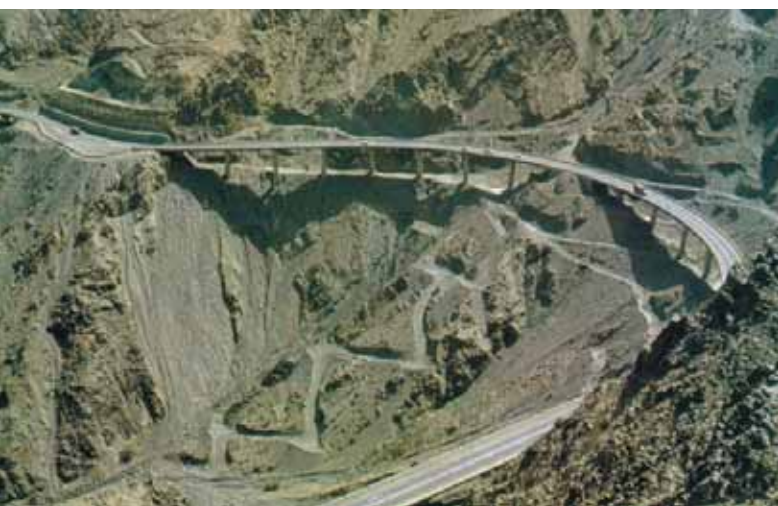
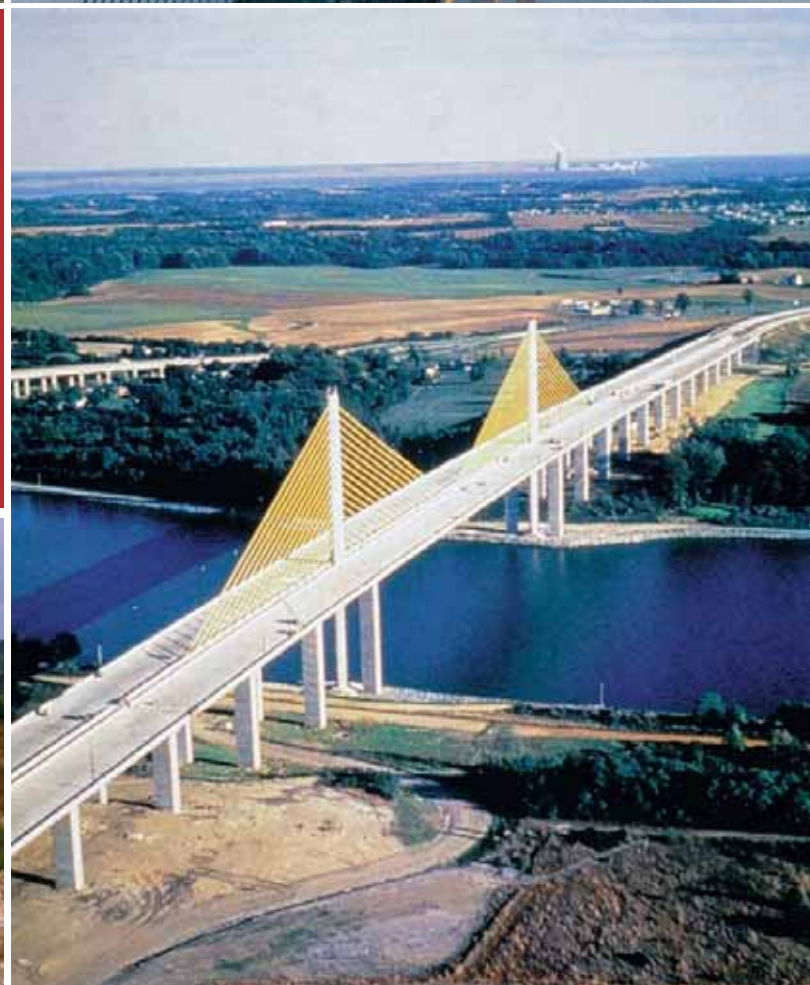


ATTUALITÀ/ CONVEGNI



**L'OICE ha dato vita nel 2003 a un progetto di Internazionalizzazione prevalentemente mirato a promuovere la presenza sui mercati internazionali degli associati medi e piccoli**



# Più sistema per competere

A cura di Paola Latini

## Costruttori e Società di Ingegneria di fronte alle sfide dei mercati internazionali. La relazione del Vicepresidente OICE per l'Internazionalizzazione, Pier Paolo Vecchi

Questo il tema del convegno che si è svolto a Roma il 18 settembre scorso, organizzato da ANCE e OICE per ricercare sinergie utili a competere di più e meglio sui mercati internazionali.

