

APPROFONDISCI
SUL SITO

MAXI-COMMESSA

Salini-impreglio con Ansaldo Sts:
mega lotto del metrò RiyadhLavoro da 6 miliardi di dollari. La coop Ccc
nell'altra cordata vincente (a guida Bechtel)

SITUAZIONI DI CRISI

Impresa Spa (Raiola) chiede
l'amministrazione «Marzano»Avviata la procedura per lo stato di insolvenza
della realtà con almeno 500 dipendenti

www.ediliziaeterritorio.ilsolo24ore.com

CHI SALE E CHI SCENDE

Spinta dall'estero
Finisce l'era
delle concessioni

Il quadro aggregato dell'offerta, appena tracciato, come si articola impresa per impresa? La crisi infuria, in Italia e in alcuni altri Paesi, purtroppo soprattutto nei più vicini, in Europa e nel Mediterraneo (dai quali però le imprese accorte si tengono lontane).

Salvarsi diversificando all'estero non è però banale: richiede anni di prospezioni e investimenti (nelle persone, nelle tecnologie, negli insediamenti) tanto che anche una società con le spalle larghe, e un tempo radicata fuori d'Italia, come Vianini Lavori, malgrado appartenga al gruppo Caltagirone fatica a ritrovare la via dell'internazionalizzazione.

Tra le imprese salvate dall'estero (delle prime 25 qui citate) si segnalano: **Astaldi** (seppur con troppi contratti «a leva» finanziaria, il che obbliga a cercar di vendere assets quando sono al valore più basso), **Impregilo e Salini** (a scapito di una prospezione del mercato nazionale che appare fin troppo rinunciataria), **Condotte** (il cui estero ha fatto un balzo di 12 punti percentuali in un solo anno, grazie a Inso), **Cmc** (che proprio per una presenza all'estero che data dal 1975 è l'unica grande cooperativa ad aver certezze), **Ghella** (l'unica impresa italiana a presidiare mercati ricchi ma difficili e lontani come l'Australia), **Bonatti** (fortemente diversificata nel ricco mercato del petrolio e del gas anche se talvolta con contratti difficili), **Rizzani de Eccher** (la più forte in Russia).

E infatti sono «sommese» soprattutto le imprese che hanno puntato tutte le loro carte sull'Italia: in ordine di fatturato 2011, **Unieco**, **Coopsette**, **Impresa**, **Gdm**, **Zh General Construction**, **Sigenco** e **Orion**. Nonché **Bentini** che, pur operando quasi solo all'estero, lo fa in un solo Paese (Algeria) e in una sola tipologia molto specializzata di lavori (serbatoi criogenati per lo stoccaggio del gas): è evidente che una situazione come questa è altamente rischiosa: lo dimostra peraltro l'inaspettata amministrazione straordinaria di **Ghizzoni**, una delle tre imprese leader nei metanodotti (con **Bonatti** e **Sicim**).

E per chi non si salva all'estero (e anzi non lo ha fatto per tempo) quali opzioni restano? Tradizionalmente l'opzione più «ricca» era quella di assicurarsi commesse esclusive e protrarre nel tempo per mettersi al riparo della concorrenza, non «tirare» sui prezzi e anzi godere di possibili estensioni e adeguamenti contrattuali. Così è stato, sin dal 1994, per i lavori dell'alta velocità ferroviaria, dal 2001 per quelli della Metropolitana di Napoli e dal 2003 per la costruzione del Mose. Ma ora tutto nei tre megaprogetti procede a rilento e soprattutto il Consorzio Venezia Nuova è in una bufera giudiziaria tale da rendere sempre più grama la vita delle imprese socie. Questo potrebbe creare problemi a **Condote**, **Gil e Mantovani**. Mentre quel poco di lavori Tav che si fanno beneficiano **Condote**, **Maltauro**, **Pizzarotti**.

Ma, su un altro piano, la crisi attuale (con una falce di aziende senza precedenti) potrebbe favorire quelle poche realtà imprenditoriali che hanno sufficiente forza per farsi carico di altre più piccole. Se nel movimento cooperativo vi è a tutt'oggi un solo caso significativo: **Cmc** che partecipa alla ricapitalizzazione di **Iter** e ne esprime il nuovo management, tra le imprese private c'è più fermento. Dopo l'acquisto da parte di **Rizzani de Eccher** di quanto rimane di una **Sacaim** prostrata da due anni di amministrazione straordinaria potrebbe profilarsi la proposta di **Maltauro** di rilevare il 49% del **Consorzio Infrastrutture** dal commissariamento di **Impresa** con un portafoglio lavori di 200 milioni (la maggior parte dei quali per la metropolitana di Napoli).

