ROMANO Vito

Conversazione del 05.02.2008, ore 15:40, progressivo n. 1775.---//

LEGENDA

P.: PASI Roberto.

R.: ROMANO Vito.

INIZIO TRASCRIZIONE

R.: pronto?

P.: pronto, pronto Vito sono Roberto

R.: ciao capo. Dimmi.

P.: ciao, come stai?

R.: benissimo

P.: senti, io non sono a Potenza come ti avevo detto...

R.: sì

P.: ...e quindi sono in giro, eccetera

R.: che devo fare?

P.: eventualmente posso (*incompr.ndr*) indietro per venerdì

R.: sì

P.: eh, per quel discorso là...

R.: sì

P.: allora, io quello che ho capito è che addirittura lui, il tizio lì di Policoro ha già chiesto ufficialmente di avere una...eh...ovviamente un prezzo di favore...ehm...buono... per tutta quanta la sua attività

R.: sì

P.: eh...vabbè, c'è una galleria, può darsi si interrompe, eventualmente ti richiamo

R.: sì

P.: ehm....(*incompr.ndr*)

R.: non ti sento

cade la linea

proc. 648/05 RGNR
1256/05 RGGIP
43/08 reg. mis. caut.

FINE TRASCRIZIONE

...OMISSIS...trascrizione integrale della conversazione telefonica in uscita dall'utenza monitorata numero (omissis) - imsi master (omissis) - in uso a **PASI Roberto**, ed in entrata sull'utenza numero (omissis) in uso a **ROMANO Vito**, nato ad Avigliano (PZ) il 25.11.1960.---//

conversazione del 05.02.08, ore 15:42, progressivo n. 1777.-

--//

LEGENDA

P.: PASI Roberto;

R.: ROMANO Vito;

INIZIO TRASCRIZIONE

R.: hey Robè

P.: sì sì (incompr.ndr)

R.: dicevi?

P.: **no, dicevo, lui... Massimo ARCI, non ti ha...non ti ha detto nulla?**

R.: **no, mi ha detto che lui ha avuto questa richiesta però ARCI vuole che la devo codificare io**

P.: e bè, sì, no, certo, difatti. Ma lì è perchè...

(voci in sottofondo)

P.: ...pronto?

R.: sì sì, dimmi dimmi

P.: no, sto sentendo altre voci, non lo so. Eh...niente, quindi la cosa, la cosa praticamente è ritornata comunque a te.

R.: sì

P.: non è un discorso dire: "Eh, perché potevi fare due cose pa...due discorsi paralleli eccetera". Quindi lui ti ha chiamato e quindi...

R.: e niente...

P.: ...esattamente la stessa cosa che si è messa in moto prima.

R.: sì sì. Ho detto...

proc. 648/05 RGNR
1256/05 RGGIP
43/08 reg. mis. caut.

P.: ho detto bè...

R.: ... "guarda che questo qui ha chiamato tramite quell'ingegnere, eccetera eccetera"

P.: allora io non ci sono però c'è un incontro giù...eh...in settimana

R.: sì

P.: ...eh...e dico magari che tu lo chiamerai

R.: io l'ho già chiamato l'altra sera.

P.: ah

R.: ho già chiamato e siamo rimasti che ci dobbiamo sentire fine settimana

P.: ah, quindi non hai bisogno di...di altre cose particolari?

R.: no! Però se c'era qualcuno che mi poteva dare una telefonata, mi faceva un piacere. Solo questo

P.: va bene, va bene. Io...

R.: capito, è solo...

P.: ma una telefonata nel senso che lui ti richiama, di metterti in contatto oppure...

R.: no, una telefonata per dire: "Guarda, noi siamo contenti se voi comprate dall'agenzia di Potenza", insomma. Che poi non è altro quello che Total vuole.

P.: sì, no ma pare che la cosa addirittura sia partita da lui. E' lui che ha fatto una richiesta di avere, appunto...

R.: sì

P.: ...visto che lavora con noi, di avere un prezzo agevolato

R.: sì sì. Vabbè il prezzo dobbiamo discutere, non è che glielo possiamo regalare

P.: e la Total...no certamente, vabbè è chiaro. Noi comunque...

