
Prefazione

Il GIE è stato un protagonista nella storia dell'impiantistica italiana. La sua vicenda è prima di tutto la storia di uomini e donne che credero e si entusiasmarono al progetto dell'ing. Luigi de Januario e divisero con Lui la stessa passione, la stessa volontà di raggiungere risultati, dimentichi spesso di loro stessi, delle loro famiglie e pronti a lottare in paesi anche difficili per il successo di questo loro progetto. Ancora oggi quegli uomini e quelle donne, che sono sopravvissuti alla scomparsa del GIE, conservano e, vorrei dire, hanno impresso nei loro cuori quelle medaglie su cui risalta il logo della loro antica società.

Questo libro è opera di Matteo Rivino e Francesco Corbellini, ma sarebbe meglio dire che lo hanno scritto tutte quelle persone che hanno vissuto questa stupenda avventura industriale ed umana. Le antiche vicende rivivono nel racconto dei protagonisti che hanno fatto a gara per portare il contributo delle loro testimonianze, dei loro ricordi.

Del resto chi meglio di Francesco Corbellini e Matteo Rivino poteva farsi carico di questa necessaria fatica perché le gesta di tanti protagonisti si conservassero per le nuove generazioni?

Luigi De Januario aveva voluto da subito Francesco come direttore commerciale, anche se aveva solo 29 anni, ed il padre di lui, Guido, come presidente per il suo passato prestigioso di senatore e di alto dirigente delle ferrovie. Guido Corbellini mantenne la carica di presidente del GIE fino alla sua morte, avvenuta nel marzo 1976, ed il figlio Francesco rimase accanto a De Januario, fino alla sua nomina, nel gennaio del 1979, alla presidenza dell'ENEL, condividendone la stessa visione strategica.

Matteo Rivino, arrivato al GIE nel gennaio del 1962, ha vissuto il tragitto del GIE da una posizione privilegiata, come segretario generale, accanto ai massimi dirigenti, portando un suo contributo pacato ed ordinato in una società che stava tumultuosamente crescendo nel compe-

titivo mercato mondiale, aiutando nelle complicate relazioni con i partners e per contro raccogliendone confidenze oggi preziose.

La caratteristica comune dei primi protagonisti del GIE è la giovane età. De Januario aveva 33 anni, Corbellini 29 ed i primi collaboratori erano ancora più giovani. Inoltre alcuni di loro erano stati nella marina militare, dove si erano conosciuti ed erano diventati amici: quella amicizia che nasce quando insieme si affrontano situazioni difficili e si condividono ideali comuni.

La squadra vincente si creò attorno al primo nucleo di protagonisti e con un leader riconosciuto come l'ing. De Januario. Qui il mio pensiero va al personaggio de "La chiave a stella" di Primo Levi, il montatore Faussonne, che con la sua chiave a stella assapora il "piacere di vedere crescere la sua creatura, piastra su piastra, bullone dopo bullone, solida, necessaria, simmetrica ed adatta allo scopo". A lui Primo Levi fa dire: "Se si escludono istanti prodigiosi e singoli che il destino ci può donare, l'amare il proprio lavoro (che purtroppo è privilegio di pochi) costituisce la migliore approssimazione concreta alla felicità sulla terra: ma questa è una verità che non molti conoscono". E come Faussonne anche molti dei personaggi di questa storia assaporarono la loro intima felicità nel lavoro impegnativo, nell'obbedire alle necessità dei progetti più che agli ordini dei loro capi, nel raggiungere le sedi stabilite e conoscere altri popoli anche se talvolta si trovarono in paesi non facili e non privi di pericoli.

Ma la storia del GIE è anche un capitolo importante della storia dell'impiantistica italiana ed in particolare di quella storia, che ancora non è stata scritta, se non per occasionali capitoli, del lavoro appassionato di ingegneri, tecnici ed operai che hanno speso i loro anni migliori in giro per il mondo per contribuire a creare, attraverso gli impianti produttivi da loro costruiti, nuovi strumenti di progresso economico e sociale.

