

## Capitolo sesto I favolosi anni Cinquanta

Il signor Maestri, alla SAE da una quarantina d'anni, fra i vari compiti affidatigli ha anche quello della custodia e insieme dell'aggiornamento dell'Indice Lavori, in pratica alcuni grossi *dossiers* ove vengono registrate ogni giorno le commesse e le forniture che la ditta riceve. Il signor Maestri è un lombardo sano, solido, con un volto chiuso come un pugno ed una certa rassomiglianza con lo scomparso scrittore Corrado Alvaro. Chiunque voglia sapere particolari di una commessa oppure abbia dubbi su alcune date, ricorre a lui che, «indice» alla mano, scioglie ogni dubbio e dirime ogni vertenza. Così, è più esaminando questi volumi che considerando i bilanci e i verbali dei Consigli di Amministrazione o guardando le fotografie delle opere realizzate che si ha una idea chiara dell'attività della SAE all'inizio degli anni Cinquanta. I *dossiers*, tutti eguali, muniti di grosse copertine color cuoio, con dentro ognuno tre-quattrocento fogli, non sono di facile lettura. Dal 1948, cioè da quanto si iniziò per volontà del ragioniere Zambon a elencare tutti gli «ordinativi», sono stati aggiornati da varie mani.

Non si dedicò mai un foglio intero a ogni commessa e pur potendo facilmente immaginare, come già tante volte accaduto, che a un lavoro ne sarebbe seguito un secondo, un terzo e un quarto nello stesso paese, si preferì sempre registrarlo e tirarvi sotto una riga in modo da separarlo dall'altro. Su ogni foglio ci sono sempre segnati così dai quindici ai venti ordini, sempre in stile telegrafico e sempre da calligrafie diverse. Una curiosità: hanno tutti un numero, ma il primo elencato è il «500». «Quando si cominciò quel lavoro di registrazione, dice il ragioniere Zambon, pensai che se quel dossier fosse capitato nelle mani di

qualche cliente, la SAE avrebbe fatto miglior figura a far vedere che aveva già avuto cinquecento ordini...». Sfogliarne uno, aprirlo a caso e leggere qua e là le telegrafiche annotazioni: «1952: duemila paletti linea da 32 kV e da 11 kV a Ceylon», oppure «17 agosto 1950: Empresas Electrica Asociadas, Perù, pali da 64 kV, Moyopapa-Lima», oppure, tre pagine più avanti, «Svizzera, fornitura pali: 14 marzo 1951» o, dopo altre quattro pagine, anch'esse fitte fitte di ordini, «13 giugno 1951: Hidroelectric Commission, 94 pali zincati tipo Delta» o, dieci pagine più avanti, ancora «16 aprile 1952: Messico-Comision de Electricidad linea a 161 kV», significa avere sotto gli occhi una panoramica dell'attività della SAE all'inizio dell'espansione del settore estero. Arrivato piano piano, ma anche senza colpo ferire. In quel primo scorcio dei favolosi anni Cinquanta si pianificava di meno e si avanzava dove e come si poteva e quando c'era la possibilità.

Aumentando le commesse crebbe pure il lavoro. Quel crescendo costante per cui erano sempre inadeguate le risorse umane e quindi c'era una continua corsa all'adeguamento dell'apparato produttivo, creò un'atmosfera di perenne ansia e tensione per poter fronteggiare il carico di lavoro (occorre assicurare e formare nuovi progettisti e disegnatori, bisogna provvedere in tempo e su scala mondiale ad acquistare l'acciaio dei pali e il materiale di linea, provvedere ad individuare gli investimenti produttivi): a tutto ciò fece fronte con fermezza e calma l'allora Direttore Tecnico ingegnere Giorgio Magenta che non a torto qualcuno ebbe poi a definire come «l'anima manifatturiera della SAE». Oggi riguardando la mappa della penetrazione SAE nel mondo avvenuta in

quel decennio si fa presto a scoprirvi una certa logica e una linea-guida, un «tipo di tendenza» o questo o quel «senso direzionale» che in verità non c'era. Allora il lavoro la SAE lo acquisiva quando poteva e quando arrivava e basta, e più ce n'era più era contenta. *L'essenziale poi era farlo, e bene, rispettare i contratti, i termini di consegna e d'esecuzione.* La parola d'ordine è da sempre «niente grane, nessuna questione, nessuna causa», principio<sup>1</sup> che vale soprattutto con l'estero ove il nome SAE si diffonde facilmente per azione pubblicitaria diretta, cioè quella dei clienti che, rimasti soddisfatti, la propongono ad altri o le richiedevano nuovi lavori, o indiretta, cioè per l'effetto prodotto dal risultato del lavoro sui vicini.

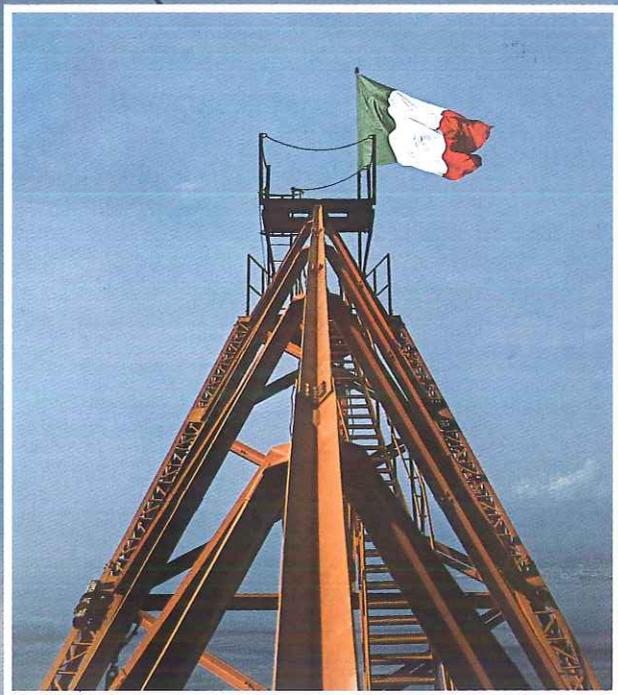
In SAE, dunque, arrivano lavori e commesse. Nel luglio '53 il Canada ordina le prime torri di sostegno: le commesse di allora si ripeteranno (British Columbia, linea Ontario nel '55) fino a concretarsi anni dopo in un ordine di pali e nella costruzione di una linea da 345 kV nel nord Quebec. Quella prima fornitura è di buon auspicio e fa scattare un'altra operazione brillantissima che vedrà la SAE avanzare subito nel continente Nord americano dove vuole assolutamente inserirsi. Tutto comincia con una lettera e un'idea dell'ingegnere Renzo Norsa. La lettera è diretta all'ing. Bianchi e l'idea è la seguente: «Perché non viene in USA a parlar dei suoi pali? *Please, venga.*».