R.: avrà un prezzo...avrà un prezzo agevolato in base al pagamento, vedremo

P.: tu hai...tu hai...tu hai idea dei volumi che sono necessari, eccetera?

R.: ma non lo so. Vedremo, vedremo che cosa...che cosa lui consuma, come vuol pagare. Insomma, è tutta una serie di cose. Roberto tu sai che...

proc. 648/05 RGNR
1256/05 RGGIP
43/08 reg. mis. caut.

P.: certamente, certamente

R.: ...più a corto paga e più avrà un prezzo

P.: certo certo certo. No ma questi sono aspetti poi...

R.: intanto io lo voglio codificare

P.: questi sono aspetti poi di...di commerciali tuoi in cui giustamente io non ci devo e non ci posso entrare

R.: no no no

P.: te la giochi al meglio come vuoi tu

R.: si si si. Ma l'importante è che, diciamo, mi...mi venga fatta la presentazione e che mi cominci a dare le carte per fare l'affidamento. Tutto qua

P.: guarda, io inizio...inizio a...quindi allora faccio parlare della cosa in settimana

R.: si

P.: eh...ed eventualmente dico...faccio dire che lui ti richiami in modo che ti d'accordo per questo affidamento

R.: esatto. E io vado lì a prendermi le carte per vedere...

P.: anche il giro si è chiuso. Poi dopo, con calma, quando...una volta che ci sono io, facciamo tutti questi giri insieme...

R.: bravo!

P.: ...(incompr.ndr) qualcuno

R.: facciamo un salto, dai

P.: mi comporterei così. Adesso io sto...

R.: va bene

P.: ...sono appunto, non...non...non era evidente. Cioè tu hai bisogno semplicemente delle carte sue per l'affidamento e basta

R.: esatto, basta. Gli devo fare l'affidamento

P.: cioè tutto il resto già di fatto...eh...è in piedi.

R.: il resto è tutto a posto. Total già sa tutto.

P.: (incompr.ndr) senza creare rancore, eccetera. Per cui, è chiaro, un discorso in parallelo, dico: "No, ma come..."

R.: no no no no!

P.: cioè Milano, Roma...

R.: l'agente sono io

P.: ma sì, appunto (incompr.ndr)

proc. 648/05 RGNR
1256/05 RGGIP
43/08 reg. mis. caut.

R.: l'agente sono io, Total non...non ha...

P.: (incompr.ndr)

R.: ...(incompr.ndr) direttamente. Hai capito?

P.: gli altri...gli altri che sono con lui, quelli invece li conosci perchè lì BULFARO, eccetera
(incompr.ndr)

R.: e gli altri sono già codificati a me, sono già clienti miei.

P.: ah, (incompr.ndr) l'unico è lui. Ok

R.: si sì, gli altri è tutto a posto

P.: va bene

R.: sono già clienti nostri, non c'è problema

P.: va bene, allora facciamo così

R.: ok, Roberto. Ma dove stai, a Roma tu?

P.: (incompr.ndr) eh no, sono...sto andando adesso verso L'Aquila

R.: ah, ho capito

P.: abbiamo una riunione del CO.DIR. di due giorni insieme fuori dalla...fuori da Roma, anche di convivenze in modo da...

R.: ma quell'ingegnere di cui ti avevo parlato io, che mi sono dimenticato come si chiama adesso

P.: Francini?

R.: Francini. Quello so che è in collegamento con loro. Hai capito?

P.: lui è andato all'altro incontro. Lui adesso avrà quest'altro incontro oggi...quindi gli ...io l'ho visto adesso. Ci siamo trovati...

R.: a Francini?

P.: ...a pranzo a mezza strada, sì

R.: sì

P.: sull'autostrada e gli ho detto di mettersi in contatto con giù, quando li incontra mercoledì...di farlo attivare. Io non pe...io pensavo che non fo...Lui ha detto: "Ma guarda che però c'è già di mezzo Massimo ARCI che...". Dico: "ma guarda, non mi risulta. Comunque poi per la Basilicata...

proc. 648/05 RGNR
1256/05 RGGIP
43/08 reg. mis. caut.

