

domenica 15 luglio 2001

rUnità 13



Enrico Bondi e Luigi Lucchini

MONTEDISON AL TAR CONTRO LA FIAT

MILANO Se la Consob autorizzerà l'Opa di Italenergia su Montedison, i legali di piazzetta Bossi faranno immediatamente ricorso al Tar.

In un sabato che sembrava destinato ad essere relativamente tranquillo è invece risuonata quella che si può intendere come l'apertura ufficiale delle ostilità legali fra Mediobanca, che fino all'assemblea dei soci del 9 agosto controlla ancora Montedison, e la Fiat. Ad annunciare la strategia giudiziaria è stato Piergaetano Marchetti, consulente legale di Montedison e uno dei giuristi storici della stessa Mediobanca.

«L'offerta non può essere autorizzata e

se lo sarà i legali di Montedison impugneranno immediatamente la decisione davanti al Tar», ha dichiarato Marchetti, il quale si è anche lamentato del fatto che pure ieri, nella giornata semifestiva, i legali di Italenergia si siano recati in Consob. La Commissione guidata da Luigi Spaventa ha fissato per martedì 17 il termine entro il quale dare la sua valutazione dell'offerta pubblica d'acquisto su Montedison.

«Se fosse vero - ha spiegato Marchetti - che in Consob hanno convocato esponenti di Italenergia, o hanno accettato loro richieste di visite, si tratterebbe di un fatto di gravità inaudita e non solo sul piano dello stile».

Secondo l'avvocato, «è improprio che quando gli uffici sono chiusi per tutti si consenta invece l'ingresso a qualche privilegiato». E ha aggiunto: «Se uno arriva in ritardo non è che il treno lo deve aspettare».

Marchetti ha anche ribadito i tre motivi sui quali è basata la strategia legale di Mediobanca. Una controffensiva che in prima battuta mira, appunto, ad impedire il via libera all'Opa da parte della Consob. Per prima cosa, il comunicato dell'offerta pubblica d'acquisto sarebbe stato fatto con dati non aggiornati, ad esempio quelli sul peso di Edf (la società energetica francese pubblica e monopolista) e sul capitale detenuto da Italener-

gia. Secondo, si tratterebbe di un aggiramento del decreto Edf, quello che limita al 2% il diritto di voto nelle assemblee dei soci.

Terzo, l'offerta non sarebbe di Italenergia ma effettuata di concerto dei suoi soci e quindi il prezzo dovrebbe essere calcolato sugli acquisti fatti dai soci.

Un riferimento, quest'ultimo, al differente prezzo fra l'Opa, che prevede il pagamento di 2,82 euro per ogni azione posseduta e consegnata ad Italenergia, e quello, 3,22 euro, concertato con le banche al momento del conferimento delle rispettive quote alla stessa Italenergia.

l'Unità
ONLINE
nasce sotto i vostri occhi ora dopo ora
www.unita.it

economia e lavoro

l'Unità
ONLINE
nasce sotto i vostri occhi ora dopo ora
www.unita.it

Poste, niente scontri per gli esuberanti

Intervista a Passera: non ci saranno licenziamenti, cerchiamo un accordo col sindacato

Gildo Campesato

ROMA Appena un paio di anni fa c'era ancora qualcuno che lo prendeva per pazzo. Come quei tipi che si credono Napoleone o Garibaldi e che vengono guardati con un misto tra il commiserarevole ed il divertito. Tutto perché, dopo aver lasciato l'incarico di amministratore delegato del Banco Ambrosiano e aver completato la creazione di Intesa, Corrado Passera si era messo in testa di far funzionare le Poste Italiane, quella specie di baracca burocratica che perdeva ogni anno migliaia di miliardi e che la corrispondenza la faceva arrivare se e come capitava. Ovviamente, sempre in ritardo.

