

**ASTALDI** La strategia del gruppo romano di costruzioni si allarga sempre più alle concessioni, spiega il presidente. Che festeggia il contratto per un maxi-polo ospedaliero in Turchia. E resta concentrato su Cile e Russia

# Ora voglio anche gestire

di Raffaele Ricciardi

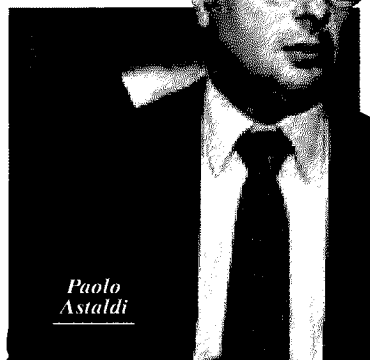
**U**n maxicontratto per realizzare e gestire il più grande polo ospedaliero d'Europa, conti in crescita in linea con le attese degli analisti, un balzo a Piazza Affari del 14,4%. Venerdì 11 novembre è stata una giornata da incorniciare per Astaldi. Il general contractor ha registrato una crescita dell'utile del 36% nel corso del terzo trimestre, portando il totale da inizio anno a 52,7 milioni (+19,3% rispetto ai primi nove mesi del 2010). Anche i ricavi, oltre 1,7 miliardi, hanno fatto segnare un andamento a doppia cifra. Le sale operative hanno così iniziato a rivalutare un titolo che, fermo ancora a 4,8 euro dopo il rally di venerdì, rappresenta per tutti gli analisti un investimento da tenere in considerazione, visto che il prezzo-obiettivo fissato dal consensus degli analisti si colloca sopra 7 euro. Anche l'aumento dell'indebitamento, leggermente al di sopra delle attese, è stato ben digerito dagli operatori, perché nel frattempo il gruppo Astaldi ha accelerato la politica di investimento nel settore delle concessioni, mettendo sul piatto 150 milioni nei nove mesi dell'anno, che saliranno a quota 230-240 milioni alla fine del 2011. Nel mirino c'è anche una crescita della quota in **Serenissima**, l'autostrada Brescia-Padova, fino al 10-12% dall'8,65% attuale. La ciliegina sulla torta, come accennato, è stato però l'annuncio di un «complesso ospedaliero da 3.200 posti letto ad Ankara in Turchia», come spiega il presidente del gruppo, **Paolo Astaldi**.

**Domanda. A quanto ammonta l'investimento in Turchia?**

**Risposta.** La concessione che ci siamo aggiudicati prevede un investimento di quasi 1 miliardo di euro. Per la sola realizzazione delle infrastrutture si parla di 570 milioni. Partecipiamo al progetto in joint venture al 51% con una società turca di costruzioni.

**D. L'iniziativa per il maxipolo**

**è del ministero della Salute turco. Nel settore ospedaliero per trovare investimenti pubblici**



Paolo Astaldi

**bisogna ormai lasciare l'Europa occidentale?**

**R.** In Italia abbiamo seguito progetti importanti, come la concessione per l'ospedale di Mestre e altre strutture che entro qualche anno verranno concluse in Toscana. Certo che il mercato turco è estremamente dinamico. Anzi, possiamo dire che dovremo prendere esempio da loro per certi versi, perché riescono a essere i più dinamici d'Europa.

**D. Oltre alla fase di costruzione, il contratto prevede una concessione per i 25 anni successivi, con ricavi per 2,4 miliardi. State cercando di riposizionare l'azienda sul versante concessioni?**

**R.** Il percorso è già iniziato con il piano quinquennale che termina nel 2015. Stiamo seguendo due percorsi di crescita: come general contractor e come concessionari. Ma non vogliamo diventare concessionari puri. Avevamo la sensazione che le risorse pubbliche destinate a infrastrutture sarebbero diminuite. Una soluzione è proprio quella di spostarsi sulla gestione delle opere: non restare più in attesa di commesse ma diventare noi stessi generatori di commesse. Le concessioni hanno questo pregio, oltre a impatti positivi sui flussi di cassa.

**D. La scelta rimodula anche il vostro portafoglio ordini?**

**R.** Su un totale di 9,6 miliardi, il nostro portafoglio di costruzioni è di 6,5 miliardi e quello di concessioni è di 3 miliardi.

**D. Andrete a equilibrare le due componenti?**

**R.** Sì. Basti pensare che, sempre in Turchia, partecipiamo a un investimento di oltre 6 miliardi di dollari per la realizzazione e gestione di un'autostrada da 430 chilometri. Non rientra ancora nel portafoglio ordini. Entro il 2012 completeremo la procedura di finanziamento, allora impatterà per 1 miliardo sul portafoglio costruzioni, ma per 2 miliardi su quello concessioni.

**D. Tra i ricavi attesi ci sono anche quelli di un impianto idroelettrico in Cile, da poco operativo.**

**R.** Il 25 ottobre è entrata in esercizio la centrale di Chacayes, realizzata e gestita in partnership con l'australiana Pacific Hydro.

**D. Crescerete nel settore in Sudamerica?**

**R.** L'area è interessante, ha il 70-80% di risorse idriche del pianeta, perlopiù non sfruttate. I partner australiani hanno i diritti per lo sfruttamento del bacino dell'intera valle di Chacayes in Cile. Svilupperemo altri impianti in quella valle. Sempre in Cile guardiamo al settore minerario, la principale industria del Paese. Ci sono tante grandi opere necessarie per lo sviluppo del comparto, mi auguro che prima della fine dell'anno potremo annunciare novità in questa direzione.

**D. Avete in programma altri investimenti in nuove aree geografiche?**

**R.** La nostra politica è quella di andare in aree vicine a quelle che già conosciamo, il che ci dà una maggiore tranquillità dal punto di vista operativo. Un'area per noi interessante è quella di San Pietroburgo, dove abbiamo già avviato i lavori per l'aeroporto. Nel

■ SELPRESS ■  
www.selpress.com

corso del 2012 avremo soddisfazioni da altre iniziative.

**D. Quali sono le prospettive di Astaldi per la chiusura del 2011?**

**R.** Credo che manterremo una crescita a doppia cifra anche alla fine dell'esercizio. La risposta del gruppo al momento di crisi economica globale è stata di tutto rispetto e il livello di ordini ci lascia sperare di continuare su questa strada.

**D. Nel lungo termine avete obiettivi ambiziosi: crescita dei ricavi del 10% fino al 2015 e del 17% per quanto riguarda l'utile. Siete in linea con il piano?**

**R.** Abbiamo accelerato sulle concessioni perché abbiamo colto le occasioni che si sono presentate, ma in generale stiamo attuando il piano come da programma e continuiamo su quella strada. (riproduzione riservata)

*Quotazioni, altre news e analisi su  
[www.milanofinanza.it/astaldi](http://www.milanofinanza.it/astaldi)*