R.: esatto!

P.: ...c'è VITO che vende tutto quanto, è lui che ha l'esclusiva dei prodotti, tutto quanto. E non è che poi la cosa è gestita da Roma o da Milano o da..."

R.: tu gli dovevi parlare di me a Francini, gli dovevi parlare di me!

P.: infatti gli ho parlato. Gli ho parlato e ho detto: "Guarda che lui è tutto...è lui l'uomo" gli ho detto

R.: esatto

P.: (incompr.ndr) e vabbè. Quindi lì un pò ci siamo ricordati su questo punto, quindi adesso la cosa si può...

R.: Francini, l'importante è che fa il mio nome e tutto a posto. Hai capito?

P.: io gliel'ho già detto, gli ho già fatto...

R.: va bene

P.: ...non gli ho lasciato per ora il tuo numero di cellulare però ha il tuo nome

R.: sì

P.: lui mi ha dato il nome di questo ARCI che io non conosco assolutamente

R.: fesserie

P.: anche perchè penso sia abbastanza nuovo della zona

R.: ah, ho capito. Va bene Roberto. E vabbè poi magari, se sarà necessario lo chiamerò io

P.: questo ARCI da quando è che è capo zona? Non da molto

R.: questo ARCI ?

P.: da quanto tempo è capo zona, capo area?

R.: no, ARCI è un funzionario di Total a...a Mi...a Ro...a Roma

P.: a Roma, sì

R.: del commerciale. E' il mio capo. Hai capito?

P.: ma quindi non c'entra nulla con la tua attività

R.: ma no, c'entra, è il mio capo

P.: ah ah, ecco, è questo qui. Cioè è il tuo riferimento su a Roma.

R.: esatto.

P.: ok. Ma lì...sì ma prima avevi ORSI a Roma, no, come riferimento

proc. 648/05 RGNR
1256/05 RGGIP
43/08 reg. mis. caut.

R.: e sì, diciamo che era il vice di ORSI, di Luigi, dai

P.: eh. Quindi lui...ah, vabbè

R.: ha preso il posto di Luigi, dai

P.: sì sì sì. Ma quindi non è molto...

R.: no, già c'era pure prima ma non era...era...faceva tutto Luigi. Hai capito?...Pronto?

cade la linea

FINE TRASCRIZIONE

...OMISSIS...trascrizione integrale della conversazione telefonica in uscita dall'utenza monitorata numero (0615515) - **imsi master (0615515)** - in uso a **PASI Roberto**, ed in entrata sull'utenza numero (0615515) in uso a **ROMANO Vito**

conversazione del 5.2.08, ore 15:49, progressivo n. 1778.---//

LEGENDA

P.: PASI Roberto.

R.: ROMANO Vito.

INIZIO TRASCRIZIONE

R.: pronto?

P.: sì, eccomi. Scusa ero in galleria

R.: sì Roberto, sì

P.: vabbè no, comunque...niente, che stavamo dicendo, boh?

Sì, e quindi lui è da poco che ha preso in mano la...il posto di ORSI, credo

R.: esatto, bravo. Sì sì

P.: dovrebbe...ok, ok

R.: ok, tu...

P.: quindi settimana dovremo chiudere il giro. Poi dopo (non udibile *ndr*) tanto, diciamo lui non ha ancora...la...la...l'assegnazione è ancora preliminare della gara, non ha ancora chiuso, non c'è ancora il contratto firmato, quindi...

2

proc. 648/05 RGNR
1256/05 RGGIP
43/08 reg. mis. caut.

R.: ok

P.: comunque c'è ancora un pò di tempo, no, anche dal punto di vista (non udibile.ndr)

R.: vabbè, però se lui mi dà le carte io mi attivo. Hai capito?

P.: vabbè, ma tu cosa hai bisogno da parte sua concretamente?

R.: eh, le carte, un pò di bilanci, un pò di cose. Queste cose qua.

P.: si si, va bene.

R.: ok?