\* \* \*

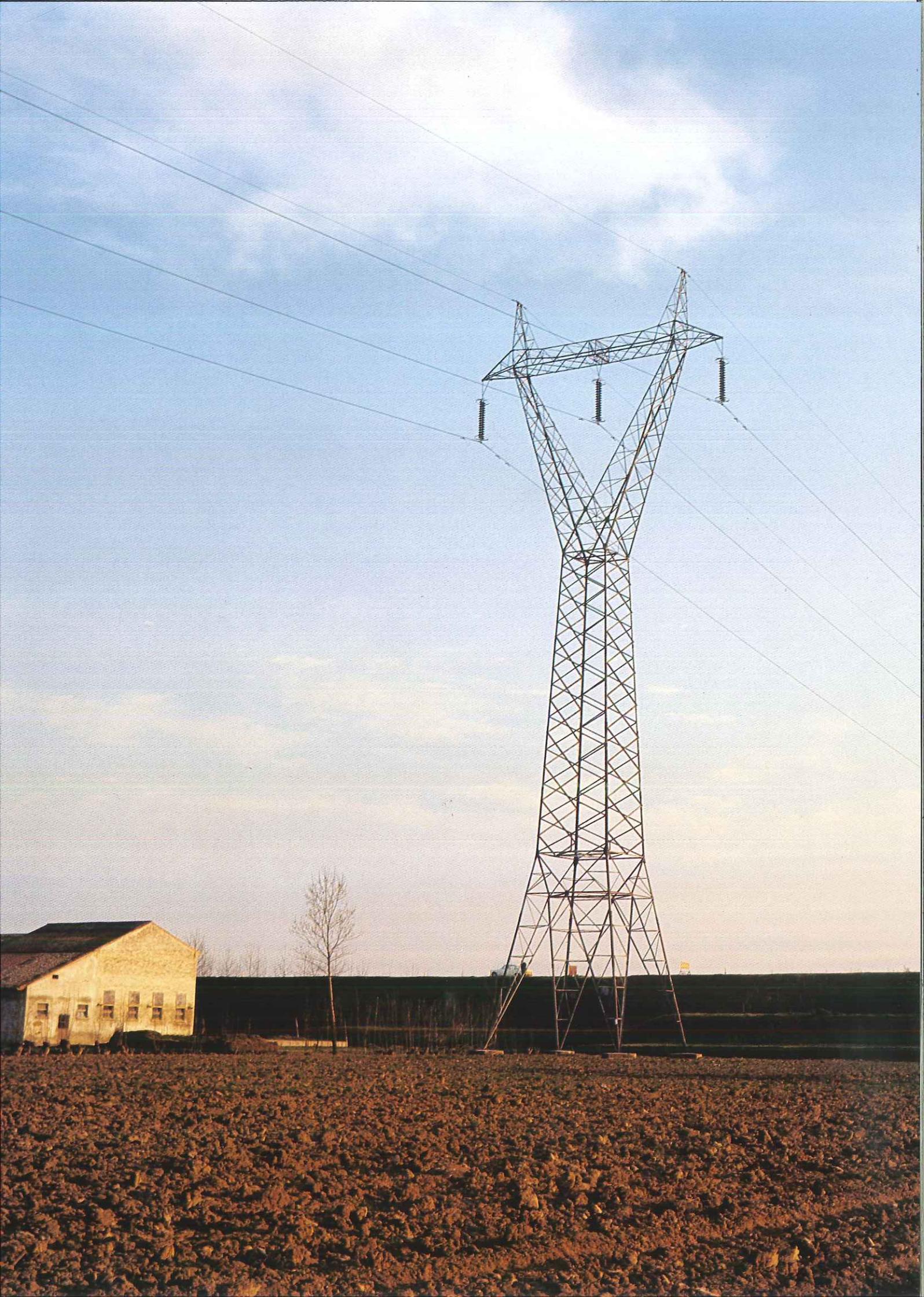
Gli uffici della SAE, nota in USA come SAELECTRIC, sono oggi annidati al nono piano di un grattacielo al numero 654 della prestigiosa Madison Avenue. Sono tre locali non molto ampi con i soliti mobili d'ufficio strapieni di modellini, di legno e in acciaio, di torri di sostegno e tralicci di ogni tipo. Alle pareti sono invece decine di grandi fotografie a colori e in bianco e nero di pali realizzati per gli USA. Nel 1953 però l'indirizzo della SAELECTRIC è diverso: numero 1, Wall Street, cioè nel cuore della New York della finanza e dell'industria. Ve l'ha sistemata l'ingegnere Norsa, ex presidente della Compagnia Generale Elettricità in Italia, poi rappresentante in USA della Banca Nazionale del Lavoro e del gruppo di ditte italiane TIEC (la Italian Economic Corporation) e infine passato, all'inizio degli anni '50, completamente alla SAE. È un ricco, anziano, fine, intelligente e perspicace signore. Dotato di molto «sense of humour» e di una straordinaria intuizione commerciale, l'ingegnere Norsa ha capito da tempo che i pali della SAE

possono trovare mercato in USA. Sono passati solo sette anni dalla fine della guerra, il Paese è in piena attività e Norsa, che fra l'altro è un gran tecnico, intuisce che sarebbero serviti negli USA che ancora, in quegli anni, fanno le linee minori con pali di legno (abbondante e non costoso) e stanno creando una rete ad alta tensione. È vero che ci sono molti ostacoli per farli accettare, ma a suo giudizio sono superabili, come lo sono la prevenzione degli americani per i pali con acciaio ad alta resistenza. Il mercato c'è, come la possibilità di vendere, dato che tecnicamente i pali sono di qualità superiore. Per introdurli in USA bisogna anzitutto spiegare agli americani a che punto è la SAE con i suoi studi, le sue ricerche e le sue esperienze. Quindi, scrive Norsa, l'ingegnere Bianchi venga in USA – siamo nel '53 – a tenere una «conference paper», cioè a leggere una relazione sui pali SAE alla «Triple E» ovvero il famoso «Institute of Electrical and Electronic Engineers». La mossa ideata da Norsa, che conosce bene quel gigantesco Paese e il suo mondo tecnico-industriale-universitario, è di straordinaria intelligenza e classe. Ora bisogna realizzarla bene. E così avviene. Dotato di grande attrattiva personale, con una conoscenza perfetta dell'inglese, l'ingegnere Bianchi a New York si afferma subito nella cerchia dei tecnici del suo settore destando impressione. Gli studi e le esperienze fatte come le soluzioni trovate per tanti casi, e soprattutto quelle che si stanno ideando per il progetto d'attraversamento dello stretto di Messina, sorprendono ed entusiasmano tanto che all'ingegnere Fochetti, il quale accanto a Norsa collabora a questo intelligente ingresso negli Stati Uniti del «SAE made», non è difficile prevedere che quel successo personale si sarebbe prima o poi tradotto in una serie di acquisti di pali, da parte delle ditte USA. Ben concepita e meglio realizzata l'operazione ideata, terminata con una serie di riusciti *cocktails* all'Hotel Statler e di visite rese dall'ingegnere Bianchi alle principali società elettriche di New York (lo accolgono con tutte le attenzioni che possono essere rese a uno studioso di fama quale era), non dà subito alcun risultato. Quando nel luglio del 1953, in via Larga 8 arriva, come abbiamo già detto, il primo ordine dal continente nordamericano, una serie di torri per tensioni da 345 kV per la British Columbia in Canada, molti dicono che questa commessa è un frutto del «viaggio Bianchi». Ma non è vero. Quel lavoro, gigantesco e di prestigio (i pali, provati alla stazione del Garabuso alla presenza an-

Attraversamento di Messina. A pag. 74: attraversamento del Po a San Rocco del Porto. Pag. 75: attraversamento dell'Elba. Pag. 76: ponte ferroviario a Sabara, nello stato del Minas Gerais in Brasile.