Nel corso dei lavori del convegno è stata presentata l'indagine svolta dal professor Aldo Norsa dell'Università Luav di Venezia sul "Ruolo, la consistenza e il posizionamento dell'ingegneria italiana nel contesto internazionale". Nel suo intervento il presidente dell'OICE e amministratore delegato di Permasteelisa, Nicola Greco, ha indicato nel "processo di internazionalizzazione delle imprese, la strada per crescere anche sul mercato interno".

Di seguito pubblichiamo integralmente la relazione dell'architetto Pier Paolo Vecchi, Presidente e Amministratore Delegato di Intertecno, dal titolo "L'ingegneria organizzata, fattore di internazionalizzazione dell'economia italiana".

### I numeri del settore

Si stima (per difetto) che l'intero settore abbia realizzato una produzione di 24 mila milioni di Euro nel 2006. Limitandoci alle sole aziende associate, la rilevazione OICE, effet-

tuata dal professor Aldo Norsa per il 2006, evidenzia una produzione complessiva di 10.315 milioni di Euro (+ 19,7% rispetto al 2005), di cui quasi il 60% prodotto all'estero (in crescita del 36,7% rispetto al 2005).

In prima analisi, il quadro, per quanto riguarda il processo di Internazionalizzazione, sembra dunque positivo. Se però si va a vedere in dettaglio, emerge subito la necessità di fare una distinzione.

L'OICE rappresenta infatti due ampie famiglie di imprese;

- le società di engineering & contracting che, oltre ad offrire servizi di ingegneria, forniscono anche realizzazioni "chiavi in mano" in veste di General Contractor.

Sono poche, di grande dimensione e trovano favorevoli condizioni all'estero, soprattutto nell'oil and gas e nell'impiantistica industriale, settori nei quali hanno conseguito risultati eccellenti e in alcuni casi anche posizioni di leadership mondiale;



Da sinistra l'amministratore delegato di Impregilo, Alberto Rubegni, il Presidente AGI Mario Lupo, l'amministratore delegato di FS Mauro Moretti; il giornalista del 24 ore, Giorgio Santilli, il Direttore Generale Cooperazione Economica e Finanziaria Multilaterale, Ministero Affari Esteri, Giandomenico Magliano; il condirettore dell'Amministrazione Finanza e Commerciale di Anas, Stefano Granati, il responsabile Direzione Rete Estera Intesa SanPaolo Giuseppe Cuccurese; l'amministratore delegato Simest, Massimo D'Aiuto, l'amministratore Delegato Italconsult, Giovanni Agostino Torelli.

- le società di consulting engineering, che offrono esclusivamente servizi di "ingegneria pura".

Hanno dimensioni medie o piccole, sono molto numerose e stentano nei mercati all'estero di fronte alla concorrenza dei competitors internazionali.

Alla luce di questa distinzione, gli stessi dati raccontano una storia diversa: bene la prima categoria, male invece la seconda;

- dimensioni troppo piccole: basti pensare che nella graduatoria per numero di addetti delle prime 300 società europee di consulting engineering, sono presenti solo 10 società italiane (contro 84 inglesi, 43 tedesche) e la prima di queste è al 98° posto. Se poi si somma il personale di queste 10 italiane si arriva a 2.250 unità, quello delle 14 spagnole presenti nella classifica a 12.000;

- mancano risorse umane adeguatamente formate per affrontare l'estero;

- manca respiro finanziario: il mercato interno è povero e incostante e le nostre aziende sono sempre in sofferenza;

- manca il sostegno del Sistema Paese. Eppure la seconda come la prima categoria è composta da aziende che operano in un settore strategico per tutta l'economia italiana.

