

La strategia. L'ad Rubegni: «Aumentare la diversificazione geografica, incrementare la capacità di investimento e ridurre il rischio»

La scelta del partner «giusto» caso per caso

di **Laura Galvagni**

L'idea alla base è piuttosto semplice: crescere, riducendo il rischio, grazie al supporto di un partner. Il gruppo **Gavio** ha deciso di dare avvio alla strategia di maxi espansione oltre confine mettendo un primo punto fermo, ossia individuando il primo compagno di viaggio, Ardian. Un compagno che potrebbe rivelarsi cruciale ma che potrebbe non essere l'unico interlocutore perché l'intenzione è di selezionare caso per caso il socio giusto.

Ecco perché **Itinera**, azienda sempre della galassia di Tortona, impegnata nelle grandi opere, sta lavorando nella stessa direzione. In attesa di novità su quel fronte, l'accordo su Autovie Padana è uno schema su cui ragionare per ampliare il portafoglio investimenti. «Ardian è il nostro partner finanziario, con lui abbiamo dato avvio a una prima fase di collaborazione che può essere replicata su altre singole concessioni». Così, Alberto Rubegni, ceo di **Astm**, holding del gruppo **Gavio**, ha spiegato le ragioni che hanno portato a siglare l'intesa con il fondo

infrastrutturale. Un accordo che, come emerge dalle parole stesse dell'amministratore delegato, rappresenta il punto di partenza di un percorso di sviluppo: «La partnership può essere utile, anzi strategica, per investire in altri paesi. Puntiamo ad aumentare l'internazionalizzazione. Loro, per esempio, sono operatori di concessione autostradale in Portogallo e stanno guardando con interesse al Sud America».

Area dove il gruppo **Gavio**, grazie a **Ecorodvias**, la controllata che gestisce oltre 1.800 chilometri di vie a pedaggio in Brasile, è già ben radicato ma dove naturalmente intende aumentare il proprio peso. E la formula potrebbe essere quella delle alleanze. Per un motivo molto semplice e che Rubegni spiega così: «Con il supporto di un partner possiamo aumentare la diversificazione geografica, incrementare la capacità di investimento e ridurre allo stesso tempo il rischio». Il progetto, dove è possibile, è di mantenere il consolidamento degli asset riuscendo però allo stesso tempo a distribuire il capitale investito su più progetti. Sul fatto se possa

essere Ardian il partner unico attorno a cui costruire la strategia di espansione, molto dipenderà dalle occasioni che si presenteranno. «Si vedrà - ha sottolineato Rubegni - ci sono aree a cui entrambi guardiamo con interesse e altre magari meno».

Oggi il gruppo **Gavio** controlla **Astm**, che a sua volta tiene le redini di **Sias**, con il 59% del capitale e, a quanto si apprende, la società sarebbe anche disposta a diluire la propria presenza a fronte di un progetto industriale concreto che aumenti la dimensione e il raggio d'azione delle partecipate. Non a caso già nel piano si parlava di «partnership stabile e di lungo termine per monitorare e valutare nuove opportunità in Europa, America Latina e Nord America». L'asse, si precisa, potrebbe coinvolgere sia **Sias** che **Ecorodvias**. Non a caso la sola **Ecorodvias** conta di partecipare nello Stato di San Paolo al gareggiare per aggiudicarsi i lotti rimasti del nuovo ciclo di concessioni autostradali (per un totale di 1.730 Km). Tra questa la prima gara è per la tratta Itaporanga-Franca da 747 chilometri. Una partita impegnativa,

anche finanziariamente.

Sullo sfondo, poi, c'è la partita **Itinera**. La società è in fase avanzata di due diligence, sta definendo i contratti e quello che sarà il business plan per acquistare il 50% di un costruttore Usa impegnato nel programma governativo Ppp. Il valore dell'operazione non sarebbe particolarmente rotondo, secondo alcune stime l'investimento dovrebbe aggirarsi attorno ai 50 milioni, ma il fatto che l'azienda target ha circa 300 milioni di fatturato, mal'operazione potrebbe rivelarsi particolarmente strategica poiché aprirebbe a **Itinera** le porte del mercato Usa in tema di realizzazione e successiva gestione delle grandi infrastrutture stradali. L'asse servirebbe di fatto a migliorare il profilo patrimoniale della società statunitense perché questa possa dotarsi delle risorse necessarie per essere competitiva sul territorio Usa. Il modello richiama in parte quello che si vuole adottare nel settore delle concessioni ed è un ulteriore segnale che la compagnia voglia imprimere un cambio di passo ai propri progetti di crescita.

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

