

L'intervista Parla il presidente Enav, il manager che ha guidato le attività italiane ed europee di General Electric

# Beccalli Falco Non dobbiamo avere paura: i capitali esteri vengono perché siamo sani

«Le aziende devono avere più coraggio e andare oltre frontiera: le capacità non ci mancano»

L'investitore orientale non acquista per portare valore aggiunto. Il made in Italy quando può deve anticiparlo

Agli investitori industriali il governo dovrebbe presentare pacchetti competitivi con le altre economie europee

DI DANIELA POLIZZI

«**L**a cura migliore per le imprese italiane? Avere coraggio. E andare all'estero, spingersi senza paura dove ci sono i mercati. Se no rischiano di compromettere il loro futuro. Certo, devono possedere una tecnologia di base superiore a quella dei competitor. Non ci si può fermare al mercato domestico perché si ha paura».

Ferdinando Beccalli Falco da due anni è presidente dell'Enav, la società del controllo dei voli nei cieli italiani sbarcata a Piazza Affari a fine luglio. Di coraggio il vertice dell'azienda controllata dal ministero dell'Economia in effetti ne ha avuto. Ha dato il via alla privatizzazione parziale attraverso l'Ipo un mese esatto dopo il voto inglese che ha decretato la Brexit. Ma già 15 giorni dopo il *Leave* ha affrontato gli investitori nel *road show*. Ha sfidato la volatilità dei mercati e di Piazza Affari dove oggi capitalizza 1,85 miliardi. Per 40 anni Beccalli Falco ha lavorato alla General Electric di cui ha guidato le attività in Europa e in Italia. «Buona parte del tempo oggi la dedico a Rhône Capital, il fondo d'investimento che ha già in portafoglio l'Unieuro. I prezzi delle aziende in Italia sono molto favorevoli e noi abbiamo diversi progetti attraverso i quali convogliare i capitali dei nostri sottoscrittori internazionali. Se i capitali arrivano da Oltrefrontiera è anche perché il tessuto economico dell'Italia ha basi sane».

**Che peso hanno sul capitale Enav?**

«Il 25 per cento circa del flottante è in mano a istituzioni inglesi, il 30 per cento a fondi nordamericani. E questo si rapporta al 20 per cento in portafoglio agli italiani. E evidente che il ruolo degli investitori esteri è fondamentale».

**Che cosa cercano?**

«Modello di business sicuro, dividend yield generoso, conduzione manageriale di livello. Poi, quando c'è il prodotto si vende. In Italia ci sono però ancora troppi vincoli: burocrazia, sistema giudiziario lento, casi di corruzione,

un sistema di tassazione che sta migliorando ma è meno competitivo rispetto ad altre aree».

**Come è cambiato in questi ultimi anni il profilo dell'investitore estero in Italia?**

«In primo luogo è mutata la provenienza dei capitali. L'investitore occidentale ha investito nel tempo, ha portato tecnologia e sviluppo, come si è visto con gruppi come Microsoft e Ge. Quello orientale non ha avuto ancora la capacità di andare all'estero per portare valore aggiunto. I cinesi avevano comprato la svedese Volvo per acquistare tecnologia nell'industria automotive. Lo stesso hanno fatto con la Pirelli. Nascerà un gruppo molto forte, ma che si basa sulle capacità e sull'innovazione che l'Italia ha saputo sviluppare. La Alibaba di Jack Ma è un'invenzione vincente, tuttavia porta meno capitali in Europa e meno tecnologia. Quindi bisogna andare subito in Cina a portare il prodotto made in Italy. Con un po' di coraggio si gettano le basi per non vendere l'azienda in futuro. In Italia il talento c'è, a volte manca appunto un po' di coraggio. Manca anche l'atteggiamento positivo verso quello che si fa, verso il Paese, la fiducia. Dovremmo prendere esempio dagli americani».

**E i grandi gruppi come Apple e Google?**

«Fanno investimenti massicci grazie al volano finanziario che esprimono. Ma non tanti in Europa. Hanno investito anche in Italia. Certo, non sono i 4 miliardi che aveva messo in campo Ge quando comprò la Avio. D'altronde i colossi della digital economy sono la nuova generazione dell'industria americana. Lo dimostra il fatto che Ge ha una capitalizzazione di gran lunga più piccola di Apple o Google. Un gruppo le cui radici affondano nella meccanica e nel settore elettrico può continuare a essere forte solo con l'innovazione. E questo vale per tutti. Certo, ripeto, l'approccio e la taglia degli investimenti sono radicalmente diversi. Quando Ge ha comprato la Nuovo Pignone, l'azienda aveva un fatturato di circa 900 milioni,

di cui 250 venivano dal cliente Gazprom, il più grande. Poi c'erano altre attività diversificate e meno competitive. Il gruppo nel tempo è arrivato a 20 miliardi di ricavi concentrati su apparecchiature petrolifere hi-tech molto competitive. Nello stesso modo, un investitore Usa che arriva nel capitale delle nostre banche, prima fra tutte il Monte dei Paschi, può fare quello che ha realizzato Ge con la Nuovo Pignone, riorganizzare, investire e rilanciare.

**Ci sono però meno investitori industriali dagli Stati Uniti...**

«Questo vale per molta parte dell'Europa. Ringraziamo quindi i private equity che intervengono là dove non ci sono industriali. Possono fare lo stesso lavoro. Ma la cura migliore è avere coraggio e andare all'estero, spingersi senza paura oltre le frontiere. Lo può fare chi ha una tecnologia di base superiore a quella dei competitor. La chiave è vendere tecnologia e quindi fare ricerca. Stati Uniti, America Latina e Asia, questo è l'orizzonte. In Cina, malgrado il rallentamento, c'è vivacità. L'Europa ha problemi che richiederanno tempo per essere smaltiti, tra sistema bancario e crescita frenata. Prendiamo la Brembo. Era riuscita a vendere le pinze dei freni alla Toyota che aveva al suo interno la Denzo che le produceva. Eppure si è imposta come fornitore chiave del gruppo giapponese».

**Che cosa può offrire il sistema Italia agli investitori stranieri per attrarre capitali?**

«Quando Ge ha comprato la Alstom ha discusso con il governo anche che cosa poteva offrire e avere in cambio dal Paese. Agli investitori industriali



L'Italia dovrebbe presentare pacchetti per competere con le altre grandi economie dell'Europa. A quelli finanziari, i grandi fondi che investono sul lungo termine, bisogna offrire certezze. Nel road show condotto prima della quotazione dall'amministratore delegato Roberta Neri, Enav ha spiegato che la società garantiva un ritorno certo sull'investimento, sicurezza di ricavi e margini, business regolato e crescita futura, anche al di fuori del core business del controllo di volo. Abbiamo parlato del business della consulenza in materia di sistemi di gestione del traffico aereo, avviato in Malesia e Dubai, che a termine aumenterà i ricavi di gruppo. La sfida all'estero piace a chi mette soldi in Italia».

**Qual è quindi il profilo delle società più ricercate in Italia?**

«Ci sono aziende che possiedono ottime tecnologie ma sono controllate da famiglie che potrebbero avere bisogno di un sostegno: finanziario, manageriale, anche nel caso di passaggio generazionale. L'Italia è il secondo Paese manifatturiero europeo dopo la Germania, abbiamo un vivaio grande e ricco che si può valorizzare con l'aiuto di investitori internazionali».

© RIPRODUZIONE RISERVATA