

Intervista con Piergiorgio Baita, presidente della Mantovani, società padovana di costruzioni

«Grandi perché accettiamo i rischi»

Dalla crisi di Tangentopoli al Mose: «Investiamo soldi veri»

di Alessandra Carini

VENEZIA. Il signor «appalto pigliatutto», al secolo Piergiorgio Baita, presidente e colonna portante della Mantovani, ha l'aria del manager agguerrito e astuto, nient'affatto intimorito dalle accuse di essere un monopolista che usa il machete per prevalere in quella giungla che è il mercato dei lavori pubblici. «Ditemi quale lavoro ho tolto e a chi: ci sono stati venti avvisi per project financing. Mantovani ha risposto a quattro. In alcuni casi non si è presentato nessuno. In cambio posso dire quante imprese bussano alla porta dopo che abbiamo vinto per partecipare». Parla di appalti. Tangentopoli, amicizie politiche senza ritrosie e con la sicurezza di chi sa di avere superato indenne ben altre tempeste rispetto a quelle odierne: «Non ho un rapporto privilegiato con Galan: è ne più nè meno di quello che hanno o possono avere altre imprese». Ma non era braccio destro e segretario di Franco Cremonese? «Macché. Ero solo un direttore tecnico di consorzio che aveva l'obiettivo del disinquinamento e come concedente la Regione Veneto presieduta da Cremonese. Dire che ero il suo segretario è una scemenza. E' come affermare che l'ingegner Giovanni Mazzacurati (presidente del Consorzio Venezia Nuova ndr) è il segretario del ministro Lunardi». Ma qualche cosa di uno abituato a fare tutto Baita ce l'ha. Se non altro per il fatto che l'intervista comincia con una sua domanda: «Sa perché la Mantovani ha successo?».

No, lo dica lei.
«Perché rischiamo e investiamo e abbiamo avuto il coraggio di cambiare dopo la crisi di Tangentopoli. Perché dietro la Mantovani c'è un imprenditore vero, come Chiarotto, che nei momenti di crisi ha rilanciato invece di abbandonare, come hanno fatto altri».

Non sarà mica il solo.
«No, e infatti non sono mica il solo che partecipa e vince».

Non potrà negare che in Laguna e in Veneto la Mantovani abbia un ruolo preponderante, basta guardare i lavori del Mose e l'ascesa nel Consorzio.

«Noi, dico la Mantovani, oggi siamo gli unici soci che hanno investito soldi veri: abbiamo comprato le quote

spendendo milioni di euro, 60 nel caso delle azioni rilevate dall'Impregilo».

Beh, 60 milioni per una commessa da 4.800 milioni non è un cattivo affare.

«Anzitutto abbiamo una quota del 32% e se si fanno i conti dopo progettazione, 900, costi di concessione, sono 900 milioni, da qui fino al 2012, se tutto andrà come un fuso. Ci sono molte incertezze, non tutti i lavori sono finanziati, ci sono le beghe, ricorsi al Tar, il rischio di impresa. Sa quali sono i margini?».

No, ma le chiedo: non vorrà mica passare per benefattore della Laguna?

«No, semmai dell'Impregilo dalla quale abbiamo comprato le azioni: abbiamo pagato in contanti, non c'è possibilità di ricorso, siamo responsabili dei lavori eseguiti e abbiamo dovuto dare 30 milioni di fidejussioni subito con le banche».

Eppure si dice che i nuovi proprietari di Impregilo abbiano tentato di rivalersi non appena saputo che partivano i lavori.

«Sì, ma si sono subito ricreduti: sono bastati quattro articoli di Cacciari sul Mose. E noi stiamo qui con i nostri lavori ma anche con i nostri rischi: forse diamo fastidio perché quando prendiamo i lavori li facciamo. Mentre altri li davano in subappalto».

Ma così gli altri non rischiano di morire, come denuncia il vicesindaco di Venezia, Michele Vianello?

«Credo che si sbagli: non siamo noi a uccidere qualcuno, è il mercato che è cambiato e dentro di esso la nostra strategia».

Immediatamente dopo Tangentopoli, in cui lei fu coinvolto e poi assolto, lei rilasciò un'intervista sostenendo di avere fatto il suo dovere e cioè di avere distribuito i lavori. Oggi come funziona il mercato delle opere pubbliche?

«Il nostro settore sconta le conseguenze del terremoto di quegli anni. Da allora, infatti, tutto il comparto dell'edilizia e delle opere pubbliche non è stato regolato più da quello che sarebbe auspicabile, cioè da una politica industriale per far crescere le imprese, ma da norme che chiamerei di pubblica sicurezza. Tutto il rapporto tra pubblica ammini-

strazione e operatori è proiettato allo scopo di prevenire un

reato. E la formalità della regola prevale sulla sostanza contenuta: non si può più scegliere. Uno degli effetti di questa distorsione è stata l'aggiudicazione degli appalti al massimo ribasso. E così siamo passati da una situazione in cui si guadagnava senza rischiare, perché l'impresa che si aggiudicava l'appalto cominciava a spendere nei macchinari solo dopo avere vinto e investiva tutto nel rapporto occulto con la politica, a una dove si rischia ma senza guadagnare».

Che cosa si dovrebbe fare?

«Credo che il settore delle costruzioni debba essere considerato alla stregua di qualsiasi industria, dove conta chi rischia, investe, fa prodotti di qualità e alla fine ha il suo giusto profitto, anche se vedo che in Italia e tanto più a Venezia l'idea di un profitto legato alle opere pubbliche è ancora difficile da essere accettata».

