

Alessandra Graziani

**LE PRIME 20 IMPRESE
GENERALI DI COSTRUZIONE IN ITALIA**

*MODIFICAZIONI DELLA STRUTTURA TECNICO-ORGANIZZATIVA
ED ECONOMICO-FINANZIARIA DELLE AZIENDE
NELL'ULTIMO DECENNIO (1993-2003)*



ROMA, MAGGIO 2005

OBIETTIVI DELLA RICERCA

Il presente studio nasce con l'intento di analizzare l'evoluzione recente delle più grandi imprese italiane di costruzione. Un primo obiettivo di carattere generale consiste nella comprensione delle principali dinamiche di trasformazione della fascia più alta del mercato imprenditoriale di settore nell'ultimo decennio (1993-2003). A questo si affianca la finalità specifica di delineare le linee principali delle strategie messe in campo dalle singole aziende per competere sul mercato italiano ed estero, a partire dal recente sviluppo del quadro tecnico-normativo (emanazione della legge Obiettivo e stato di attuazione delle grandi opere di interesse nazionale).

Con l'emanazione della legge Obiettivo nel 2001 possiamo infatti dire che il mercato nazionale delle opere pubbliche sia stato diviso in due comparti a differenti velocità: quello delle opere strategiche, cui sono state riservate, almeno nelle intenzioni espresse dal legislatore, procedure di finanziamento ed affidamento dei lavori snelliti e veloci e quello delle opere ordinarie, la cui realizzazione rimane sottoposta ai vincoli derivanti dalla legge quadro sui lavori pubblici.

L'avvio del programma delle opere strategiche di cui alla legge Obiettivo ha avuto profonde ripercussioni nel sistema delle imprese generali di costruzione italiane. Questo studio intende capire come le singole società, nello specifico del campione preso in esame, abbiano interpretato le opportunità offerte dalla nuova legge, modificando le loro strutture produttive ed economico-finanziarie, selezionando i segmenti di mercato e le attività del proprio *core-business*, scegliendo la via della competizione nazionale o estera. Come obiettivo ultimo di rilevante importanza, la ricerca intende considerare i riflessi di queste scelte sul sistema occupazionale, sul numero e sulla tipologia del lavoro dipendente, sulle condizioni del lavoro indirettamente gestito dalle imprese generali.

NOTA METODOLOGICA

Gli obiettivi della ricerca sono stati perseguiti mediante la organizzazione di una banca dati relativa al campione di imprese considerate (le prime 20 imprese generali di costruzione italiane).

Sezione 1

In prima istanza è stato effettuato un confronto tra le prime 20 imprese generali di costruzione in Italia negli anni 1993 e 2003 (Sezione 1). Il campione di riferimento è stato selezionato, a partire dai risultati di precedenti analisi di settore¹, in base alla capacità economica delle imprese di generare volumi di affari consistenti in relazione alla classe di appartenenza superiore (le prime 60 imprese generali). Sono stati considerati gli andamenti dei principali indicatori economici delle imprese, desunti dai bilanci aziendali e dalle pubblicazioni tecniche che tali dati rielaborano², congiuntamente ai rispettivi profili di rischio, acquisiti a partire dalle informazioni provenienti dalla banca dati Cerved³.

Nello specifico, il confronto dei profili aziendali ha considerato i dati di bilancio 1993 e 2003, con alcuni approfondimenti sui dati 2001, 2002, 2003, i profili di rischio, le principali caratteristiche delle imprese (compagine sociale, tipologia degli occupati, attività per settori di mercato e principali commesse recenti, indicatori di gestione economico-finanziaria e di rischio).

¹ G. Fazio, F. Giofrè, *Le prime 60 imprese generali. Consistenze e caratteristiche*, Roma, 2003.

² Le Classifiche pubblicate da riviste tecniche quali *Costruire*, *Il Nuovo Cantiere*, *Edilizia e Territorio* (cfr Riferimenti Bibliografici).

³ Contribuisce alla redazione di tale supporto informativo la Centrale Bilanci della Banca d'Italia.

Nella sezione 1 sono riportate, in sequenza, due tabelle di confronto delle prime 20 imprese generali di costruzione nel 1993 e 2003, con i principali indicatori tecnico-economici utili alla valutazione del profilo aziendale: cifra d'affari globale, utile prima delle imposte, dipendenti diretti e indiretti, iscrizione all'albo o certificazione di qualità (Tabelle 1 e 2).

In questa prima sezione sono presenti ancora due elaborazioni: una tabella con confronti dei dati di bilancio 2001-2003 delle prime 20 imprese di costruzione ed un approfondimento sul tema del rischio finanziario di settore (Tabelle 3, 4 e 5).

Per quanto riguarda quest'ultimo aspetto, viene riportata la classificazione utilizzata nella banca dati Cerved, specializzata nell'analisi dei dati di bilancio societari. Tale informazione assume particolare rilievo, poiché permette di conoscere la valutazione, basata sull'andamento dei parametri di gestione economico-finanziaria dell'azienda, a cui fa riferimento il sistema creditizio per l'erogazione dei prestiti.

La seconda fase della ricerca si basa sull'organizzazione dei dati relativi alle singole imprese, che sono stati raccolti in sezioni distinte (Sezioni 2-21. Le prime 20 imprese generali in Italia: schede delle singole imprese).

Sezioni 2-21

Alcuni indicatori riportati nella sezione 1 vengono ripresi ed approfonditi per le singole imprese del campione. A ciascuna di queste ultime viene dedicata una sezione di approfondimento dei dati, mirante ad analizzare l'andamento economico-finanziario, la gestione dei fattori di produzione (Tabella 1, Sezioni 2-21), l'attuale struttura societaria e la composizione dei dipendenti diretti per tipologia (Tabelle 2 e 3, Sezioni 2-21), le attività per settori di mercato e le maggiori commesse dell'ultimo quadriennio (Tabelle 4 e 5, Sezioni 2-21), ed infine il sistema di certificazione e qualificazione acquisito, con una classificazione delle categorie ai sensi del D.P.R. 25 gennaio 2000 che viene riportata in sintesi anche nella seconda tabella della Sezione 1 (Tabella 6, Sezioni 2-21).

ANALISI DEI RISULTATI

Sezione 1

A partire dal primo confronto dei dati 1993-2003 appare chiaro come la trasformazione del comparto sia stata, nel decennio di riferimento, epocale. I dati del 1993 fotografano un momento di grande difficoltà delle imprese italiane di costruzione: la crisi economica dei primi anni '90 (aggravata per le grandi imprese dalla concorrenza dei paesi del Sud-Est asiatico), il blocco dei finanziamenti pubblici e Tangentopoli si rileggono nei valori molto bassi, e spesso negativi, degli utili aziendali, nella cifra complessivamente contenuta dei fatturati (vedi Tabella 1, Sezione 1). La crisi delle grandi imprese italiane di costruzione è aggravata, in quegli anni, dallo scarso appoggio da parte istituzionale alle strategie industriali delle nostre imprese.

Questo periodo di crisi, come noto, ha accelerato il processo di destrutturazione del sistema imprenditoriale di settore: ulteriore frammentazione delle imprese e riduzione della dimensione media d'azienda, perdita progressiva delle capacità tecniche per le imprese medio-grandi.

A tal proposito risultano efficaci le parole di Ivan Cicconi, laddove, parlando della struttura produttiva del settore, asserisce che "(...) *In questi ultimi anni c'è stata una rivoluzione: un'impresa che è diventata sempre più piccola, operai che si sono trasformati in imprenditori, lavoratori autonomi, artigiani etc. In sostanza (...) c'è stato sempre più un processo di esternalizzazione dall'attività, l'incidenza del lavoro nel settore dell'edilizia è rimasta pressoché la stessa, l'innovazione di prodotto praticamente non esiste, c'è stata un'innovazione di processo che non ha inciso sulla quantità di lavoro necessario, anzi, la*

*quantità di lavoro necessario è aumentata perché c'è stata una frantumazione, una rinuncia all'innovazione tecnologica nella gestione dell'attività di cantiere, la prefabbricazione piuttosto che l'industrializzazione. C'è stata un'innovazione organizzativa che si è basata soprattutto sul processo di continua espulsione della gestione diretta dell'attività dall'impresa, scaricando sempre di più ogni responsabilità sull'impresa più piccola con la trasformazione ultima dell'operaio in imprenditore*⁴.