Da quel momento sono passati due anni e mezzo e la posta, incredibilmente, ha cominciato a funzionare anche se parecchio c'è ancora da fare. Tutti gli indici, dai tempi di recapito sino ai conti aziendali, si stanno decisamente avvicinando alla media europea: l'82% della posta prioritaria consegnata entro un giorno, l'85% della ordinaria entro 3 giorni, il 90% di quella internazionale entro tre giorni. Persino i pacchi, per anni un servizio scandaloso, sono ora consegnati in tempi accettabili e senza provocare una voragine nei conti come è stato finora. «Miracolo? No nessun miracolo - risponde Passera - semplicemente, abbiamo lavorato ed investito innanzitutto sulle persone, cercando di fornire ai dipendenti motivazioni adeguate e ragioni al loro impegno. Dando un senso alla loro attività: un senso che prima non c'era. Se oggi si può parla-

Siamo competitivi e dobbiamo crescere: sono già stati aperti 1.200.000 conti Bancoposta

re a ragion veduta di "nuove poste", lo si deve innanzitutto alla condivisione degli obiettivi dell'impresa da parte del personale: che ha cominciato a crederci. Senza l'impegno di tutti non saremmo riusciti a salvare Poste Italiane. Ed è solo con l'impegno di tutti che si potrà rilanciare l'azienda».

Veramente, in questo momento il personale è sul piede di guerra.

«Non parlerei di guerra, ma di una importante vertenza sindacale».

Che nasce però da un nutrito piano di esuberanti. Sono ben 9.000 le persone che volete licenziare.

«Innanzitutto, mettiamo le cose in chiaro: fino ad oggi il risanamento non ha comportato licenziamenti e speriamo di poterlo completare alla stessa maniera. Da dicembre '98 ad oggi il personale è calato da 187.000 unità a 171.000: circa 7.000 persone l'anno senza alcuna operazione traumatica. Venivamo da una perdita di 2.649 miliardi nel 1998 e l'abbiamo ridotta nel 2000 a 759 miliardi, meno di un terzo. Il costo del personale è passato nel frattempo da 10.175 miliardi a 9.711 miliardi ed il rapporto tra il costo del personale ed i ricavi è sceso dall'89% al 74%. Avremmo potuto tagliare subito personale e costi, cosa che si fa generalmente in questi casi. Ma abbiamo preferito stemperare il risanamento in 4 anni puntando su crescita ed investimenti, senza prepensionamenti né licenziamenti collettivi. Molto è stato fatto, ma bisogna migliorare ancora: dobbiamo arrivare all'utile operativo entro questo anno con il costo del personale contenuto al 70% dei ricavi (che rimane comunque una cifra più alta rispetto ad altre Poste europee) per poter puntare al pareggio nel 2002 e chiudere così la fase dell'emergenza. Di qui il piano presentato ai sindacati».

Che però hanno risposto con gli scioperi.

«E' nel loro diritto. Ma sono convinto che riusciremo a trovare un accordo anche in questo caso come siamo riusciti a fare in questi anni con oltre 80 accordi già realizzati.

“Nessun intervento traumatico, incentivi per l'esodo dei lavoratori”

Ereditiamo una situazione di esuberanti strutturati caratterizzata da un eccesso di dipendenti in alcune aree e carenze di manodopera in altri settori, come ad esempio la distribuzione della corrispondenza. Potremmo tagliare da una parte ed assumere dall'altra, anche in considerazione di un organico abbastanza anziano (il 25% dei dipendenti ha oltre 51 anni) e dunque bisogno di rinnovarsi. Contiamo, invece, di affrontare questo problema facendo ricorso alla mobilità interna cui potrebbero essere interessate tra 4-5.000 persone».

Ma gli esuberanti dichiarati sono molti di più: 9000.

«Oltre alla mobilità, puntiamo su pensionamenti, uscite incentivate, fondo di accompagnamento ma non licenziamenti. Non è per dichiarare guerra ai sindacati che abbiamo aperto le procedure della legge 223 sugli esuberanti: e lo sanno anche loro. Più che di conflitto sindacale, preferisco parlare di tavolo sull'occupazione: in questi mesi abbiamo avuto 14 incontri con le organizzazioni sindacali nazionali e 40 incontri regionali. Se però non si trova l'accordo, dovremo comunque procedere: il risanamento ed il rilancio delle Poste sono obiettivi irrinunciabili. Ma, lo ripeto, sono convinto che alla fine un accordo riusciremo a trovarlo. Del resto, questa potrebbe essere l'ultima grossa riduzione di personale richiesta dalla fase di risanamento. Poi si ragionerà solo sullo sviluppo».

Lei sinora ha affrontato il nodo Poste puntando più allo sviluppo che ai tagli. E' cambiato qualcosa adesso?

