

Pietro La Barbera

Sintesi

- Responsabile dell'Internal Audit delle attività aeroportuali del Gruppo Mundys (Ricavi ~€1.200 mln)
- Direttore Generale di AB Concessões, 4° gruppo autostradale del Brasile (Ricavi ~€310 mln)
- Consigliere di Amministrazione di Lusoponte (2014-20), concessionaria dei due ponti urbani di Lisbona
- 20 anni di esperienza M&A e gestione portafoglio partecipate a livello internazionale, maturata presso importanti gruppo italiani e nell'investment banking, di cui 15 anni nel settore delle infrastrutture

Esperienze Professionali

- 2023-2024 TELECOM ITALIA S.p.A., Roma (Italia)
Chief Network, Operations & Wholesale Office (NetCo) – Deputy Strategy & Business Development
- 2021-2023 TELECOM ITALIA S.p.A., Roma (Italia)
Head of Investment Management (TIM Brasil, INWIT, FiberCop, Noovle, Sparkle, Olivetti, Telsy)
▪ Governance delle società controllate, incluso il monitoraggio degli impegni contrattuali e dell'esposizione al rischio dei rispettivi Master Service Agreement che regolano l'acquisto di servizi (i.e. accesso, ospitalità)
- 2019-2021 MUNDYS S.p.A. (ex ATLANTIA S.p.A.), Roma (Italia)
Head of Internal Audit for Airport Business (Aeroporti di Roma e Aéroports de la Côte d'Azur)
▪ Verifica dell'efficacia e adeguatezza del SCIGR e dell'implementazione dei Modelli di Organizzazione, Gestione e Controllo (D.Lgs 231/01) delle società del gruppo e supporto alla loro valutazione da parte degli organi preposti
▪ Set-up dell'Internal Audit di Aeroporti di Roma (i.e. definizione del mandato, linee guida)
▪ Mappatura dei processi per la definizione del piano di audit, in sinergia con il modello ERM
▪ Analisi del modello di governance dell'Internal Audit di Mundys/Abertis; supporto all'Ethics Officer
- 2018-2019 MUNDYS S.p.A., Roma (Italia)
Highway Concessions – Head of Extraordinary Initiatives (M&A)
▪ Gestione di progetti strategici (M&A / turnaround) volti alla valorizzazione del portafoglio internazionale:
✓ Analisi di possibili aggregazioni/dismissioni in ottica di ottimizzazione del portafoglio internazionale a seguito dell'acquisizione di Abertis da parte di Mundys
✓ Elaborazione di un piano di efficienza per il Gruppo Arteris (filiale brasiliana di Abertis) mirato a una riduzione del 10% degli opex attraverso la revisione della struttura organizzativa e dei costi
- 2016-2018 AB CONCESSÕES S.A. – GRUPPO MUNDYS GROUP, San Paolo (Brasile)
Direttore Generale/Chief Operating Officer:
Responsabile della gestione delle attività operative del gruppo sia a livello di holding, principalmente in relazione agli affari legali e al business development, sia a livello delle concessionarie con focus sull'esecuzione del piano di capex e sul coordinamento delle operations
▪ Responsabile delle aree di Ingegneria, Operations, M&A e Affari Legali (~90 risorse)
▪ Principali progetti/risultati:
✓ Rinegoziazione del Contratto di Concessione della concessionaria MG-050 con revisione del piano di investimenti (riduzione del 20% in termini di VAN) e miglioramento dei termini contrattuali
✓ Ottimizzazione del piano di capex del gruppo (riduzione del 5% rispetto alle previsioni di piano)
✓ Riduzione del tasso di evasione del pedaggio sulla rete autostradale del gruppo di oltre il 40%
✓ Avvio del processo di ristrutturazione del debito del concessionario Rodovias do Tietê
- 2014-2020 Consigliere di Amministrazione di Lusoponte, concessionaria dei due ponti urbani di Lisbona (Portogallo)
- 2008-2016 AUTOSTRADE PER L'ITALIA S.p.A. – GRUPPO MUNDYS, Roma (Italia)
International Business Development – Head of Investment Evaluation:
Gestione di progetti di M&A a livello internazionale che hanno portato alla creazione di un network autostradale in mercati emergenti che contribuisce +€500 milioni all'EBITDA consolidato: dalla creazione del 4° operatore autostradale del Brasile al consolidamento della posizione in Cile fino all'ingresso nel mercato indiano
▪ Responsabile:
✓ Gestione di progetti di M&A e valutazione delle opportunità di investimento in ambito internazionale
✓ Asset manager: monitoraggio delle performance operative e finanziarie degli asset in portafoglio (i.e. definizione del budget-piano, analisi delle performance, Net Asset Value)
▪ Consigliere del Supervisory Board di Stalexport Autostrady, compagnia quotata alla borsa di Varsavia (Polonia)