Infatti, per la natura stessa della loro attività che le vede coinvolte fin dalle fasi iniziali di ogni investimento, quando operano all'estero, svolgono un importantissimo ruolo di traino, creando opportunità di lavoro per l'intera filiera delle costruzioni, ma non solo: anche per il mondo dei servizi, delle industrie contigue e così via. E' un potenziale che il nostro sistema paese ancora non riesce a sfruttare e che va sprecato, a vantaggio degli altri.

## Il progetto Internazionalizzazione

Di fronte a questa situazione, l'OICE prima ancora di chiedere al Paese e alle Istituzioni di fare qualcosa, si è data da fare in prima persona. Nel 2003 ha dato vita a un progetto Internazionalizzazione, prevalentemente mirato a promuovere la presenza (non sporadica) sui mercati internazionali dei nostri associati medi e piccoli.

L'Accordo di Settore che è stato firmato successivamente con il Ministero del Commercio Internazionale

e l'Istituto del Commercio Estero, ha assicurato al progetto una più forte valenza istituzionale oltre che un supporto finanziario e operativo. L'elemento centrale e più caratterizzante del progetto è stata l'apertura, in alcuni mercati considerati strategici, di una rete di uffici di rappresentanza OICE (chiamati Antenne) che, appoggiati o in stretto coordinamento con le sedi ICE, forniscono informazioni regolari e "di prima mano" sull'andamento del mercato; promuovono contatti con le Amministrazioni locali e con gli investitori



L'architetto Vecchi e il tavolo dei relatori: da sinistra, il presidente OICE Nicola Greco; Enzo Quattrocioche, direttore esecutivo per l'Italia BERS - Banca Europea per la Ricostruzione e lo Sviluppo; Ignazio Angeloni, dirigente generale Direzione Rapporti Finanziari Internazionali Ministero dell'Economia e delle Finanze; Fabrizio Di Amato, presidente ANIMP e amministratore delegato del gruppo Maire Tecnimont; il professor Aldo Norsa dell'Università IUAV di Venezia; l'imprenditrice Luisa Todini, vice presidente FIEC - Fédération de l'Industrie Européenne de la Construction; Giuseppe Cafiero, amministratore delegato Astaldi; Gianalfonso Borromeo, presidente EIC - European International Contractors.

più importanti; svolgono azioni di lobbying; forniscono assistenza nella ricerca di partner locali; sostengono commercialmente i nostri Associati nell'accesso ai progetti e alle gare.

Ad oggi la rete OICE copre la Russia, la Romania, la Bulgaria, la Croazia, la Tunisia e Bruxelles presso l'UE. Stiamo studiando le condizioni per la costituzione di un'antenna OICE presso la WB; altro istituto presso il quale la presenza italiana è a livelli scarsi, al di sotto dei concorrenti europei.

Sono iniziative di cui l'OICE può dirsi orgogliosa e siamo convinti che nel medio-lungo periodo si potranno apprezzare appieno i benefici di questo sforzo.

Già da ora però sono stati messi a segno alcuni confortanti successi. Grazie alla sottoscrizione di 3 protocolli di Collaborazione in Russia e 2 in Bulgaria: è stato assegnato a un consorzio di 5 Associati uno studio di ammodernamento del porto di Soci; è stata avviata una collaborazione con l'Unione degli Architetti di Mosca per partecipare alla realizzazione di una parte dei progetti in vista dei giochi olimpici invernali del 2014, sempre a Soci; un altro consorzio è impegnato in una consulenza in Bulgaria nel settore delle acque. Quella dei Consorzi è, almeno nel breve periodo, la strada più efficace per ovviare al problema del sottodimensionamento delle nostre imprese e riteniamo che il progetto Internazionalizzazione dell'OICE abbia in generale creato le condizioni per l'aggregazione di associati. L'OICE dunque non si sottrae alla propria responsabilità di promuovere il settore sui mercati internazionali. Ovviamente però il successo delle nostre imprese associate all'estero dipende anche da condizioni strutturali che riguardano il sistema paese. A chi ha responsabilità di governo chiediamo:

### 1) Una politica industriale per l'ingegneria

Dal mondo politico deve essere riconosciuto il ruolo strategico che gioca il settore dell'ingegneria per lo sviluppo e l'internazionalizzazione dell'intera economia del Paese.