P.: vedo di farti chiudere questo giro qua...in settimana. Ciao.

R.: pronto?

cade la linea

FINE TRASCRIZIONE

... OMISSIS...trascrizione integrale della conversazione telefonica in entrata sull'utenza monitorata numero (OMISSIS) - imsi master (OMISSIS) - in uso a **PASI Roberto**, ed in uscita dall'utenza numero (OMISSIS) in uso a **FRANCINI Roberto**//

Intercettazione effettuata con sistema SIO 130.---//

Conversazione del 05.02.2008, ore 15:53, progressivo n. 1780.---//

LEGENDA

P.: PASI Roberto.

F.: FRANCINI Roberto.

INIZIO TRASCRIZIONE

P.: pronto?

F.: stavo pagando il benzinaio.

P.: come?

F.: stavo pagando il benzinaio.

P.: ah, vabbè. Niente, ho parlato con Vito ROMANO.

F.: si



proc. 648/05 RGNR
1256/05 RGGIP
43/08 reg. mis. caut.

P.: e lui, diciamo, che il giro è già tutto quanto chiuso nel senso che questo qui che ritieni tu lì... 'sto ARCI...eh...ovviamente lui non fa nulla, ha demandato la cosa, lui prende lui l'esclusiva della cosa

F.: eh

P.: quindi lui si è messo in contatto già con FERRARA.

F.: è solo che ti ho detto, già doveva essere conclusa secondo me. Il fatto è questo

P.: no no no, non è conclusa. Lui voleva che ci fosse comunque un circuito chiuso e lui sta aspettando da FERRARA...Siccome lui, per poter aprire nuovi clienti eccetera deve fare il cosiddetto "accredito" verso...

F.: penso...

P.: ...verso la società

F.: si

P.: ha bisogno di una serie di documenti. Quindi...

F.: no, però in questi giorni noi documenti da FERRARA ufficialmente ne dovremmo avere molti. No? Perché stiamo facendo la "due diligence" quindi la verifica dello stato (incompr.ndr)

P.: però sono due cose diverse

F.: sì, però siccome stiamo parlando con loro di documenti, quindi per loro non sono espliciti

P.: quando tu lo vedi mercoledì...

F.: ok

P.: ...gli dici: "Guarda, allora, ti sollecito i documenti se puoi farli arrivare nel giro di una settimana, fine settimana, visto che ce li hai già in mano a questo...eh...Vito Romano che ho già chiamato. Eventualmente, cioè...diciamo che..." Mostra che sei al corrente della cosa e che quindi il discorso va chiuso anche abbastanza rapidamente! E' giusto?

F.: eh, è nell'interesse loro!

P.: è per lo...nell'interesse loro perché dopo lui ha questo...accredito che deve fare anche a Milano eccetera il cliente, non è una cosa velocissima, mi ha detto

F.: vabbè comunque poi vediamo un pò di parlare anche con Vito per...perchè faccia veramente del suo meglio. No?

proc. 648/05 RGNR
1256/05 RGGIP
43/08 reg. mis. caut.

P.: sì sì, ma l'ho visto. Vabbè, ma poi dopo il prezzo dipende da tante cose, dipende anche, ha detto, da quanti giorni mi paga, come mi paga. Adesso...

F.: questi non...sono problemi su cui veramente io non c'entro niente

P.: esattamente. (incompr.ndr) questa roba qui non c'entriamo assolutamente nulla, quella te la giochi tu. Ovviamente devi essere sul mercato perchè se no non...

F.: no, deve essere il migliore del mercato se no...

P.: sì, vabbè vabbè

F.: se no è inutile. Cioè non facciamo nessuna figura noi, eh

P.: non era...non era al corrente dei quantitativi nel senso che non... non aveva...cioè (incompr.ndr) i quantitativi, di come facciamo le forniture, ogni quanto, come paga e tutto quanto eccetera, e viene fuori un prezzo. Io neanche adesso ti posso dire un prezzo così. No? Perché ...