che di un rappresentante del committente, l'ingegnere Wallastone, superano tutti gli esami) segna solo l'inizio di una serie di commesse provenienti dal Canada, ma non dagli U.S.A. Questi solo l'anno successivo, nel 1954, dopo un nuovo viaggio dell'ingegnere Bianchi tornato a leggere allo «IEEE» una nuova «conference paper» riguardante l'attraversamento dello stretto di Messina, si smuovono. Infatti è dopo questo secondo viaggio (Bianchi su invito di molti managers e di tutte le principali industrie del ramo, visita queste industrie e i loro principali lavori in USA, inclusi quelli allora iniziati sulla linea della Hoover Dam, rivedendo nelle varie società i più importanti tecnici e dirigenti d'azienda conosciuti durante le sue conferenze, tutti possibili clienti della SAE e molti infatti dopo lo diventarono) che alla SAE arrivano ordini e si apre uno dei periodi più favorevoli per la sua esportazione che toccherà l'apogeo nel decennio '60-'70. Moltissime ditte chiedono pali alla SAE o vengono, come l'ingegnere Zobel della potentissima società «American Gas and Electric Power», a farli produrre o a provarli al Garabuso. «Furono anni favolosi e indimenticabili», diceva l'ingegnere Norsa (sempre lucidissimo e attivo nonostante l'età: morì a 94 anni) il quale, fra l'altro accanto alla sua firma, a tutte le lettere e circolari SAE-USA che spediva apponeva un suo curioso timbro rotondo. Sotto una serie di pali disegnati attorno a un globo terracqueo, era la scritta «*The sun never sets on SAE transmission towers*», «Il sole non tramonta mai sui pali della SAE». L'anno migliore per l'export? Indubbiamente il 1966. Quell'anno da Lecco e da Napoli partirono alla volta degli USA ben 93 mila «short tons» di pali, pari a 85 mila delle nostre tonnellate (qualcosa come il 60 per cento della produzione dei due stabilimenti).

Il dottor Cesare Curti, ora direttore dell'ufficio di New York, ove giunse nel 1960 dal Canada, dice: «Conquistammo il mercato americano perché i nostri pali erano veramente molto buoni e perché la SAE imparò subito a darli all'americana, a far le consegne all'americana, a far gli imballi all'americana, a usare i bulloni col passo americano, a far le misure dei fori all'americana, insomma a far il palo come se fosse *made in USA*. E tutto a prezzi bassissimi. Non bisogna anche dimenticare che la SAE, prima della fine degli anni Cinquanta, era riuscita a far produrre dalle ferriere italiane profilati secondo un saggio in piedi e in pollici, e che negli USA a tutt'oggi ha esportato il 20 per cento della sua produzione globale, cioè qualcosa come 600 mila, diconsi seicentomila tonnellate di pali oltre ad al-

tre 135.000 tonnellate esportate in Canada. Non è poco su una produzione complessiva (dalla nascita) di tre milioni e trecentomila tonnellate. In nessun altro continente ha esportato altrettanto».



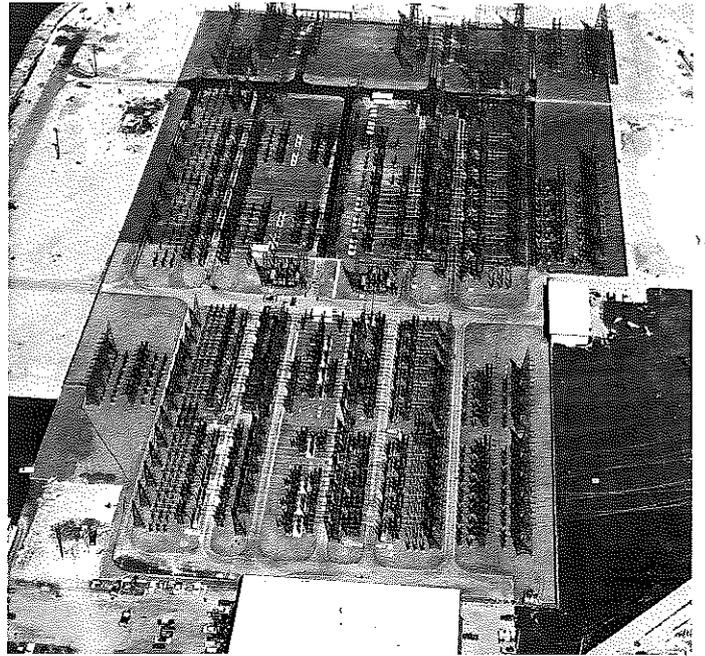
Uomini al lavoro a Chute des Passes, nel Quebec, in Canada.

Magro, deciso, quasi rude, diventato un vero newyorkese (è solo tradito da un leggero accento bolognese) il dottor Curti, rappresentante della SAE in USA o, come lui preferisce definirsi, agente della SAE in Nordamerica, conosce bene, proprio perché l'ha vissuta, la storia del successo della sua ditta in quel continente e dice che ancora oggi gli USA comprano dalla SAE. Nel 1983 ad esempio acquistarono ottomila tonnellate di pali SAE spediti per la linea da 500 kV che va da San Diego (California) ai confini dell'Arizona. La perfezione dei pezzi era tale che quei grandi altis-

simi pali poterono essere costruiti e montati con gli elicotteri tanto facilmente e rapidamente da permettere alla società di montaggio di finire il lavoro prima, risparmiando non poco.

\* \* \*

Non c'è alcun dubbio: ad affermare la ditta di Milano negli Stati Uniti contribuì in modo straordinario «l'attraversamento dello stretto di Messina». Sin dal 1951 alla SAE era stato commissionato, dopo una selezione tra una decina di progetti italiani, lo studio dell'attraversamento che nel dicembre dell'anno successivo era stato accettato. L'aver preso quel lavoro seguito con interesse da tutto il mondo (non ne erano stati fatti altri prima), contribuì moltissimo ad affermare l'azienda e a consacrarla sul piano nazionale e internazionale come società di altissime qualità tecniche. Insomma quest'opera di enorme impegno tecnico, realizzata dall'ingegnere Bianchi e dall'ingegnere Giorgio Magenta con la consulen-



Sottostazione delle Cascate del Niagara. Sotto: sette circuiti da 115 kV e due da 230 kV costruiti a sud del Niagara Project per provvedere alla congiunzione con la stazione Gibson e Packard.



za per la parte fondazioni del professor Danusso del Politecnico di Milano, fu un grosso passo avanti. Ma se le acquisizioni del progetto e del lavoro erano state difficili, difficilissima ne fu la realizzazione.

Indubbiamente un periodo delicato e interessantissimo fu per i tecnici quello dello studio del progetto iniziale. Dice l'ingegnere Magenta: «Il nostro risultò migliore tra tutti quelli presentati, anche se si trattava sempre di una torre con tre conduttori. Ma la differenza del progetto accettato in definitiva era questa, che noi mettemmo sulla torre una seconda terna, cioè proponemmo una torre con sei conduttori al posto di tre, il che significava raddoppiare la possibilità di trasporto di energia. Chi ebbe questa geniale idea? Non c'è dubbio, l'idea fu di Bianchi che aveva in me e nell'Ufficio Tecnico un valido complemento. Infine l'idea della doppia terna (una come scorta) risultò quasi ovvia, ma era anche l'uovo di Colombo cui nessuno aveva prima pensato... Ma quanto lavoro successivamente per arrivare al progetto definitivo e alle relative verifiche sperimentali! Costruimmo anche un modello della torre in scala 1:25 che venne montato su un tavolo vibrante che riproduceva il terremoto. Il modello occupava tre piani dell'edificio dove operavamo. Poi lo rimontammo nella galleria del vento al Politecnico di Milano. Ricordo le innumerevoli prove al vero, cui sottoponemmo il mensolone superiore. Lo montammo anche a terra e lo provammo ai carichi di lavoro nelle varie ipotesi di carico per controllarne il grado di sicurezza. Impiegammo mille tonnellate di acciaio. Il professor Danusso studiò per più di cinque mesi il problema delle fondazioni. Insomma: Messina fu un'opera di grande prestigio che superò in spese il miliardo di allora e dove la SAE guadagnò pochissimo».