«No, basta guardare le cifre: dal



Corrado Passera

1998 al 2000 i ricavi sono cresciuti del 17% da 11.786 miliardi a 13.752 miliardi; il margine operativo lordo è ora attivo mentre il risultato operativo è sotto di appena 88 miliardi rispetto ai 1.537 di rosso due anni fa: l'azienda sta crescendo e crescerà ancora. A fine anno puntiamo su un fatturato di 14.500 miliardi, il 23% in più del 1998. E non abbiamo certo finito di investire: sulle strutture come sulla formazione del personale. In tre anni abbiamo fatto investimenti per 2000 miliardi con 450 miliardi di maggiori costi per lo sviluppo (tecnologia, formazione, comunicazione).

Ovviamente, abbiamo puntato a ridurre anche i costi di struttura per 500 miliardi: una necessità per avere costi competitivi e conti in ordine. Ma, ripeto, lo sviluppo è la rotta che seguiremo anche per il futuro: tant'è vero che nel solo 2001 sono previsti investimenti per circa 1.000 miliardi».

Lei vanta un aumento del fatturato. Ma sono aumentate anche le tariffe.

«No, il fatturato cresce perché la gente adesso si fida delle Poste e le usa di più. Aumentano i volumi della corrispondenza - la posta prioritaria

“Nel 2002 l'azienda tornerà finalmente in pareggio, grazie a tutti”

è stata un successo oltre le aspettative - il corriere espresso è diventato estremamente competitivo ed anche per i pacchi Poste è diventata affidabile. C'è ancora molto da fare, ma abbiamo imboccato la strada giusta: entro due anni tutti i nostri parametri saranno al livello delle migliori poste europee. Dietro c'è un enorme sforzo organizzativo e di investimenti: dalla messa in rete di tutti gli uffici postali all'ammodernamento di migliaia di essi, dall'acquisto di oltre 40.000 nuovi mezzi ad una riorganizzazione aziendale mirata al prodotto, all'efficienza e alla responsabilità (abbiamo diviso l'azienda in 20.000 centri di costo) sino all'uso di una flotta di aerei che ci consente, tutte le notti, di collegare tra loro e con Roma 16 grandi città italiane in appena tre ore. E' una infrastruttura che prima non c'era ed ora c'è. Si pensi ai nostri centri di controllo della rete: una struttura creata da Poste ma che potrebbe essere messa a disposizione di altri. O alla rete di telesorveglianza che controllerà da remoto i 14.000 uffici postali: potrebbe essere utilizzata anche dalle banche».

Che vi vedono come il fumo negli occhi.

«No, tant'è vero che i prodotti di credito e di asset management venduti da Poste sono comprati dalle banche con beneficio per entrambi. Perché non utilizzare infrastrutture in comune? Ovviamente restando in competizione sul mercato».

Ma le banche vi vedono come concorrenti scortetti.

«Hanno provato a dirlo, ma siamo sempre riusciti a dimostrare il contrario: il regolatore ci ha dato

sempre ragione. Le Poste sono sì un concorrente delle banche per certi servizi finanziari, e ci tengono ad esserlo, ma un concorrente leale. Ed il mercato ci dà ragione: l'attività del Bancoposta è cresciuta moltissimo: oltre 1.200.000 nuovi conti Bancoposta, oltre 4.000 miliardi di premi vita, oltre 10.000 miliardi di obbligazioni strutturate ed il record di circa 350.000 miliardi di risparmio raccolto per la cassa depositi e prestiti».

Resta il fatto che i conti sono ancora in passivo.

«Ma un passivo in forte calo anche quest'anno e nel 2002 saremo finalmente in pareggio. Ma non va nemmeno dimenticato che il servizio universale nel 2000 è costato alle Poste 1.300 miliardi di cui oltre 400 dovuti alle tariffe privilegiate per stampe ed editoria che, francamente, mi pare del tutto improprio scaricare sull'azienda».

Ed è troppo presto per vedere le Poste Italiane andare all'estero?

«No, è troppo tardi. In Europa il terreno è già stato tutto conquistato dai grandi monopoli postali: non è pensabile che noi andiamo a fare investimenti in altri paesi. La strada da seguire è quella delle alleanze. Due sono già concluse ed un'altra seguirà entro il 2001».

Finora, invece, i maggiori operatori europei venivano da noi solo come conquistatori. Come mai?

