

**AZIENDE** - L'idea di prendersi clienti e tecnologia nelle parole del Ceo Lovol del 2016

Il che renderebbe velleitaria ogni ipotesi di soluzione diplomatica internazionale

# E se i Cinesi avessero calcolato tutto dall'inizio?

di **Fiorio Magnanini**

**CARPI** - La speranza, un po' coltivata in silenzio e un po' trapelata nei giorni scorsi dietro alcune dichiarazioni, che la vertenza Goldoni diventasse addirittura materia di un confronto diplomatico fra i governi italiano e cinese, al momento è rimasta tale. All'atteso vertice presso il Ministero per lo Sviluppo Economico - con le sottosegretarie **Alessandra Todde** e **Francesca Puglisi**, l'assessore regionale **Vincenzo Colla**, i Sindaci di Carpi e Rio Saliceto, gli esponenti sindacali - la controparte proprietaria si è presentata come tale: e cioè interamente e integralmente privata, attestata su calcoli di convenienza. Non certo, dunque, come istituzione invitata al dialogo da altre istituzioni, com'era negli intendimenti della sottosegretaria Todde, ma con i propri bravi advisor Dentons e Deloitte, con il vertice del Gruppo Lovol, che non sta attraversando uno dei suoi momenti migliori, e con la sua brava proposta di concordato liquidatorio presentata quattro giorni prima al Tribunale.

Del resto, la diffusione del comunicato dell'azienda poco prima dell'incontro al Mise non lasciava intuire sviluppi molto diversi. Vi era contenuto chiaro l'invito al Tribunale a non dare corso a un fallimento che avrebbe reso molto problematica la cessione del marchio Goldoni in capo alla controllante Arbos. E si sottolineava la duplice strategia contenuta nel piano concordatario: la cessione dei singoli asset aziendali, separatamente e non in continuità; o quella del "compendio aziendale omogeneo e in continuità" con valorizzazione dell'avviamento commerciale e di tutti gli asset. Era anche evidente la propensione della proprietà per questa seconda soluzione che allontana l'idea dello "spezzatino" e per la quale soltanto si dichiarava la disponibilità alla cessione del marchio e al ritiro di ogni pretesa di corrispettivo. Ma era anche evidente che si lasciava alla procedura concorsuale, "sotto l'egida del Tribunale", il non facile compito di trovare "soggetti terzi potenzialmente interessati": operazione, questa, non riuscita finora alla Arbos, tant'è che poche righe prima il comunicato precisava che "...le manifestazioni di interesse ricevute non si sono ancora tradotte in offerte vincolanti che possano costituire una ferma base di riferimento per la presentazione del piano concordatario".

Ma che piano concor-



Liang Quirong, amministratore delegato di Foton Lovol. Sotto, da sinistra, una veduta aerea della ex Goldoni, un modello di trattore prodotto dalla Foton Lovol e un picchetto dei lavoratori



datario è quello che si basa solo su nebulose prospettive di vendita? Tra queste e il fallimento non è difficile prevedere su quale percorso possa orientarsi il Tribunale con il quale è emerso, fra l'altro, che l'azienda avrebbe intavolato trattative fin dallo scorso anno.

Per le soluzioni alternative, da esponenti politici di minoranza vengono pressioni perché il premier Conte faccia di tutto per trovare un acquirente. I rappresentanti delle istituzioni, a partire dall'assessore regionale alle Attività produttive, Vincenzo Colla, e dai Sindaci di Carpi e Rio Saliceto, continuano invece a insistere sulla messa in carico della vertenza al complesso degli scambi commerciali con la Cina, confidando magari in un intervento di quel governo. Non si dispera, insomma, che la vicenda acquisti per Pechino un valore che vada al di là dell'interesse e delle difficoltà di un pur importante gruppo industriale. Prendendolo sul serio, questo auspicio, quale fondatezza può avere?

Sarà opportuno ricordare che Lovol Arbos Group spa, che acquistò nel 2016 il cento per cento della Goldoni spa, appartiene a propria volta alla Foton Lovol Heavy Industry di Weifang, nella provincia di Shandong: un colosso da 3,3 miliardi di dollari e 16 mila dipendenti, che copre il 40 per cento della produzione cinese di trattori per l'agricoltura. Quattro anni fa, alla notizia dell'ingresso in Goldoni spa, l'invia di **AgroNotizie**, **Michela Lugli**, visitò il quartier generale Foton Lovol a Weifang. E poté prender parte a una conferen-

za stampa dell'amministratore delegato, **Liang Quirong**, scoprendo fra l'altro che la sua carica coincideva anche con quella di segretario del Partito Comunista. Che cosa disse in quella circostanza il Ceo di Foton Lovol? Intanto, spiegò che quello cinese era un mercato sì molto grande, ma con caratteristiche molto

diverse da quelli europeo, americano e giapponese e, soprattutto, con un livello tecnologico molto inferiore. "Abbiamo molto da imparare dai nostri competitor attuali - sottolineò ancora Liang Quirong - protagonisti del mercato mondiale di macchine agricole". E aggiunse: "Il mercato europeo è per noi

una grande opportunità di crescita, soprattutto in termini di know-how tecnologico".

In quei giorni l'acquisto della Goldoni non era ancora stato completato, ma il manager-segretario giustificava così l'acquisizione avvenuta nel 2014 della MaterMacc di Pordenone, azienda italiana specializzata in seminatrici di precisione: "Abbiamo acquistato MaterMacc famosa per la sua tecnologia. Noi lo siamo per la rete vendita e ne deriva un binomio perfetto: tecnologia europea, rete vendita cinese". Bastano queste affermazioni per capire quale fosse il reale obiettivo dell'ingresso in Goldoni con la controllata Lovol Arbos.

Ma bastano anche per richiamare quanto ha affermato **Umberto Galimberti** nella sua lezione al Festival-Filosofia: la politica ha ceduto completamente il timone all'economia e questa, a propria volta, alla tecnologia, la sola in grado, con le proprie innovazioni, di dischiuderle sempre nuovi orizzonti e opportunità di profitto. Il Sindaco, che nel presentare proprio Galimberti, aveva chiesto un applauso solidale del pubblico per le maestranze della Goldoni, avrà forse avvertito quella frase come un invito a non farsi troppe illusioni.