L'Italia era uscita dalla seconda guerra mondiale con molte fabbriche distrutte ed allo stesso tempo con un'industria bellica da riconvertire a produzioni civili con inevitabili ridimensionamenti. La ricostruzione fu rapida e ben presto fu evidente, in molti settori industriali ma specialmente in quello del macchinario elettromeccanico, la necessità di ricercare nuovi mercati per alleviare la vasta e dolorosa disoccupazione con le sue pesanti implicazioni sociali. In questa situazione, molti operai, dirigenti, tecnici di grande esperienza e giovani desiderosi di lavorare e di affermarsi costituirono quel bacino di risorse qualificate su le quali l'ingegneria impiantistica poté contare per i suoi progetti.

Contemporaneamente, all'estero, in molti paesi si lanciarono vasti

programmi di industrializzazione. Crebbe la richiesta di nuovi impianti ed in primis di centrali elettriche per fare fronte all'aumento esponenziale dei consumi di energia elettrica.

Di fronte a queste opportunità ed alle necessità della nostra industria di sbocchi produttivi nacque e si sviluppò una forte spinta verso l'esportazione di impianti.

In alcuni settori, come quelli della chimica e petrolchimica, vi era già una buona esperienza, grazie essenzialmente alla Montecatini. In altri settori il nostro paese era poco presente o completamente assente, ma uomini di grande visione, come Agostino Rocca, Ferdinando Innocenti, Luigi de Januario, dimostrarono di sapere guardare lontano e facendosi capofila di progetti coraggiosi, seppero aprire, nell'immediato dopoguerra, nuove strade all'esportazione italiana. Strade che furono percorse anche da altri, che maturarono la loro vocazione verso l'estero in tempi successivi, quando, esaurendosi i fortissimi programmi di industrializzazione interni, fu gioco forza indirizzare le notevoli capacità tecniche e realizzative, che si erano nel frattempo andate costituendo, verso i nuovi mercati.

Volendo ripercorrere le principali tappe di questo processo e per meglio inquadrare nel momento storico la vicenda del GIE, mi sembra opportuno dare un quadro d'insieme dell'ingegneria impiantistica italiana cercando di cogliere gli accadimenti di carattere generale, disgiunti da fatti episodici, per cercare di capire quei complessi cambiamenti che si palesarono nel quarantennio che va dall'inizio degli anni cinquanta fino ai primissimi anni del 1990.

Gli anni cinquanta, quando nacque il GIE, furono caratterizzati dalle capacità di intraprendere di alcuni uomini, tra cui l'ing. Luigi de Januario, che fecero emergere l'industria impiantistica nazionale e le diedero un forte impulso verso l'esportazione.

Gradualmente molte di queste spinte iniziali, pionieristiche, in cui il voler fare era l'elemento distintivo, si incanalarono in organizzazioni efficienti ed attente all'evolversi dei mercati, diventati più esigenti e tecnologicamente più evoluti. Nacquero allora o si svilupparono le principali società di ingegneria impiantistica grazie alle quali gli anni settanta ed ottanta, in concomitanza con le forti disponibilità economiche dei principali paesi produttori di petrolio, furono gli anni d'oro dell'esportazione italiana di impianti. Poco per volta cominciarono però a palesarsi difficoltà crescenti per la maggiore competizione riscontrata nei mercati esteri e per le condizioni politiche ed industriali del nostro paese, per cui, alla fine degli anni ottanta e nei primi anni novanta, ini-

ziò una parabola discendente e si arrivò per alcuni dei protagonisti alla resa dei conti con dolorosi ridimensionamenti ed anche con la scomparsa di alcuni di loro, di dimensioni rilevanti. Chi sopravvive dovette adeguare le proprie strategie e mettere in atto programmi di potenziamento e concentrazione.

Ma ripercorriamo, per sommi capi, queste storie, cercando di individuare gli elementi caratterizzanti.

Una sostanziale parte delle società di ingegneria impiantistiche italiane nasce dall'industria, come enucleazione di uffici tecnici, nel momento in cui le esigenze interne si affievoliscono e si presenta la necessità di strutture indipendenti in grado di affrontare il mercato in modo autonomo per la ricerca di nuove commesse da clienti esterni.