In particolare la riorganizzazione del sistema delle grandi imprese di costruzione si è realizzata, negli anni '90, attraverso una serie di fallimenti, fusioni, riaccorpamenti, che non hanno però portato ad una crescita dimensionale del comparto.

Di questo complesso processo di trasformazione si è cercato di dar conto nella Tabella 3 della prima Sezione: fallimenti (è il caso della Coopcostruttori), ma soprattutto acquisizioni e incorporazioni di realtà anche dimensionalmente importanti (Lodigiani, Italstrade, Cogefar-Impresit...) da parte degli altri gruppi leader del settore. I capogruppo di questa politica di fusioni sono stati senz'altro Impregilo e Astaldi, che infatti hanno acquisito le posizioni di comando della classifica nell'anno 2003, distaccandosi nettamente da tutte le altre realtà imprenditoriali a livello nazionale e riuscendo, esse soltanto, ad entrare nella compagine europea di settore dei primi 50. Per quanto riguarda le altre operazioni di fusione dobbiamo osservare che, a parte forse il caso di Pizzarotti, gli effetti finali delle operazioni, in termini di dimensione aziendale e fatturato, non sono state confortanti, essendo rimasti pressoché inalterati, o addirittura diminuiti, sia il fatturato che il numero complessivo dei dipendenti.

Il nuovo sistema si è dunque riassetato sul vecchio modello con un'unica grande impresa di livello europeo (Impregilo), e una serie di imprese (Astaldi, Pizzarotti, Condotte, le principali imprese cooperative) che in questi anni hanno cercato di consolidare delle nicchie di mercato, sia a livello nazionale, sia cercando di recuperare degli spazi sul mercato estero.

In questo contesto l'emanazione della legge Obiettivo ha favorito una riorganizzazione del mercato dei lavori pubblici su tre dimensioni (Martini, 2002⁵): le grandi imprese che competono sul piano nazionale ed internazionale per la realizzazione delle grandi opere di carattere infrastrutturale, le piccole imprese che lavorano su nicchie di mercato, sotto soglia SOA, consolidando la propria posizione sul territorio locale, e rispetto alle quali si pone l'esigenza di trovare validi sistemi di qualificazione del processo produttivo, la grande fascia intermedia della media impresa, che vive una situazione critica, stretta fra i vincoli della legislazione ordinaria per le opere pubbliche e la carenza di risorse disponibili.

Se la strategia politica perseguita con l'emanazione della legge obiettivo è stata quella di puntare sulle grandi imprese per fare il salto qualitativo e dimensionale necessario per affrontare le grandi opere, sia a livello nazionale che internazionale, e su questa strada sono stati fatti alcuni passi in avanti nello snellimento delle procedure, ancora molti punti restano irrisolti, come quello dell'aggiudicazione delle aste al massimo ribasso e della situazione tecnica di incertezza legata alla figura del *General Contractor*⁶. Questo è sostanzialmente un grande appaltatore, che deve rispettare i tempi e i costi della commessa, ma che non è incentivato a proporre soluzioni innovative ed efficienti poiché non ha la responsabilità della gestione dell'opera.

⁴ L'intervista al Dott. Cicconi (Quasco) è stata realizzata nell'ambito della ricerca di A. Graziani, *L'industria delle costruzioni tra economia e innovazione nell'industria delle costruzioni*, Tesi di Dottorato, Allegato vol. II, Roma, 2004.

⁵ L'intervista al Dott. Martini (Cresme) è stata realizzata nell'ambito della ricerca di A. Graziani, *L'industria delle costruzioni tra economia e innovazione nell'industria delle costruzioni*, Tesi di Dottorato, Allegato vol. II, Roma, 2004.

⁶ A tal riguardo molto ampia è la letteratura. In particolare si veda (Quasco, 2002).

Sembra, in conclusione, che gli esiti dell'attuale strategia di politica industriale di settore, se di strategia politica si può parlare, non vadano tanto nella direzione di una auspicata crescita dimensionale delle grandi imprese, che a tuttoggi restano sottodimensionate rispetto alle analoghe realtà europee⁷, quanto piuttosto in un complessivo impoverimento del sistema delle costruzioni, che abbassa le proprie qualità e capacità produttive, aumentando il livello della concorrenza.

Alcuni dati estrapolati dalle Tabelle 1 e 2 della Sezione 1 confermano questa tesi: dal confronto dati 1993-2003 emerge una diminuzione totale dei dipendenti diretti e indiretti delle 20 imprese generali considerate, segno evidente del processo di perdita delle capacità costruttive interne alle aziende.

Questo dato, in particolare, viene riconfermato anche nelle singole schede d'impresa, laddove generalmente tra i costi di produzione aumentano maggiormente quelli dei servizi, rispetto a quelli per l'acquisto di materie prime o per il personale (vedi tabelle 1 delle Sezioni 2-21).

Nella sezione 1 sono presenti ancora alcune elaborazioni significative in tal senso: la Tabella 4 mostra il confronto dei dati di fatturato ed utile netto degli anni 2001-2003 per le 20 imprese del campione. Il fenomeno che emerge con chiarezza è l'aumento, spesso consistente, dei fatturati, cui corrisponde in molti casi una minore redditività. Il dato può essere messo in relazione ad un aumento di competitività del mercato, che nel caso delle maggiori imprese generali è costituito principalmente dalle grandi opere a carattere infrastrutturale. La comparsa su questo mercato dei primi operatori stranieri (la spagnola Sacyr per esempio), la forte concorrenzialità interna, le difficoltà con cui procede il programma di realizzazione delle grandi opere strategiche (di cui alla legge Obiettivo) e, non ultima, la marginalità dell'attività di gestione immobiliare nell'economia delle nostre imprese⁸, determinano una diminuzione dei margini di redditività di molte delle imprese considerate, con riflessi negativi sia interni (ridimensionamento dei costi di produzione), sia esterni, sul sistema imprenditoriale a valle del processo (riduzione degli utili e peggioramento delle condizioni di lavoro delle piccole imprese)

Infine alcune considerazioni sull'andamento del rischio di credito nel settore, che viene analizzato nelle Tabelle 4, 5 e 6 della Sezione 1.

Il settore costruzioni presenta, nel suo complesso, una distribuzione del rischio disomogenea, con una significativa impennata per la classe di rischio moderato, fenomeno che si traduce in una consistente incidenza delle sofferenze sugli impieghi, e quindi in condizioni mediamente più svantaggiose per l'accesso al credito rispetto ad altri settori industriali⁹. Come noto il problema deriva non tanto dalla scarsa fiducia del sistema creditizio nelle potenzialità del settore, come gli imprenditori denunciano, quanto nella destrutturazione del sistema e nel "nanismo" delle imprese edili italiane, da cui discende anche la loro inconsistenza patrimoniale.

⁷ Alcuni analisti di settore attribuiscono tale mancata crescita ad una difficoltà culturale delle nostre imprese a realizzare efficaci politiche di alleanze (Martini, 2002), oppure ad una insufficiente capacità di gestione manageriale e di diversificazione delle attività produttive in una logica di grande gruppo industriale (Norsa, 2004).

⁸ Dobbiamo ricordare che il settore *real estate* mostra redditività maggiori rispetto a quello delle costruzioni, sia a livello nazionale che internazionale (UE, USA). Per questo motivo molti gruppi esteri che operano in costruzioni, stanno diversificando le attività nel campo delle gestioni immobiliari e dei servizi, fenomeno che, a livello nazionale, è fortemente ritardato a causa del "nanismo" del sistema imprenditoriale di settore (MPS, 2005).

⁹ Questo fenomeno è reso ancor più critico dalla prossima entrata in vigore delle regole per la valutazione del rischio di credito imposte del Trattato di Basilea 2.