«Perché prima non c'era un operatore nazionale forte: pensavano di venire in Italia e portarsi via i pezzi migliori del mercato. Ora devono fare i conti con noi».

Siamo concorrenti leali delle banche per i prodotti finanziari Cerchiamo alleati in Europa

Mentre parte la gara per conquistare Elettrogen, Vento (Acea) critica la scelta dei rilanci. Le cordate interessate avrebbero offerto 5000 miliardi per la prima Genco

Corte dei Conti: ottenere il massimo dalla vendita delle centrali Enel

Bianca Di Giovanni

ROMA Incassare il massimo dalla vendita delle Genco, accelerare il ritmo delle dismissioni e mettere un freno alla trasformazione in multi-servizi. Queste le tre indicazioni-guida della Corte dei Conti all'Enel, contenute nella relazione sul gruppo energetico inviata alle Camere.

Il monito dei magistrati contabili arriva alla vigilia dell'avvio dell'ultima fase - quella dell'assegnazione - della gara per Elettrogen, il primo gruppo di centrali messe in vendita. Domani partono i rilanci, con un primo round tra i quattro contendenti

ancora in gara, ed un secondo tra le due offerte più alte. Tra gli addetti ai lavori sono in molti a scommettere che il duello finale sarà Edison-Falck contro Endesa-Banco di Santander-Asm Brescia, due cordate con poderose munizioni finanziarie. In origine era favorito il primo gruppo, ma a scompaginare i giochi ci si sono messi prima i francesi di Edf e poi l'Opa Fiat. Insomma, l'azionariato Edison è in altre faccende affaccendato, quindi più debole nei confronti degli spagnoli. Oltretutto, visto che la guerra è europea, la «corazzata» ibérica si presenterebbe come un valido contrappeso ai francesi in Edison. Senza dimenticare la nuova



Franco Tatò

assonanza politica tra Roma e Madrid, elemento non secondario per Endesa.

In ogni caso alla fine varranno i soldi messi sul piatto e chissà a che punto vorranno/potranno arrivare i contendenti. Enel si aspetta almeno seimila miliardi. Indiscrezioni rivelano che gli acquirenti sono arrivati finora a 5mila. Non è detto che con i rilanci non si arrivi proprio a quello che il gruppo guidato da Testa e Tatò si aspetta. In ogni caso ieri il presidente Acea (capofila della cordata Italoitalpower) Fulvio Vento ha criticato la scelta di «premiare chi offre di più con il rischio che questo non risponda a un disegno di politica energeti-

ca». Quanto all'ipotesi Endesa, Vento la ritiene comprensibile. «Dal punto di vista dell'Enel sarebbe un'operazione molto interessante. Il colosso spagnolo, infatti, potrebbe pagare anche in asset (anche se l'offerta è obbligatoriamente in cash), e per il gruppo italiano poter conquistare qualcosa all'estero è decisivo per la crescita».

Comunque il vincitore si conoscerà a fine mese per il momento, dunque, restano le indicazioni della Corte. Per fare cassa nel più breve tempo possibile, i magistrati ritengono «essenziale che nello scenario di riferimento vengano meno tutte quelle situazioni di incertezza che,

nel loro complesso, possono tradursi in ridotte valutazioni della società in vendita, o, anche, nel disinteresse verso il loro acquisto». Il processo di vendita delle tre società, scrive la Corte, «è risultato più lento e complesso di quanto fosse prevedibile e, soprattutto, di quanto auspicato da chi considera giustamente tale operazione come essenziale ai fini di una reale liberalizzazione del mercato dell'energia elettrica».

Le incertezze sia sull'assetto futuro del settore elettrico sia sulle ulteriori tappe del processo di privatizzazione pesano sull'andamento del titolo Enel che ha avuto, dal momento del collocamento, un andamento

«fortemente deludente», dato sorprendente alla luce degli ottimi risultati economici. «Non è da escludere - rileva la Corte - che contribuisca a mantenere depressa la quotazione del titolo anche l'incertezza sulla misura e sui tempi delle ulteriori tappe del processo di privatizzazione dell'Enel».

Quanto alla scelta del management di puntare tutto sulla diversificazione delle attività, i giudici ritengono che non si possa accogliere «la tesi che l'Enel Spa, in quanto holding, sia abilitata a svolgere - tramite le partecipate - attività di qualsiasi genere e compiere ogni tipo di operazioni».