

IL GRUPPO VUOLE REALIZZARE IL 32% DEI RICAVI NEL PAESE ENTRO IL 2019 E PENSA GIÀ A NUOVE ACQUISIZIONI

# Salini conquista gli Usa con Lane

*Attraverso la controllata statunitense, il general contractor guarda a progetti ferroviari, stradali e autostradali, senza dimenticare metropolitane e sistemi di trattamento delle acque urbane. E già corre da solo per lavori da 500 milioni*

PAGINE A CURA  
DI FRANCESCO COLAMARTINO

**E**ra il novembre del 2015. Nelle stanze dei bottoni di **Salini Impregilo** si parlava già da qualche tempo di Stati Uniti come di un mercato più che interessante, in un momento in cui il piano strategico *Derisking The Future* (che avrebbe eletto il Paese a nuova frontiera del business) non era stato ancora messo a punto. Proprio in quel frangente il governo di Barack Obama stava per lanciare il Fast Act, con cui stanziava 305 miliardi di dollari in 5 anni per il rilancio delle infrastrutture viarie del Paese. Per **Salini Impregilo** era arrivato il momento di fare il grande passo verso la nuova frontiera, che

di lì a poco avrebbe portato all'acquisizione di **Lane** per 406 milioni. **Lane**, fondata nel 1890, è il maggiore costruttore di autostrade e il principale produttore privato di asfalto negli Stati Uniti. Nel suo perimetro c'è anche Sa Healy, specializzata da 85 anni nella realizzazione di scavi in sotterraneo. Con la controllata statunitense, il gruppo sta realizzando nel Maryland la linea ferroviaria Purple Line da 1,78 miliardi (di cui 534 milioni in quota **Lane**) e costruirà la nuova strada di accesso al porto di



North Charleston, nel South Carolina, un progetto da oltre 195 milioni. Di recente **Lane** si è aggiudicata un contratto da 110 milioni in Pennsylvania per la ricostruzione e l'ampliamento di alcuni tratti dell'autostrada Interstate 70. In Florida, invece, è stata selezionata come miglior offerente per l'ampliamento di un tratto della Florida Turnpike, con un'offerta da 109 milioni. A novembre dello scorso anno, inoltre, ha completato i lavori di scavo dei 3,8 chilometri del progetto dell'Anacostia River Tunnel a Washington Dc, parte del Clean Rivers Project della capitale americana volto alla riduzione dell'inquinamento dei fiumi della città. **Salini Impregilo** punta a realizzare Oltreoceano il 32% dei 9 miliardi di fatturato previsti per il 2019 (dal 23% del 2015) e proprio per questo sta già pensando a nuove possibili acquisizioni sulla falsariga di quella di **Lane**. *MF-Milano Finanza* ha parlato dell'importanza strategica che il mercato statunitense riveste per **Salini Impregilo** con Giuseppe Quarta, executive vicepresidente P3 and large projects di **Lane**.

**Domanda.** Dal punto di vista di **Salini Impregilo** e **Lane** come si è caratterizzato il mercato statunitense fino a oggi e come

sarà con il neoletto presidente, Donald Trump?

**Risposta.** Il mercato statunitense non è facile da definire. Parliamo di un vero e proprio continente, in cui ogni Stato ha le sue caratteristiche. Proprio per questo essere capillarmente presenti negli Usa non è facile per un'azienda straniera. Prima dell'acquisizione di **Lane**, **Salini Impregilo** si muoveva su progetti specifici, mentre ora presidiamo anche settori che sono complementari a quello autostradale, un mondo molto competitivo per chi viene da fuori. **Lane**, però, ha permesso a **Salini Impregilo** di ampliare il suo business e di avere negli

Usa una rete molto più capillare di un tempo, mentre prima era più orientata sulla West Coast. La grande sfida, ora, sarà far diventare **Lane** un player globale, che si occuperà anche di mobilità e metropolitane, non solo di autostrade.