L'esempio più rilevante è quello della Montecatini che, già a partire dal 1926, aveva realizzato centinaia di impianti ammoniaca-urea, in Italia ed all'estero, con il processo Fauser, e aveva continuato, anche negli anni '50 e '60, a progettare e costruire impianti per sé stessa e con i propri uffici tecnici. Ricordiamo tra questi il polipropilene a Ferrara con il processo Natta e, nel 1959, il petrolchimico a Brindisi. Nel 1966 le attività di progettazione e realizzazione sia di Montecatini che Edison sono unificate e nel 1973, diventata preponderante l'attività all'estero, conferite ad una nuova società, la Tecnimont.

Un anno prima era nata a Torino la FIAT Engineering, oggi Maire Engineering, come trasformazione in società autonoma del forte ufficio tecnico FIAT che era stato nel dopoguerra lo strumento per realizzare gli stabilimenti del gruppo in Italia ed all'estero e rispondere così alla crescente domanda di mezzi di trasporto.

La Snam Progetti era stata fondata assai prima, nel 1956, come emanazione del gruppo ENI, con il compito di progettare e costruire prima i propri impianti e poi di affrontare il mercato estero. Tralascio il Gruppo Rovelli, con la Sir, che si dedicò essenzialmente alla realizzazione dei propri impianti.

Oggi alcune di queste società non esistono più, come la Sir che scomparve con la sua capogruppo, mentre altre hanno continuato ad affermarsi e, con grande determinazione, hanno affrontato processi di concentrazione per poter essere più forti sul mercato.

Ne sono emerse due nuove realtà come il Gruppo Maire, nel quale sono confluite l'ex FIAT Engineering, la Tecnimont, la Salsgitter e la Sofregas e la nuova Saipem nella quale è confluita la Snam Progetti. Entrambi i nuovi protagonisti, nati da queste concentrazioni, sono globa-

lizzati, fortemente orientati verso l'esportazione, e di dimensioni rilevanti specialmente la Saipem-Snam Progetti, che ha un fatturato consolidato dell'ordine dei dieci miliardi di €.

Una storia a parte merita l'Italimpianti, nata, un anno dopo la Snam Progetti, con il nome di Cosider, come enucleazione dell'ufficio tecnico dell'Ilva, che, nel periodo 1947-1952, aveva ricostruito l'impianto siderurgico di Cornigliano. La Cosider conosce una crescita imponente, dovendo realizzare gli impianti previsti dal piano siderurgico nazionale. Ricordiamo che la produzione di acciaio in Italia aumentò da meno di 3 milioni di tonnellate, dell'immediato dopoguerra, agli oltre 17 milioni, all'inizio degli anni settanta, quando fu completato l'impianto di Taranto. Nel 1968 la società comincia a guardare con interesse ai mercati internazionali e cambia il proprio nome in Italimpianti. Dotata di personale numeroso e competente e di referenze di primo ordine, raccoglie per un ventennio importanti successi in numerosi paesi: dal laminatoio di Chimbote in Perù nel 1968 all'impianto alluminio in Argentina nel 1973, alla centrale atomica di Cordoba nel 1975, fino gli impianti integrali in Brasile ed in Iran nel 1977 con code fino alla fine degli anni ottanta ed ai tubifici in Russia nel 1985 ed in Cina nel 1989.

La società realizza questi imponenti impianti come main contractor, progettando allo stesso tempo alcuni dei principali componenti tecnologici come i forni di riscaldamento, le macchine per la movimentazione del carbone e del minerale e l'altoforno. I risultati tecnici dell'Italimpianti furono molto positivi, ma non così quelli economici, che finirono per travolgere la società. A dire il vero l'Italimpianti fu travolta anche per l'invadenza dei politici e dello stesso azionista IRI, che cercavano gratificazioni attraverso gli spettacolari successi di questa società, dimenticando o lasciando in seconda posizione i risultati economici e peggio ancora l'attenzione al mercato. Quel mercato che all'inizio degli anni novanta mise in difficoltà gran parte dei protagonisti dell'impiantistica italiana, ma in modo particolare l'Italimpianti, perché smise di richiedere impianti turn key, ma solo macchine ed impianti tecnologici. La società andò quindi incontro ad un processo di ridimensionamento e poi, per effetto della privatizzazione, si suddivise in tre tronconi.