- 2006-2008 DE AGOSTINI S.p.A., Novara (Italia)
Strategy & Business Development (M&A) – Manager:
Partecipato alla creazione i) di un player internazionale nel settore della produzione di contenuti televisivi (Zodiak Entertainment) attraverso una strategia che prevedeva l'acquisizione e aggregazione di operatori locali in Europa e ii) del segmento del private equity del Gruppo De Agostini (DeA Capital e IDeA Alternative Investments)
- Supporto al top management nella definizione della strategia di portafoglio (media & TV content, publishing, gaming, private equity) attraverso l'analisi del posizionamento competitivo del gruppo nel core business e l'identificazione di nuovi settori di interesse
 - Gestione di progetti M&A
 - Responsabile della due diligence, analisi finanziaria/mercato, negoziazione di accordi contrattuali, predisposizione della documentazione di investimento per il top management e il Consiglio di Amministrazione
- 2003-2006 LEONARDO S.p.A. (ex FINMECCANICA S.p.A.), Roma (Italia)
Mergers & Acquisitions:
Partecipato ad alcune delle transazioni M&A più rilevanti (AgustaWestland, FiatAvio, NLFK) che hanno consentito al gruppo di diventare un player globale nel settore dell'aerospazio e della difesa
- Fornito ampio supporto alla gestione dei progetti di M&A del gruppo, con partecipazione a tutte le fasi della transazione
 - Gestito progetti di M&A minori
 - Responsabile della supervisione dei team di due diligence/consulenza, delle analisi finanziarie, del coordinamento delle risorse interne e della predisposizione della documentazione di investimento per il top management e il Consiglio di Amministrazione
- 2001-2002 LEHMAN BROTHERS Ltd, Londra (Regno Unito)
Investment Banking Division – Energy Group (M&A) – Analyst:
- Supporto ai senior banker nella attività di consulenza M&A alle principali compagnie petrolifere
 - Prodotta una ampia attività di origination relativamente a tutti i segmenti del settore energetico
 - Valutazioni di aziende, sviluppo di modelli/analisi finanziarie ed elaborazioni di investment banking pitch su opportunità di investimento
- 1997-1999 ESSO ITALIANA S.p.A. – EXXONMOBIL CORPORATION, Padova (Italia)
- 1997-1999 ESSO Lubricants Europe – Sales Representative for Northeast of Italy:
- Sviluppato il business dei lubrificanti nel mercato del Nord-Est in Italia
 - Portafoglio clienti composto da 40 aziende medio-grandi e rivenditori di lubrificanti
 - Gestito operatori concorrenti sotto l'ombrello ESSO e promosse nuove iniziative insieme alle aree tecniche
 - Responsabile delle relazioni con i clienti, ricavi, pricing/margine e credito commerciale
- 1997-1999 ESSO Lubricants Europe – Sales Representative of the European Pulp & Paper Team for Italy:
- Sviluppato il business dei lubrificanti per il mercato della carta e della cellulosa in Italia
 - Portafoglio clienti di 30 aziende
 - Promossi nuovi prodotti/iniziativa in collaborazione con aree tecniche e commerciali
 - Responsabile delle relazioni con i clienti, ricavi, pricing/margine e credito commerciale

Educazione

- 2001 Securities & Futures Authority Registered Person, Londra (Regno Unito)
- 1999-2000 SDA BOCCONI, Milano (Italia)
Master of Business Administration
- 1997 Abilitazione all'Esercizio della Professione di Ingegnere, Palermo (Italia)
- 1991-1996 UNIVERSITA' DEGLI STUDI DI PALERMO, Palermo (Italia)
Laurea in Ingegneria Meccanica – Dipartimento di Energia – 110/110 cum Laude

Lingue

Italiano madre lingua Inglese fluente Portoghese fluente Spagnolo intermedio