Un'altra impresa «in spolvero» è **Tecnis**, rafforzata anche dall'eclisse della sua principale concorrente a Catania, **Sigenco**. Dalla quale infatti ha acquistato due commesse oltre a rilevare quella per l'interporto di Catania. Ma non mancano nuove entranti grazie a queste stesse opportunità: **Lis** fa un balzo dimensionale acquistando il settore appalti di **Imato**, nuovo nome dell'impresa **Rosso** in concordato preventivo, e così **Emaprice** il cui «shopping» interessa **Pio Gualardo**.

Molti ne approfittano, strangolati i fornitori

Concordato «Monti»,
effetto boomerang

L'incontro-dibattito «Costruzioni - Crisi aziendali - Diagnosi e soluzioni», ideato e coordinato dall'autore e svolto a Milano il 23 luglio, si è svolto in un momento delicato per la delusione che il «decreto del fare» non abbia migliorato una procedura nella quale alcuni ripongono speranze per mitigare la crisi mentre altri la considerano una iattura: il concordato «in bianco» e «in continuità». Introdotta nel giugno 2012 dal decreto sviluppo Monti.

La formula presenta «luci e ombre», queste ultime soprattutto nello specifico delle costruzioni. Infatti se tutte le imprese anche buone, rovinata dall'illecittà della committenza, però altera la concorrenza permettendo loro di derogare a regole di mercato: partecipano a gare senza decadenza dei requisiti, non onorano i crediti (quindi abbassano i costi di produzione progressi).

In sintesi la nuova formula sembra tutelare più le banche che gli imprenditori o i lavoratori, anche se apporta trasparenza in quanto la vera situazione dell'impresa emerge subito e costringe debitori e creditori a fare i conti. Purtroppo però vi sono imprenditori che ne approfittano per separare i loro destini patrimoniali da quelli delle società che dichiarano in crisi senza ricapitalizzarle, causando danni non solo verticalmente, a subappaltatori e fornitori, ma anche orizzontalmente alle imprese consorziate o associate, responsabili «in solidum».

Tanto che **Giorgio Squinzi**, presidente di **Confindustria**, nel suo discorso all'Assemblea generale di maggio ha dichiarato: il concordato in continuità «in breve tempo da possibilità è diventata una via per scaricare i debiti sulla catena produttiva e continuare indisturbati l'attività».

Che fare a fronte di almeno tre problematiche intrecciate (ritardati incassi per lavori, impossibilità di vendere il patrimonio immobiliare ma anche stretta creditizia)? Pre-

messo che la liquidazione dei crediti da parte della pubblica amministrazione lasciando al mercato la selezione naturale è l'unico scenario sano, si è proposta una ricognizione partendo dalla quarantina di imprese incluse in una lista pubblicata da **Edilizia e Territorio** la scorsa settimana (quasi nessuna delle quali finora uscita «in bonis»). E poi diagnosi e soluzioni, per le imminenti modifiche sia della legge che della prassi, suggerite da esperti della consulenza aziendale, della finanza, dello iure, ma anche dell'auditing/revisione contabile, soa/qualificazione, informatica/telematica, procurement in un «brainstorming» sull'efficiamento dell'offerta di costruzioni che prenda spunto dai migliori piani industriali.

In apertura **Sibilla Vecchiarino** (**Dream Capital Partners**) ha fornito il quadro aggiornato dell'offerta. **Elena Delsignore** (**Il Punto Real Estate**) ha enunciato i primi numeri del 2013 elaborati da **Crisis**: sono fallite 447 imprese di costruzioni, 291 di installazione, 203 attive nell'immobiliare. **Piero Torretta** (**Ance**) ha preso spunto da questa rappresentazione della crisi per proporre miglioramenti, prendendo spunto dalle indicazioni della Commissione europea, quali: rimodulare il concetto di «minimo» da garantire ai creditori chirografari, rivedere il principio della «par condicio creditorum» e altri allo scopo di preservare il patrimonio aziendale con la giusta salvaguardia dei diritti dei fornitori.

Intervenendo sugli aspetti giuridici **Andrea Pinto** (**K&L Gates**) ha affermato che l'obiettivo delle tre procedure extragiudiziali, previste dalla legge fallimentare per gestire l'insolvenza (piano attestato ex art. 67, accordo di ristrutturazione dei debiti ex art. 182-bis e concordato preventivo art. 160) è assicurare che la società sia risanata in quanto impresa redditizia oppure liquidata nel miglior interesse dei creditori. E **Giorgio Robba** (**Avalon Real Estate**) ha messo in guardia tra lo scegliere procedure che permettono all'imprenditore di restare al comando dell'azienda e altre in cui egli è dispossesso a favore di un responsabile, per definizione non competente perché non informato della vita dell'impresa. Infine **Claudio Salini** (**Ics Grandi Lavori**) ha illustrato il suo «slalom» tra fallimenti che con la nuova normativa sono solo ritardati rendendo ancora più caotica la vita delle imprese sane. ■

© RIPRODUZIONE RISERVATA

© FOTOGRAFIA PIZZAROTTI