

Quotidiano digitale
Mobile
Facebook

RE Le inchieste
l'Espresso
Network

Quotidiani locali

Alto Adige
Corriere delle Alpi
Gazzetta di Mantova
Gazzetta di Modena
Gazzetta di Reggio
Il Centro
Il mattino di Padova
Il Piccolo
Il Tirreno
Il Fò
Il Trentino
La Città di Salerno
La Nuova Ferrara
La Nuova Sardegna
La Nuova Venezia
La Provincia Pavese
La Sentinella del Canavese
La Tribuna di Treviso
Messaggero Veneto
Il Bò

Periodici

l'Espresso
Espresso - Food and Wine
Le Scienze
National Geographic
Micromega
Chiesa.it
Limes

Radio

Capital
DeeJay
m2o

Servizi, Tv e consumi

TvZap - Kataweb
Annunci
MioJob
Enti e Tribunali
Fantacalcio

I siti di Repubblica

D - la Repubblica
TrovaCinema
Casa&Design
XL
ilmiolibro.it
Chiudi

Repubblica.it

Economia & Finanza con Bloomberg®

Ricerca titolo

Home
Finanza con Bloomberg
Calcolatori
Esperti

- Area utenti registrati
- Listino
- Portafoglio
- Overview
- Borse
- Borsa Italia A-Z

- Valute
- Obbligazioni: Italia -
- Europa
- Fondi
- ETF
- Sedex
- Warrant
- Futures
- Materie prime
- News
- Calendario
- After hours
- Esperto Investimenti
- Esperto Casa
- Esperto Diritti & Consumi
- L'angolo del trader

Sei in: [Repubblica](#) [Economia](#) [Supplemento Affari e Finanza](#)

T+ T-

PRIMO PIANO

ultimo aggiornamento 02 Aprile 2012

Piccoli costruttori d'Italia nelle nicchie d'eccellenza [l'analisi]

GIORGIO LONARDI

Basta sfogliare la classifica dei primi 225 contractors internazionali stilata da Enr, la "bibbia" del settore delle costruzioni, per rendersi conto di quanto il mondo sia cambiato. Ai primi tre posti infatti troviamo tre gruppi cinesi con un giro d'affari compreso fra un minimo di 48 miliardi di dollari e un massimo di 75 miliardi. In quarta posizione ecco i francesi di Vinci (45 miliardi) seguiti a ruota da un altro gruppo cinese. Per trovare la prima azienda italiana di questa singolare hitparade bisogna scendere alla novantatreesima posizione dove si piazza Astaldi (2,6 miliardi) seguita da Impregilo (poco meno di 2,5 miliardi) al numero 98 della classifica.

Insomma, a prima vista il made in Italy è messo in un angolo dal suo nanismo. Secondo Mario Lupo, presidente dell'Agi Associazione grandi imprese aderente all'Ance, questa chiave di lettura sarebbe fuorviante. Dice: «Intanto queste aziende e mi riferisco ai 10 grandi contractors che aderiscono ad Agi già competono con successo sui mercati internazionali. E poi non dimentichiamoci che dietro alle cifre di molte aziende straniere ci sono business differenti da quello delle grandi opere». Quindi precisa: «La grande tradizione dell'ingegneria italiana la ritroviamo nelle specializzazioni a più alto valore aggiunto dove i nostri sono super competitivi».

In effetti basta indagare su Astaldi per accorgersi che il nostro "campione nazionale" è terzo a livello mondiale nel settore dell'ingegneria idraulica e nono nella nicchia delle metropolitane. Incalza Michele Pizzarotti, ad della Pizzarotti di Parma (960 milioni di ricavi nel 2010 oltre 1 miliardo previsto per il 2011): «Non sono d'accordo con questa celebrazione del gigantismo. Certo avere un grosso fatturato conta sul piano dell'immagine. Ma nel nostro settore ha più valore la specializzazione e la capacità di tenere sotto controllo la finanza».