La costruzione delle torri fu impresa delicata. Lo stesso Direttore dei Lavori Francesco Monduzzi ne seguì per mesi la messa in opera mentre l'ingegnere Bianchi in persona teneva dietro alla tesatura dei conduttori. Le due torri alte 224 metri, capaci ognuna di sostenere sei conduttori distanti fra loro venticinque metri (nemmeno col vento più forte possono toccarsi nel mezzo della campata che misura 3646 metri), possono resistere oltre che alle sollecitazioni di un vento da 150 chilometri orari a quelle di un terremoto del grado X della scala Mercalli. Eleganti, funzionali, con apertura delle braccia superiori di 50 metri ed inferiori di 75, furono montate in cinque mesi. Per salarvi bisogna fare 1114 gradini, oltre ai 50

delle fondazioni. I primi 995 sono superati grazie ad un elevatore della portata di 500 chilogrammi che porta in 9 minuti alla mensola inferiore ove è installato un argano da sette tonnellate con due tamburi per manovra e sollevamento. Munite di aerofaro alla sommità e con fuochi rossi lungo il fusto, schermati per non confondere i naviganti, hanno mensole fornite di rampe levatoie mediante le quali è possibile accedere ai conduttori non in tensione. Le fondazioni, sulle due sponde, con un corpo a struttura scatolare a forma di croce, sono gigantesche e diverse. Quella della torre sicula, data la natura del terreno, si appoggia su quattro cassoni indipendenti che si spingono fino a 18 metri sotto il livello del mare; quella calabra si appoggia sulla roccia direttamente in un profondo scavo. Difficile fu la tesatura dei conduttori: si trattava infatti di stenderli senza far toccare loro l'acqua; operazione complessa realizzata in tempi successivi e complicata dall'improvviso passaggio di una petroliera che non ebbe a osservare i segnali di divieto che da giorni bloccavano lo Stretto. Le operazioni iniziate il 15 luglio e la cui fine era prevista per il 30, furono terminate invece, come è scritto sul «Giornale Lavoro», solo alle ore 15,40 del 22 settembre (1955) con l'ormeggio dei conduttori sulle due sponde.

Qualche mese dopo, esattamente il 27 dicembre, l'elettrodotto entrava in servizio, ma la gioia di tutti coloro che avevano lavorato sia a Milano che a Lecco, Napoli, Calabria e Sicilia era offuscata dal ricordo di due caduti sul lavoro, i dipendenti Bellotti, morto sulla torre calabra, e Vittorio Carbone deceduto lavorando su quella sicula.<sup>2</sup> Non si finirebbe mai di parlare delle torri di Messina: vi sono stati dedicati infiniti articoli e molti libri tra cui, quello ricco di schizzi e foto, comprendente anche il «Giornale di lavoro», redatto dall'ingegnere M. A. Toscano per la editrice Dedalo di Roma. Un gran volume di 200 pagine, che dice tutto dell'opera, cui durante il difficile periodo di gestazione non mancarono lodi e plausi, ma anche critiche e note di biasimo. Oggi queste fanno sorridere come l'articolo di un grande giornale americano uscito, l'indomani di un mancato aggancio alla costa sicula dei conduttori, con questo titolo: «Naufragano nello stretto le ambizioni degli ingegneri italiani».

\* \* \*

«Lavoravo al Banco di Roma, a Como. Stavo bene, eravamo nel 1951, ma mi sarebbe piaciuto andare all'estero. L'avevo detto e ripetuto molte volte ai miei amici di Marina. Un giorno uno di

loro assunto dalla SAE fece il mio nome. Guido Corbellini mi volle vedere, l'incontrai e quando mi offrì due volte quello che guadagnavo, non esitai a lasciar la Banca. Lo feci anche perché prese l'impegno di mandarmi all'estero. Aveva idee particolari e me le espose subito. Secondo lui l'impero inglese era in liquidazione, la Gran Bretagna volente o nolente era costretta a dar l'indipendenza a decine e decine di Stati in tutto il mondo. Questo significava che ai posti di comando sarebbero andati dei *local boys*, che gli inglesi sarebbero passati in secondo piano e che quindi noi italiani avremmo potuto benissimo inserirci ovunque. Anche perché, e su questo Guido Corbellini insisteva molto, i nuovi dirigenti avrebbero preferito chiunque ai vecchi padroni. Perlomeno inizialmente. Era un'intuizione giusta che si rivelò di un'esattezza scrupolosa. Come in Congo i congolesi, per esempio, diedero lavoro a tutti meno che ai belgi; in Ghana e Nigeria ghaniani e nigeriani dettero forte preferenza nel campo delle opere civili a chiunque piuttosto che agli inglesi. Corbellini sosteneva che questo fenomeno di reazione automatico si sarebbe prodotto entro brevissimo periodo di tempo e che se la SAE voleva lavorare in Africa, dovevamo *mandar giù qualcuno*. «Quel continente sta avendo l'indipendenza più rapidamente degli altri, e male, perché i confini di ogni stato son quelli delle vecchie colonie e non quelli naturali ed etnici, e noi dobbiamo esser sul posto, vedere cosa si può fare. Quindi, caro Mangani, prima impari che cosa è la SAE, poi ne studi i contratti e s'impadronisca dei nostri problemi, infine prepari un programma di viaggio e si faccia rivedere».

Enzo Mangani, dottore in scienze politiche, classe 1920, con una buona conoscenza del francese e dell'inglese, qualità e doti manageriali e commerciali derivanti dall'inquadramento ed esperienze fatte nel corpo dell'Amministrazione militare marittima, doti che si sarebbero poi rivelate ed espresse nella sua carriera alla SAE, era piaciuto a Corbellini, ma lo seppe poi, per un'altra ragione. Perché aveva fatto, anche se di complemento, l'Accademia di Livorno, e quindi era della Marina e poi perché lavorava in una Banca. Quindi, a suo giudizio, aveva tutte le carte in regola. Poi era simpatico, accattivante e fortunato e no, non avrebbe tradito le aspettative. Nel novembre del 1952 così, dopo una serie di viaggi nell'Africa araba, Mangani partiva per l'Africa nera: Congo, Angola, Mozambico; quindi si recava in Sud-Africa e prendeva contatto con uno straordinario simpatico personaggio, un certo Jan Van Meurs, un olandese agente di grandi case te-

