

In un libro scritto su iniziativa della "Fondazione Luigi de Januario" i retroscena di contratti stipulati in tutto il mondo

L'industria elettromeccanica ricorda la «pazza idea» del GIE

MILANO - Fu una «pazza idea» nata nel 1953, ma oggi l'Italia avrebbe proprio bisogno di pazzi come l'ingegnere Luigi de Januario, figlio di un ammiraglio e di una baronessa, il quale a 33 anni ebbe un'intuizione che cambiò la storia dell'impiantistica italiana: il GIE, Gruppo Industrie Elettromeccaniche. I rampanti manager del terzo millennio forse non saprebbero spiegare quanto questa società incise sull'economia italiana del dopoguerra, ma basterebbe elencare le aziende che accettarono subito la proposta di de Januario, convinte (da lui) che solo unite avrebbero sfondato sui mercati esteri: Compagnia Generale di Eletticità (Milano), Costruzioni Meccaniche Riva (Milano), Ercole Marelli (Milano), Franco Tosi (Legnano), Magrini (Bergamo), Officine Elettromeccaniche Galileo (Battaglia Terme), Sociedad Argentina de Electrificación Sadelmi (Milano). Un libro scritto da Francesco Corbellini, a lungo dirigente della spa prima di assumere la presidenza dell'Enel nel 1979, e Matteo Rivino, che ne fu segretario generale, apre gli archivi di quella «pazza idea» - così s'intitola il primo capitolo - offrendo una straordinaria carrellata di episodi in cui la caccia al business non

perde mai di vista l'umanità dei suoi protagonisti. Tipi coraggiosi: grazie a loro si aprirono nuove strade per l'impiantistica, dandole un forte impulso all'esportazione. All'inizio gli stranieri definivano il GIE il "pigmeo italiano", ma dovettero ricredersi: Luigi de Januario era una macchina da guerra. «... un grande personaggio, un trascinatore di uomini», scrive nella prefazione Luigi Iperiti, vice presidente di Techint e presidente della "Fondazione Luigi de Januario". Chi ha conosciuto bene questo ingegnere d'origine abruzzese sa che nel suo vocabolario non c'era spazio per l'impossibile. Esempio citato nel libro (Sestante Edizioni, 349 pagine): una sera in centro a Milano, sentendosi osservato da un consigliere d'amministrazione, parcheggiò l'auto con una decina di manovre in uno spazio risicato per dimostrare - spiegò poi - che lui riusciva a ottenere qualunque risultato. E i risultati giunsero subito dopo la nascita del "pool": nel 1955 il GIE firmò un contratto da 15 milioni di dollari per quattro stazioni di pompaggio nel Medio Egitto, una centrale idroelettrica a Passo Ajuricaba (Brasile) e una centrale termoelettrica a Puerto Cabel-

lo (Venezuela). Più interessata a quest'ultimo affare era la Franco Tosi, unico socio produttore di macchine termiche: fece un'offerta molto competitiva per macchine e montaggio, ma nessuno sapeva che in Venezuela i partecipanti alle gare pubbliche dovevano prevedere una cospicua provvigione per la più alta carica statale e la sua corte. Insomma, sconto sui prezzi per far saltare fuori i quattrini "extra" o niente contratto. La Tosi disse ok. Pochi giorni dopo però un'altra grana riguardò le opere civili, tanto che i preoccupati vertici legnanesi chiesero la testa di de Januario. Testa che, essendo il "motore" di quel primo grosso contratto e di altre decine firmati in tutto il mondo, rimase al suo posto. Fino al 1988, quando l'ingegnere morì. Nei 32 anni sotto la guida del *management* interno il GIE ottenne 200 commesse fra impianti idroelettrici, termoelettrici e sottostazioni elettriche per oltre 16.000 miliardi di lire, con un indice di competitività del 25%: un successo ogni quattro gare. Il *made in Italy* viaggiò dal Brasile alle Filippine, dall'Iran alla Turchia, Perù, Argentina, Iraq, Libano, Pakistan, Grecia, Uruguay, Costa d'Avorio, Congo; Co-

rea del Sud collezionando appalti e record. Uno a caso: la centrale termoelettrica di Nanjing (1972) fu il primo impianto energetico commissionato dalla Cina a una società occidentale. Ma in Italia qualcuno remava contro. Come Camillo Crociani, presidente di Finmeccanica: «Prepotente com'era», scrivono gli autori del libro, «mal tollerava gli autori del libro, «mal tollerava che Finmeccanica non avesse il completo controllo del GIE, dovendo convivere e ripartirsi il lavoro con le industrie private». Qualcosa stava cambiando. Entrato progressivamente nell'orbita Ansaldo, il GIE vide calare il sipario sulle sue vicende umane e imprenditoriali con la convenzione del 18 ottobre 1985: non più consorzio ma impresa. Parità azionaria ma gestione all'Ansaldo. Fine della «pazza idea». Luigi De Januario, pur conservando la carica di presidente, fu confinato in una bella stanza in fondo al corridoio dell'alta direzione nella sede di via Caboto. Nel 1989 la targa in cima alla facciata fu cambiata in Ansaldo GIE, poi il nome GIE sparì. Ora le industrie elettromeccaniche in Italia danno lavoro a 4.000 persone: negli anni Settanta erano 40.000.

Rosi Brandi

LA PREALPINA

19/02/2008