

Pizzarotti: "Separiamo concessioni e costruzioni e portiamo le prime in Borsa"

PARLA IL VICE PRESIDENTE: "SONO SETTORI DIVERSI PER LE COMPETENZE MANAGERIALI CHE RICHIEDONO E PER L'AMMONTARE DI EQUITY"

Sara Bennewitz

Milano

In Borsa il gruppo Pizzarotti si era affacciato solo nel 2005 per lanciare un'Opa e ritirare la Garboli dal mercato. Ma ora che cresce il business delle costruzioni (nel 2011 il gruppo ha superato quota un miliardo di ricavi) e aumenta anche la visibilità di quello delle concessioni, la società parmigiana ha deciso di scorporare le quote nella Brebemi, nella Tem e nella Cispadana in un apposito veicolo. Michele Pizzarotti, vice presidente della società, spiega i progetti futuri del gruppo, che non esclude una futura quotazione a Piazza Affari dell'attività delle concessioni.

In milioni di euro	2008-'12	2013-'17	2018-'22	2023-'27	2028-'32
BRE.BE.MI	0	20	34	48	64
ATL	0	35	59	83	111
T.E.M.	0	35	80	98	117
CISPADANA	0	12	95	133	178
OSPEDALI TOSCANI	0	78	99	108	112
FV-CATANIA	17	39	39	39	19
FERRARA MARE	0	16	44	68	83
PORTO DI ANCONA	0	20	47	56	67
TOTALE	17	257	497	632	752



[PROTAGONISTA]
Nella foto a sinistra, Michele Pizzarotti, vicepresidente dell'omonima società. In questa intervista spiega la strategia della società sulle concessioni, che potrebbero in un prossimo futuro essere quotate in Borsa



% di partecipazione	
BRE.BE.MI	5,4
ATL	6,4
T.E.M.	7,9
CISPADANA	19,3
OSPEDALI TOSCANI	30,0
FV-CATANIA	100,0
FERRARA MARE	36,1
PORTO DI ANCONA	16,2

Qui sopra, la percentuale delle varie concessioni in mano a Pizzarotti. A destra, i ricavi da concessioni che arriveranno nel corso degli anni

Ma oltre a essere solidi, bisogna anche essere grandi? «Essere grandi, anche dal punto di vista patrimoniale, è meglio perché significa essere più solidi. Ma le società estere sono tutte dieci, venti o anche trenta volte più grandi delle maggiori aziende italiane. Detto questo Pizzarotti ha recentemente vinto contro due delle più grandi imprese francesi la gara per costruire l'ospedale di Marsiglia, un lavoro da 150 milioni».

La vostra solidità patrimoniale da dove deriva? «Deriva da una felice tradizione avviata da mio nonno Pietro e consolidata con mio padre, di reinvestire tutti gli utili in azienda senza distribuire dividendi, questo ci ha consentito di raggiungere un patrimonio netto ad oggi di 375 milioni, uno dei dati di bilancio che ci rende più orgogliosi».

La vostra è una grande impresa familiare alla quarta generazione. Qual è la sua esperienza? «Può essere difficile crederlo, ma non ci sono conflitti tra i familiari impegnati in azienda, dove peraltro c'è un alto livello di managerialità. Siamo tre fratelli e ci siamo ritagliati un ruolo diverso. Mia sorella si occupa e ha implementato in azienda l'attività delle risorse umane, mio fratello di amministrazione e finanza, e io come vice presidente, sto facendo un percorso graduale per arrivare un giorno, senza grandi clamori al passaggio generazionale con mio padre».

Perché avete deciso di separare le concessioni dalle costruzioni? «Perché le concessioni sono diverse dal settore delle costruzioni per le competenze manageriali che richiedono e per l'ammontare di equity necessaria a sostenerle; inoltre in questo modo si avrà una più chiara rappresentazione della situazione patrimoniale dell'azienda. Tutto ciò premesso, una volta perfezionato lo scorporo, siamo aperti a valutare l'ingresso di un partner finanziario, che abbia voglia di condividere rischi e ritorni, lasciando a noi la gestione di questo portafoglio di attività che spaziano dall'energia agli ospedali alle tratte autostradali».