desche come la Krause Maffeis, per la vendita di locomotori, compressori e macchine per miniere, ben introdotto nella Johannesburg degli affari. Si noti: Johannesburg allora, ancor più di oggi, era il centro degli «uffici acquisti» delle società minerarie di tutta l'Africa. Un giorno Van Meurs guardando alcune riviste tecniche italiane e notati i pali della SAE aveva preso carta e penna e scritto una letterina alla ditta milanese dicendo che se interessava, lui era a disposizione come rappresentante. A Mangani, recatosi a visitarlo alla fine del 1952, Van Meurs piacque subito. Parla sette lingue, è asciutto, scarno, va subito al punto e poi, nonostante rappresenti interessi colossali, sta in un piccolo modestissimo ufficio, un vero «scagno» genovese. Van Meurs, che odia il lusso, esibizione e spese inutili, gli comunica che Sud-Africa e Rodesia prevedevano fare grandi lavori civili nel campo delle dighe, e che Mangani e la SAE gli avrebbero fatto un favore se gli avessero segnalato la ditta italiana più qualificata in quel settore dato che stava appunto partendo per Roma. Mangani infatti lo ritrovava qualche settimana dopo a Milano, dove, grazie alla SAE, lo faceva incontrare con esponenti dell'Impresit (la ditta che avrebbe poi, tre anni più tardi realizzato Kariba) cui Van Meurs, tornato qualche mese dopo a Johannesburg, riusciva a far assegnare, a trattativa privata e a titolo di prova, la costruzione di una diga in terra a Bulawayo. Nel frattempo tornato a Johannesburg, Mangani si dava da fare per ottenere un piccolo ma interessante lavoro in Sud-Africa del valore di 18 mila sterline, cioè il montaggio della linea e dei pali da 132 kV tra Wilge e Stepdown e una sottostazione per la trasformazione dell'energia.

«Era un contratto modesto: ma si comincia sempre così, con piccole cose...», racconta Mangani. «Naturalmente essendo più funzionale operare con una società locale, ne costituì subito una. Dall'Elettrofin di Lugano mi giunsero infatti cento sterline, il capitale della società Power Lines, detenuto per il 99 per cento dall'Elettrofin e una azione, invece, da un suo consigliere (Balestra). Per iniziare i lavori poi mi raggiunsero dall'Italia dodici montatori guidati dal geometra Antonio Fiorini e dall'ingegnere Walter Zanasi i quali dopo tre mesi passavano in Mozambico in un altro cantiere SAE costituito per montare la linea da 110 kV Revue-Beira. Mentre continuavo il lavoro di Wilge, Van Meurs riuscì a convincere l'Union Minière, che da tempo aveva intenzione di costruire un elettrodotto di collegamento fra Jadotville e Kitwi, nel Nord Rodesia, in pratica nella famosa "fascia del rame", a invitare con al-

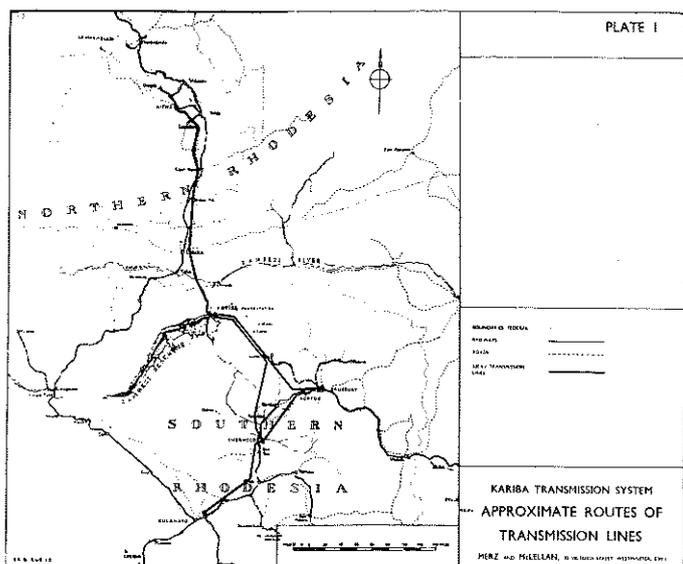
tre ditte anche la SAE a partecipare alla gara. Anche se per la Power Lines quello era *estero*... io preparai l'offerta per la gara tenutasi nel marzo del 1953. Vincemmo e, definito nei dettagli il contratto, nel dicembre dello stesso anno cominciammo i lavori che, come gli altri, furono esperienze importantissime e servirono molto quando si trattò di preparare i preventivi per la linea di Kariba. Infatti sia la parte costruzione diga che quella degli elettrodotti furono vinti dall'Impresit e dalla SAE, cioè dalle società che avevano già acquisito una certa esperienza sul posto. Era importantissima... Io durante quei primi tempi infatti imparai un mucchio di cose e presi nota di tanti regolamenti applicati con ferrea disciplina dai poliziotti locali in tutti gli Stati del Corno d'Africa. Nessuno ad esempio poteva circolare in Kenia in boscaglia o sulle strade di terra battuta per almeno un'ora dopo la fine di una pioggia: chi era preso in auto o camion veniva messo e tenuto in galera per un paio di mesi e gli veniva ritirata la patente.

Un altro esempio: talora per disboscare c'era bisogno di usare esplosivi di tutti i tipi. In Sud-Africa era proibito trasportarli con autocarri, a meno che non avessero gli angoli del cassone di rame anziché in ferro. Questi automezzi poi non dovevano superare una certa velocità, non potevano portare più di una persona... e via di seguito. E allora come risolsi il problema? Andai alla stazione a ritirare quelle tonnellate di esplosivo con carri tirati da dodici enormi buoi. Esperienza pure m'ero fatta nell'esame e ricognizione di una località. Non era come in Europa... là bisognava andarci con tutti i mezzi, in autocarro, jeep, aereo o a piedi. Si trattava di capire la natura e la vegetazione travolgente, la configurazione del terreno e soprattutto come si sarebbero portati sul posto il cemento, il ferro e i pali e con quale mezzo che, naturalmente, doveva essere il più economico. Si trattava di capire dove sarebbe stato più opportuno costituire i punti «pezzi ricambio», dove fare i cantieri... dove assumere la manodopera, dove acquistare ghiaia e tutto ciò che serviva, dalla benzina ai chiodi. C'era da capire il problema della reperibilità del materiale... e non era facile. So che dovetti come tanti altri della SAE diventare per un certo periodo un esperto in disboscamento: gli uomini con i *machetes* in mano avanzavano facendo la prima via, poi arrivavano gli africani, quindi i *bulldozers* mentre altri affrontavano i termitai paleolitici, alti sette-otto metri e larghi altrettanto. Imparai a farli cadere e distruggere, e imparai anche come si eliminava un baobab pieno d'acqua: attaccandolo ai lati con i *bulldozers* e sfilacciando-

lo. Disboscare non era facile, non si trattava di togliere qualche albero, ma di eliminare lembi interi di giungla africana... Lavorando in Nord e Sud-Rodesia come in Sud-Africa o nel Nyassaland, che poi con le due Rodesie avrebbe costituito la Federazione che avrebbe messo una parte del capitale occorrente alla costruzione della diga di Kariba, avevo imparato a trattare, pagare e utilizzare al meglio la manodopera locale e soprattutto a fare i preventivi di spese di quelli che venivano impiegati soprattutto nel *bush clearing*, cioè nell'aprire vie di trenta-quaranta metri e più di larghezza nelle giungle africane».