Un secondo gruppo di società di ingegneria impiantistica nasce, disgiunto da gruppi industriali, come risposta alla crescente richiesta di servizi di ingegneria quando l'Italia diviene, in certo qual modo, la raffineria dell'Europa, esportando prodotti raffinati, specialmente in Germania. Questo fatto favorisce la nascita e lo sviluppo di società di inge-

ria tra le quali ricordiamo la CTIP a Roma, in realtà sorta già nel 1934, la Foster Wheeler a Milano, nel 1957, come emanazione della casa madre americana, la TPL, ora Technip Italia, nata nel 1969 da transfughi della CTIP, e l'Ingeco, fondata da uomini usciti dalla Snam Progetti.

Alcune di queste società ebbero buoni risultati e si consolidarono, altre scomparvero come l'Ingeco, cresciuta fino a mille persone e poi travolta dalla crisi irachena per avere troppo confidato in questo solo paese, e come la CTIP, che nonostante la sua nobile storia, non riuscì a trovare un azionariato stabile, capace di sostenerla nei momenti difficili. Un'altra società che raggiunse una buona dimensione fu la Coming poi assorbita dalla Snam Progetti.

Tutte le società di questo gruppo, al ridursi o all'esaurirsi dei programmi di investimento in Italia, hanno rivolto sempre maggiore attenzione ai mercati esteri acquisendo contratti e grandi meriti nell'esportazione di impianti. Purtroppo solo la Foster Wheeler e la Technip sono sopravvissute, per merito dei loro uomini, delle loro capacità organizzative e tecniche, ma forse anche grazie alla loro appartenenza a gruppi ingegneristici globalizzati.

Per completare il quadro di questa rapida rassegna della grande ingegneria impiantistica italiana, dobbiamo parlare di un terzo gruppo, cioè quello dell'impiantistica elettromeccanica che è nata a valle o a complemento della produzione di officine meccaniche. Rientrano in questo ambito i produttori di macchine ed impianti per l'energia, che furono i partners del GIE, ed i produttori di macchinario per l'industria siderurgica.

L'impiantistica siderurgica nacque, nell'immediato dopoguerra, guardando all'estero. Il primo protagonista fu Ferdinando Innocenti, già azionista ed amministratore delegato della Dalmine, che con l'aiuto di un abile progettista, il Sig. Calmes di nazionalità svizzera, si impose nella costruzione di macchine per tubi e, all'inizio degli anni '50, grazie alla Techint, sorta già alla fine del 1945, riuscì ad acquisire le sue commesse più significative fornendo il macchinario per due fabbriche tubi in Argentina ed in Messico. Ma Innocenti deve essere ricordato per aver rilevato dalla FIAT il contratto, firmato il 31.12.1955, per la costruzione di un imponente impianto siderurgico in Venezuela ed essersi assunto il compito di realizzarlo come main contractor in una landa allora deserta e dal clima inclemente come era Matanzas sull'Orinoco. Il valore iniziale della commessa fu di 175 milioni di US\$, che poi si incrementò a 375. La responsabilità fu assunta da Massimo Gonni, che lasciò l'Ilva, assieme ad un bel gruppo di tecnici, per un accordo di Innocenti con la Finsider.

Innocenti era stato il fornitore, come abbiamo detto, delle macchine principali dei due tubifici che furono progettati e costruiti dalla Techint di Agostino Rocca, nella prima metà degli anni cinquanta, a Campana in Argentina ed a Veracruz in Messico. Ben si può dire che questi furono i primi impianti siderurgici completi realizzati all'estero e come tali sono entrati nella storia dell'impiantistica siderurgica italiana.

L'Innocenti, poi denominata Innse, divenne un grande fornitore di laminatoi, colate continue e tubifici e, esaurito il programma siderurgico nazionale, anch'essa si rivolse all'estero collaborando con Italmimpianti. Sviluppò anche una sua tecnologia originale nel settore dei tubifici. Assorbita dall'Italmimpianti ne seguì i destini e, con la privatizzazione della sua casa madre, a metà degli anni novanta, fu acquisita, ormai ridimensionata, dalla Demag poi a sua volta assorbita dalla SMS.

