

PEDEMONTANA VENETA | La Regione rischia un bagno di sangue: i pedaggi della nuova infrastruttura non coprono neanche il canone. La soluzione allo studio? Annegare la perdita negli utili della vicina Brescia-Padova

La strada col trucco

di Sergio Rizzo

Elisabetta Pellegrini è stata una delle figure più potenti nella Regione Veneto a trazione leghista di Luca Zaia. Il presidente Zaia le aveva affidato l'area cruciale delle Infrastrutture, prima e unica donna ad assumere un ruolo di tale responsabilità in un mondo (professionale) di uomini. Era arrivata nel 2017 per gestire il progetto della superstrada a pedaggio Pedemontana Veneta. Poi l'upgrade al ministero delle Infrastrutture, alla corte del capo della Lega Matteo Salvini che ha messo nelle sue mani la Struttura di Missione per l'indirizzo strategico delle opere pubbliche. La cabina di regia della politica infrastrutturale governativa. Nel palazzo romano all'imbocco di via Nomentana l'invidia fa dire che sia lei il vero ministro, anche se in condominio con un'altra donna altrettanto potente. Ovvero Elena Griglio, capo dell'ufficio legislativo di Salvini, già esperta dell'ex assessore alla Sanità leghista della Regione Lombardia Alessandro Cè, in seguito a capo dell'ufficio legislativo del gruppo della Lega a Palazzo Madama e quindi entrata nei ruoli del Senato come consigliere parlamentare. Peccato che alla prova dei fatti la superstrada che collega Montebelluna a Treviso nord, fiore all'occhiello della «si-

gnora della Pedemontana» (appellativo coniato dal *Gazzettino*), si sia rivelata per la Regione Veneto un bagno di sangue. E non solo per il ritardo di quattro anni, visto che i suoi 94 chilometri, costati ben 2,3 miliardi, dovevano essere completati per il 2020 anziché, com'è avvenuto, nel maggio 2024. Vale a

strada. Secondo la Corte dei Conti, nei primi nove mesi del 2024 la Regione ha pagato al concessionario-costruttore più di 140 milioni contro 93,5 di pedaggi. La differenza è 47 milioni. E siccome la concessione dura 39 anni c'è già chi si è sbizzarrito a fare i conti arrivando alla conclusione che questo an-

dell'autostrada A4, che perciò dovrebbe essere sottoposta a nuova gara. A meno che il concedente, ossia il ministero di Salvini, decida di affidare la concessione «in house». Cioè a una società pubblica.

Ce n'è una costituita giusto un anno fa, si chiama Autostrade dello Stato. Ma questa operazione taglierebbe fuori la Regione Veneto. E allora si profila una soluzione più articolata: trasferire la Brescia-Padova alla Cav-Concessioni Autostradali Venete (che gestisce anche il passante di Mestre), di cui recentemente Autostrade dello Stato ha rilevato il 50% da Anas. L'altra metà è della Regione Veneto e dunque si tratta di una società interamente pubblica. Un profilo «in house» forse un po' forzato ma ritenuto digeribile per l'Europa.

Il vantaggio è che in questo modo il possibile deficit della Pedemontana, i cui pedaggi dal 2027 passerebbero in carico a Cav, annegherebbe negli utili della Brescia-Padova. L'Adusbef, associazione dei consumatori fondata dall'ex senatore prima dipietrista e poi grillino Elio Lannutti, ha già messo le mani avanti con una

diffida al ministero e una denuncia a Bruxelles. E in tutta questa storia, ammesso che il piano vada in porto, c'è anche un cortocircuito impossibile da non notare. Perché nel ministero, che si appresta a tappare con questa mossa assai creativa il buco della Pedemontana, riveste un ruolo di spicco proprio la «signora della Pedemontana», ingegnere Elisabetta Pellegrini.

Che la Pedemontana sia una gatta da pelare, del resto, alla Regione nessuno lo può negare. A ottobre la legge regionale di variazione del bilancio ha dovuto reperire 26 milioni, di cui un 1,5 milioni per il «collegio consultivo tecnico»: cinque persone incaricate di risolvere in tempo reale le liti fra stazione appaltante e appaltatore. Soldi, questi ultimi, a quanto pare ben spesi, se è vero che questo collegio consultivo tecnico, i cui componenti non sono stati resi pubblici, ha dato ragione alla medesima Regione riconoscendole uno sconto al canone da versare al concessionario. E qui si apre un altro problema, che riguarda tutte le opere pubbliche.

Il codice degli appalti targato Salvini ha reso permanente e obbligatoria per tutti i lavori pubblici oltre 5 milioni la presenza di un «collegio consultivo tecnico» costituito da magistrati, funzionari pubblici e rappresentanti dell'impresa appaltatrice. In questo modo sono stati di fatto resuscitati gli arbitrati per le opere pubbliche: una forma di giustizia a pagamento per regolare le controversie fra Stato e imprese che arricchiva in modo sconcertante funzionari pubblici e magistrati retribuiti privatamente come arbitri, e alla fine era stato messo al bando.

Ora rieccholo spuntare sotto mentite spoglie. Con il rischio che la distribuzione a tappeto di quegli incarichi a magistrati e dirigenti già pagati dallo Stato, oltre a confliggere con le norme sul tetto agli stipendi pubblici e sulle incompatibilità a rivestire altri incarichi retribuiti, produca conflitti d'interessi legalizzati negli ambiti istituzionali più sensibili. Come quello dei funzionari del ministero delle Infrastrutture che operano nel campo delle opere pubbliche.

