



Nicola Greco
Presidente OICE

Editoriale

A ben riflettere, le problematiche che il nostro mercato ci sta presentando, sia per la quota pubblica sia per quella privata, ripropongono ancora una volta le contraddizioni di un rapporto sempre troppo difficile tra i mondi limitrofi dell'ingegneria e delle costruzioni. Nel finalizzando Codice degli Appalti il nodo dell'Appalto Integrato riflette le due concezioni divergenti, con il che si è dimenticato che nel suo intento originario questa forma contrattuale doveva rappresentare una forte spinta all'integrazione; nella Legge Obbiettivo una delle grandi finalità mancate è stata la sintesi, nella figura del General Contractor, tra capacità di eseguire (costruttore) e capacità di far eseguire (ingegnere). Oggi le stesse contraddizioni indeboliscono tanto l'uno quanto l'altro comparto nell'affrontare la "booming demand" di Ingegneria e Costruzioni che proviene dal mercato globale. Quest'ultima, infatti, è una sfida che la Società di Ingegneria è tradizionalmente più attrezzata per affrontare, perchè ha affinato negli anni quei *soft tools* che il mercato globale richiede: capacità finanziaria, capacità progettuale, program management, project management, global procurement, construction management etc. La stessa sfida è spesso vissuta dall'Impresa di Costruzioni con l'ansia di chi, al contrario, ha più facilità a gestire gli *hard tools*, come personale e construction equipment, che la regionalizzazione di larga parte del mercato mondiale delle costruzioni rende armi meno efficaci rispetto al passato, quando non siano accompagnate dai *soft tools*.

Però oggi anche i *soft tools* cominciano a mostrare la corda, davanti alla crescente esigenza di una massiccia capacità di mobilitazione e gestione di risorse di costruzione, e quindi la Società di Ingegneria globale deve affrontare spesso rapporti conflittuali con le imprese regionali con cui deve collaborare, mentre allo stesso tempo l'accesso al mercato globale della Costruzione da parte delle nostre imprese è reso spesso asfittico dalla limitata disponibilità di *soft tools*.

Vista a livello di sistema industriale italiano, si tratta davvero di una debolezza auto-inflitta: ma affonda pur troppo le sue radici in un sistema culturale ed in una strutturazione di potere economico nazionale così radicato ed antico da potersi difficilmente correggere con qualche ben assestato colpo di barra. E' la resistenza al cambiamento, presente in entrambi i comparti, quella che ci ha fatto temere invasioni del nostro tradizionale mercato, se accettavamo di lavorare per l'abbattimento delle barriere; e quindi lo sforzo per riconoscere che Architettura, Ingegneria, Procurement, Costruzione, Project Management sono fasi complementari di un unico processo produttivo, e che il nostro Contractor Globale deve ispirarsi a modelli EPC, ne è stato frustrato a monte.

Ora però l'occasione viene dal mercato internazionale, e quindi gli atteggiamenti difensivi dovrebbero venire meno; e non dovremo aspettarci dall'intervento del Legislatore, ma dall'interno stesso dei due mondi (quello delle Società d'Ingegneria e quello delle Imprese di Costruzioni), la spinta per iniziare una collaborazione sinergica e sistemica per consentire al nostro mondo di Ingegneria e Costruzioni di affrontare e vincere le sfide che ci pone il mercato globale.

Ne parleremo a Settembre, nel Convegno sul tema dell'Internazionalizzazione (vedi notizia nella rubrica delle news OICE) che ANCE ed OICE organizzano congiuntamente a Roma.