I tubifici in Argentina e Messico sono stati, unitamente all'imponente gasdotto Bahia Blanca-Buenos Aires, il punto di partenza di Techint, che si è poi sviluppata su due binari paralleli, come gruppo industriale prevalentemente siderurgico, e come società di ingegneria a forte vocazione internazionale. Il percorso della Techint, nel campo dell'ingegneria siderurgica, è interessante perché, partita come Italmimpianti a progettare e realizzare impianti come main contractor per il proprio gruppo industriale e per clienti terzi, ha saputo poi adeguarsi alle nuove esigenze del mercato diventando un fornitore di impianti tecnologici. In questa sua trasformazione la Techint è partita dalla officina di Pomini, acquisita alla fine degli anni ottanta, e dalla privatizzazione dell'Italmimpianti, dalla quale ha rilevato, ed ha poi successivamente potenziato, quei settori che avevano valenza tecnologica. Tra questi i forni, che con acquisizioni successive hanno fatto di Tenova, il nuovo marchio adottato dalla Techint per i suoi impianti siderurgici, il leader mondiale nella progettazione e costruzione di forni di riscaldamento e trattamento termico dei metalli.

Un altro grande protagonista dell'ingegneria siderurgica è stato l'ing. Luigi Danieli. Partendo da una piccola officina, a metà degli anni cinquanta, in quel di Buttrio, vicino a Udine, dopo aver contribuito con le sue macchine allo sviluppo dell'industria siderurgica bresciana ed essersi fatto le ossa nell'esportazione di laminatoi e colate continue, a metà degli anni settanta costruì, nella Germania dell'Est, la sua prima grande acciaieria turn key, quando già la figlia Cecilia aveva assunto un ruolo chiave nell'operatività della società. Oggi la Danieli, quotata in borsa, è uno dei tre o quattro protagonisti mondiali dell'impiantistica siderurgica con quasi 1,5 miliardi di € di fatturato e 3.800 dipendenti, senza avere

mai rinnegato le sue origini manifatture. Si è globalizzata, ma ha sempre salde radici a Buttrio ed ha fatto della tecnologia la sua bandiera.

In questo ambito dell'impiantistica italiana si inserisce la storia del GIE, che in certo qual modo, negli anni cinquanta, è stato un precursore. De Januario, che aveva maturato una breve, ma intensa esperienza in Sadelmi, aveva capito che, per vendere macchine per centrali elettriche, bisognava metterle insieme, vestirle di impianti ausiliari, completarle con i montaggi ed i lavori civili ed arricchire il tutto di un ben organizzato pacchetto finanziario. Insomma, senza dirlo esplicitamente, de Januario aveva in mente che bisognava creare una società di ingegneria impiantistica, con i suoi tecnici e con i suoi project managers o come si diceva allora con i suoi capi commessa. I suoi partners erano così lontani da questa idea che solo con il tempo e con la tenacia di de Januario si piegarono alle esigenze di questo strumento di vendita. Per un lungo periodo l'industria elettromeccanica italiana trovò nel GIE un efficace strumento di vendita all'estero.

Il GIE accumulò anche risorse economiche importanti, che avrebbero potuto essere utili per realizzare un progetto strategico più ambizioso. Bisogna però dire che i *partners* non compresero fino in fondo le implicanze che il progetto GIE poteva rappresentare. Ogni partner rimase sostanzialmente indipendente, preso dai suoi problemi (i partners privati) o assorbito dalla ricerca di proprie strategie (il partner pubblico), ed incapace di trarre insegnamenti e formulare strategie globali dall'osservazione dei concorrenti esteri e dell'evolversi del mercato. All'inizio degli anni ottanta, quando il GIE raggiunse il suo massimo sviluppo, e quando ancora non si erano concretizzate le difficoltà crescenti del settore, con la sovracapacità produttiva che si manifestò nella seconda metà degli anni ottanta, si sarebbero potute trovare alcune possibili soluzioni che oggi possiamo anche ipotizzare.