Così quando nel gennaio del 1954 si stabilì definitivamente in Sud-Africa Mangani aveva già una certa esperienza del Paese, dove a novembre dello stesso anno veniva raggiunto dall'ingegnere Gabriele Di Giacomo. Vi si sarebbero fermati fino al 1969: nell'arco di quei quindici anni la Power Lines avrebbe portato alla SAE giganteschi ordini per le forniture di pali e altro materiale per elettrodotti. Fra l'altro tre grandi contratti per tre eccezionali imprese. L'ultimo fu Cabora Bassa, il penultimo il sistema di linee elettriche da 330 e 380 kV del Sud-Africa, vera spina dorsale (si impiegarono dieci anni a farle) del Paese e primo fra tutti in ordine di importanza finanziaria e di tempo, Kariba. Enzo Mangani ricorda ancora il giorno in cui, dopo tanto parlarne, annunciò l'uscita del bando a Milano, i preventivi e le offerte che la Power Lines fece sempre per il montaggio e il «bush clearing» (una via di sessanta metri di larghezza e lunga centinaia di chilometri), e le offerte e i preventivi della SAE che avrebbe poi provveduto alla fornitura di tutti i componenti delle linee, cioè tralicci, conduttori e morsetterie. Il contratto Kariba era mondiale sotto tutti gli aspetti: sia per la posta in gioco sia per l'importanza dei lavori sia perché alla gara potevano accedere tutte le società interessate di tutto il mondo. Ora bisogna a questo punto ricordare che il governo di Salisbury aveva messo solo una parte del finanziamento. Una quota pari a un milione di sterline era stata messa dalla Corona inglese – mossa piena di britannici *understatements* e che voleva dire: signori, attenzione, noi stiamo mettendo i soldi e vogliamo quindi anche avere la possibilità di fare i lavori per lo meno per la parte che ci compete – e il resto della somma occorrente era stata versata dalla Banca Mondiale.

La SAE concorse logicamente alla gara e l'ingegnere Almerico Meomartini, allora a Newcastle sede della Merz and McLellan, per la presentazione dell'offerta, ricordò sempre lo spasimo e l'ansia angosciosa dell'attesa di quella telefonata



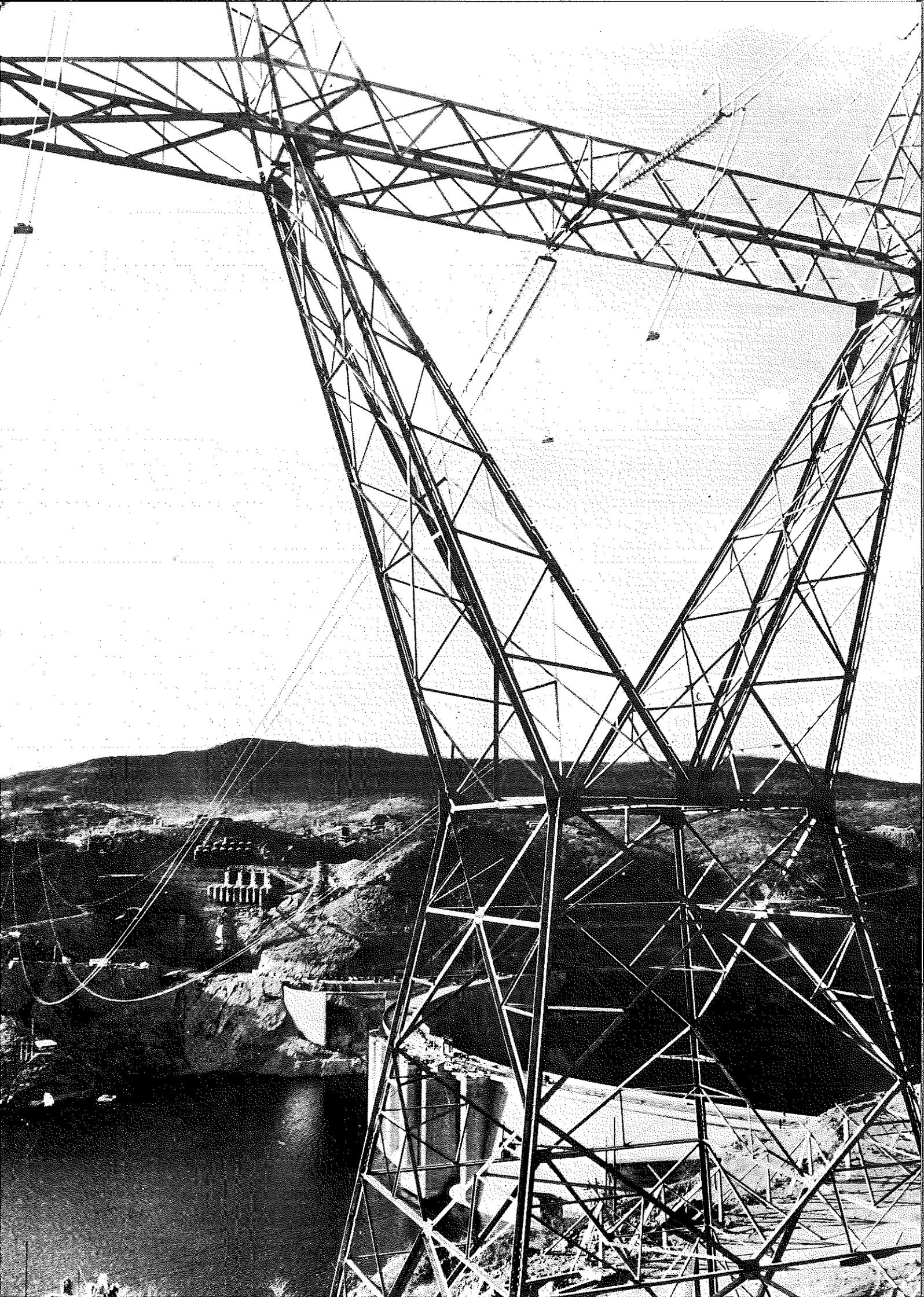
Il sistema di linee di Kariba. Nella pagina accanto e in quella successiva: diga e attraversamento dello stesso grandioso lago.

che gli permise di inoltrare all'ultimo minuto l'offerta SAE. La telefonata che non arrivava mai era di Mangani che da Salisbury finalmente gli comunicava che, essendo riuscito a costituire all'ultimo momento la società Rhodesian Power Lines, era meglio presentarsi alla gara come tale, cioè come «locale», che come «Power Lines South-Africa» ovvero da straniero. Così la Rhodesian Power Lines, alias SAE, presentava l'offerta dei lavori, costituiti dalla messa in opera della rete di trasmissione lunga 1475 chilometri, in pratica tre elettrodotti da 330 kV che da Kariba andavano uno al Nord, nel Copperbelt, uno a Salisbury e uno a Bulawayo. Era un affare da dieci milioni di sterline di allora. Pochi mesi dopo si seppe il responso. E questo è il racconto di Mangani:

«Era il 15 o il 16 luglio, ed era un sabato mattina. Io ero a Salisbury in albergo, all'hotel Meikles. Suonò il telefono. Era il presidente della Merz and MacLellan signor Douglas, che mi chiedeva se potevo passare da lui. Risposi di sì e che vi sarei andato subito. Come fui nel suo ufficio mi disse in tono molto ufficiale: "Mister Mangani, io ho il piacere di comunicarle che il governo della Federazione avrebbe *intenzione* di stipulare con la Rhodesian Power Lines il contratto per la messa in opera del sistema di linee del Kariba". Ciò dicendo mi consegnò la tanto attesa *lettera d'intenti*. Lo guardai estasiato. "Attento, però", continuò Mister Douglas, "non comunichi nulla al suo ufficio. Aspetti a farlo domani, dopo che sarà uscito il comunicato ufficiale sulla stampa. Poi trasmetta". Così feci. Non fu facile tenersi la notizia in corpo tutto il giorno, ma resistetti. Ricordo che la mattina dopo, domeni-

ca, alle otto esatte spedii al direttore generale ingegnere Gabardini questo telegramma: "Contratto Kariba aggiudicatoci stop tre sezioni". L'ingegnere lo fece mettere in cornice e lo tenne sempre appeso nel suo studio sulla parete, alla sinistra del suo scrittoio.<sup>3</sup> Rammento anche la grande foto che aveva in prima pagina quella domenica il più importante giornale rodesiano. Con il loro solito *dry humour* gli inglesi avevano fotografato l'ingresso dell'ufficio di Van Meurs, a Salisbury, ove sotto la sua erano le due targhe di ottone delle ditte da lui rappresentate e cioè l'Impresit e la Rhodesian Power Lines. Ecco la dicitura della foto: "Ready for business". Sotto un'altra fotografia che mostrava lo scrittoio e il piccolo ufficio di Van Meurs, c'era poi scritto: "Vale 30 milioni di sterline". Due foto-epigrafi di una grande gara vinta, per la parte preponderante, dagli italiani riusciti con le loro offerte e i loro prezzi a spiazzare tutti. Rammento anche che alle tredici di quel sabato feci colazione all'hotel Meikles con l'ingegnere Peppino Lodigiani dell'Impresit. Io non parlai della diga o dell'affare in corso pur immaginando che anche lui aveva avuto una lettera analoga alla mia, e altrettanto fece lui. Ma al momento di salutarci, sorridendo, istintivamente tutti e due, aperta la giacca, ci mostrammo senza dir parola la lettera infilata nella tasca interna. Fra noi passò solo uno sguardo e un sorriso. Il giorno dopo, domenica, andai in aereo a Johannesburg. Fu un volo bellissimo. All'aeroporto Jan Smuts tutti gli italiani e i sudafricani impiegati, operai e dipendenti della Power Lines South Africa mi aspettavano gioiosi: ricordo che scesi trionfante dall'aereo sventolando la famosa *lettera d'intenti*».

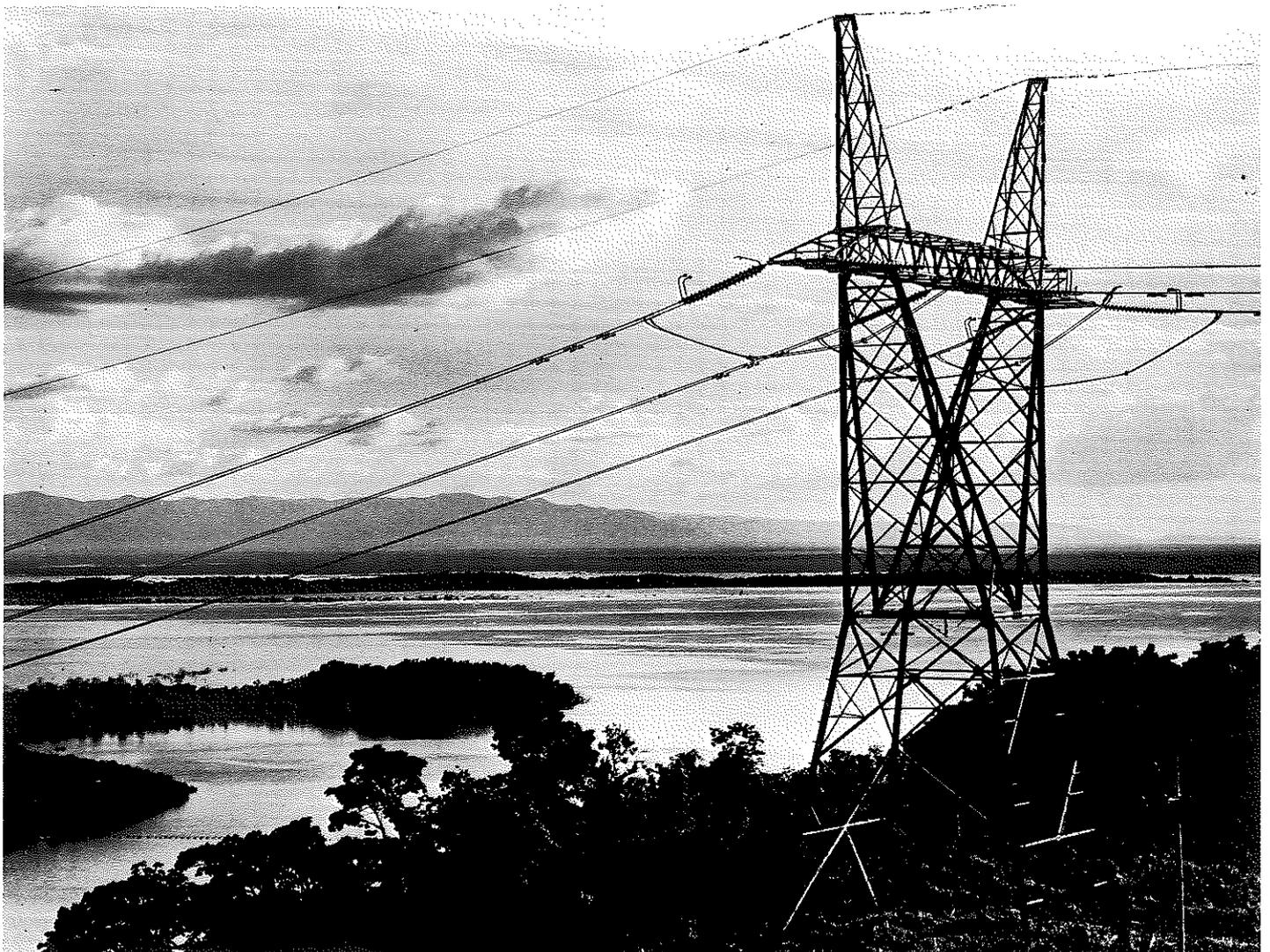
Passarono altri mesi densi di avvenimenti e trattative con i consulenti che dovevano risolvere anch'essi, come è facile intuire, molti problemi con le tante piccole e grandi società britanniche rimaste tagliate fuori dalla gara dai più bassi prezzi italiani. Fu un periodo di intensi viaggi dell'allora direttore commerciale Vittorio Monduzzi, a Londra e Newcastle, di negoziati e intese con molte ditte, britanniche e svedesi, e di tanti logici accordi e di «gentleman's agreement», inevitabili in casi come questi. Mentre Enzo Mangani manteneva la carica di Amministratore Delegato delle Rhodesian e South African Power Lines, alla loro direzione vi era destinato l'ingegnere Gabriele Di Giacomo che curava l'esecuzione dei lavori di Kariba e di tutti gli altri, moltissimi, acquisiti nel *Copperbelt*. Al suo fianco, con grande soddisfazione della Merz and MacLellan veniva messo, come dicevano soddisfatti i tecnici inglesi, «quel signore Pennabianca che abbiamo incontrato in



Grecia tanti anni fa» e cioè Arrigo Colombo. (Dopo sei mesi andrà in Canada). Poi a Kariba arrivarono materiale, bulldozers, un centinaio di lavoratori italiani e si cominciarono disboscamenti e montaggi. Gli uomini erano quasi tutti abruzzesi: la SAE avendo proprio in quel periodo terminato un grosso lavoro e chiuso un cantiere in Abruzzo, li aveva arruolati sul posto. Rimasero in Africa quattro anni.

