

Si rafforza il ruolo delle imprese italiane all'estero ma la vera scommessa è sul mercato interno

Aumenta in modo significativo il peso delle imprese di costruzione italiane impegnate sui mercati internazionali. Nel 2006 le nostre aziende sono state presenti in 76 Paesi con 500 cantieri, si sono aggiudicate contratti per 28 miliardi di euro e hanno dato lavoro a 45.000 addetti. Questa la fotografia che emerge dall'indagine Ance sulla presenza delle imprese di costruzione italiane all'estero, presentata in occasione del convegno promosso da Ance e Oice sul tema «Costruzioni italiane nel mondo: più sistema per competere». Un evento che ha avuto il merito di riaccendere i riflettori su potenzialità e debolezze del sistema italiano delle costruzioni sui mercati internazionali, riunendo intorno allo stesso tavolo imprenditori, politici, committenza pubblica e mondo bancario, esponenti delle istituzioni europee e donatori internazionali. Ad aprire i lavori della giornata, che si sono articolati in 2 sessioni, è stato l'intervento del presidente dell'Ance Paolo Buzzetti, seguito dalla relazione del vicepresidente Ance Giandomenico Ghella, da quella del vicepresidente Oice Pier Paolo Vecchi e dall'intervento del viceministro per gli Affari Esteri Ugo Intini. Il convegno è proseguito poi con un dibattito, sul tema «Il Sistema Italia: quali le condizioni per crescere all'estero», a cui hanno preso parte, oltre al presidente Agi Mario Lupo, Alberto Rubegni (amministratore delegato Impregilo), Giandomenico Magliano (direttore Cooperazione economica e finanziaria multilaterale del ministro per gli Affari Esteri), Giuseppe Cuccurese (direttore Rete Estera Intesa Sanpaolo), Mauro Moretti (amministratore delegato Ferrovie dello Stato), Stefano Granati (condirettore generale Anas), Massimo D'Aiuto (amministratore delegato Simest) e Giovanni Agostino Torelli (amministratore delegato Italconsult). La seconda fase dei lavori è stata aperta dall'intervento del presidente Oice Nicola Greco. Intervento a cui è seguita la seconda tavola rotonda, sul tema «Dal confronto con l'Europa, i modelli e le strategie per vincere oltreconfine», che ha visto la partecipazione di Gianalfonso Borromeo (presidente Eic), Luisa Todini (vicepresidente Fiec), Stefano Manservigi (direttore Sviluppo della Commissione europea), Enzo Quattrocioche (direttore esecutivo per l'Italia della Bers), Ignazio Angeloni (Direzione Rapporti finanziari e internazionali del ministero dell'Economia), Fabrizio Di Amato (presidente Maire Tecnimont e Animp) e Giuseppe Cafiero (amministratore delegato **Astaldi**). È intervenuto, a chiusura dei lavori, il sottosegretario del ministero per il Commercio internazionale Mauro Agostini. La fotografia presentata nel corso del convegno mostra con chiarezza un netto rafforzamento delle nostre imprese oltreconfine, che nel quadriennio 2003-2006 hanno quasi raddoppiato il loro fatturato estero (passato dai circa 2,5 miliardi del 2003 ai 5 miliardi del 2006). Un dinamismo che si conferma anche per il 2007, come dimostrano i primi dati riguardanti le commesse all'estero per l'anno in corso. «Si tratta di risultati - ha dichiarato il presidente dell'Ance Paolo Buzzetti - che dimostrano come le imprese italiane di costruzione non solo sono ancora presenti sui mercati esteri, ma ogni anno affermano il loro valore, con opere di grande importanza e complessità». Ma il quadro della presenza italiana all'estero, per molti versi positivo e incoraggiante, non è tuttavia privo di ombre. «C'è ancora molto da fare - ha dichiarato infatti il vicepresidente Ance per i Lavori all'estero Giandomenico Ghella - specie se ci si confronta con la concorrenza internazionale. Le imprese dell'indagine Ance complessivamente fatturano all'estero un quarto delle aziende francesi e di quelle tedesche, la metà di quelle spagnole, circa i due terzi di quelle inglesi». Le ragioni di questo divario di competitività sono da ricercarsi, ha spiegato ancora Ghella, in vari elementi di debolezza che caratterizzano sia il mercato interno sia il sostegno alle

imprese sui mercati esteri. Ed è proprio su questi due terreni che il vicepresidente dei costruttori ha sollecitato la messa in campo di strumenti adeguati per sciogliere i nodi che frenano la crescita delle nostre imprese. Richieste e proposte, quelle dell'Ance, che si basano su un principio molto chiaro: «le imprese del settore delle costruzioni sono più forti all'estero quando possono contare su un mercato domestico efficiente e dinamico». Sono tre, ha detto il vicepresidente di costruttori, i principali limiti con cui le nostre imprese si scontrano sul «fronte interno»: la mancanza di un programma di investimenti infrastrutturali capace di garantire certezze nel tempo, procedure lentissime e inefficienti, regole che mancano di chiarezza. Ma anche sul «fronte esterno», quando sono chiamate a far fronte alle sfide dei mercati globali, le imprese italiane si trovano in una situazione sfavorevole rispetto ai competitors stranieri. «Per vincere le sfide della competizione globale - ha dichiarato Ghella - non chiediamo strumenti nuovi, ma un migliore coordinamento e integrazione di quelli già esistenti. A partire da un rafforzamento della rete diplomatica, che le consenta di essere avamposto non solo politico ma anche economico, e di appoggiare quindi le imprese nell'identificare le nicchie di mercato e le nuove opportunità». Tuttavia qualche cosa deve cambiare anche nel modo di fare impresa. Quello che va superato, ha detto a questo proposito il vicepresidente Ance, «è l'eccessivo individualismo, che non agevola né le integrazioni tra le imprese né la crescita dimensionale, processi che invece hanno portato altri Paesi a raggiungere profili imprenditoriali di gran lunga superiori a quelli medi italiani». E in questo senso, tra le richieste forti dei costruttori c'è anche la creazione di organismi permanenti di dialogo, non solo tra le imprese di costruzione e il settore pubblico (per esempio task force di coordinamento per aree omogenee) ma anche tra le imprese stesse, con l'obiettivo di dare vita a nuove e più forti sinergie e ad ampi progetti strategici di collaborazione. «Per troppi anni - ha concluso Ghella - siamo andati all'estero da soli. Oggi invece le nostre imprese devono presentarsi sostenute da una politica capace di incentivare la competitività delle aziende, sia sul fronte fiscale che su quello della gestione delle risorse umane».