

Posillipino, guida la Conateco ed è a capo di 12 aziende che fatturano 400 milioni. Il suo compito: smistare i contenitori del colosso orientale



Negli ultimi quattro anni ha investito oltre 60 milioni di euro, il suo impero dà lavoro a più di 600 dipendenti, ha vinto un progetto da 400 milioni

PASQUALE LEGORA DE FEO

Il capitano d'industria che capisce il mondo dei cinesi

GOFFREDO LOCATELLI

NEL più famoso libro di viaggi, "Il Milione", Marco Polo racconta di un immenso paese con due civiltà che si mescolano: l'una di una raffinatezza estrema, l'altra di una selvaggia brutalità, l'una odorosa di gelsomino, l'altra di sterco di cavalli tartari.

Ottocento anni dopo, sulle orme di Marco Polo c'è un napoletano che può aggiungere molte cose su quel paese che stasbalordendo il mondo con la sua irrefrenabile avanzata economica. Si chiama Pasquale Legora De Feo ed è già stato in Cina centocinquanta volte. Usa l'aereo come fosse un taxi e vola ogni 45 giorni a Pechino o Shanghai per incontrare uomini di governo, personaggi di spicco e manager comunisti.

Per fargli raccontare la sua singolare esperienza occorre scantucciare in una linda palazzina nel porto di Napoli: la sede della società Conateco dove, al primo piano, lavora spalla a spalla con Fu Cheng Qiu, plenipotenziario di Pechino. I cinesi sono stati i primi a tessere le lodi di questo capitano d'industria napoletano dagli occhi celesti e l'incarnato chiaro. E oggi, grazie a loro, si trova al vertice di un gruppo che conta 12 aziende con 626 dipendenti e 400 milioni di fatturato.

«Sì, sono l'uomo dei cinesi...», ammette sorridendo. I moralisti un tot al chilo sostengono che lo fa, come dire, pro domo sua. Ma lui, che ha l'orticaria per le parole a vuoto, non si scompone più di tanto. Dice che il futuro si gioca sui fatti e non sul chiacchiericcio inconcludente: con tanti finanziari d'assalto, magnati con verginità posticce e furbetti acquisite, lui non ha niente a che spartire.

«Come manager e imprenditore della logistica io guardo al futuro — esordisce — però non dimentico mai le mie origini: appartengo a una generazione svezzata dal bisogno. Sono nato in un quartiere povero, le Rampe di Sant'Antonio a Posillipo. Mio padre era un operaio della Sitel che doveva sfamare quattro figli. Mio nonno vendeva le cozze a Mergellina e io da ragazzo lo aiutavo; ho fatto il bagnino, il guardiano dei galleggianti dei frutti di mare e altri mestieri. A diciassette anni e mezzo mi diplomai all'Istituto Nautico e ottenni il primo impiego: allievo ufficiale su una nave della Tirrenia che navigava nel Mediterraneo. Per andare più lontano, sei mesi dopo cambiai compagnia e mi imbarcai su una petroliera della Gulf Oil. Girai il mondo per cinque anni: Golfo Persico, Nord America, Estremo Oriente, Caraibi... A 24 anni ero già capitano di lungo corso. Ma non mi bastava. Mi iscrissi all'università e, durante i lunghi viaggi per mare, vinsi la solitudine con lo studio. Non volevo che la mia vita finisse sulla tolda di una nave. Mi tuffai nei libri per recuperare il tempo perduto e in poco tempo feci nove esami, così a 28 anni mi laureai in giurisprudenza e mi sposai...».

Quello di Legora è un replay dei tempi andati. Il tono di voce col quale si racconta rifugge da ogni sussulto. I gesti evitano qualsiasi manifestazione di eccesso. A voler credere a quanto dice sulla sua giovinezza e sulla sua maturità, è un uomo passionale, e forse anche fortunato. La sua fortuna è il risultato di una profonda convinzione filtratagli nel cuore attraverso le esperienze della vita e formata a forza di volere, perché in un carattere l'esperienza è come una continua goccia d'acqua su una roccia: lascia tracce profonde, solchi incancellabili, formazioni indistruttibili. Oggi ha 47 anni e ne dimostra molti di meno.