Com'è mai avete scelto di farlo ora? «In un momento in cui l'accesso al credito non è facile e l'ammontare dei capitali da impegnare fino al 2016 è considerevole, ci è sembrato giusto rivolgersi anche ad altri investitori. Stiamo parlando di oltre 200 milioni di investimenti, una cifra considerevole anche per un'impresa come la nostra che è molto patrimonializzata».

E l'ingresso di un socio potrebbe essere il preludio a una quotazione in Borsa? «Per il momento cerchiamo un partner finanziario di minoranza, perché questo tipo di investimento ha ritorni molto lunghi e non si addice al pubblico retail. Ma relativamente all'attività delle concessioni non escludiamo a priori l'idea della quotazione. Il settore delle concessioni, che vorremmo continuare a sviluppare anche in futuro, richiede grandi investimenti e i capitali vanno cercati dove ci sono».

iniziato a parlare di project financing. Questa riforma ha rivitalizzato tutto il settore dando un forte impulso alle grandi opere. Partecipando alle gare in concessione abbiamo acquisito nuove competenze, e ora che abbiamo conquistato un bel portafoglio di attività, sapere che dal 2014 in poi potremo fare affidamento sui ricavi con ritorni certi, ci aiuta a pianificare meglio gli investimenti futuri e a ridurre l'alea insita nell'acquisizione di commesse».

Mi spiega perché partecipate sempre in cordata nei progetti greenfield? «Pur avendo spesso i requisiti per partecipare da soli abbiamo scelto la strada in cui costruttori e gestori della concessione viaggiano insieme, ancora non abbiamo acquisito le

competenze per fare il gestore di pedaggi, non è detto che questa non sia una futura evoluzione del nostro lavoro, ma oggi facciamo fare il concessionario a chi già ha dimostrato di saperlo fare. Invece quando ci sono lavori importanti, direi superiori al miliardo, di euro, i costruttori possono prediligere la partecipazione in cordata per diversificare il rischio e non assorbire tutte le risorse su un unico cantiere».

Avete realizzato importanti opere anche all'estero, da Disneyland Paris al tunnel del San Gottardo. Qual è la differenza rispetto alle gare che si fanno in Italia? «Sono tante, a iniziare dal fatto che all'estero i committenti danno un anticipo sui lavori, che consente ai costruttori di

sostenere il forte investimento per l'avvio della cantieri e per l'acquisto dei macchinari. Inoltre, per esempio in Francia, ti vengono riconosciuti puntualmente gli interessi su eventuali ritardi rispetto ai pagamenti previsti, con il progressivo avanzamento dei lavori. E questo permette di non doversi sempre preoccupare di quell'elasticità finanziaria necessaria a far andare avanti il cantiere. Un fattore che non solo toglie stress e spreco di risorse, ma aiuta ancora di più a rispettare i tempi nonostante i normali imprevisti del mestiere».

Quindi i continui ritardi sulle opere italiane dipendono da questo? «Non solo e non sempre e comunque non tutte terminano in ritardo. Un'azienda di co-

struzioni deve in ogni caso avere un patrimonio adeguato, altrimenti si espone a forti rischi perché i tempi di alcuni lavori e soprattutto dei pagamenti, si protraggono negli anni. Pizzarotti ha fatto della velocità di esecuzione una delle qualità distintive, ce lo riconoscono all'estero e, ci auguriamo, anche in Italia dove giusto per fare un esempio, abbiamo realizzato 600 alloggi e scuole prefabbricate per gli abitanti del centro di Pozzuoli, costretti ad evacuare le proprie abitazioni a causa del fenomeno del bradisismo, che hanno potuto alloggiare dopo soli 8 mesi. Le strutture in calcestruzzo realizzate con il sistema prefabbricato sono antisismiche e attualmente ancora perfettamente funzionali e abitate».