F.: certo, ma è chiaro. Dipende da come preleva, dove! L'importante è dove! Perché sul gasolio il costo della cifra (incomprensibile) pesa molto perché i margini di guadagno sono veramente ridotti all'osso, eh, sul gasolio. E' un brutto mercato.

P.: vabbbè, tieni conto...

F.: ok ok , va bene però...

P.: il primo passo è che il cliente venga accreditato. Quindi c'è bisogno di un pò di carte, per questo ho Vito ROMANO...eh...in modo che lui possa...identifica la questione e mandare tutto su a Milano e possono...

F.: ok

P.: ...possono accreditare.

F.: va bene e vedere le cose in questo caso coincidevano. Ok.

P.: va bene, ok.

F.: d'accordo. Grazie Roberto

P.: ciao

F.: ciao, ciao, ciao.

fine trascrizione

proc. 648/05 RGNR
1256/05 RGGIP
43/08 reg. mis. caut.

In proposito occorre ancora una volta rimarcare come il sopra riportato colloquio telefonico intercorso il 5 febbraio 2008 tra i due manager TOTAL Roberto PASI e Roberto FRANCINI (cfr. trascrizione n. 1780, vd. *supra*) costituisca un'ulteriore ed ennesima conferma del coinvolgimento dell'intero apparato dirigente della TOTAL nell'accordo collusivo e corruttivo volto a favorire l'ATI FERRARA negli appalti riguardanti il Progetto Tempa Rossa, coinvolgimento, per altro, abbondantemente comprovato dal contenuto delle battute scambiate il 20 dicembre 2007 all'interno degli uffici della TOTAL di Potenza (vd *sopra*) tra l'amministratore delegato di TOTAL Italia Lionel LEVHA ed il suo collaboratore Roberto FRANCINI, nel corso del quale gli uomini TOTAL progettano e pianificano le tappe del progetto criminoso che avrebbe dovuto condurre l'ATI FERRARA ad aggiudicarsi l'appalto dei lavori di preparazione del Centro oli "Tempa Rossa", appalto poi aggiudicato al FERRARA.

**I RAPPORTI DI FERRARA CON POLITICI E AMMINISTRATORI LUCANI
RIFERITI SEMPRE ALLA TOTAL E AL PROGETTO TEMPA ROSSA.**

Come più volte anticipato e come emerge, in particolare, dal testo della trascrizione riportata nel paragrafo precedente, l'iter e lo sviluppo dell'intera vicenda delittuosa sottesa all'aggiudicazione dell'appalto dei lavori di preparazione del sito Centro oli "Tempa Rossa" (e degli altri ulteriori appalti di cui si parlerà nei seguenti capitoli) è stato caratterizzato dalle "influenze" e dalle "interferenze" esercitate da taluni esponenti dell'apparato politico – istituzionale lucano.

La conversazione intercorsa il 14 gennaio 2008 tra FERRARA e MONTESANO contiene richiami oltremodo significativi ed espliciti al deputato potentino Salvatore MARGIOTTA e al Presidente della Regione Basilicata Vito DE FILIPPO; in particolare proprio in relazione al MARGIOTTA i due interlocutori della suddetta conversazione fanno espresso riferimento al carattere determinante dell'intervento del menzionato per il buon esito del risultato della gara TOTAL,

17

proc. 648/05 RGNR
1256/05 RGGIP
43/08 reg. mis. caut.

menzionato per il buon esito del risultato della gara TOTAL, intervento che avrebbe compensato una precedente “delusione” procurata al FERRARA dallo stesso MARGIOTTA e riguardante, evidentemente, un appalto avente ad oggetto una grossa opera civile aggiudicata nella città di Potenza ad una ditta diversa da quella di FERRARA (al riguardo appare senz’altro verosimile il riferimento all’appalto relativo al lodo complesso di Gallitello aggiudicata ad un’ATI di Bari). Sempre con riferimento ai politici e al loro ruolo, il complesso degli elementi indiziari raccolti nel corso dell’attività d’indagine qui di seguito saranno rappresentati, mostrano come il FERRARA ed il suo principale socio nell’*“affaire TOTAL”*, Nino DONNOLI, si siano avvalsi, per riuscire ad accaparrarsi l’imponente commessa dei lavori del Centro oli “Tempa Rossa”, anche dell’ulteriore fondamentale “sostegno” del Presidente della Provincia di Matera Carmine NIGRO e del compagno di partito di questi, nonché Sindaco di Gorgoglione, Ignazio Giovanni TORNETTA.