In questo studio viene riportato il modello di rischio specifico applicato nel sistema informativo Cerved, che calcola per oltre il 53% delle imprese di costruzione una classe di rischio da moderato a elevato.

Nel caso delle imprese considerate si conferma la tendenza generale, con ¹⁰ 9 aziende classificate in solvibilità sufficiente o superiore alla media (Cesi, Vianini, Astaldi, Pizzarotti, Condotte, Coopsette, Cmc, Cmb, Rizzani de Eccher), mentre per le altre si passa dalla vulnerabilità (Trevi, Baldassini-Tognozzi, Consorzio Etruria, Todini) a condizioni di vero e proprio rischio finanziario (Unico, Fincosit, Torno Internazionale, Ing. Ferrari, Grassetto, Bonatti), senza considerare l'episodio di Impregilo, che non risulta classificato dalla Banca dati Cerved per l'anno 2003.

Sezione 2 - Impregilo

Impregilo abbandona, nel 1993, la caratteristica di operare esclusivamente all'estero per ritornare a pieno titolo nel mercato nazionale. Come detto precedentemente, la politica di acquisizioni e fusioni allora perseguita (Impresit, Girola, Lodigiani nel 1994) ha prodotto una notevolissima crescita della cifra d'affari globali del gruppo (da 241.00 a 2.932.00 migliaia di euro nel decennio 1993-2003), che ne ha fatto il leader incontrastato dell'imprenditoria italiana delle costruzioni, dove è quotato in borsa. Nonostante ciò la società resta dimensionalmente modesta a confronto dei colossi europei (20° in Europa per cifra d'affari nel 2004; cfr Tabella 2, Sezione 1).

La strategia attuale del gruppo privilegia il general contracting e la gestione dei servizi di pubblica utilità in regime di concessione. Per tale motivo è in corso una ristrutturazione del gruppo articolata in unità di business (grandi opere, ambiente, edilizia, concessioni, immobiliare e servizi), che prevede anche la liquidazione delle attività non strategiche (società Imprepar). Nello specifico le attività di Impregilo, al 2003, risultano prevalentemente orientate verso il mercato delle infrastrutture e trasporti (55%), e nel settore della gestione servizi e immobiliare (21%, cfr Tabella 1.4, Sezione 2).

Il perseguimento di tale strategia produttiva comporta un aumento delle capacità economico-finanziarie ed organizzative dell'azienda, a scapito di quelle direttamente esecutive. Dal punto di vista dei costi della produzione, è possibile trovare una conferma di tali considerazioni nel differente andamento tra i costi dei servizi e quelli per l'acquisto di materie prime e per il personale: i primi aumentano nel triennio 2001-2003 del 24,1%, mentre gli altri diminuiscono, rispettivamente, del 73,4 e del 18% (cfr Tabella 1.1, Sezione 2). Sul versante occupazionale questo si riflette in una diminuzione degli occupati diretti e indiretti (-24% nel decennio 1993-2003 e - 65,% nell'ultimo triennio; cfr Tabella 1.1, Sezione 2) e in una distribuzione dei dipendenti diretti per tipologia che privilegia gli impiegati (60%) rispetto agli operai (31%; cfr Tabella 1.3, Sezione 2). Questi ultimi appaiono i più penalizzati tra le componenti degli occupati diretti.

Il punto critico è l'esposizione finanziaria, per far fronte alla quale è in corso un piano di ristrutturazione e ricapitalizzazione, che prevede un aumento di capitale sociale (con probabile ingresso di un nuovo partner) e la sindacazione di un prestito bancario a medio termine. A tal proposito il sistema informativo Cerved non classifica Impregilo in funzione del rischio finanziario, pur considerando negativamente la maggioranza dei parametri di gestione economico-finanziaria dell'azienda (peso oneri finanziari e liquidità inferiori alla media, equilibrio finanziario carente, cfr Tabella 1.1, Sezione 2).

Sezione 3 - Astaldi

E' la seconda impresa generale d'Italia, la 50° in europa nel 2003, ed è, come Impregilo, quotata in borsa.

Il gruppo è riuscito a ben posizionarsi nel mercato nazionale, e presenta buone prospettive di crescita. L'acquisizione di Dipenta e Italstrade, nel 1999 e nel 2001, hanno determinato

una notevole crescita del fatturato (+ 140% nel decennio 1993-2003, + 9% nell'ultimo triennio, con un aumento del portafoglio ordini del 65%; cfr Tabella 2.1, Sezione 3). Inoltre l'azienda mantiene una quota importante della sua cifra d'affari globale derivante da commesse all'estero (51% di fatturato estero nel 2003, +7% rispetto al 1993; cfr Tabella 2.1, Sezione 3), in virtù di una presenza pluridecennale nei grandi lavori in tutto il mondo.

La strategia attuale del gruppo privilegia decisamente il general contracting. Per quanto riguarda i settori di attività, le principali commesse di Astaldi riguardano infrastrutture e trasporti, in Italia e all'estero, pari al 70% del totale attività nel 2003, seppure crescono nell'ultimo triennio anche i settori dell'edilizia civile e dei lavori idraulici (cfr Tabella 2.4, Sezione 3). In particolare l'aggiudicazione di diverse gare per la costruzione e gestione di edilizia opedaliera (Mestre, Napoli) ne dimostra la leadership nazionale in questo campo. L'attività è sostenuta, in Italia, dalla realizzazione del nuovo polo fieristico di Milano, e all'estero dal buon andamento delle commesse, soprattutto in Venezuela (cfr Tabella 2.5, Sezione 3).

Il perseguimento di una strategia produttiva articolata, legata all'aumento delle capacità esecutive insieme a quelle economico-finanziarie ed organizzative, si riflettono, dal punto di vista dei costi della produzione, in un andamento dei costi della produzione completamente differente da quello osservato per Impregilo: i costi dei servizi calano leggermente nel triennio 2001-2003 (- 3%), mentre quelli per l'acquisto di materie prime e per il personale aumentano sensibilmente: + 78,2% e + 27,4% rispettivamente (cfr Tabella 2.1, Sezione 3). Anche sul versante occupazionale abbiamo un consistente aumento dei dipendenti diretti (+ 65% nel decennio 1993-2003, + 17% nel triennio; cfr Tabella 2.1, Sezione 3), dovuto al forte aumento della componente operaia (+ 22% nel triennio; cfr Tabella 2.3, Sezione 3).

A differenza di altre imprese generali, Astaldi può vantare una classificazione di rischio finanziario positiva (solvibilità sufficiente; cfr Tabella 4, Sezione 1), dovuta ad un andamento dei parametri di gestione economico finanziaria superiori o nella media, tali da far considerare "sana" la società agli analisti di Borsa (cfr Tabella 2.1, Sezione 3).

Sezione 4 - Pizzarotti

Grazie al recente rafforzamento economico-finanziario e patrimoniale, la Pizzarotti diventa terza impresa generale d'Italia, confermando la crescita a tappe forzate che la contraddistingue, a partire dal 2000, assieme alle altre aziende del gruppo facente capo alla finanziaria Mipien. Nel triennio 2000-2003 Pizzarotti ha infatti più che raddoppiato il fatturato (crescita record nel gruppo delle 20 imprese considerate) e quadruplicato gli utili (cfr Tabella 4, Sezione 1).

L'acquisizione di Icla, nel 2000, ha contribuito a tale crescita del fatturato, così come la messa a regime di importanti commesse nazionali, quali la tratta per l'alta capacità ferroviaria Milano-Bologna (nel consorzio Cepav Uno) e i lavori per il nuovo polo fieristico di Milano (nel raggruppamento guidato da Astaldi; cfr Tabella 3.5, Sezione 4).

La strategia del gruppo ha puntato, nell'ultimo decennio, sul mercato nazionale delle opere infrastrutturali e dell'edilizia: il 66% delle attività aziendali, nel 2003, sono riconducibili a trasporti, infrastrutture e gallerie, il 31% all'edilizia, la diversificazione in attività sinergiche con le costruzioni (immobiliare, servizi) è quasi inesistente (cfr Tabelle 3.4 e 3.6, Sezione 4). Nel decennio trascorso la percentuale di cifra d'affari globali estera è scesa dal 31 al 3% (cfr Tabella 3.1, Sezione 4).

