

CMC RAVENNA La coop delle costruzioni cresce all'estero mentre in Italia punta sugli scali marittimi. Per fare del Paese la banchina del Mediterraneo, dice il presidente

Si parte dal porto



Massimo Matteucci

di **Francesco Colamartino**

La sfida per il futuro dell'Italia inizia dai porti. E dal modo in cui sapranno intercettare il flusso di merci dall'est e smistarle su gomma e su rotaia nel resto del Paese e dell'Europa. «Proprio per questo a me piace pensare all'Italia come alla banchina del Mediterraneo», ha detto Massimo Matteucci, presidente del general contractor **Cmc Ravenna**. «Noi questa sfida siamo pronti a coglierla». E la Sicilia (dove il gruppo sta realizzando parte della metropolitana Circumetnea di Catania e ammodernando le strade statali Agrigento-Caltanissetta e Agrigento-Palermo) sarà strategica nell'ottica di sviluppo di una rete italiana dei trasporti che sia davvero intermodale. **Cmc** ha chiuso il 2015 con un fatturato di 1,17 miliardi, di cui il 60% prodotto all'estero. Il primo semestre 2016 è stato archiviato con ricavi in diminuzione da 592 a 495 milioni, mentre l'ebitda è aumentato da 70 a 84 milioni e l'utile da 4,4 a 15,6 milioni.

Domanda. Dottor Matteucci, sul fronte di ospedali, metropolitane, autostrade, complessi commerciali e residenziali e porti in Italia si farà qualcosa di nuovo o è tutto fermo?

Risposta. Non è tutto fermo. Ci sono segnali di una rinnovata attenzione da parte del governo per le infrastrutture e l'ammodernamento della mobilità nelle città metropolitane e anche la fusione tra Anas e Ferrovie del

lo Stato è un buon segno. Il vero tema però è quello dei porti in un'ottica di intermodalità, sia su ferro che su gomma. L'Italia può intercettare tutto il traffico merci che da est va verso ovest, ma per farlo deve risolvere i problemi dell'intermodalità portuale, dei valichi di confine e dell'alta capacità/alta velocità. Una nuova fase di crescita e sviluppo è alla portata del Paese e noi di **Cmc** vogliamo giocare un ruolo.

D. I general contractor italiani guardano sempre di più all'estero e anche per voi la gran parte dei nuovi ordini viene da oltre confine. Che cosa vi sta spingendo all'estero?

R. Il settore delle costruzioni in Italia esce dalla crisi del 2008 con 700 mila posto di lavoro bruciati e costi sociali e industriali pesantissimi. L'attività all'estero non è per noi una necessità, ma dobbiamo comunque interpretare l'evoluzione dei mercati globali, nell'ambito dei quali ogni azienda è in grado di esprimere il meglio in alcune specializzazioni. Noi, ad esempio, siamo specializzati nella realizzazione di centrali idroelettriche e gallerie idrauliche, lavori su cui all'estero siamo ancora competitivi in termini di qualità e innovazione tecnologica, ma di certo non più di costi. Il punto è che, se l'Italia vuole trattenere le grandi imprese, deve promuovere grandi progetti. Oggi non è così.

D. Ci sono grandi progetti che state studiando all'estero?

R. Monitoriamo con grande attenzione l'Asia; soprattutto Laos, Pakistan e Filippine.

Inoltre Myanmar, Vietnam e Thailandia, dove stanno progettando la metropolitana di Bangkok, sono Paesi cui stiamo guardando, sempre per opere ad alto contenuto tecnologico. Anche gli Stati Uniti, con l'imponente piano di investimenti infrastrutturali del Fast Act, ci interessano e il Cile non è da meno.

D. E che cosa vi spinge a rimanere ancora in Italia? Da un po' di tempo si parla di investitori istituzionali, come assicurazioni e fondi pensione, a caccia di rendimenti più alti di quelli dei titoli pubblici e che sono pronti a mettere soldi su progetti infrastrutturali italiani.

R. In Italia guardiamo ai porti, alla riqualificazione delle periferie e agli ospedali. L'interesse degli investitori istituzionali c'è e può dare una grossa mano al Paese. Bisogna però garantire a questi attori un ritorno sull'investimento e, per questo, c'è bisogno di un nuovo quadro normativo. Il nuovo Codice degli Appalti va in questa direzione e anche la nuova legge di Bilancio sembra voler innescare un'inversione di tendenza positiva. Il governo italiano fa bene a tornare a farsi sentire forte e chiaro in Europa. L'Italia è uno dei pochi Paesi al mondo in cui le banche continuano a prestare soldi alle imprese di costruzioni, mentre negli altri Stati è il mercato a farlo. In Italia stiamo corteggiando poco i privati, nonostante ciò consentirebbe alle banche di imbarcare meno sofferenze e di ragionare nel medio-lungo periodo con strategie di più ampio respiro. Va anche detto che, per

riuscire a ottenere finanziamenti bancari per attività in alcuni mercati esteri, la garanzia della Sace è indispensabile.

D. Nel settore delle infrastrutture il processo di consolidamento è fermo?

R. Le cooperative, come **Cmc**, sono aziende di capitali, la differenza è solo nella conformazione del capitale, in quanto non c'è un azionista di riferimento ma la struttura è più simile a quella di una public company. Per il resto non c'è alcuna distinzione, per cui, benché molte cooperative parlino di ipotesi di fusioni, noi non lo abbiamo mai fatto e preferiamo non farlo.

D. Di recente siete usciti dal business delle concessioni stradali italiane e avete messo in vendita la quota nella Tangenziale Esterna di Milano. Le concessioni sono un business che trovate più allettante all'estero o proprio non vi interessa più?

R. Le concessioni sono investimenti troppo a lungo termine, hanno una redditività contenuta e per funzionare come si deve avrebbero bisogno di una stabilità politica oggi sconosciuta in Occidente. Si tratta inoltre di un business che avrebbe bisogno di innovazione per tornare a essere interessante. **Cmc Ravenna** è una società poco capitalizzata per poter gestire progetti a così lungo termine. In linea di principio non abbiamo preclusioni nei confronti delle concessioni all'estero, soprattutto negli Usa, ma serve molto capitale e bisognerebbe sobbarcarsi un alto livello di rischio. (riproduzione riservata)