LEADER
Pasquale Legora De Feo nel disegno di Francesco Ardizzone. L'industriale è a capo di un gruppo che comprende dodici aziende, ha oltre 600 dipendenti e fattura 400 milioni di euro all'anno



“Sono nato povero, mio padre doveva sfamare 4 figli: ho fatto il bagnino, poi mi imbarcai, e decisi di vincere la solitudine studiando”

di trattative per arrivare all'intesa — rivela Legora. — Fino a che ambedue i contraenti si resero conto della centralità del porto di Napoli nel Mediterraneo e delle potenzialità del suo territorio».

Negli ultimi quattro anni la Conateco amministrata da Legora ha investito 63 milioni di euro per rinnovare i mezzi di sollevamento e le strutture di servizio e supporto: un investimento che sta portando lo scalo napoletano a ricoprire un ruolo di primo piano nel Mediterraneo, visto il formidabile trend di crescita dei traffici. Un successivo accordo con il terminal Soteco (adiacente al terminal Conateco), ha poi consentito l'ampliamento dell'attività, tanto che si prevede di chiudere l'anno con 500 mila contenitori movimentati e conquistare il terzo posto tra i terminal container italiani.

Legora racconta che nel 2006 la Conateco ha vinto la gara internazionale per la realizzazione del Terminal di Levante: un'area contenitori di ben 260 mila mq con concessione cinquantennale. Si tratta del più grande investimento privato nella portualità italiana, per il quale si continuano a registrare gravi ritardi per colpa di una classe politica devota alla dea dell'immobilismo. Un progetto da 400 milioni di euro (di cui 218 di Conateco) capace di produrre 500 posti di lavoro diretti e duemila indiretti. «Una manna per una città che si dice affamata di lavoro. — spiega Legora — e io mi sono impegnato con il presidente della Repubblica Giorgio Napolitano a reclutare questa forza lavoro nei quartieri più depressi di Napoli. Tra l'altro il porto, oltre a incrementare l'occupazione, potrebbe dare allo Stato italiano un gettito fiscale notevole. Bisogna correre dunque per attrezzarsi, se no perderemo i traffici a vantaggio dei porti del nord Europa...».

Pasquale Legora De Feo è al vertice della Conateco da otto anni. Come ha fatto a conquistare la fiducia di Aponte e dei cinesi? «Se mi hanno riconfermato per tre volte amministratore delegato la ragione è assai semplice — ribatte — In venti anni non ho mai detto bugie né sperperato un centesimo».

Ma come si descrive un personaggio che ama così tanto il suo lavoro? «Sono un ottimista per natura e un giramondo legatissimo alla mia città. Quando non lavoro, corro e vado in barca a vela. Sono anche un sub, arrivo a 40 metri in apnea e 100 in immersione; faccio collezione di vini, e mi piace leggere le biografie degli uomini illustri. Per carattere odio i compromessi. La mia forza è l'impegno lavorativo. Non faccio parte di nessuna parrocchia, non sono comunista e non mi occupo di politica. Mi arrivano molte raccomandazioni per assumere, ma qui abbiamo bisogno di gente che lavora, non di raccomandati. Naturalmente mi sento bene se posso aiutare una persona, e lo faccio volentieri».

E i cinesi, visti a distanza ravvicinata, in che si differenziano dai napoletani? «Ambedue i popoli hanno un forte senso di ospitalità, disponibilità e calore. Ma alla passione e al coinvolgimento che contraddistingue i napoletani in tutto ciò che fanno, si contrappone la maggiore razionalità dei cinesi, che hanno un carattere più distaccato».