Il GIE avrebbe potuto assorbire i propri partners, con opportuni scambi azionari, ed assumere la proprietà delle varie fabbriche, diventando un gruppo elettromeccanico, anticipando il percorso che fece ABB, certamente su dimensioni più modeste ma ugualmente interessanti. Questo logico processo, se mai fu pensato da qualcuno, fu impedito dalla struttura societaria di tipo consortile e dalle realtà dei *partners*, che avevano capacità finanziarie e strategie assai differenziate. Si aggiunga che, di fronte alla necessità di ristrutturare, i partners privati erano certamente l'anello più debole, come si può bene immaginare.

La seconda alternativa era che il GIE confluisse nell'Ansaldo con i

suoi partners privati. E questo è ciò che è avvenuto, anche se in modo tardivo, con resistenze, esitazioni e lentezze, che hanno finito per togliere a questo progetto la forza che poteva avere. Infatti l'ABB, guidata in quegli anni da un management forte e con una visione chiara, entrò nel mercato italiano e prese a blandire i partners privati del GIE rendendo difficile il processo di unificazione nell'Ansaldo. A dire il vero il compito dell'ABB è stato facilitato da vari altri fattori: in primo luogo da un mercato diventato molto più difficile per i produttori italiani, che avevano gradualmente perso il loro maggiore fattore di competitività, il costo della manodopera, senza crescere nelle loro tecnologie, ottenute attraverso licenze, e senza entrare nel settore delle turbine a gas, non richieste dal nostro mercato perchè l'ENEL arrivò agli impianti a ciclo combinato relativamente tardi rispetto ai produttori di energia di altri paesi, ed in secondo luogo dalla lotta infuriata per anni tra i partners privati e quello pubblico, il quale, in un determinato momento, divenne concorrente del GIE, avendo al suo interno sia le capacità di main contractor che quelle manifatturiere per quasi tutta la linea produttiva. Ma per il GIE la concorrenza, nell'esportazione di impianti italiani, non era limitata solo all'Ansaldo, a cui si aggiunse poi l'AMN, che era nata per realizzare impianti nucleari. Anche la Sadelmi, che con tanta generosità aveva aiutato de Januario al momento dell'avvio, era passata sotto il controllo della GE, e poi nel 1987 sotto quello della SAE/ABB, con la missione di vendere impianti completi e quindi in diretta concorrenza del GIE.

L'entrata in forza sul mercato italiano di ABB, che già possedeva il TIBB, portò ad un ulteriore potenziamento di SAE Sadelmi. Contemporaneamente i grandi costruttori come GE e Siemens si stavano orientando a fornire solo il macchinario tecnologico lasciando, nei vari paesi, a partners locali, gran parte di quelle forniture e servizi per i quali si era specializzato il GIE, seguendo le esigenze di un mercato che chiedeva meno impianti turn key, così come era successo nel campo siderurgico, e più macchinario tecnologico. Molti clienti erano cresciuti ed erano in grado di assiemare loro stessi, con fornitori locali, l'impianto completo. Certamente per i grandi costruttori fu più agevole rispondere a questi nuovi orientamenti del mercato, perché disponevano di proprie tecnologie ed avevano capacità manifatturiere in diversi paesi. Non dimentichiamo che Marelli era legata con una licenza a Westinghouse e Ansaldo a General Electric. Vi sarebbe stato forse ancora uno spazio nei paesi emergenti presentandosi con finanziamenti agevolati, ma l'Italia di quegli anni non era più in grado di competere in questo campo.

Come abbiamo accennato, il GIE gradualmente entrò nell'orbita Ansaldo che ne assunse la gestione a partire dal 1985. Nel 1989 il nome cambiò in Ansaldo GIE, con Ansaldo al 52%, ed ABB prima al 5% e poi al 38% avendo acquisito nel 1990 la Tosi. L'Ansaldo GIE, in queste condizioni, non poteva avere la forza di affrontare con successo un mercato internazionale dove la presenza e la dimensione dei concorrenti erano molto maggiori, avendo per di più un forte condizionamento da parte di ABB, che, anche grazie a SAE Sadelmi, costituiva un temibile concorrente.

Oggi possiamo dire che il progetto di concentrazione doveva essere realizzato assai prima, quando partners privati e pubblici erano presenti in modo equilibrato nel GIE. La nuova società avrebbe poi dovuto muoversi come i suoi grandi concorrenti, acquisire società all'estero e sviluppare proprie tecnologie direttamente o con accordi opportuni. Le ragioni per cui ciò non è avvenuto sono state già accennate. Ad esse dobbiamo aggiungere l'abbandono da parte dell'Italia, nel 1987, del nucleare.