La SAE vi restò e v'è tuttora con la South African, la Central Africa e le altre Power Lines costituite e dirette da Mangani che riuscì a portare altro lavoro a Milano e a concludere altri grossi contratti. Uno dei più importanti fu indubbiamente, come già accennato, quello di Cabora Bassa, gara internazionale lanciata da portoghesi che non volendo trovarsi di fronte, com'era successo a Kariba agli inglesi, a molti interlocutori, dopo aver precisato quali erano i lavori e le loro intenzioni, dichiararono di esser disposti a parlare con *una sola* controparte. Allora una società anglo-americana, una francese d'ingegneria civile, i

tedeschi per certe parti elettriche e la SAE per le linee si consorziarono e, partecipata alla gara d'assegnazione, la vinsero. Raccolte in consorzio queste ditte facevano un fronte unico contro i portoghesi diventando nello stesso tempo «jointly and severally» (cioè aventi una responsabilità collettiva e congiunta). Era il primo grande vero contratto «chiavi in mano» fatto dalla SAE che in quel modo partecipava sì agli utili ma anche agli sbagli e alle perdite dei soci consorziati. Oltre quel contratto, grosso comunque come entità, ma sempre inferiore a Kariba, la SAE se ne aggiudicava altri nei Paesi vicini. Ad esempio vinceva la linea Lagos-Ikeja in Nigeria. Era il primo passo in quel Paese. Grazie al contratto, dove in un codicillo si diceva che in caso di aggiudicazione di quei lavori la SAE si riservava il diritto di farsi sostituire da una società locale, nasceva la Nigerian Power Lines che poco dopo intraprendeva la difficile linea Aba-Port Harcourt, tra gli acquitrini del Calabar, nel Biafra (durante la guerra, nonostante il pericolo, i lavori continuavano) e nei mesi successivi otteneva una serie di altri contrat-



ti. In pratica, la Nigeria Power Lines riusciva ad aggiudicarsi e fare tutta la dorsale di linee del Paese. Insieme a esse la SAE si aggiudicava anche i lavori del cosiddetto «Schema del Volta River» in Ghana (l'Impresit faceva la diga) mentre nello stesso tempo altre squadre di suoi uomini andavano a eseguire altri lavori in Mozambico, Kenia, ecc.

\* \* \*

Non è però che nel 1956 la SAE abbia pensato o si sia occupata solo dell'Africa. In quell'anno decideva di «entrare» anche in Venezuela che in piena espansione economica, continuava da tempo a inviare in via Larga, a Milano, ordini di pali e strutture. Migliaia di tonnellate che inducevano l'ingegnere Gabardini e il signor Guido Corbellini a chiedersi perché non si creava anche in quel Paese, per aumentare le commesse e il lavoro della SAE, una società di montaggio. A Caracas così veniva mandato il signor Manisco (Marina; medaglia d'oro: forzato ed entrato con un *maiale* nel porto di Gibilterra l'8.12.42; il 19 maggio 1944 medaglia di bronzo nel porto di Genova: fatta saltare la portaerei in allestimento *Aquila*). Costituita il 26 gennaio 1956 con un milione e settecentomila lire di capitale, la società SVECA, di cui veniva nominato presidente onorario il venezuelano dottor Aun, veniva registrata nel *Registro Mercantil* di Caracas il 9 febbraio dello stesso anno. Il capitale era di 125 mila bolivares e le azioni così divise: millecento alla SAE, cento al dottor Alberto Aun e cinquanta al comandante Manisco. La SAE era rappresentata dal dottor Pasquinelli e dal dottor Taddei, allora Direttore Generale del Banco Sudameris. Commissario il dottor avvocato Cesare Leonelli Mendoza (ora è Presidente della SVECA). Partecipando a varie gare d'appalto, la neonata società riusciva ad aggiudicarsi prima il progetto «Abducion del Rio Tuy a la Mariposa», poi una linea da 180 chilometri a 138 kV nel Maturin, e cioè la Josephin Matanegra. Non fu un'impresa semplice entrare in quel mercato. Allora molte ditte usavano partecipare alle gare e, una volta aggiudicatese le subappaltavano a colossi internazionali. In quel periodo poi il Venezuela stava attraversando una grave crisi: era caduto il dittatore Perez Jimenez e il ritorno alla vita democratica non era facile. Tutte le difficoltà di quegli anni comunque furono superate anche e soprattutto grazie alla dedizione e alle capacità del geometra Gentili e dei sei montatori mandati dall'Italia a costituire i quadri della società e a cominciare i lavori delle opere appaltate. Le prime di una lunga serie, perché da allora la SVECA continuò a espandersi, so-

prattutto dopo l'arrivo dell'ingegnere Joseph Schöber. Questo curioso, intelligente austriaco, diventato un preziosissimo «Sae-man», la dirigerà dal 1958 al 1972. Arrivato in un momento delicato per l'azienda, momento che lui sintetizzava nel suo buffo italiano in questo modo «*situazione non roséa*» (con l'accento sulla e) e *deficitto in progressante*» seppe abilmente in breve tempo sistemarla. Anni dopo Guido Corbellini, nel corso di un pranzo in suo onore, brindando alle fortune della SVECA ebbe a dire che era stato un grande Direttore e che con lui la ditta aveva fatto grandi passi avanti. Oltre nuovi lavori in Venezuela infatti, con lui, questa collegata SAE, ne assumeva altri in Guatemala costituendo la società SOGUE che, diretta dal geometra Saul Renzo Gentili e dal ragioniere Ferrante Pavoni, appaltava (facendole da battistrada) molte grandi opere in Honduras, San Salvador, Nicaragua, Colombia e Perù. La stessa SVECA nel frattempo, fra tanti altri grandi straordinari lavori, realizzava in Venezuela le linee da 400 kV Guri-Santa Teresa Uno (binata) e Santa Teresa Due di 560 chilometri l'una e la Guri-Matanzas (250 chilometri da 400 kV), linea quadrinata trifase, ecc. ecc.

<sup>1</sup> L'avv. Giuseppe Catanzaro dirige dal 1979 il Servizio Legale della SAE e precisa che anche oggi, come un tempo, la ditta evita il contenzioso. Dalla fondazione, e per molti anni, della SAE, sul piano legale, si occupò il noto studio dell'avv. Majno. L'avvocato Giancarlo Gabardini che oggi lo dirige ha dichiarato: «Noi, come studio, siamo sempre convenuti. Non siamo mai attori». (Vedi anche nota 2 a pag. 152).

<sup>2</sup> Quindici anni dopo, esattamente il 7 luglio 1970, altri quattro operai perivano lavorando al raddoppio della linea di attraversamento. Venivano falciati da un conduttore sganciato in seguito al cedimento di una staffa d'ormeggio. Particolari misure, considerato quanto era già accaduto, erano state prese con le tecniche possibili allo stato d'avanzata esperienza. Basti ricordare che per collocare un conduttore si fronteggiava un carico di trazione pari a ventimila chilogrammi. Sistemati in bobine, ciascuna con cinque chilometri e mezzo di cavo, composti da 19 trefoli, ognuno contenente un'anima d'acciaio con un diametro di 28 millimetri, i conduttori furono messi in trazione da personale altamente specializzato. I lavori furono diretti dall'ingegnere Giorgio Demartinis, coadiuvato dai geometri Gentile, Porreca e Pasquini.

<sup>3</sup> Il signor Martini, perito elettrotecnico alla SAE dal 1952, aggiunge un altro particolare: «Letto il telegramma, l'ingegnere prese una bandierina italiana e l'appuntò su una carta geografica ben tesa sul muro e già costellata di bandierine. Una ogni cantiere SAE.