ENTRATE			in migliaia di euro	SPESA			
DENOMINAZIONE	Previsioni di competenza da bilancio ANNO 2011	Accertamenti da Conto Consuntivo ANNO 2010		DENOMINAZIONE	Previsioni di competenza da bilancio ANNO 2011	Impegni da Conto Consuntivo ANNO 2010	
Avanzo di amministrazione	€ 535,00	€ 587,00	Disavanzo di amministrazione	€ -	€ -		
Tributarie	€ 2.493,00	€ 2.247,00	Correnti	€ 13.283,00	€ 12.723,00		
Contributi e trasferimenti	€ 9.289,00	€ 10.166,00	Rimborso quote di capitale per mutui in ammortamento	€ 423,00	€ 379,00		
(di cui dallo Stato)	€ 4.795,00	€ 5.559,00					
(di cui dalla Regione)	€ 4.457,00	€ 4.572,00					
(di cui da altri Enti)	€ 37,00	€ 37,00					
Extratributarie	€ 1.175,00	€ 885,00					
(di cui per proventi servizi pubblici)	€ 477,00	€ 431,00					
Totale entrate di parte corrente	€ 12.957,00	€ 13.300,00	Totale spese di parte corrente	€ 13.706,00	€ 13.102,00		
Alienazione di beni e trasferimenti	€ 35.269,00	€ 1.249,00	Spese di investimento	€ 37.462,00	€ 2.353,00		
(di cui dallo Stato e altri trasferimenti)	€ -	€ 1.129,00					
(di cui dalla Regione)	€ 33.282,00	€ 120,00					
Assunzione di prestiti	€ 2.407,00	€ 1.500,00	Totale spese in conto capitale	€ 37.462,00	€ 2.353,00		
Totale entrate conto capitale	€ 37.676,00	€ 2.749,00	Partite di giro	€ 6.198,00	€ 3.088,00		
Partite di giro	€ 6.198,00	€ 3.088,00	Totale	€ 57.366,00	€ 18.543,00		
Totale	€ 57.366,00	€ 19.137,00	Avanzo di gestione	€ -	€ -		
Disavanzo di gestione	€ -	€ -	TOTALE GENERALE	€ 57.366,00	€ 18.543,00		
TOTALE GENERALE	€ 57.366,00	€ 19.137,00					
	Amministrazione generale	Istruzione e cultura	Abitazioni	Attività sociali	Trasporti	Attività economiche	TOTALE
Personale	€ 3.989,00	€ 131,00	€ -	€ 1.774,00	€ 1,00	€ 88,00	€ 5.983
Acquisto beni e servizi	€ 1.435,00	€ 389,00	€ -	€ 1.692,00	€ 1.175,00	€ 9,00	€ 4.700
Interessi passivi	€ 142,00	€ -	€ -	€ -	€ 63,00	€ -	€ 205
TOTALE	€ 5.566,00	€ 520,00	€ -	€ 3.466,00	€ 1.238,00	€ 97,00	€ 10.888
	Entrate correnti di cui:	Spese correnti di cui:					
	tributarie € 107,27	personale € 257,44					
	contributi e trasferimenti € 399,69	acquisto beni e servizi € 202,23					
	altre entrate correnti € 50,55	altre spese correnti € 130,97					



Impregilo giovedì 12 sfida finale Gavio-Salini

POICHÉ ENTRAMBI HANNO POCO MENO DEL 30 PER CENTO, L'AGO DELLA BILANCIA SARÀ COSTITUITO DAL 40 PER CENTO DI FLOTTANTE MA, COMUNQUE FINISCA, PRIMA O POI SI DOVRÀ PER FORZA TROVARE UNA SOLUZIONE CONCORDATA

Pronti per l'ultima sfida su Impregilo. Giovedì prossimo, 12 luglio, Gavio e Salini finalmente si conterranno in assemblea, da cui uscirà - almeno per il momento (Gavio infatti sostiene che, se perdesse, potrebbe anche restare in minoranza rilanciando la sfida più avanti) - un vincitore e un vinto. Poiché entrambi hanno poco meno del 30 per cento, l'ago della bilancia sarà costituito dal 40 per cento di flottante. Fino all'ultimo, a tenere banco sarà la guerra di carte bollate scoppiata tra i due contendenti proprio sulla raccolta delle deleghe. Ma, comunque finisca questa prima prova di forza - nota qualche analista - prima o poi si dovrà per forza trovare una soluzione concordata, essendo chiaro che un socio di minoranza che rimane al 30 per cento rappresenta comunque una spina nel fianco per chi conquista, provvisoriamente, la maggioranza in assemblea. Saranno dunque le trattative future, più che l'assemblea del 12 luglio, a stabilire chi uscirà dalla partita Impregilo.

(a.bon.)