La scarsa diversificazione delle attività produttive ed alcune difficoltà incontrate nella prima fase di applicazione della legge Obiettivo (la sconfitta nella gara di affidamento per il passante di Mestre ed il ritardo nell'attuazione delle grandi commesse della tratta ferroviaria Milano-Verona e dell'autostrada Brescia-Bergamo-Milano) costituiscono i punti

di debolezza dell'azienda e preoccupano gli analisti riguardo alle prospettive future di crescita dell'azienda (il portafoglio ordini è diminuito del 34% nell'ultimo triennio; cfr Tabella 3.1, Sezione 4).

Anche per Pizzarotti, come nel caso di Astaldi, i costi della produzione presentano un andamento abbastanza omogeneo: tutte le componenti aumentano, con una maggiore crescita per i costi dei servizi e dell'acquisto di materie prime rispetto a quelli per il personale (+ 125,9%, + 144,2 e + 55,7% nel triennio 2000-2003, rispettivamente; cfr Tabella 3.1, Sezione 4). Sul versante occupazionale abbiamo una flessione dei dipendenti diretti (- 32% nel decennio 1993-2003; - 25% nel triennio 2001-2003; cfr Tabella 3.1, Sezione 4) ed una struttura occupazionale dove ancora prevale la componente operaia su quella impiegatizia (61% e 35% nel 2003), sebbene il recente calo degli occupati abbia riguardato essenzialmente i primi (cfr Tabella 3.3, Sezione 4).

Anche Pizzarotti, come Astaldi, può vantare una classificazione di rischio finanziario positiva (solubilità sufficiente, con andamento in miglioramento; cfr Tabella 4, Sezione 1), dovuta ad un andamento dei parametri di gestione economico-finanziaria generalmente nella media, a parte l'equilibrio finanziario (cfr Tabella 3.1, Sezione 4).

Sezione 5 - Condotte

Condotte conclude un periodo di riorganizzazione aziendale, che ha visto la acquisizione di realtà importanti quali Metroroma Spa (1996) e Ferrocemento Spa (2001), con il quarto posto nella classifica nazionale delle imprese generali di costruzione, ma con dati di bilancio confortanti, che fanno prevedere agli analisti una probabile scalata al terzo posto della classifica per il prossimo anno (consistente aumento del fatturato nel decennio 1993-2003, + 80%, e nell'ultimo triennio, + 15%; sostenuta crescita del portafoglio ordini; cfr Tabella 4.1, Sezione 5).

Analogamente a Pizzarotti, la strategia del gruppo ha puntato, nell'ultimo decennio, sul mercato nazionale delle opere infrastrutturali: il 91% delle attività aziendali, nel 2003, sono riconducibili a trasporti e infrastrutture, e la diversificazione in attività sinergiche con le costruzioni (immobiliare, servizi) è inesistente (cfr Tabelle 4.4 e 4.5, Sezione 5). Nel decennio trascorso la percentuale di cifra d'affari globali estera è scesa dal 51 al 6% (cfr Tabella 4.1, Sezione 5).

Anche Condotte risente, seppure in misura minore, delle difficoltà incontrate nella prima fase di applicazione della legge Obiettivo (slittamento temporale di importanti commesse), rallentando le previsioni di crescita dell'azienda nel triennio.

La strategia produttiva perseguita dall'azienda comporta una progressiva diminuzione del costo del lavoro e dell'acquisto di materie prime (- 16 e - 29,3% nel triennio 2000-2003), a fronte di un aumento del costo dei servizi del 77,6% (cfr Tabella 4.1, Sezione 5). In particolare il calo occupazionale, molto consistente nel decennio seppure la tendenza appare in rallentamento negli ultimi anni, è soprattutto dovuto alla riduzione della componente operaia (cfr Tabelle 4.1 e 4.3, Sezione 5).

La classificazione del rischio finanziario è complessivamente positiva (solubilità sufficiente, con andamento invariato; cfr Tabella 4, Sezione 1), dovuta ad un andamento dei parametri di gestione economico-finanziaria generalmente superiori o nella media, ad eccezione del peso degli oneri finanziari, inferiore alla media (cfr Tabella 4.1, Sezione 5).

Sezione 6 - Coopsette

E' la più grande cooperativa di costruzioni italiana, quinta nel mercato nazionale, con una rinnovata tendenza alla crescita nel 2003: + 5% fatturato nell'ultimo triennio e tendenza al rialzo anche del portafoglio ordini, anche se l'utile netto diminuisce del 41% (cfr Tabella 5.1, Sezione 6).

Coopsette fa dello sviluppo immobiliare la sua attività prevalente, ed è infatti leader nell'ideazione, promozione, realizzazione, gestione e collocamento sul mercato di progetti urbanistico-funzionali di elevata complessità (il 58% delle attività è in gestione immobiliare, tra le maggiori commesse recenti ci sono 3 grandi centri commerciali (cfr Tabelle 5.4 e 5.5, Sezione 6). La tipologia prevalente di attività in cui opera, caratterizzata da alte redditività, necessità di forte integrazione di capacità produttive e di competenze aziendali, e l'azienda riesce ad esprimerle, soprattutto nel territorio dove la sua presenza è storicamente radicata. La seconda attività per importanza è nel settore trasporti infrastrutture (circa 30% dell'attività complessiva).

La strategia produttiva perseguita dall'azienda comporta anche, sul versante dei costi produttivi, una progressiva diminuzione del costo del lavoro e dell'acquisto di materie prime (- 0,5% e - 17,9% nel triennio 2000-2003), a fronte di un aumento del costo dei servizi del 14,2% (cfr Tabella 5.1, Sezione 6). In particolare il calo occupazionale è dovuto prevalentemente alla riduzione della componente operaia, che quasi eguaglia quella impiegatizia per i lavoratori dipendenti (50% operai e 46% impiegati nel 2003; cfr Tabella 5.3, Sezione 6).

La classificazione del rischio finanziario è complessivamente positiva (solubilità sufficiente, con andamento invariato; cfr Tabella 4, Sezione 1), dovuta ad un discreto andamento dei parametri di gestione economico-finanziaria: redditività lorda, struttura e oneri finanziari superiori o nella media; peso degli oneri finanziari e liquidità inferiori alla media (cfr Tabella 5.1, Sezione 6). In particolare le performance positive sono da ricollegare alla significativa redditività dell'attività caratteristica ed alla politica di accantonamento degli utili perseguita dall'azienda, mentre quelle negative non sono scisse dall'andamento pluriennale delle entrate connesse a grandi operazioni immobiliari, che può comportare scostamenti anche significativi dei risultati economici tra i singoli esercizi.

Sezione 7 – Unieco

La seconda cooperativa di costruzioni italiana, conclude un triennio di brillante crescita che le permette un miglioramento ai vertici della classifica nazionale ed un significativo rafforzamento patrimoniale (fatturato + 54%, utiel netto + 68%; cfr Tabella 6.1, Sezione 7). Le prospettive di crescita appaiono, per il 2004, rallentate, con un portafoglio ordini che cresce comunque del 27%.

Unieco coglie i frutti di una saggia politica di diversificazione delle attività imprenditoriali, che la ha portata ad organizzarsi in cinque divisioni operative: costruzioni Emilia, costruzioni Italia, ambiente, laterizi, armamento ferroviario. I lavori nel campo edilizia e recupero assommano al 41%, quelli in infrastrutture- trasporti-gallerie al 43%, i lavori idraulici al 16% (cfr Tabella 6.4, Sezione 7). In particolare le attività legate alla tutela ambientale e all'armamento ferroviario sono settori di nicchia ad alto valore aggiunto in cui Unieco è riuscita a consolidare una posizione di preminenza (vedi importanti commesse per la realizzazione di impianti per il trattamento dei rifiuti, o per l'armamento ferroviario della tratta ferroviaria Milano-Bologna (cfr Tabella 6.5, Sezione 7).