Proprio con riferimento ai rapporti con i politici e alla vera e propria “partita di giro” caratterizzante il rapporto in questione tra il FERRARA (e i suoi associati) e i politici di cui si è parlato e di cui si parlerà diffusamente, appaiono fondamentali alcune battute scambiate tra il FERRARA e l’amico CAMERINO nel corso di una conversazione svoltasi negli uffici del FERRARA il 26 gennaio 2008, conversazione riguardante appunto, sempre gli appalti TOTAL.

Sintomaticamente, FERRARA, nel prospettare al suo interlocutore che conta di aggiudicarsi anche un’ulteriore gara di appalto²⁸, lascia intendere che ricorrerà agli stessi sistemi che gli hanno già consentito di accaparrarsi l’appalto per i lavori del Centro Oli ed illustra la natura di tali sistemi con parole che non hanno bisogno di commenti. Tale conversazione appare ancora oltre modo corroborante dell’ipotesi di reato di cui all’art. 416 cp, non lasciando adito a dubbio alcuno in ordine alla esistenza di un accordo

²⁸ Il riferimento riguarda la gara d’appalto bandita da TOTAL Italia per la fornitura dei servizi di trattamento e smaltimento dei fanghi di perforazione e sarà oggetto di più ampia disamina nel capitolo 3 della parte I.

proc. 648/05 RGNR
1256/05 RGGIP
43/08 reg. mis. caut.

programmatico proiettato verso la realizzazione di una serie indeterminata di affari illeciti omogenei; **“Vinceremo! Come vincemmo, vinciamo”**: queste le parole – che per la verità si commentano da sè – testualmente pronunciate dal FERRARA, il quale con straordinaria chiarezza, coniugando il verbo “vincere” al passato, al presente e al futuro fotografa e stigmatizza con eccezionale efficacia l’essenza del programma criminoso indeterminato facente capo al sodalizio criminoso in oggetto.

TESTO DELLE CONVERSAZIONI AVVENUTE IL GIORNO 26 GENNAIO 2008 ALL’INTERNO DEGLI UFFICI DELLA FERROSTRADA – SS 106 POLICORO (RIT 233/07) IN USO A FERRARA FRANCESCO R.

Progr. 2966, ore 20.57 del 26.01.08

O M I S S I S

Camerino— A proposito, ma poi che fine ha fatto quel lavoro là, delle terre, al Centro Oli? Perché mi... chi è che mi diceva che la lettera è arrivata?

Ferrara— Difatti ce l’ho martedì...

Camerino— Non l’avete vinta voi la gara?

Ferrara — No, io adesso... la gara (parole incomprensibili) progetto Tempa Rossa smaltimento fanghi e recupero (parole incomprensibili).

Camerino — Eh.

Ferrara— Ho l’appuntamento...

Camerino — E voi che cosa avete vinto? Chi è che mi diceva che...

Ferrara — Noi abbiamo vinto... abbiamo vinto... la gara per fare il Centro Oli.

Camerino— Ah. Ho capito.

Ferrara — Vinceremo! Come vincemmo, vinciamo!

Camerino — Ah. E chi è che mi diceva... quel cristiano... Donnoli...

Y

proc. 648/05 RGNR
1256/05 RGGIP
43/08 reg. mis. caut.

Ferrara — Che siamo...

Battute incomprensibili.

Ferrara — Ora sai che faccio? Adesso li metto tutti quanti...

Camerino — Così non...

Ferrara — E no, così... per capire se hanno il coraggio di dire di no a otto lucani.

Camerino — Sarà difficile.

Ferrara — Eh. Si devono assumere la responsabilità di dire di no a otto lucani, ai quali fra qualche mese vanno a chiedere il voto.

Camerino — Molto presto.