E gli appalti?

«Non lo venga a chiedere a noi, sono quattro anni che non partecipiamo ad appalti. Posso solo dire che il mercato è durissimo e che questo non è nulla rispetto a ciò che accadrà con Basilea 2, quando le banche stringeranno il credito alle imprese meno affidabili. Nel settore edilizio c'è da attendersi una vera e moria».

La filosofia sarà anche giusta, come dice lei. Ma il fatto è che, almeno in Veneto, gran parte del mercato è vostro.

«Investiamo, siamo diventati bravi nel proporre project financing, facciamo il nostro mestiere di impresa capitalizzando un profitto futuro e rischiando in proprio nella realizzazione delle opere, anziché, com'è ancora negli appalti, lasciare l'opera a carico di chi l'ha ordinata nel caso che qualcosa vada storto».

Non mi dica che la politica non c'entra. Non siete l'impresa di riferimento della Regione e quella, dicono alcuni, nel cuore del presidente Galan?

«Abbiamo rapporti con Galan, come li possono avere tutti. Credo che lui guardi a noi come tutti coloro che vogliono seguire la strada di fare opere pubbliche e non di

strombazzarle per poi non arrivare a nulla. Che cosa ci ha dato Galan? Nulla e nulla può toglierci. E' Galan che ci ha fatto vincere San Giuliano? O il disinquinamento del Golfo di Napoli o i lavori a Palermo? E' o non è il Comune di Venezia che ha fatto il project financing per la sublagunare e dopo averlo bandito ha det-

to: scusate dobbiamo discuterne?».

Sarà un caso o no che lei e il proprietario della Mantovani, Romeo Chiarotto, siate stati vicini alla corrente dc di Franco Cremonese?

«Senta, ammiro Chiarotto perché ho cominciato a lavorare con lui dopo Tangentopoli e ho trovato un imprenditore vero, disposto a rischiare. Cremonese lo conosco, ma non c'entra con il mio lavoro alla Mantovani».

E come ci è arrivato?

«Conoscevo Chiarotto da allora. Ma mi rivolsi a lui dopo una serie di scambi di idee con l'ingegner Mazzacurati, un uomo che per me è stato sempre un punto di riferimento e che mi aveva consigliato di continuare a lavorare nel settore del disinquinamento e di creare qualcosa nel campo dei lavori marittimi, perché in Italia non c'erano valide aziende. Avevo adocchiato una piccola impresa che aveva delle draghe e che voleva vendere: l'ho proposta a Chiarotto, che ha accettato. Il primo lavoro che ho fatto dopo Tangentopoli è stato con le draghe a Campalto».

E come ha fatto Mantovani a sbaragliare tutti gli altri e a suscitare tante polemiche, visto che la sua presenza preoccupa anche il Comune di Venezia?

«La nostra forza è che ci siamo fatti il nostro mercato, non lo abbiamo certo sottratto agli altri. Anzi: non ci occupiamo di restauri a Venezia, perché hanno detto che era meglio starne fuori, siamo fuori dai lavori di Insula per gli stessi motivi. Ci dicano quali sono le imprese che abbiamo danneggiato, quali quelle cui abbiamo sottratto i lavori, dove abbiamo vinto fuori dalle regole, dove sono questi imprenditori che vogliono fare al posto nostro. La verità è che noi facciamo progetti, rischiamo, paghiamo e poi quando abbiamo vinto tutti premo-

no per entrare. Che cosa direbbe di uno che gioca una schedina al totocalcio e che impone la regola: se vinco dividiamo, se perdo perdi tu?».

Lei parla tanto di mercato e di rischio, ma le pare un bel mercato e un bel rischio quello di un concessionario unico che fa tutto in casa, dal progetto ai lavori, come il Consorzio che costruisce il Mose? Dove può stare un controllo efficace e un sano conflitto di interessi in un meccanismo di questo tipo?

«Il meccanismo del Consorzio, come sanno tutti, è un'eredità del vecchio modello concessionario tipo Italstat ed è nel tempo rimasto così. Ha avuto uno straordinario traghettatore in Luigi Zanda, che lo ha salvato con l'alto livello della sua gestione durante gli anni della bufera di Tangentopoli. I controlli ci sono, le imprese sono cambiate nel tempo. C'è una pronuncia definitiva del-

l'Europa, e cioè del commissario alla concorrenza Bolkestein, che ci dice quali lavori possiamo fare in proprio e quali dobbiamo mettere in gara. Che altro dovremmo fare? Se poi qualcuno se la piglia con noi, perché non vuole il Mose, è un'altra questione».

GLI INCARICHI DI PIERGIORGIO BAITA

Presidente: Mantovani, Consorzio Venezia Lavori* (Covela), Consorzio Lepanto, Consorzio Litorali Venezia, Giubileo Mandria, Acqua dei corsari, Molo Sali, Parco San Giuliano*, Canale Industriale*, Talea*, Fama*.

Amministratore delegato: Dolomiti Rocce, Palomar, Veneta Sanitaria Finanze e Progetto (ospedale di Mestre), Mose Treporti*, Consorzio Venice Link (sublagunare, in consiglio direttivo).

Consigliere: Metroveneta*, Ca' Nordio*, Casello Padova Est*, Manco*, Arsenale Venezia Thetis, Alles (azienda lavori, scavi, smaltimenti), Nuova Fenice* (vicepresidente), Nuova Romea.

* società consortili destinate alla realizzazione di singoli lavori

«Non uccidiamo le aziende minori, è il mercato che cambia»

L'esperienza in project financing, il rapporto con la politica e Galan