Una oculata gestione aziendale ha limitato i costi di produzione, particolarmente nella componente di personale, che pure cresce moderatamente (+ 7% nell'ultimo triennio), in modo sostanzialmente equilibrato tra dirigenti, impiegati ed operai (cfr Tabella 6.3, Sezione 7).

La classificazione del rischio finanziario è tra le migliori del campione considerato (solubilità superiore alla media, con andamento invariato; cfr Tabella 4, Sezione 1), dovuta ad un buon andamento di tutti i parametri di gestione economico-finanziaria, superiori o

nella media (cfr Tabella 20.1, Sezione 21). Tale risultato deriva, come già detto, dalla consistente crescita degli anni passati e da una buona gestione economico-finanziaria.

Sezione 8 - CMC

E' la terza realtà cooperativa di costruzioni in ambito nazionale, l'unica in grado di operare come general contractor per importo illimitato in opere di cui alla legge Obiettivo, a riconoscimento di una lunga tradizione nella realizzazione dei grandi lavori. E' settima nel mercato nazionale, con un buon andamento degli indicatori economici nel 2003: + 22% fatturato nell'ultimo triennio, tendenza al rialzo del portafoglio ordini, ed aumento consistente dell'utile netto (+ 166% nel triennio; cfr Tabella 7.1, Sezione 8).

Come già anticipato, la Cmc ha una strategia orientata al general contracting nel campo trasporti-infrastrutture (69% dell'attività aziendale; cfr Tabella 7.4, Sezione 8), con attività consistenti sia in Italia che all'estero (è aumentata del 6% la cifra d'affari globali estera, importanti commesse sono state acquisite in Cina, Malesia, Mozambico; cfr Tabelle 7.1 e 7.5, Sezione 8). In campo nazionale le commesse più importanti sono quelle per il 1° maxilotto della Salerno-Reggio Calabria e la tratta ferroviaria dell'alta velocità Milano-Bologna, che ne confermano la leadership nella realizzazione delle grandi infrastrutture.

La buona redditività del gruppo è favorevolmente influenzata anche dall'andamento positivo delle attività diversificate che afferiscono al comparto edilizio.

La strategia perseguita ha comportato, nel decennio trascorso, una progressiva perdita di dipendenti diretti (- 46%), sebbene il forte incremento di attività degli ultimi anni abbia determinato una inversione di tendenza, con un aumento dei dipendenti e del costo del personale pari al 27% e al 3,8% nell'ultimo triennio, dovuti essenzialmente all'assunzione di operai e dirigenti (cfr Tabelle 7.1 e 7.3, Sezione 8).

La classificazione del rischio finanziario è complessivamente positiva (solvibilità sufficiente, con andamento invariato; cfr Tabella 4, Sezione 1), dovuta ad un buon andamento dei parametri di gestione economico-finanziaria, tutti superiori o nella media, ad eccezione dell'equilibrio finanziario (cfr Tabella 7.1, Sezione 8). A parte il cronico problema della sottocapitalizzazione, tipico delle imprese cooperative, la Cmc migliora la sua situazione finanziaria e patrimoniale, grazie alle politiche di dismissione e per i flussi finanziari effettivamente positivi.

Sezione 9 - CMB

La quarta cooperativa italiana, consolida la tendenza al rialzo degli ultimi anni e mostra indicatori economici in crescita nel medio e breve periodo (fatturato + 113% nell'ultimo decennio e + 31% nel triennio 2001-2003; utile netto + 4% nel triennio; buon andamento del portafoglio ordini; cfr Tabella 8.1, Sezione 9). Consolida la propria posizione patrimoniale anche grazie alla capitalizzazione effettuata dai soci.

L'impresa è organizzata in tre direzioni centrali e tre divisioni operative su base geografica (Carpi, Roma e Milano).

Le attività risultano diversificate e principalmente orientate nei settori edilizia e recupero (51%) e infrastrutture-trasporti-gallerie (46%; cfr Tabella 8.4, Sezione 9).. A Carpi è operativo uno stabilimento di prefabbricazione, che recentemente ha fornito conci prefabbricati per l'alta velocità ferroviaria. Tra le specializzazioni innovative ci sono quelle in project financing e servizi, per la costruzione e gestione di complessi ospedalieri, strutture cimiteriali, riqualificazione di aree urbane, infrastrutture per la mobilità (cfr Tabella 8.5, Sezione 9).

Se la tendenza alla riduzione del personale la accomuna, nel decennio trascorso, alla maggioranza delle altre imprese del campione (- 5% dipendenti diretti e indiretti), nell'ultimo triennio aumenta il numero degli occupati ed anche i costi di produzione

crescono in misura equilibrata fra tutte le componenti (+ 20% dipendenti, con + 43,5% in acquisto materie prime, + 24,3% in servizi, + 29,9% in personale; cfr Tabella 8.1, Sezione 9). Tali costi di struttura, principalmente imputabili alla informatizzazione ed addestramento del personale, e all'incremento degli occupati, soprattutto nella componente operaia, restano comunque contenuti rispetto al monte lavori.

La classificazione del rischio finanziario è complessivamente positiva (solvibilità sufficiente, con andamento invariato; cfr Tabella 4, Sezione 1), dovuta ad un buon andamento di tutti i parametri di gestione economico-finanziaria, superiori o nella media (cfr Tabella 8.1, Sezione 9). Come abbiamo già accennato, tale risultato deriva dall'aumento del giro d'affari, dal miglioramento della situazione patrimoniale, dal contenimento dei costi di produzione.

Sezione 10 – Grandi Lavori Fincosit

Grandi Lavori Fincosit acquista una rilevanza nazionale a partire dal 1989, quando avviene la fusione tra Fincosit, impresa centenaria dei fratelli Mazzi, e Grandi Lavori, nata a Bologna. Recentemente, nel 2003, avviene una razionalizzazione della gestione aziendale, con la cessione dalla maggioranza dal ramo "romano" a quello "veronese" della famiglia Mazzi. L'andamento nell'ultimo triennio appare positivo, con un aumento del 19% del fatturato ed una triplicazione degli utili, uniti ad una crescita del portafoglio ordini (cfr Tabella 9.1, Sezione 10).

Consolida la propria posizione patrimoniale con un aumento del capitale sociale.

L'impresa ha una strategia fortemente orientata alle attività nel campo trasporti-infrastrutture-gallerie, che coprono praticamente l'intera quota delle attività (cfr Tabella 9.4, Sezione 10), soprattutto in campo nazionale. Le commesse più importanti sono quelle, in partecipazione, dei lavori portuali per il progetto Mose, per cui si conferma leader del comparto, e della tratta ferroviaria dell'alta velocità Milano-Bologna (cfr Tabella 9.5, Sezione 10). Grandi Lavori Fincosit è qualificata, come general contractor, per opere di cui alla legge Obiettivo di importo fino a 350 milioni di euro. A tal riguardo un fattore limitante, in prospettiva, risulta essere la limitata disponibilità di qualifiche Soa per importo illimitato (cinque, più quella di progettazione e costruzione; cfr Tabella 9.6, Sezione 10).

La strategia perseguita ha comportato, nell'ultimo triennio, una stabilità sul versante occupazionale, ed anche, conseguentemente, una ridotta incidenza del costo del personale (+ 13%, contro un aumento del 90% e 119% dei costi per servizi e acquisti materie prime; cfr Tabella 9.1, Sezione 10). La composizione dei dipendenti diretti vede un sostanziale equilibrio fra componente operaia ed impiegatizia (cfr Tabella 9.3, Sezione 10).

La classificazione del rischio finanziario appare non completamente soddisfacente (rischio moderato, con andamento invariato; cfr Tabella 4, Sezione 1), dovuta ad un andamento inferiore alla media dei parametri di struttura finanziaria e liquidità (cfr Tabella 9.1, Sezione 10). L'aumento del capitale sociale ed il prossimo incasso di crediti di importo rilevante dovrebbero migliorare la situazione nel breve periodo.