E poiché la spinta all'internazionalizzazione nasce da un mercato interno sano e forte, sono necessari e urgenti: provvedimenti che ridiano consistenza e continuità agli investimenti nelle opere pubbliche.

Ci devono essere regole chiare e una maggiore trasparenza nelle gare e negli appalti, oltre che una maggiore responsabilità nel portare a termine gli impegni presi;

- provvedimenti che riaffermino la centralità del progetto quale prerequisito essenziale per il successo di ogni iniziativa del costruire;

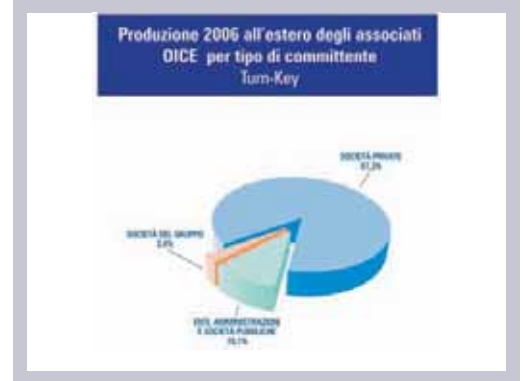
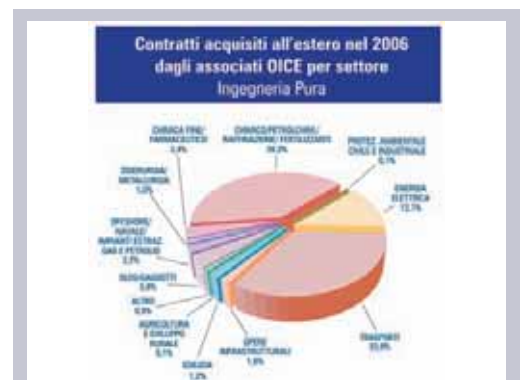
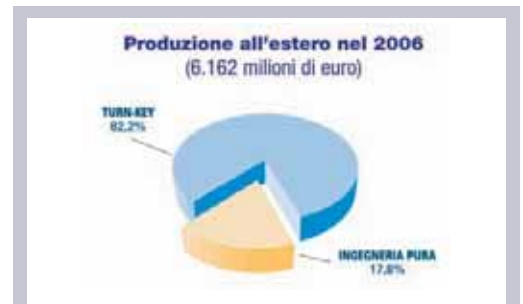
- norme che scoraggino l'in-house engineering, prevedendo il ricorso, da parte delle P.A., alle organizzazioni professionali esterne per l'elaborazione dei progetti e ribaltando così l'attuale impostazione legislativa;

- incentivi e leve fiscali specifiche per il settore che favoriscano il processo di aggregazione aziendale.

Purtroppo l'attuale evoluzione legislativa si muove in direzione opposta rispetto al percorso virtuoso sopra delineato. Il recente secondo Decreto correttivo del Codice dei Contratti, infatti, mortifica la posizione del progetto e del progettista non assicurandogli quella indipendenza dalle parti che è la sola garanzia di un prodotto di qualità.

Ma, come imprenditori, dobbiamo essere ottimisti e propositivi.

Chiediamo pertanto che già nel regolamento di attuazione del Codice degli Appalti che dovrà essere emanato si dia un segnale forte di inversione di tendenza e che poi nell'annunciato terzo Decreto correttivo si ponga decisamente mano a temi rilevanti quali:



- Appalto integrato e qualità della progettazione
- 2% come premio alla produttività interna e non al progetto
- Obbligo per opere complesse di utilizzare i servizi di project e construction management
- Modifica delle norme per l'affidamento dei servizi di ingegneria che

privilegino la qualità dell'offerente rispetto al prezzo offerto.