Sul finire Legora ci tiene a ricordare il povero Luigi Davide, l'operaio della Soteco vittima di un incidente sul lavoro lo scorso maggio: «Davanti alla sua morte, tutto quello che facciamo per i lavoratori e la crescita di questa azienda, tutti i nostri sogni, i nostri successi e le nostre legittime aspirazioni, diventano piccola cosa...».



“Nel 1988 un dirigente della Cosco mi chiese se me la sentissi di lavorare con loro: accettai al volo...”

“Napoletani e cinesi hanno calore e disponibilità, ma i miei amici orientali sono assai più razionali”



Diritto e sorridente, ha un fisico scattante che cura e allena con mattutine corse a piedi nel parco Virgiliano. Dice: «Ho appena il tempo di farmi la doccia e alle otto varco la porta di vetro dell'azienda, dove mi attende la prima riunione con i miei collaboratori».

Dalle due finestre del suo ufficio si vedono enormi accatastamenti di contenitori rossi, bianchi, verdi: un via vai di scatoloni mossi e rimossi dai lunghi bracci delle gru. Ne arrivano decine di migliaia a bordo di centinaia di navi cinesi (240 in un anno) per essere caricate su 1200 treni che vanno in tutte le parti d'Italia. Per muovere questo complicatissimo marchingegno sono nate dodici aziende, ognuna con una specifica attività: logistica, spedizione, brokeraggio, trasporti terrestri, depositi, terminal container...

«Lo sa quanto costa una nave ferma? Cinquantamila dollari al giorno...». Quando Legora conversa con quella gaiezza infantile che è una delle sue grazie, pare che da tutta la sua persona emani una spruzzata di ottimismo. La sua grande intuizione è stata quella di capire, nella stagione della modernità

della globalizzazione, quanto sarebbe stato utile attrarre i flussi di traffico dall'estremo Oriente. È così che la sua immagine ha cominciato a imporsi nel comparto dello shipping e si è legata al rilancio del porto di Napoli. Dove oggi un fatto è certo: si parla cinese.

Ma come è entrato in contatto, la prima volta, con i suoi potenti partner? Lui lo racconta così...

«Digerita l'esperienza a bordo delle petroliere, ottenni un lavoro a terra dall'agenzia marittima triestina Cosulich, che aveva a Napoli un ufficio in via Cervantes. Fu proprio in quel periodo, il 1988, che ci venne a trovare un dirigente della Cosco, la compagnia di stato cinese. Era venuto per studiare lo sviluppo del mercato europeo. Durante la conversazione che avemmo, mi chiese se me la sentivo di organizzare un carico di contenitori per la Cina. Io, che parlavo bene l'inglese e avevo amicizie nel mondo degli spedizionieri, accettai al volo quell'offerta. Detto e fatto: mandarono una nave dalla Cina, la Hua Shun He, che venne a Napoli e caricò 76 container di tabacco e dieci di marmo e generi alimentari. Il dirigente della Co-

sco ne fu molto contento. E dopo i complimenti sondò le mie future intenzioni con una domanda: ti piacerebbe continuare a fare questo tipo di lavoro per noi? Fu l'inizio dell'avventura Cosco in Italia. Da una nave al mese passammo a due, poi a tre...».

Accade poi che, col boom del suo export, il governo di Pechino manifesta l'intenzione di investire in Europa per rafforzare il suo settore marittimo. E così nasce la joint-venture tra due grandi complessi armatoriali: la Cosco e la ginevrina Mediterranean Shipping Company. L'opportunità fu quella di rilevare la società Terminal Conateco, che era in mano a tre imprenditori napoletani: Fariello, Ievoli e D'Orazio. Costoro non avevano la forza di affrontare il mercato internazionale e vendettero il 50 per cento a Cosco e l'altro 50 alla Msc della famiglia Aponte. Detta in tre parole, sembra un'impresa facile. In realtà fu Legora a tessere pazientemente i fili di quell'accordo: ebbe la capacità di far dialogare Gianluigi Aponte con i cinesi, cioè di conciliare gli interessi della seconda e della terza flotta portacontainer del mondo. «Ci volle un anno