

Cemento. Il numero uno **Caltagirone jr**: «Guardiamo a opportunità che possano rafforzare o completare la nostra presenza geografica» - Il closing per Sacci previsto per luglio

Cementir pronta a espandersi in Europa

Celestina Dominelli

Dietro l'angolo, c'è la chiusura del cerchio sull'offerta per il ramo d'azienda di Sacciche, dopo l'ok dell'Antitrust e il sì a maggioranza dell'adunanza dei creditori nei giorni scorsi al piano concordatario, attende l'omologa del tribunale di Roma in calendario per il 18 maggio. E, se tutti i tasselli andranno al loro posto (il closing è previsto entro luglio), Cementir Holding amplierà la sua quota di mercato in Italia portandola dal 7-8% attuale al 14% e potrà generare sinergie per 10 milioni dieuro entro 12-24 mesi, anche sfruttando l'assetto «complementare» di Sacci, per il quale il gruppo ha messo sul piatto 125 milioni.

Intervenendo ieri all'assemblea dei soci che ha dato il via libera al bilancio 2015, **Francesco Caltagirone jr**, numero uno di **Cementir Holding**, è tornato sulle ultime mosse per trattargliene meglio i contorni. «Se il tribunale confermerà quell'indicazione, dovranno poi trascorrere 60 giorni per l'eventuale opposizione dei creditori. A quel punto, potremo procedere all'esborso e prendere possesso dell'azienda», ha spiegato il top manager. Che non ha nascosto la sua visione negativa sul mercato italiano dove il gruppo conta di tornare a marginalità positiva dal 2018, ma si è detto comunque convinto che dopo le nozze tra Lafarge e Holcim e l'acquisto di Italcementi da parte di Heildeberg, anche in Italia, come in Europa, si andrà incontro a un processo di consolidamento: il mercato europeo, è il ragionamento di **Caltagirone jr**, ha bisogno di una razionalizzazione «e questo fa aumentare la redditività soprattutto in Italia che è il mercato meno razionalizzato». In Italia, ha chiarito, c'è un eccesso di capacità produttiva,

pari a 40 milioni di tonnellate, che non si recupererà più. «Ben che vada tra dieci anni, torneremo a 25 milioni di tonnellate». Quanto agli operatori, la strada è segnata. «Pensiamo - ha sottolineato - che il mercato, entro 24-36 mesi, si possa razionalizzare anche se non ci saranno grandi recuperi a livelli di consumi. Se da 15 operatori scendiamo a 6-7 non può che essere positivo».

Ad ogni modo, il gruppo romano ha le idee chiarissime. Ed è pronto ad espandere il proprio perimetro anche oltre confine, forte di un'esposizione debitoria contenuta (in calo di 56 milioni nel 2015, a quota 222,1 milioni, e che si stima di portare a 180 milioni entro la fine di quest'anno) e di un rapporto tra indebitamento e Mol pari a 1,1 («uno dei migliori tra i competitor»). Senza contare la delega all'aumento di capitale da 300 milioni, conferita al cda a febbraio 2015, che però, almeno per ora, resta nel cassetto. «Per quello che sto vedendo - ha chiarito **Caltagirone jr** - non servirà».

Ma quali sono le possibili direttrici future? I paletti sono invalicabili. «La nostra logica - ha sintetizzato **Caltagirone jr** - è di andare a rafforzarci dove già ci siamo e di verticalizzarci dove lo siamo ancora poco», evitando sostanzialmente paesi contraddistinti da eccessiva volatilità. «Stiamo guardando a opportunità in Europa che possano rafforzare o completare la nostra presenza geografica». Mentre gli Usa risultano per ora fuori dal radar («i multipli sono elevati»): «Preferiamo puntare su situazioni in cui possiamo essere un operatore di riferimento». A cominciare dal cemento bianco, «dove abbiamo già una quota del 15% al livello mondiale e vogliamo rafforzarci».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