## 2) Una politica di alleggerimento fiscale

"Emergenza tasse" è stata definita recentemente dal Presidente di Confindustria la pressione fiscale sulle imprese, che è la più alta d'Europa ed è certamente un handicap per le esportazioni e per il nostro sistema paese.

Ridurla è esigenza che accomuna tutte le imprese e non solo quelle associate OICE.

In materia fiscale desidero porre però un particolare accento sull'IRAP.

Si tratta di un'imposta che ha come base impositiva prevalente il costo del lavoro e che, pertanto, penalizza in modo iniquo le società, come quelle di ingegneria, che sono "labour intensive", cioè che hanno nel personale la principale, se non la sola, fonte di produzione.

Al Governo chiediamo con forza un intervento urgente sull'IRAP, perché disincentiva le assunzioni e favorisce la delocalizzazione, distorce la competizione internazionale, penalizzando le nostre aziende.

E in materia di internazionalizzazione proponiamo, quanto meno, che ci sia un trattamento fiscale privilegiato per la produzione realizzata per l'estero.

## 3) Una politica per la formazione

Le università non danno ai giovani una formazione che consenta un inserimento immediatamente operativo nelle imprese.

I giovani si presentano troppo tardi alla prima esperienza lavorativa senza conoscenza delle logiche aziendali e con poca ambizione e voglia di confrontarsi sulle sfide internazionali. Persiste il gap linguistico.

Le esperienze accademiche all'estero, benché aumentate negli ultimi anni, sono ancora limitate e spesso di fatto disincentivate da atenei e cicli universitari che hanno una visione italo-centrica della cultura e della formazione.

Questo bagaglio culturale negativo non ricade solo sulle imprese, ma condiziona pesantemente anche la disponibilità di funzionari ben preparati. Il nostro Paese avrebbe bisogno di capitale umano di alto livello da mettere in campo, non solo nelle proprie rappresentanze diplomatiche o negli apparati dedicati al commercio internazionale, ma anche e soprattutto negli Organismi comunitari e nelle Istituzioni Finanziarie Internazionali.

## 4) Una strategia commerciale per il Paese (fare sistema)

Fare sistema significa lavorare per mettere a punto una strategia com-

merciale coordinata e condivisa che coinvolga parte politica e parte economica e che sia in grado di dare efficacia all'azione internazionale del Paese.

Questo, a nostro giudizio, comporta:

- Mettere ordine, razionalizzare e coordinare gli organismi istituzionali e i soggetti che, a vario titolo, operano sui mercati internazionali (Ambasciate, Uffici ICE, Camere di Commercio, Regioni, ecc.).

- Imporre, destinando le necessarie risorse, procedure e strumenti di ricerca, raccolta e distribuzione delle informazioni che consentano di disporre di una visione organica, coordinata e prospettica dei mercati, e soprattutto di un accesso facile alle informazioni di interesse da parte delle imprese.

Il nuovo Extender si muove esattamente in questa direzione e OICE darà tutto il suo supporto.

- Valorizzare la presenza italiana negli organismi internazionali.

E' necessaria una maggiore responsabilità politica da parte di chi seleziona i funzionari italiani che vanno a coprire posizioni direttive nelle Banche di sviluppo e negli organismi internazionali.

Oggi, troppo spesso, non hanno né una forma mentis orientata alla promozione né le capacità tecniche per cogliere le opportunità potenziali



per le nostre aziende offerte dai progetti di sviluppo.

A questo scopo è necessario che si realizzi un raccordo permanente tra i rappresentanti italiani in seno agli Organismi internazionali e le associazioni di categoria.

- Facilitare la penetrazione delle nostre imprese all'estero consolidando e ampliando quanto è stato fatto nell'ambito del progetto Mediterraneo dal Ministero del Commercio Internazionale: finanziare cioè studi di fattibilità all'estero che consentano alle società di ingegneria di costituire teste di ponte in nuovi mercati e, come cavalli di troia, aprire opportunità di accesso alle imprese del nostro Paese.

- Infine rilanciare la Cooperazione allo sviluppo.

È stata tradizionalmente un veicolo importante per favorire l'accesso delle imprese italiane sui mercati internazionali.