Magistrati amministrativi e avvocati dello Stato sono i primi a essere stati reclutati dal sistema. All'atto di assumere l'incarico governativo come capo di gabinetto del vicepresidente del Consiglio Matteo Salvini a Palazzo Chigi anche l'avvocato dello Stato Paolo Grasso ha dichiarato nell'apposito modulo sulle incompatibilità di essere «presidente di alcuni collegi consultivi tecnici». Ma non sappiamo quali. (riproduzione riservata)



dire a distanza di 34 anni dal primo progetto, partorito nel 1990.

Il fatto è che la Regione incassa i pedaggi ma deve pagare ogni anno un «canone di disponibilità» al concessionario, la Società Pedemontana Veneta (Spv) che fa capo alla multinazionale spagnola Saeyr e al gruppo Dogliani, costruttore della super-

dado potrebbe rappresentare un macigno supplementare di 2 miliardi e rotti a carico dei contribuenti.

Che fare? In un primo momento si era ipotizzato di scaricare in qualche modo la Pedemontana allo Stato. Poi però si è fatta strada una idea più raffinata. Nel 2026 scadrà la concessione del tratto Brescia-Padova

Somec punta forte sugli Usa e brinda ai dazi di Trump

di Gabriele La Monica
MF-Newsires

La commessa da 30 milioni di dollari per realizzare la facciata del nuovo edificio Nokia H2 nel New Jersey è solo l'ultimo dei contratti che Fabbbrica, la controllata statunitense di Somec, ha vinto negli Stati Uniti. Finora ha operato prevalentemente lungo l'East Coast, dove tra l'altro ha realizzato le facciate di tre edifici del Mit a Boston, quella del palazzo Rolex e il terminal Twa dell'aeroporto Jfk a New York. Oscar Marchetto, fondatore e dominus di Somec, si gode i successi e si prepara alla conquista dell'Ovest. «C'è tanto da fare, non penso che l'America nel prossimo futuro si blocchi» a causa dei dazi imposti da Donald Trump, ha spiegato. «Ho deciso di acquistare Fabbbrica perché volevo avere un'azienda local. Non è solo Trump a voler portare la manifattura in America, ancora prima di Barack Obama c'era questa ambizione». In una recente intervista a MF-Newsires il candidato democratico a sindaco di New York, Whitney Tilson, ha detto che «se eletto - eliminerebbe il blocco delle costruzioni. Una prospettiva che non può che arridere a Fabbbrica. «Per noi è una partita win-win», ha spiegato Marchetto: «Siamo operativi sia nel new building sia nella ri-



strutturazione. Prima del Covid è stata emanata una legge, rallentata dalla pandemia, che prevede che tutti gli edifici di New York debbano essere resi sostenibili entro il 2035. La sostenibilità a New York è pessima perché sono tutte costruzioni che risalgono al secolo scorso. Ora la città si sta risvegliando. Vedo grandi opportunità nei prossimi anni».

Lo sbocco naturale di Fabbbrica è a Ovest. «In questo momento operiamo in un triangolo che va da Boston, a New York, a Philadelphia, a Washington Dc. Stiamo facendo alcuni lavori anche in Florida e pensiamo di espanderci dal là di questo triangolo del nord-est». I dazi sembrano non essere un problema, anzi. «Per assurdo speriamo che si riducano per il bene di tutti, diventano un'opportunità per noi, perché tengono fuori i concorrenti esteri. Noi, essendo local, abbiamo dei vantaggi rispetto a importatori di manufatti dall'estero».

La situazione contingente negli Usa può essere vantaggiosa non solo per il glazing civile, ma anche per altre linee di business del gruppo come per esempio il glazing navale e la progettazione e creazione di interni di pregio. «Noi», ha aggiunto, «abbiamo altri due business. Uno è quello navale. E vero che gli armatori più grossi come Royal Caribbean, Carnival, Ncl o altri sono americani. Però tut-

te le navi vengono fatte fuori dagli Stati Uniti e lo stesso vale per le operazioni di refitting, perché le navi battono bandiere off-shore, non battono bandiera americana».

Il rapporto con gli Usa è destinato a divenire sempre più stretto. «Abbiamo recentemente parlato con una banca per iniziare un percorso che ci porti a farci conoscere maggiormente negli Stati Uniti, un percorso che potrebbe essere importante anche per Mestieri», la business unit che raggruppa eccellenze artigianali. «In America di fatto non esiste la figura dell'artigiano. Se qualcuno vuole il marmo italiano intarsiato, il legno intarsiato, il bronzo, lo paga anche il 10-15% in più, perché non c'è nessun altro in grado di realizzarlo con la stessa perfezione dei maestri artigiani italiani. «Tra l'altro il 10-15% in più riguarda solo il materiale, non la lavorazione. E poi l'America rimane sempre la prima economia mondiale. Ci possono essere alti e bassi ma solitamente i bassi rientrano talmente velocemente che quasi non ce ne accorgiamo».

Marchetto, anche alla luce della commessa appena ottenuta, guarda con fiducia al 2025 per quanto riguarda i conti. «Quest'anno lo vedo bene. Già nel 2024 abbiamo realizzato grandi risultati e continueremo a fare la stessa cosa anche nei prossimi mesi. Se guardiamo alle guidance che esprimono gli analisti che ci seguono, queste danno una leggera crescita, una riduzione della posizione finanziaria netta e un incremento dell'ebitda. Questo è quello che faremo nel 2025». (riproduzione riservata)