

## INTERVENTO

# Così la debolezza si trasforma in opportunità

di Aldo Norsa

**L**a crisi mondiale, le cui bolle immobiliari e finanziarie stanno affossando l'economia reale, come si declina per l'imprenditoria delle costruzioni? Al centro della questione vi è l'annoso ritardo dell'offerta italiana in un processo di crescita per acquisizioni/concentrazioni e diversificazioni che ha interessato tutta la concorrenza. Un problema che viene da lontano: dagli anni '90 e da due decisioni-cardine nella politica delle infrastrutture: l'affidamento del programma "alta velocità/capacità ferroviaria" a Eni, Fiat, Iri e Montedison, quali general contractor e, in subordine, a una pletera di costruttori; la preclusione agli stessi per presunti "conflitti di interessi" dell'unica grande privatizzazione di una rete: quella di Autostrade. Ne consegue estrema debolezza e frammentazione. Le fotografa lo "Speciale Classifiche" allegato a

## LE CARATTERISTICHE

Le imprese di costruzione lavorano per un terzo all'estero con l'approccio glocal, evitando di indebitarsi

## IN DIFFICOLTÀ

Il 2008 si rivela come l'«annus horribilis» del settore con una caduta della spesa in opere pubbliche

"Edilizia e Territorio".

Nel 2007 le cinquanta maggiori imprese incrementano i ricavi del 9,6% (meno dell'11,8% del 2006 e del 10,5%, tasso medio dal 2000 in poi) grazie alla "valvola di sfogo" dell'estero e del suo più 18,7%. Il mercato domestico (malgrado la "legge obiettivo" avesse fatto sperare in una nuo-

va stagione di grandi opere) ristagna: la quota che le imprese leader fatturano resta all'8,7% (dopo un effimero 9,9% nel 2004). Ma per fortuna l'offerta gode di un, seppur instabile, equilibrio: nel 2007 tutte le 50 società hanno bilanci attivi (anche le tre che perdevano l'anno prima) con un rapporto utili/fatturato del 2,8% (valeva 3,2% nel 2006 ma 1,8% nella media del settennio precedente).

Questo "status quo" però già appartiene al passato. Il 2008 infatti si rivela sempre più un "annus horribilis". Il mercato nel suo insieme si contrae per la prima volta dopo nove anni di una crescita di un terzo superiore a quella del pil. Il rigore della spesa (non messo in discussione come in altri settori) falciava gli investimenti in opere pubbliche e la stretta creditizia minaccia quelli sia immobiliari che per interventi con "partenariato pubblico-privato". Come se non bastasse, una contrattualistica che nega l'anticipo contrattuale ed esclude la revisione prezzi scarica sugli imprenditori un'alea nei costi dei fattori della produzione diventata ingestibile.

Che fare? Paradossalmente il "vantaggio del ritardo", che sembra proteggere dal contagio il settore creditizio, potrebbe valere per la "foresta" anche più "pietrificata" delle costruzioni. Per un'imprenditoria che: produce rifuggendo dalla volatilità della finanza, mobiliare e immobiliare; riserva la "leva" al finanziamento delle commesse (appalti e soprattutto concessioni); lavora per un terzo all'estero preferendo l'approccio "glocal" al "global" (evitando cioè di indebitarsi acquistando società). Queste che parevano debolezze potrebbero rivelarsi opportunità. Sempre che non diminuisca (ma anzi aumenti, in funzione antirecessiva) il flusso di risorse per le infrastrutture. Facendo leva su un punto di forza: la capacità di realizzare progetti complessi che fa dell'Italia il quarto Paese

esportatore al mondo di lavori quando è il settimo di merci.

Ma, partendo dalla radiografia citata, chi è più minacciato e chi ha più opportunità? Occorre distinguere cinque tipologie di imprese. 1) Le più attive nel mercato pubblico, quali - scendendo in classifica - Pizzarotti, Condotte, Cmc, Grandi Lavori Fincosit, Todini... non solo hanno portafogli ordini guarniti ma, essendo garantiti dallo Stato (il pagatore più sicuro che ci sia), attraenti per i fidi concessi dalle banche. 2) Le società che diversificano nel "project financing" (Astaldi, Baldassini-Tognozzi-Pontello, Cmb, Mantovani, Dec, Carron, ...) rischiano invece di veder crescere la diffidenza delle loro controparti finanziarie (senza certo potersi accollare maggiori rischi). 3) Chi privilegia i committenti privati specializzandosi in edilizia (Lamaro Appalti, Rosso, Pessina, Colombo, Gdm, ...) deve saper far fronte alle difficoltà dei promotori immobiliari. 4) I maggiori esportatori (Impregilo, Astaldi, Salini, Ghella, Rizzani de Eccher, ...) sono talmente "blasonati" da poter contrastare qualunque prevedibile avversità congiunturale. Quanto alle altre imprese, le private familiari (un "retaggio" raro nel panorama delle grandi europee) sono inevitabilmente più a rischio delle cooperative (12 al vertice: altra "anomalia" italiana), che meglio presidiano il territorio "facendo rete".

Le poche realtà appartenenti a gruppi imprenditoriali, come Btp, Itinera e Codelfa (Gavio), Lamaro Appalti (Toti), Toto, Adanti (che Maccaferri ha venduto all'austriaco Strabag), possono valorizzare sinergie utili per sopravvivere alla crisi. Infine cosa prevedere per le (solo) quattro imprese quotate? Impregilo è scalabile ma protetta da Mediobanca e da tre soci del calibro di Benetton, Gavio e Ligresti; Astaldi mantiene le promesse del suo piano industriale; Viaini Lavori è già una "cassafor-

te" del gruppo Caltagirone e Trevi è leader mondiale nell'ingegneria del sottosuolo e non ha bisogno della Borsa per crescere e per guadagnare.