Ferrara — Molto presto.

Camerino — Quindi praticamente noi per la...

Ferrara — Vogliono il voto.

O M I S S I S

Invero, da una serie una serie cospicua ed omogenea di elementi investigativi (si fa, in particolare, riferimento: alle frequenti conversazioni telefoniche tra il FERRARA ed il TORNETTA e tra questi e i manager di TOTAL Italia PASI e FRANCINI; ai lunghi e dettagliati colloqui confidenziali tra il FERRARA e gli amici Elena ZIPPO, Vito Vincenzo BASENTINI, Nicola MONTESANO, Donato BOCHICCHIO; agli incontri col Presidente DE FILIPPO e a quelli col parlamentare MARGIOTTA) emerge nitidamente come il TORNETTA, il MARGIOTTA, il NIGRO e il DE FILIPPO abbiano rappresentato per il FERRARA i “politici di riferimento” non solo in relazione alla specifica “operazione” che ha condotto l’associazione temporanea di imprese guidata dall’imprenditore FERRARA ad aggiudicarsi uno degli appalti di lavori più importanti tra quelli banditi in Basilicata negli ultimi anni, ma di tutti gli affari riguardanti la TOTAL e lo sfruttamento delle risorse petrolifere in Basilicata. L’accurata e sistematica opera di “intermediazione”, di “informazione” e di “persuasione” svolta dagli autorevoli referenti politici del FERRARA e dai loro amici e collaboratori, hanno, infatti, offerto all’imprenditore il prezioso vantaggio di essere, di

proc. 648/05 RGNR
1256/05 RGGIP
43/08 reg. mis. caut.

volta in volta e a seconda dei casi, sostenuto e sponsorizzato presso il *management* TOTAL, informato dei punteggi conseguiti dagli altri concorrenti mentre ancora era in corso la procedura di gara e finanche avvertito dell'esistenza dell'attività d'indagine a suo carico.

I momenti "topici" dell'intera vicenda, infatti, (soprattutto, nel periodo ricompreso tra il 13 dicembre 2007 ed il 22 dicembre 2007 che, come si vedrà dettagliatamente più avanti, si è rivelato cruciale per le sorti vittoriose dell'ATI FERRARA) sono contraddistinti dai sistematici, a tratti frenetici incontri e contatti telefonici intercorsi tra il FERRARA, il DONNOLI ed i loro referenti politici. Contatti ed incontri che, come l'approfondita e accurata attività di monitoraggio condotta a carico del FERRARA evidenzia, avevano ad oggetto proprio la vittoria dell'ATI FERRARA.

Proprio a tal riguardo, per comprendere e per cogliere esattamente e nel dettaglio, il ruolo svolto dai politici di riferimento — e cioè dal TORNETTA, dal NIGRO, dal MARGIOTTA e dal DE FILIPPO — in relazione alla vicenda in esame occorre, in primo luogo, tener conto di quanto accaduto nell'arco di tempo ricompreso tra il 13 dicembre 2007 ed il 22 dicembre 2007, periodo, come ricordato più sopra, decisivo per il successo dell'ATI FERRARA che appena qualche settimana più tardi, il 14 gennaio 2008, si aggiudicherà l'appalto dei lavori di preparazione del Centro Oli "Tempa Rossa". Infatti proprio attraverso il monitoraggio telefonico del FERRARA, del PASI e del TORNETTA e attraverso la contestuale attività di osservazione, pedinamento e controllo è stato possibile ricostruire i tratti salienti di quello che appare essere lo snodo cruciale dell'intera vicenda. Il 13 dicembre 2007, Nino DONNOLI, membro del consiglio di amministrazione della DONNOLI Costruzioni s.r.l. che partecipa, come accennato, all'appalto per il Centro Oli "Tempa Rossa" insieme al FERRARA nell'ATI omonima, contatta Roberto PASI, il responsabile dell'Ufficio di Potenza della TOTAL, e gli chiede di incontrarlo. Nonostante l'inopportunità della richiesta — soprattutto ove si tenga conto che il DONNOLI è soggetto direttamente interessato agli

2