In realtà i cambiamenti registrati sul mercato a cominciare dalla brusca frenata dei grandi appalti pubblici nazionali criticata da Lupo («un grande Paese non può ripartire se si rinuncia alla modernizzazione») stanno costringendo le imprese a rivedere le proprie strategie puntando con determinazione oltrefrontiera. Ne sanno qualcosa alla Rizzani De Eccher, oltre 600 milioni di ricavi ottenuti per circa l'80% all'estero. Ma anche Astaldi, pur non rinunciando al suo tradizionale radicamento nel Bel Paese è ben orientato sui mercati esteri dove ottiene circa il 60% dei ricavi. Lo stesso Pizzarotti, inoltre, sta consolidando la presenza in Francia e Svizzera.

Sembra facile parlare di mercati internazionali. Eppure, quella che sembra una scelta inevitabile per salvaguardare il proprio business non è alla portata di tutti. E non si tratta solo di un problema di risorse. Ammonisce Roberto Ciancio di Ciancio & Partners, consulente del settore specializzato nei mercati dell'Europa dell'Est: «I costruttori italiani dovrebbero approcciare questi paesi con maggiore umiltà. Questo vuol dire da una parte rinunciare ad ogni atteggiamento arrogante nei confronti delle aziende locali. E dall'altra convincersi che nell'Est Europa si fa business solo insieme ai costruttori del posto».

Insomma, bisogna andare all'estero. E possibilmente scegliere delle aree dove i grandi lavori sono in crescita. E' il caso dell'Europa centrale, del Nordafrica e della Turchia dove gli italiani sono ben presenti. Oppure del Sud America dove un manipolo di aziende del Bel Paese sta già avendo delle belle soddisfazioni. E presto potrebbe scocciare l'ora dell'India che ha deciso di investire circa un miliardo di dollari nelle grandi opere. Ne è convinto Cesare Saccani, vice presidente della Camera di Commercio Italiana in India e amministratore delegato di **lcmq** India. Lo stesso Saccani che insieme a Confindustria ha promosso il progetto Legem coinvolgendo una decina di aziende italiane («ma siamo aperti ad altre adesioni») firmatarie un protocollo d'intesa. Lo scopo: edificare in partnership con aziende locali una vera propria città grazie a tecnologie made in Italy.

La crisi, inoltre, sta aguzzando l'ingegno delle aziende minori che si stanno mettendo assieme per potersi affermare come contractor. Ce lo racconta Salvatore Matarrese ad della azienda di famiglia (200 milioni di ricavi presente anche in Marocco e nei Balcani). Lui, Matarrese per concorrere ai grandi appalti ha costituito il Consorzio Stabile Samac assieme alla Carena di Genova e ICS Grandi Lavori (250 milioni di

MARKET OVERVIEW

[Lista completa »](#)

Mercati	Materie prime	Titoli di stato
FTSE MIB	15.732,20	-1,55%
FTSE 100	5.765,71	-0,05%
DAX 30	6.962,75	+0,23%
CAC 40	3.410,55	-0,39%
SWISS MARKET	6.220,98	-0,23%
S&P 500	1.408,47	+0,37%
NASDAQ	3.091,57	-0,12%
HANG SENG	20.522,26	-0,16%

CALCOLATORE VALUTE

Euro

Dollaro USA

1 EUR = 1,33 USD

ricavi) che fa capo a Claudio Salini, "figlio d'arte" estraneo alla gestione della Salini che fa capo allo zio Simonpietro.

[Fai di Repubblica la tua homepage](#) | [Mappa del sito](#) | [Redazione](#) | [Scriveteci](#) | [Per inviare foto e video](#) | [Servizio Clienti](#) | [Aiuto](#) | [Pubblicità](#) | [Parole più cercate](#) |

Divisione Stampa Nazionale — Gruppo Editoriale L'Espresso Spa - P.Iva 00906801006
Società soggetta all'attività di direzione e coordinamento di CIR SpA