

19 Feb 2016

Ingegneria, l'Oice promuove il mercato estero con corsi e missioni

Q.E.T.

L'impegno dell'Oice, associazione che raggruppa 360 società di ingegneria e architettura italiane, nel sostenere le aziende associate nelle loro strategie di internazionalizzazione è un concetto ripreso da «Architettura: energia per il made in Italy», un e-book, on line da questo mese, realizzato dall'Istituto Nazionale di Architettura, in collaborazione con l'Ice - Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle aziende italiane, insieme all'Ance, al Cnappc (Consiglio Nazionale degli Architetti), a Confindustria Ceramica, all'Oice e Archilovers.

Nell'e-book è Alfredo Ingletti, vice presidente Oice per l'internazionalizzazione, a fare il punto della situazione e a spiegare come l'Oice opera in tale contesto.

Ingletti, quali sono i paesi di maggiore interesse per la vostra attività?

Siamo in una fase economica che non consente ancora grandi aspettative per quanto riguarda il mercato interno. Ci sono lievi segnali di ripresa per quanto riguarda il mercato italiano e in attesa che questo acquisti maggiore dinamicità le opportunità per le società di ingegneria e architettura vengono dall'estero dove la tradizione, le professionalità e le capacità italiane sono molto apprezzate.

Come Oice siamo impegnati nel continuo sostegno dell'internazionalizzazione con piani di attività e iniziative (missioni imprenditoriali, workshop, corsi di formazione) che hanno l'obiettivo di accrescere la presenza delle società d'ingegneria italiane all'estero e di rilanciarne la partecipazione nei programmi delle Istituzioni Finanziarie Internazionali.

Ogni società, singolarmente, imposta le attività nei mercati che ritiene più idonei, beneficiando anche dei rapporti con istituzioni pubbliche nazionali e internazionali coltivati dall'Oice.

Quali sono gli ostacoli maggiori che impediscono un'affermazione maggiore delle società di architettura e di ingegneria all'estero? Cosa fare per rimuoverli e come pensate debba essere organizzato un sistema istituzionale di sostegno all'internazionalizzazione? Un giudizio su Ice, Sace, Simest?

In Italia abbiamo un'eccessiva parcellizzazione dei protagonisti che operano nel mercato dell'ingegneria composto, ancora oggi, prevalentemente da singoli professionisti o piccoli studi. Per lavorare all'estero, dove ci sono le maggiori opportunità di business, è necessario avere organizzazioni più strutturate. La politica dell'Oice è quella di fare propri e trasferire tali concetti in un compito di aggregazione che si tramuterebbe in evidenti vantaggi per l'intero ambito dell'ingegneria italiana e per l'intera filiera delle costruzioni, indotto compreso. Le opportunità per l'ingegneria possono rappresentare le opportunità per tutto il sistema paese.

Ice, Sace, Simest ma anche la Cassa Depositi e Prestiti, così come il Ministero per lo Sviluppo Economico e il Ministero Affari Esteri, ossia tutte le istituzioni pubbliche nazionali e internazionali devono dare un contributo sostanziale al percorso di internazionalizzazione delle

aziende. I primi passi si stanno muovendo, e nella nostra esperienza abbiamo incontrato manager e funzionari di altissima preparazione e disponibilità infinita, ma manca un indirizzo forte dai massimi livelli istituzionali. Per quanto ci riguarda, invece, ancora una volta il limite è quello dimensionale, perché questi soggetti sono organizzati per gestire operazioni di dimensioni medio-grandi, quali difficilmente sono quelle che interessano le società di ingegneria e architettura. Oltre a ciò fondamentale è il ruolo del sistema bancario, vero assente ingiustificato nel supporto al processo di internazionalizzazione delle imprese.

I mercati delle imprese di costruzione, delle società di ingegneria e delle società di architettura e design, sembrano avere ambiti geografici diversi. Ci sono delle ragioni specifiche? È possibile trovare una maggiore integrazione e correlazione tra questi diversi mercati? Le imprese di costruzione potrebbero favorire l'ingresso delle società di progettazione e viceversa?

Le caratteristiche delle società di ingegneria italiane mal si adattano ai mercati più evoluti, dove operano e sono presenti storicamente le grandi società internazionali, principalmente del mondo anglosassone, ma anche europee, americane e australiane. Questo fa sì che i mercati di riferimento siano quelli più modesti o, comunque, meno sicuri dove i big non sono interessati ad andare. Per contro le grandi imprese di costruzione italiane sono presenti in questi mercati e, quindi, molto importante sarebbe la collaborazione tra imprese e progettisti. Attraverso il suo operato l'Oice predispone le migliori condizioni in Italia e all'estero per lo sviluppo del business dei propri associati che a loro volta si rivolgono verso quei mercati che geograficamente e strutturalmente sono più "vicini" alle specifiche esigenze imprenditoriali. C'è, comunque, un continuo scambio di informazioni, di relazioni e di rapporti tra l'Oice, l'Ance e le varie società, anche con quelle di costruzioni, che consente di avviare iniziative comuni e aprire nuovi fronti di attività.