

Domenica 17 Gennaio 2016

«A2A pronta a nuove aggregazioni»

di Cheo Condina

MILANO

L'integrazione con Lgh? «Oltre a essere un upside sul piano industriale, dimostra che il modello della multiutility dei territori funziona e può essere replicato con altri soggetti». Le prospettive per il 2016? «Sarà un anno non semplice, che ci metterà alla prova, ma veniamo da un 2015 importante e in linea con il business plan: siamo pronti alla sfida». Il futuro ruolo dei Comuni in A2A? «Il presidio pubblico è importante, ma qualora Milano e Brescia decidessero di scendere nel capitale la logica non dovrebbe essere quella della vendita pura, ma piuttosto dell'allargamento della base sociale, che darebbe all'azienda risorse per crescere».

Giovanni Valotti, presidente di A2A e di Utilitalia, ha seguito in prima persona insieme all'amministratore delegato Luca Valerio Camerano la partnership con Linea Group (di fatto chiusa martedì scorso) ed è a metà del proprio mandato triennale, iniziato nel giugno 2014. In questi primi 18 mesi, oltre al forte rialzo del titolo in Borsa (con un guadagno di oltre il 50% e ai massimi da sei anni), al riassetto di Edipower, dove A2A è salita al 100%, e all'accordo sul termoelettrico con Sorgenia, spicca l'aggregazione con Linea Group, che ha rotto il ghiaccio del risiko tra multiutility del Nord. «Con loro abbiamo disegnato un nuovo modello e l'abbiamo applicato, – spiega Valotti – la scommessa è mettere in rete tra loro aziende di medie dimensioni per condividere il know how e aumentare la capacità di investire: l'epoca delle municipalizzate è finita, con l'aumento della concorrenza bisogna puntare su scala ed efficienze». L'intesa con Linea Group, che agisce nelle aree di Lodi, Cremona, Crema, Pavia e Rovato, verrà firmata ufficialmente entro fine mese. Poi inizierà l'integrazione che preserverà identità e punti di forza dell'azienda ottimizzando le sinergie, stimate da Valotti a regime al 15% del mol di Linea Group (85 milioni nel 2014). E a chi avanza dubbi sul prezzo dell'operazione, il presidente ribatte: «È stato dichiarato congruo dall'advisor Banca Imi, è un'offerta a parametri di mercato e dal notevole valore strategico». Inoltre, Linea Group è stata valorizzata 246 milioni ma l'esborso effettivo di A2A per il 51% (parte cassa e parte azioni) dipenderà anche da una serie di condizioni che potrebbero in parte modificarlo. Per quanto riguarda invece il debito, circa 350 milioni, «l'ingresso di Linea Group nell'area di consolidamento di A2A consentirà di gestirlo molto meglio e magari ristrutturarlo».

La prossima tappa è ovviamente un ulteriore consolidamento sul territorio lombardo. Il mercato, visto che A2A è da poco salita del 2% in Acsm-Agam arrivando al 24%, punta proprio sulla multiutility di Monza e Como. «È un territorio su cui siamo già presenti e la naturale evoluzione del nostro modello sarebbe rafforzare questa partnership, – fa notare Valotti – ma in realtà noi siamo aperti a tutti coloro che vogliono entrare nella multiutility dei territori».

Piano industriale alla mano, tra Linea Group e Acms-Agam, A2A potrebbe già centrare quel mol addizionale tra 50-100 milioni (oltre agli 1,354 miliardi stimati al 2019) legato a possibili aggregazioni, anche se l'aumento di stazza dell'azienda, secondo Valotti, dovrebbe passare anche da un cambio di prospettiva da parte dei soci pubblici, attualmente al 51% del capitale, che «fino ad oggi ci hanno comunque dato pieno sostegno e autonomia». «Più A2A cresce, più avrà bisogno di capitali e meno sarà rilevante la quota che serve per controllarla – spiega Valotti – Se i Comuni decidono di limare la partecipazione, più che la vendita secca sarebbe da considerare un aumento di capitale che garantirebbe liquidità e nuovi soci all'azienda e allo stesso tempo un incasso alle amministrazioni dalla vendita dei

diritti. Per quest'ultime, il minore introito immediato verrà più che compensato negli anni successivi dall'aumento degli utili e dei dividendi ottenuti grazie alla crescita dell'azienda».

Per quanto riguarda l'andamento del business, «sui nove mesi eravamo oltre il business plan», ricorda Valotti (le stime sul mol 2015 sono state alzate a 1,035 miliardi, «sull'intero anno vedremo»). E se la scarsa piovosità e le temperature sopra la media del quarto trimestre sono un elemento di preoccupazione del mercato, il presidente è comunque certo che proprio il 2015 «dà all'azienda spalle larghe per affrontare un 2016 non semplice per una serie di fattori, tra cui il prezzo del greggio, che ci metteranno tutti alla prova» compreso il negoziato sulla partecipazione in Montenegro, dove «restiamo fermi nella volontà di proseguire la partnership in Epcg solo alle nostre condizioni, in alternativa percorreremo altre strade». Infine, per Valotti, una battuta – nelle vesti di presidente di Utilitalia, l'associazione che presiede e ha lanciato con la fusione tra Federutility e Federambiente – sull'ormai prossima entrata in vigore della Legge Madia che favorisce la forte riduzione delle municipalizzate: «Condividiamo l'obiettivo della razionalizzazione ma è fondamentale che le aziende di servizi pubblici abbiano libertà di gestione come quelle private».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Domenica 17 Gennaio 2016

P.I. 00777910159 - © Copyright Il Sole 24 Ore - Tutti i diritti riservati