Forse si potrebbe pensare che il trasferimento all'inizio del 1979 di Corbellini alla presidenza dell'ENEL avesse lasciato il management del GIE più debole. È certamente un'ipotesi che merita di essere vagliata. Infatti Corbellini, come dimostra la sua nomina all'ENEL, era un tecnico di prestigio che capiva le esigenze della politica industriale del momento, per cui si può pensare che sarebbe stato in grado di traghettare il GIE verso l'Ansaldo, mantenendone l'indipendenza, prima che i partners privati si sfaldassero. Ciononostante, se da un punto di vista teorico la casa comune del GIE poteva essere la base per una grande società elettromeccanica, nella realtà, considerando il peso industriale e politico che aveva il partner pubblico rispetto ai privati, mi sembra non praticabile l'ipotesi che un GIE, che si muoveva con logiche privatistiche, potesse avere la leadership di questo progetto industriale. I fatti posteriori hanno poi dimostrato che si poteva fare un discorso di privatizzazione, ma come è successo all'Italimpianti, la vecchia bandiera sarebbe stata comunque ammainata e trasferita ad altri protagonisti, probabilmente stranieri, perché gli industriali del settore avevano, da tempo, rinunciato a credere nel loro futuro.

E così l'Italia, che in un determinato momento poteva vantare una presenza significativa nell'impiantista energetica con l'Ansaldo, l'Ansaldo Nucleare, il GIE, la SAE Sadelmi, e con le attività manifatturiere dell'Ansaldo, della Tosi, della Marelli, del TIBB e della Magrini, ha for-

temente ridimensionato le sue ambizioni e ammainato più di una bandiera. Attualmente le industrie elettromeccaniche italiane, incluse le aziende i cui azionisti sono gruppi esteri, danno lavoro a circa 4.000 persone, contro poco meno di 40.000 degli anni settanta. L'Ansaldo, con circa 2.500 dipendenti, è rimasto l'unico manifatturiero indipendente, con una buona capacità impiantistica, e con una sua strategia rivolta fortemente al manifatturiero di qualità. Altri, come la Maire e la stessa Techint, sono in grado di fornire centrali complete, collaborando con i fornitori del macchinario tecnologico, ma hanno una limitata presenza al di fuori del nostro paese.

La metà degli anni novanta ha veramente rappresentato un cambio epocale nel panorama dell'impiantistica italiana. Alcuni protagonisti come il GIE e l'Italimpianti hanno ammainato le loro bandiere. Altri hanno continuato o raccolto parzialmente la loro eredità, come l'Ansaldo per gli impianti energetici e Danieli più Techint-Tenova per il settore siderurgico.

Anche nell'impiantistica chimica-petrochimica sono scomparse alcune società, ma i cambiamenti più significativi sono quelli più recenti come le concentrazioni Saipem-Snam Progetti e Maire-Tecnimont, che si affiancano a Technip e Foster Wheeler, sostanzialmente non modificate nei loro assetti in quanto già integrate in realtà più ampie e globalizzate.

Se negli anni cinquanta l'elemento caratterizzante era stato il pionierismo di alcuni protagonisti e nel periodo di mezzo la buona organizzazione, a partire dagli anni novanta il discorso determinante è diventato quello della tecnologia e poi della globalizzazione.

Un'ultima considerazione. Il fatto che l'avventura del GIE si sia conclusa e che il testimone sia stato raccolto da altri non scalfisce in niente i meriti dei tanti che hanno dedicato al GIE gli anni migliori della loro vita, la loro professionalità, la loro passione.

Resta il significato profondo di una storia importante per l'industria impiantistica di questo paese e resta la fulgida figura di imprenditore, di cavaliere del lavoro, dell'ing. Luigi de Januario, un grande personaggio, un trascinatore di uomini, che con le sue battaglie tante volte vittoriose ha saputo dimostrare che gli uomini e le donne per avere successo e soddisfazione nella vita devono avere degli obiettivi ed un leader che li guidi.

Luigi Iperiti