**D.** Secondo gli analisti, il piano di investimenti di Trump è molto ambizioso, anche perché oggi gli Usa non possono sobbarcarsi investimenti da 1 trilione di dollari in deficit spending e devono cercare di convincere i privati, come fondi pensione, fondi sovrani e assicurazioni, a metterci i soldi. Qual è la sua opinione in merito?

**R.** Trump ha annunciato nu-

meri molto ambiziosi. Ora bisogna capire se e come riuscirà a tradurli in pratica. È troppo presto per formulare un giudizio completo, visto che il piano è ancora in fase embrionale. Lo stesso intervento dei privati nel PPP va preso con cautela. Significativa, inoltre, è la nomina di Elaine Chao (già sottosegretario dei trasporti con Bush padre e segretario al lavoro con Bush figlio) a segretario dei trasporti del governo Trump, visto che è suo il piano di decentralizzare tutto ciò che riguarda il mercato delle infrastrutture. Bisogna inoltre capire come si assesteranno gli equilibri all'interno del Partito Repubblicano dominante al Congresso.

#### **D. Sarete penalizzati dalle minacce protezionistiche di Trump?**

**R.** Con **Lane**, **Salini Impregilo** non è più una società italiana in un mercato americano, ma una società americana a tutti gli effetti. Per questo le minacce protezionistiche di Trump non la toccheranno. In generale, il mercato statunitense delle costruzioni è molto aperto nei confronti dei player stranieri, come Ohl, Dragados e Vinci, che di recente hanno fatto shopping tra medie e piccole società americane di infrastrutture.

#### **D. Su quali settori puntate e punterete negli Usa?**

**R.** Partecipiamo a gare per

linee ferroviarie, strade e autostrade (come l'espansione della I-4 in Florida e della Purple Line in Maryland), ma guardiamo con interesse agli sviluppi sul fronte della mobilità, soprattutto a Ovest e, nello specifico, a Los Angeles. Puntiamo anche a progetti nell'area di Washington Dc, come quelli relativi all'ammodernamento dei sistemi fognari. Di progetti così ne abbiamo portato a termine già uno a Portland, ne stiamo facendo un altro a Washington Dc e un altro ancora a Cleveland. Punteremo ancora molto su questo settore e, più in generale, amplieremo le potenzialità di **Lane**, soprattutto attraverso l'espansione geografica, rafforzandola anche nel settore dei ponti e dei lavori in sotterraneo.

#### **D. E le concessioni? Avete già contatti con finanziatori privati per i progetti in PPP su cui Trump vuole puntare?**

**R.** **Salini Impregilo** ha grande esperienza nelle concessioni, mentre **Lane** ha lavorato all'interno del PPP solo come costruttore. Noi partecipiamo e parteciperemo alle gare per le concessioni e guarderemo a questo mercato senza paracocchi. Negli Usa le PPP sono affidate ai singoli Stati, non c'è un modello unico, ognuno ha e avrà il suo. È un'esperienza giovane negli Usa e non sempre ben vista, dal momento che comporta l'introduzione di pedaggi

autostradali. C'è stato un momento molto florido per il PPP negli Usa, mentre nell'ultimo periodo si è avuto un certo raffreddamento.

**D. Per i progetti futuri vi muoverete in consorzio o da soli?**

**R.** Mentre **Lane** si muoveva sempre in consorzio, d'ora in poi potrà partecipare anche da sola a progetti sopra una certa

soglia di valore. In generale, le bonding company non vedono di buon occhio un'alta concentrazione del rischio per progetti oltre il miliardo di dollari, per cui in quel caso si privilegia una jv a tre. Avere un socio locale forte viene sicuramente ben visto, poi la dinamica varia da Stato a Stato. Noi oggi stiamo affrontando offerte da 500 milioni anche da soli. (riproduzione riservata)



*Da sinistra a destra il nuovo ponte Gerald Desmond a Long Beach, California, due immagini dei lavori di estensione della Lynx Blue Line nella Carolina del Nord e l'Interchange tra I-485 e I-85, sempre nella Carolina del Nord. I progetti portano la firma di Salini Impregilo e della controllata **Lane***