Da anni non è più così. Oggi vive un momento difficile anche per la scarsissima disponibilità di fondi.

Fino ad oggi c'è stato ben poco ritorno rispetto all'entità dei nostri versamenti alle Istituzioni Finanziarie Internazionali: è necessario ritrovare una matrice bilaterale e riaprire spazi a imprese private, da selezionare con procedure di gara di assoluta trasparenza.

È in discussione un progetto di riforma per istituire una specifica Agenzia.

Auspichiamo che ad essa vengano attribuite solo responsabilità di indirizzo, di pianificazione e controllo e non già di realizzatore di progetti, il che la porrebbe in una insana condizione di concorrenza con le nostre imprese. Sarebbe opportuno caso mai che tale Agenzia si raccordasse all'interno con il mondo delle imprese: negli organi direttivi/consultivi dell'Agenzia pensiamo debbano sedere anche rappresentanti delle

<b>I PRINCIPALI ASSOCIATI OICE OPERANTI ALL'ESTERO</b> (indagine OICE sull'andamento delle società di ingegneria nel 2006)		
<b>Società</b> <b>In ordine di produzione estera</b> (dati in milioni di euro)	<b>Produzione totale 2006</b>	<b>Produzione estero 2006</b>
SNAMPROGETTI	2.791,0	2.083,0
TECHNIP ITALY	1.189,0	1.135,0
PERMASTEELISA *	1.096,0	1.029,0
MAIRE ENGINEERING + TECNIMONT	1.041,0	701,0
TECHNIT Compagnia Tecnica Internazionale	500,0	375,6
ABB Process Solutions & Services	392,7	213,8
FOSTER WHEELER ITALIANA	363,6	150,4
ALSTOM Power Italia	196,0	134,0
TECHNIP KTI	118,5	113,7
FATA	157,3	107,4
SIRTEC NIGI	95,1	84,4
ASTER Associate Termopianti	58,0	30,0
ITALCONSULT	18,2	17,7
BONIFICA	25,3	14,6
D'APPOLLONIA	21,5	11,4
C. LOTTI & ASSOCIATI Società di Ingegneria	14,6	7,0
AGROTEC	6,9	6,6
AGRICONSULT	18,4	6,5
GEODATA	13,7	4,3
MWH	24,8	4,2
ITALFERR	213,7	4,0
JACOBS ITALIA	20,0	4,0
TECHNITAL	44,5	3,5
AIC PROGETTI	4,1	3,4
HYDEA	6,6	2,9
STI Studio Tecnico di Ingegneria	4,5	2,7
PROGRAM International Consulting Engineers	5,0	2,0
FAVERO & MILAN INGEGNERIA	5,8	1,8
SPEA INGEGNERIA EUROPEA	100,3	1,8
PROGER	22,3	1,6
INTERTECNO	10,2	1,6
IRD Engineering	1,5	1,5
S.T.P. Studi Tecnologie Progetti	2,2	1,5
TEAM Engineering	1,2	1,1
STUDIO ALTIERI	15,8	0,9

\* Azienda con procedura di iscrizione all'OICE in corso

associazioni imprenditoriali interessate. Tutte queste cose sono naturalmente e intuitivamente interconnesse. Per produrre i risultati sperati occorrerà l'impegno consapevole, determinato, ben pianificato e a lungo termine di più soggetti e di molte risorse sempre più qualificate.

Per chiudere la mia relazione vorrei invece lasciare sul tavolo una proposta concreta e di immediata attuabilità.

Chiediamo al Governo che venga istituita una "cabina di regia" per la filiera delle costruzioni: una sorta di

sportello unico a cui riportare esperienze, progetti, necessità, problemi del settore e insieme al quale impostare strategie, proposte legislative, azioni concrete anche trasversali a più Ministeri.

Mi piace pensare, in sintonia con la nostra cultura OICE, che il responsabile per il governo di questa cabina di regia debba avere la mentalità del Project Manager e sia investito degli stessi poteri operativi.

Se accadesse ciò, siamo convinti che le nostre imprese e il Paese ne trarrebbero grandi benefici.