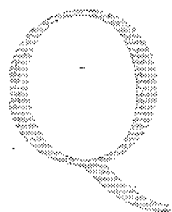


Privati a lezione di Finmeccanica

GUIDO RIVOLTA



Qual è la direzione di marcia? A volte viene da chiederselo: per esempio, se Bankitalia propone l'ingresso delle Fondazioni nel capitale delle Popolari. Riassunto delle puntate precedenti: le Fondazioni nascono da una costola delle Casse di risparmio con l'impegno di separarsene entro un certo arco di tempo. Non soltanto questo non succede ma, per effetto del rischio bancario, finiscono per entrare nel capitale di tutti gli altri istituti. Tra i maggiori non ce n'è uno, ormai, che non abbia nell'azionariato uno di questi enti, come socio originario oppure catapultato nel capitale grazie a una fusione. O meglio, qualcuno c'è e sono appunto le Popolari, una lacuna che ora Mario Draghi vorrebbe colmare. Il fatto che a criticare questa ipotesi sia soltanto Giorgio La Malfa, testimonia che gli oppositori a Via Nazionale si contano sulle dita di una mano. Resta però una domanda, che è quella che si faceva nell'era Fazio e che oggi nessuno si pone più: davvero qualunque socio stabile italiano è migliore di un investitore straniero? Intendiamoci, le Fondazioni non sono paragonabili agli scalatori dell'estate 2005, tutto sommato non hanno intralciato il processo di ammodernamento del sistema bancario. Ma resta il fatto che i meccanismi di selezione del loro personale sono squisitamente politici, che il controllo che esercitano sulla loro partecipazione non risponde a logiche shareholder value ma (nella migliore delle ipotesi) di tutela degli interessi del territorio. In una parola, fanno parte anche loro di quei costi della politica sui quali infuria il dibattito mediatico: e quindi, mentre si chiede ai partiti di alleggerire il loro peso sull'economia e sulla società civile, ecco che una delle loro più efficaci cinghie di trasmissione si appresta a estendere la propria sfera di influenza. Tra l'altro le Popolari avrebbero bisogno di un intervento nella direzione opposta, ovvero di ridurre il peso e il potere di veto

di quei soci che prima di essere tali, vale a dire comproprietari attenti allo sviluppo della banca, sono dipendenti interessati a difendere il posto di lavoro e trasmetterlo ai figli, o sindacalisti impegnati a perpetuare un modello consociativo fuori dal tempo. La prova generale di questo stato di cose è nell'operazione Bpm-Bper, un matrimonio che somiglia sempre più a un Dico, con libri soci separati tra emiliani e milanesi, sigle sindacali che si oppongono, altre che consentono ma fanno la fronda. È quasi scontato l'ok di Bankitalia per giugno, altrimenti ci sarebbe la necessità di rifare le perizie su numeri di bilancio aggiornati e buonanotte ai suonatori. Ma l'esito delle assemblee di ottobre non è sicuro. E allora proviamo a immaginare se in tutto questo baillamme si aggiungessero le Fondazioni con le loro alchimie politiche.

Qualche dubbio sul nuovo che avanza ha colto anche quel fine osservatore di cose (finanziarie) italiche che è Paul Betts, già corrispondente del *Financial Times*. L'approdo a Mediobanca di Cesare Geronzi, in quella che fu la poltrona di Enrico Cuccia, segna la conquista di Roma su Milano, della capitale dell'intrallazzo su quella «morale». Con in aggiunta un «admirable qui pro quo», scrive con ironia lieve Betts: che a favorire l'ascesa è stato il più improbabile dei possibili alleati di Geronzi, vale a dire Profumo. Il quale ha ottenuto in contropartita di rintuzzare Intesa Sanpaolo e può ora guardare-agli orizzonti europei avendo affidato a un Cesare gli interessi italiani del gruppo. Ma questa, conclude *Financial Times*, più che l'alba di un nuovo impero sarebbe persa al vecchio Cuccia il ritorno ai tempi bui. E non fa una grinza, se non fosse che per anni *Fi* ha indicato in Cuccia l'uomo che teneva l'Italia in una condizione di Medioevo finanziario.

In realtà il nuovo c'è ma non fa notizia. Per dire: lo sapevate che dal 2000 a oggi 12 imprese su 100 sono riuscite a sopravvivere spostandosi in un altro settore di attività e

bèn 38 su 100 hanno cambiato completamente la gamma dei prodotti? Eppure è quello che emerge da un'indagine di Bankitalia. Sotto la plumbea cortina della crescita zero, in Italia si è realizzata una spettacolare ancorché silenziosa ristrutturazione del sistema produttivo, una selezione darwiniana al termine della quale stanno emergendo soggetti molti più robusti e aggressivi (non solo nel business, ma anche sul terreno politico, come si nota dal crescente malessere fiscale). Di questa rivoluzione conosciamo solo la punta dell'iceberg. Il celebrato caso Fiat, per cominciare. Al quale però va affiancato un altro straordinario caso aziendale come quello di Finmeccanica. L'ultima commessa per il C27J (oltre 2 miliardi di dollari il contratto iniziale, 6 miliardi il valore complessivo) ha enorme importanza perché significa giocare in Champions league, ovvero tra i fornitori del Pentagono. E che questo capiti mentre a Roma non c'è più Berlusconi ma un governo che ha dato all'amministrazione Bush più di un motivo di irritazione, è la conferma della solidità del modello di business e del sistema di relazioni di Finmeccanica. Questo modello e questo sistema hanno un artefice indiscusso che è Pierfrancesco Guarguaglini. La Finmeccanica che ha preso in mano nell'aprile 2002 stava appena meglio dell'azienda decotta di fine anni Novanta. Ma aveva una governance improbabile, in cui le deleghe erano suddivise tra due ad. Faceva troppi mestieri, perché oltre alla difesa e all'aerospazio, si occupava di trasporti e di energia, aveva i microchip di Stm (che nel frattempo si erano rivelati una zavorra, facendo sprofondare il titolo da oltre 20 ai 7,5 euro dell'autunno 2002). E rischiava di aggiungerne altri, di mestieri, se solo si fosse deciso l'intervento dello Stato nella Fiat, che invece saltò per il bene del Lingotto e della stessa Finmeccanica. Guarguaglini ha fatto poche e decisive mosse: ha valorizzato l'attività «civile» portando in Borsa Ansaldo (cui seguirà a breve Energia), ha scaricato sulla Cdp gran parte del pacchetto Stm, si è focalizzato sulle cose che sa fare meglio, vale a dire l'aerospazio e la difesa, proponendosi come player di primo livello. Diventando leader mondiale degli elicotteri con l'acquisizione di Agusta Westland, negli addestratori con Aermacchi, nell'elettronica per la difesa, raddoppiando in quattro anni i ricavi, pur sacrificando un po' la redditività. Anche per tanti liberisti, meglio un'industria di Stato così che certe aziende ex pubbliche finite in certe mani private.