Sezione 11 – Trevi

L'impresa fa parte di un gruppo (Trevi Finanziaria Industriale SpA) che opera sia nel campo dell'ingegneria del sottosuolo, che nella produzione dei macchinari. L'andamento economico dell'ultimo triennio mostra luci ed ombre: il fatturato rimane stabile, aumentano gli utili notevolmente, il portafoglio ordini cresce moderatamente (è in calo nel 2003; cfr Tabella 10.1, Sezione 11).

Trevi, come impresa di costruzioni, opera in tre settori: fondazioni, perforazioni e realizzazioni di parcheggi sotterranei: ha dunque caratteristiche di società specialistica,

che agisce con le proprie competenze in tutti i settori del mercato (cfr Tabella 10.4, Sezione 11). Molto rilevante è l'attività in campo internazionale (Cifra d'affari globali estera pari al 78% del totale. Importanti commesse sono state acquisite in Nigeria, Algeria, Emirati Arabi (cfr Tabelle 10.1 e 10.5, Sezione 11).

La composizione dei dipendenti diretti, in lieve crescita nel triennio 2001-2003, vede una prevalenza della componente operaia su quella impiegatizia (66% operai e 30% impiegati) ed una recente crescita dei dirigenti e degli operai a fronte di una stasi degli impiegati occupati (cfr Tabelle 10.1 e 10.3, Sezione 11).

La classificazione del rischio finanziario appare non completamente soddisfacente (vulnerabilità, con andamento invariato; cfr Tabella 4, Sezione 1), dovuta ad un andamento inferiore alla media dei parametri di equilibrio finanziario e liquidità (cfr Tabella 10.1, Sezione 11).

Sezione 12 – Rizzani de Eccher

L'undicesimo posto nella classifica è dovuto ad un forte incremento dimensionale, dovuto soprattutto all'attività estera, che nel 2003 è pari al 60% di quella complessiva dell'azienda (cfr Tabella 11.1, Sezione 12). Nel triennio 2000-2003 aumentano fatturato, utile netto e portafoglio ordini, migliora la situazione patrimoniale e finanziaria (cfr Tabella 11.1, Sezione 12).

L'impresa opera in diversi settori di mercato, che vanno dal campo trasporti-infrastrutture (57%) a quello edilizio, compresi recupero e gestione immobiliare (35%; cfr Tabella 11.4, Sezione 12). Nel mercato dei lavori pubblici, Rizzani si qualifica, come general contractor, per opere di cui alla legge Obiettivo di importo fino a 350 milioni di euro. Può però accedere alla fascia più alta del mercato attraverso il consorzio stabile Risalto, di cui fa parte con Salini e Todini. Due delle maggiori recenti commesse, linea B1 della Metropolitana di Roma e variante di valico Firenze-Bologna, sono state acquisite nell'ambito di tale consorzio (cfr Tabella 11.5, Sezione 12).

In presenza di un significativo sviluppo della produzione, si è avuto un incremento dei dipendenti diretti, più accentuato negli ultimi anni (+ 28% nel 2001-2003), a fronte di un contenuto costo del personale (- 13% contro un + 29,7% di costi della produzione nel triennio 2001-2003; cfr Tabella 11.1, Sezione 12). Aumenta, in modo più consistente, la componente dei dirigenti rispetto a quella di impiegati ed operai (cfr Tabella 11.3, Sezione 12).

La classificazione del rischio finanziario è complessivamente positiva (solubilità sufficiente, con andamento invariato; cfr Tabella 4, Sezione 1), dovuta ad un buon andamento di tutti i parametri di gestione economico-finanziaria, superiori o nella media (cfr Tabella 11.1, Sezione 12). Tale risultato deriva dall'aumento del giro d'affari, dal miglioramento della situazione patrimoniale, dal contenimento dei costi di produzione.

Sezione 13 – Baldassini-Tognozzi

Nel 2003 torna ad essere la prima realtà imprenditoriale di settore della Toscana, superando la cooperativa Consorzio Etruria. Scala numerose posizioni nell'ultimo decennio e si conferma in crescita sostenuta nell'ultimo triennio, con un fatturato in aumento del 29%, una crescita esponenziale degli utili ed un ottimo andamento del portafoglio ordini (cfr Tabella 12.1, Sezione 13).

La politica di acquisizioni, che l'ha contraddistinta nell'ultimo decennio (cfr Tabella 3, Sezione 13), continua nel 2004 con l'acquisto del ramo costruzioni dell'impresa fiorentina Pontello, rafforzandone la posizione sul mercato da "indipendente".

L'impresa opera in diversi settori di mercato, in primo luogo nel campo edilizio, compresi recupero e gestione immobiliare (64%), dove il gruppo è affermato nel campo immobiliare ed alberghiero, secondariamente nel comparto trasporti-infrastrutture-gallerie (34%; cfr Tabella 12.4, Sezione 13). Tra le commesse edilizie da segnalare tre commesse modeste, ma significative, perché afferenti al settore "di nicchia" dell'edilizia sanitaria (strutture ospedaliere di Perugia, Gorizia ed Empoli; cfr Tabella 12.5, Sezione 13).

Nel mercato dei lavori pubblici, l'impresa si qualifica come general contractor per opere di importo fino a 350 milioni di euro.

I costi della produzione aumentano moderatamente nel triennio (+ 31,6%) e con un andamento equilibrato fra le varie componenti (cfr Tabella 12.1, Sezione 13). L'aumento del costo del personale, pari al + 13,7%, appare in contrasto con la flessione, nel 2003, dei dipendenti diretti (-27% rispetto al 2002, ma in crescita nel trend di medio periodo, + 22% nel triennio).

La composizione dei dipendenti diretti vede una prevalenza della componente operaia su quella impiegatizia (67% operai e 31% impiegati; cfr Tabella 12.3, Sezione 13).

La classificazione del rischio finanziario appare non completamente soddisfacente (vulnerabilità, con andamento in miglioramento; cfr Tabella 4, Sezione 1), dovuta ad un andamento inferiore alla media del parametro di equilibrio finanziario e per la presenza di alcuni eventi pregiudizievoli a carico dell'impresa (cfr Tabella 12.1, Sezione 13).

Sezione 14 – Consorzio Etruria

Per il 2003 il Consorzio Etruria conferma i risultati non brillanti del 2002, scendendo un posto in classifica rispetto al 2002 e perdendo il primato in ambito regionale a favore di Baldassini-Tognozzi (cfr Tabella 2, Sezione 1).

L'acquisizioni dell'impresa Inso nel 2000 non apporta miglioramenti sostanziali, considerato che i dati di bilancio dell'ultimo triennio vedono una crescita moderata del fatturato (+ 19%) e una diminuzione di utile netto e portafoglio ordini (- 44% e - 28%; cfr Tabella 13.1, Sezione 14).

L'impresa opera principalmente nel settore edilizio (80%), con commesse di modesta entità localizzate prevalentemente in Toscana, secondariamente nel comparto infrastrutture (20%), dove la società ha creato il consorzio stabile Ergon (con la società controllata Inso e la indipendente Coestra) per accedere la mercato delle opere pubbliche importo fino a 350 milioni di euro (cfr Tabelle 13.4 e 13.5, Sezione 14). La commessa più importante dell'ultimo quinquennio riguarda la costruzione del porto turistico di Scarlino (Grosseto).

A fronte di una produzione stagnante, aumentano sia il numero dei dipendenti che il costo del personale (+ 12% e + 10,5% nell'ultimo triennio), sebbene tale aumento sia prevalentemente imputabile alle componenti dirigenziale ed impiegatizia, che assommano, nel complesso al 47% del complesso dei dipendenti diretti (cfr Tabella 13.3, Sezione 14).

La classificazione del rischio finanziario appare non soddisfacente (vulnerabilità, con andamento in peggioramento; cfr Tabella 4, Sezione 1), dovuta ad un andamento inferiore alla media dei parametri di equilibrio finanziario e liquidità (cfr Tabella 13.1, Sezione 14).

Sezione 15 – Bonatti

La seconda società di Parma (dopo Pizzarotti) è impegnata in un'operazione di rilancio dopo i danni di immagine causati dal crack Parmalat, che deteneva, direttamente o indirettamente, quasi il 40% della società (cfr Tabella 14.2, Sezione 15). Il recente aumento di capitale (da 23,8 a 28,8 milioni di euro) è infatti destinato sia ad incrementare i mezzi patrimoniali a fini d'investimento, sia a "diluire" la presenza della famiglia Tanzi e di Parmalat.

Le prospettive di crescita sono discrete, viste le considerazioni precedenti ed i dati di bilancio dell'ultimo triennio, che vedono una lieve flessione del fatturato (- 18%) e dell'utile netto, ma un consistente aumento del portafoglio ordini (+ 55%; cfr Tabella 14.1, Sezione 15).

L'attività di Bonatti è caratterizzata da una forte componente specialistica nella posa delle condotte, tanto che la sua sezione "petrolio/gas e reti" rappresenta quasi la metà del fatturato annuo, acquisito soprattutto all'estero (cfr Tabelle 14.4 e 14.5, Sezione 15). Importante anche l'attività di gestione, complementare alla precedente, e il comparto infrastrutture-gallerie (25%), essendo l'impresa qualificata per la realizzazione di opere di importo fino a 350 milioni di euro. A tal riguardo la principale commessa riguarda lavori per l'autostrada Salerno-Reggio Calabria (cfr Tabella 14.5, Sezione 15).

Nel contesto di una produzione in lieve flessione nel triennio 2001-2003, il costo della produzione si riduce, particolarmente nella componente del personale (- 21,8% contro un - 19,6% del totale dei costi), ma aumenta il numero complessivo dei dipendenti diretti, particolarmente degli operai, cresciuti del 73% dal 2001 al 2003 (cfr Tabella 14.3, Sezione 15).

La classificazione del rischio finanziario appare critica (rischio elevato, con andamento invariato; cfr Tabella 4, Sezione 1), dovuta ad un'incidenza superiore alla media del peso degli oneri finanziari e alla presenza di alcuni eventi pregiudizievoli a carico dei soci e di imprese collegate (vedi quanto detto ad inizio paragrafo; cfr Tabella 14.1, Sezione 15). L'aumento del capitale sociale ed il nuovo assetto proprietario dovrebbero migliorare la situazione nel breve periodo.

Sezione 16 – Torno Internazionale

L'impresa risale rapidamente la china della classifica di settore grazie ad una forte crescita nell'ultimo triennio, particolarmente accentuata nell'anno 2003: il fatturato aumenta del 143%, con una quota significativa di percentuale estera, il rialzo degli utili e del portafoglio ordini è consistente, tale da far prevedere ulteriori prospettive di crescita (cfr Tabella 15.1, Sezione 16). Il recente aumento di capitale e la politica di acquisizioni hanno permesso l'improvviso balzo in avanti di Torno Internazionale.

La società ha una strategia fortemente orientata alle attività nel campo trasporti-infrastrutture-gallerie, che coprono una quota rilevante dell'intera attività (63%), ed una quota importante di lavori nel campo dell'edilizia, particolarmente rilevanti anche a livello internazionale (cfr Tabelle 15.4 e 15.5, Sezione 16). Le commesse più interessanti riguardano alcune metropolitane in Italia, settore di punta per l'azienda, e la costruzione e gestione di due edifici penitenziari in Cile (cfr Tabella 15.5, Sezione 16).

A fronte di una crescita tanto rapida, il costo della produzione, particolarmente nelle voci di acquisto materie prime e personale, appare contenuto. Gli occupati diretti diminuiscono lievemente, nel triennio 2001-2003, ma con andamenti fortemente diversificati a seconda delle categorie di dipendenti: aumentano dirigenti ed impiegati del 31,8% e 60%, diminuiscono gli operai del 24,6% (cfr Tabelle 15.1 e 15.3, Sezione 16).

La classificazione del rischio finanziario non è però soddisfacente (rischio moderato, con andamento invariato; cfr Tabella 4, Sezione 1), dovuta ad un'incidenza superiore alla media del peso degli oneri finanziari e valutazioni insufficienti su tutti gli altri parametri di gestione economico-finanziaria, ad esclusione della redditività lorda (cfr Tabella 15.1, Sezione 16).

Sezione 17 – Ferrari

A partire dal 1998, l'impresa ha iniziato una grande crescita, dovuta all'acquisizione di Ira e Costanzo, che ne ha permesso l'ingresso nelle top 50 delle costruzioni, trasformando

un'antica e solida azienda di nicchia in un ambizioso contraente generale di livello nazionale, seppure radicato nel territorio siciliano (cfr Tabella 3, Sezione 1). Il balzo in avanti operato a partire dal 1998 (+ 122% nell'ultimo quinquennio), si ridimensiona a partire dal 2001, mostrando un trend positivo di assestamento nel mercato, in lieve crescita (fatturato - 2% nell'ultimo triennio, in buona crescita i valori di utile netto e portafoglio ordini; cfr Tabella 16.1, Sezione 17). Le prospettive di crescita appaiono buone, e sono confermate dalla ricapitalizzazione operata nell'ultimo anno.

Le mire espansionistiche della società sono rivolte al mercato delle grandi opere pubbliche, essendo l'unica realtà imprenditoriale del meridione ad essere qualificata come general contractor per appalti di importo fino a 350 milioni (dispone di 4 qualifiche per importo illimitato di lavori, oltre a quella di progettazione e costruzione; cfr Tabella 16.6, Sezione 17). Le attività nel campo trasporti-infrastrutture-gallerie coprono già una quota rilevante dell'intera produzione (60%), e la maggiore commessa al riguardo è quella per la tratta Barberino di Mugello della variante di valico A1 (cfr Tabelle 16.4 e 16.5, Sezione 17). Finora risultano senza successo le partecipazioni a gare per la realizzazione di opere della legge Obiettivo. Molte le commesse in territorio siciliano, tra le quali una tratta dell'asse attrezzato di Catania.

La crescita si riscontra anche nel rafforzamento della manodopera (+ 41% nell'ultimo triennio) e nell'aumento del costo della produzione, particolarmente rilevante nella componente del personale (cfr Tabella 16.1, Sezione 17). Riguardo alla crescita dei dipendenti diretti, questa appare più sostenuta nella componente operaia (cfr Tabelle 16.3, Sezione 17).

La classificazione del rischio finanziario non è però soddisfacente (rischio moderato, con andamento invariato; cfr Tabella 4, Sezione 1), dovuta ad un'incidenza superiore alla media del peso degli oneri finanziari e per la presenza di alcuni eventi pregiudizievoli a carico dell'impresa (cfr Tabella 15.1, Sezione 16). Il recente aumento del capitale sociale dovrebbe migliorare la situazione nel breve periodo.

Sezione 18 – Cesi

L'impresa cooperativa Cesi risulta tra le più dinamiche e redditizie nel triennio 2001-2003: crescita del fatturato del 43%, dell'utile netto del 25%, del portafoglio ordini del 27% (cfr Tabella 17.1, Sezione 18).

La strategia della società mira a mantenere la posizione conquistata nel mercato privato dell'edilizia (le attività in questo campo assorbono il 73% dell'intera produzione; cfr Tabella 17.4, Sezione 18), implementando l'attività immobiliare e sviluppando iniziative nel settore dei grandi centri commerciali, segmenti di mercato ad alto valore aggiunto. Questa filosofia di mercato ha portato l'impresa a candidarsi per la progettazione, costruzione e gestione della nuova sede unica del comune di Bologna. Quanto al mercato delle opere pubbliche, Cesi è stata scelta dal consorzio nazionale Ccc per partecipare alla società Eurovie nell'ambito della realizzazione della tratta ad alta capacità/velocità ferroviaria tra Milano e Bologna.

L'orientamento della produzione verso attività ad alta componente di servizi implica, sul versante della manodopera, una tendenza alla diminuzione dei dipendenti diretti, confermata sia nel medio periodo (- 17% nell'ultimo decennio), sia nel trend più recente (- 2,2% nell'ultimo triennio), a cui si affianca una contenuta crescita dei costi di acquisto materie prime e personale, rispetto a quelli per servizi (cfr Tabella 17.1, Sezione 18).

Il lieve calo degli occupati diretti, nel triennio 2001-2003, è dovuto esclusivamente alla componente operaia, che decresce del 5,1% (cfr Tabella 17.3, Sezione 18).

La classificazione del rischio finanziario è tra le migliori del campione considerato (solvibilità superiore alla media, con andamento invariato; cfr Tabella 4, Sezione 1), dovuta

ad un buon andamento di tutti i parametri di gestione economico-finanziaria, superiori o nella media (cfr Tabella 11.1, Sezione 12). Tale risultato deriva dall'aumento del giro d'affari, dal miglioramento della situazione patrimoniale, dal contenimento dei costi di produzione.

Sezione 19 – Todini

L'impresa presenta risultati economici in lieve crescita negli ultimi anni, e si caratterizza, tra le società considerate, per il forte grado di internazionalizzazione (CAG estera 47% nel 2003; cfr Tabella 18.1, Sezione 19).

Le attività di Todini sono principalmente rivolte al comparto infrastrutture-trasporti-gallerie (67% dell'attività complessiva), e tra le commesse, si possono contare diversi lavori riguardanti strade e metropolitane, sia in Italia che all'estero (cfr Tabelle 18.4 e 18.5, Sezione 19). L'impresa è qualificata come general contractor per lavori di importo fino a 350 milioni di euro, ma le sue mire espansionistiche nel settore sono affidate alla partecipazione nel consorzio stabile Risalto, con Rizzani e Salini, attraverso cui può accedere a gare per importo illimitato. Altre attività di rilievo sono quella edilizia e di recupero (21%) ed il comparto lavori idraulici-dighe (12%; cfr Tabella 18.4, Sezione 19).

Riguardo alla manodopera, si rileva una tendenza al lieve aumento dei dipendenti diretti nell'ultimo triennio (+ 12%), dovuto principalmente alla componente dirigenziale (cfr Tabella 18.3, Sezione 19), sebbene la tendenza si inverte nell'ultimo anno. Anche la componente costi di produzione cresce soprattutto nella voce relativa al personale (cfr Tabella 18.1, Sezione 19).

La classificazione del rischio finanziario appare non completamente soddisfacente (vulnerabilità, con andamento in miglioramento; cfr Tabella 4, Sezione 1), dovuta ad un andamento inferiore alla media del parametro di equilibrio finanziario (cfr Tabella 18.1, Sezione 19), dovuto principalmente alla presenza di un forte ammanco di tesoreria nell'esercizio 2003, che è stato ripianato nel 2004 attraverso la cessione del ramo d'azienda "Alta velocità ferroviaria" a Pizzarotti. La situazione finanziaria dovrebbe quindi migliorare nel breve periodo.

Sezione 20 – Grassetto

Soltanto nel 2003 Grassetto Lavori, impresa generale leader del gruppo Gavio, stabilizza il suo assetto proprietario, a seguito di un quinquennio caratterizzato da scorpori, cessioni ed acquisizioni. I confronti dei dati di bilancio con gli anni precedenti non risultano quindi significativi. Buone appaiono, agli analisti di settore, le prospettive di crescita, grazie alla redditività delle commesse in corso e alla composizione del portafoglio ordini.

Grassetto Lavori opera quasi esclusivamente nei comparti infrastrutture-trasporti-gallerie (89% dell'attività complessiva), principalmente in abito nazionale (cfr Tabelle 19.4 e 19.5, Sezione 20). La capacità di intervento nel mercato delle grandi infrastrutture è ampliata dalla costituzione del consorzio stabile Aci (Argo Costruzioni Infrastrutture), guidato da Grassetto Lavori e comprendente altre sei imprese. In questo ambito è possibile, per Grassetto, competere a gare per lavori fino a 700 milioni di euro.

Il forte aumento dei dipendenti diretti deve tener conto le 433 unità che afferiscono alla organizzazione stabile in Romania.

La classificazione del rischio finanziario non è però soddisfacente (rischio moderato, con andamento invariato; cfr Tabella 4, Sezione 1), dovuta ad un'incidenza inferiore alla media dell'equilibrio finanziario e della liquidità e per una struttura finanziaria debole (cfr Tabella 19.1, Sezione 20).

Sezione 21 – Vianini Lavori

L'impresa fa parte del gruppo Caltagirone, e come questo è quotata in borsa. Si differenzia dalle altre imprese generali italiane per il suo ruolo di "cassaforte" delle partecipazioni del gruppo, che guadagna più da operazioni finanziarie che dai lavori realizzati nel settore delle costruzioni. La crescita del fatturato nell'ultimo triennio è infatti moderata (+ 12%), ma risultano interessanti la redditività e le prospettive future, essendo più che triplicato l'utile netto e raddoppiato il portafoglio ordini (cfr Tabella 20.1, Sezione 21).

L'impresa romana opera con prevalenza nel comparto edilizio (61% dell'attività complessiva), principalmente in abito nazionale. La maggiore commessa dell'ultimo quinquennio è la realizzazione, in quota parte, del nuovo polo fieristico di Milano. Importante anche l'attività di gestione immobiliare e dei servizi (9%), che porta alto valore aggiunto e contribuisce alla buona redditività dell'azienda (cfr Tabelle 20.4 e 20.5, Sezione 21).

Quanto al mercato delle opere infrastrutturali, Vianini è in grado di competere in gare per lavori fino a 350 milioni di euro. Interessante a tal proposito la proposta relativa a nuove concessioni autostradali nell'ambito di un raggruppamento con Gefip Holding e Technip Italy, che è stata designata come promotore della Orte-Metre.

Considerando le caratteristiche economiche e produttive di Vianini, non sorprende che l'andamento dell'occupazione diretta sia in forte calo, sia nell'ultimo decennio che a partire dal 2001 (- 96% e - 25% , rispettivamente). Tale diminuzione, che trova riscontro anche sul versante dei costi di produzione, è molto forte nella componente operaia dei dipendenti (cfr Tabelle 20.1 e 20.3, Sezione 21).

La classificazione del rischio finanziario è tra le migliori del campione considerato (solvibilità superiore alla media, con andamento invariato; cfr Tabella 4, Sezione 1), dovuta ad un buon andamento di tutti i parametri di gestione economico-finanziaria, superiori o nella media (cfr Tabella 20.1, Sezione 21). Tale risultato deriva, come già detto, dalla consistenza e redditività delle operazioni finanziarie gestite da Vianini e dal ruolo stesso che la società svolge nell'ambito del gruppo Caltagirone.

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- Ance, *Osservatorio congiunturale sull'industria delle costruzioni*, EdilStampa, Roma, ottobre 2004, Appendici 4 e 5, pp. 99-117.
- Ance, *Ricerca sulle infrastrutture*, EdilStampa, Roma, marzo 2005.
- Cerved, Banca dati on line, 2005.
- *Classifiche Costruire 1994*, Allegato a "Costruire" n. 138, novembre 1994.
- *Classifiche Costruire 2004*, Allegato a "Costruire" n. 258, novembre 2004.
- Fillea, *Osservatorio Grandi Opere*, febbraio 2004.
- Fazio G., Giofrè F., *Le prime 60 imprese generali. Consistenze e caratteristiche*, Roma, 2003.
- Graziani A., *Disagio abitativo tra economia e innovazione nell'industria delle costruzioni*, Tesi di Dottorato, Allegato vol. II, Roma, 2004.
- Le Moniteur, *Les 10.000 premières entreprises de la construction*, n. speciale dicembre 2004.
- Monte dei Paschi di Siena, *Analisi settoriale. Settore immobiliare. Europa e Italia*, Siena, marzo 2005.
- Quasco, *Conseguenze della legge obiettivo sul mercato dei lavori pubblici*, 2002.
- Siti web delle società, 2005.
- *Speciale Classifiche, Dossier 2004*, Supplemento "Edilizia e Territorio" n. 42, 2004.
- *Speciale Top 1000*, Supplemento "Il Nuovo Cantiere" n. 10, novembre 2004.