GLOBAL PRACTICE

LA PRESENZA DELLE SOCIETÀ DI INGEGNERIA E ARCHITETTURA ALL'ESTERO SI VA CONSOLIDANDO. IL RAFFRONTO TRA LE DIMENSIONI, SIA DI FATTURATO, SIA DI ADDETTI, DELLE NOSTRE AZIENDE CON QUELLE ESTERE È QUASI IMPIETOSO, TUTTAVIA STRATEGIE INTELLIGENTI E CAPACITÀ PROGETTUALI ITALIANE HANNO PERMESSO DI CONQUISTARE SPAZI INTERESSANTI IN MOLTI MERCATI INTERNAZIONALI

Alfredo Ingletti, Vice Presidente OICE per l'Internazionalizzazione

DATI ALLA MANO, IL "MONDO" FUNZIONA

Nel 2014 il Progetto Italiano all'estero è decollato: il fatturato delle Società di Ingegneria e di Architettura è cresciuto del 37% e il mercato oltre confine è passato in un anno dal 13 al 24% del totale della produzione

Dal "Primo rapporto sulla presenza delle società di ingegneria e architettura all'estero" elaborato da OICE

"Mai, forse, come in questo momento l'industria italiana delle costruzioni si è trovata in una situazione di così grande difficoltà. Ai fin troppo noti problemi indotti da una economia nazionale che non solo non decolla ma stenta persino a ridurre i ritmi fortemente negativi degli ultimi anni, si è aggiunto un nuovo e ancor più preoccupante fenomeno: la sfiducia nella capacità del Paese a reagire attraverso scelte di politica economica che individuino le costruzioni come propulsore della ripresa produttiva. ..." http://www.federcostruzioniweb.it/images/documenti/rapporto_2014.pdf. Questo l'incipit del Rapporto 2014 "Il Sistema delle Costruzioni in Italia", elaborato e redatto da Federcostruzioni.

Fortunatamente al quadro nazionale di forte criticità, si affiancano segnali positivi documentati da fonti autorevoli ("Primo rapporto sulla presenza delle società di ingegneria e architettura all'estero" elaborato da OICE), legati alle prospettive oltre confine: "L'*engineering* italiana che va oltre confine cresce di quasi il 37% nel 2014, con un'incidenza del 23,7% sulla produzione complessiva (era il 16,3% nel 2013), anche se i ricavi si riducono del 6%. La crescita del portafoglio ordini delle società di ingegneria, soprattutto nel settore dei trasporti, è elemento molto positivo che dimostra la capacità di aggregazione e di investimento delle società.

Il mercato estero ormai rappresenta lo sbocco essenziale per cogliere maggiori e migliori opportunità rispetto al mercato nazionale che, per diverse ragioni, è in grande sofferenza."

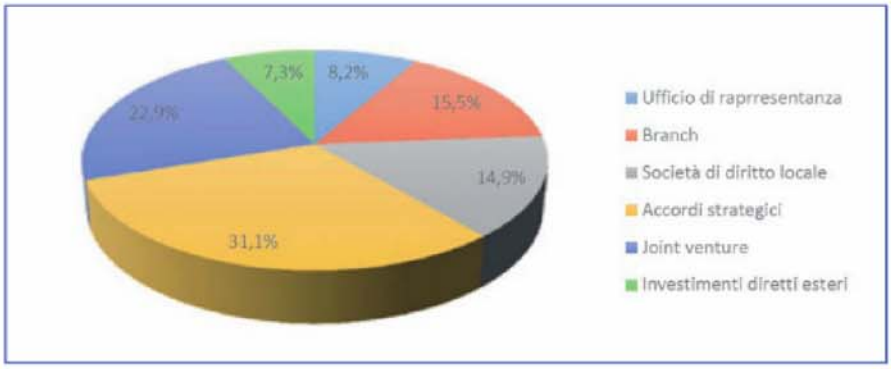
In un contesto macro economico e sociale internazionale che ha manifestato non poche incertezze le società di ingegneria e di architettura italiane hanno complessivamente superato il 2014 con risultati di timida soddisfazione.

Considerando il campione OICE (60 società operanti all'estero di consistenza strutturale e organizzativa medio alta, tra i 50 e gli oltre 250 addetti, e che queste producono il 90% del fatturato totale e il 93% di quello realizzato all'estero), l'incidenza della produzione all'estero su quella totale è pari al 19,2% per il 2014. Anche ampliando l'analisi al campione di 329 Società di Ingegneria e Architettura analizzato da OPRI, il 2014 si chiude con più luci che ombre. Seppur i ricavi complessivi si contraggano del 6% tra il 2013 e il 2014, il fatturato all'estero cresce del 36,9%, con un'incidenza del 23,7% sulla produzione complessiva (era 16,3% nel 2013).

Nel confronto con le principali 50 società europee ordinate per fatturato dal Report Annuale dell'associazione svedese STD, il nanismo delle società di ingegneria e architettura italiane emerge in maniera vivida e in un certo senso impressionante. Due evidenze devono essere considerate: il totale

LE FONTI

Il rapporto è stato elaborato dall'OICE, Associazione delle organizzazioni di ingegneria, di architettura e di consulenza tecnico-economica in collaborazione con l'Università degli Studi di Bergamo e presentato a Roma all'inizio di novembre 2015. Lo studio si basa su un campione di 60 organizzazioni associate OICE che hanno internazionalizzato la propria attività affacciandosi con maggiore insistenza sui mercati esteri.
I dati sono stati raccolti attingendo a molteplici fonti (sia primarie che secondarie) e sono indirizzati principalmente all'identificazione dei processi di internazionalizzazione delle società al fine di comprendere la struttura dell'offerta e il rapporto tra quest'ultima e il mercato internazionale visto che l'estero, ormai, non risulta essere più una scelta strategica, ma quasi un obbligo.
Dalla lettura dei dati rilevati emerge un'analisi delle dinamiche di internazionalizzazione riguardanti in prevalenza le maggiori organizzazioni del settore ma è di significativa importanza anche per le società di piccole e medie dimensioni che intendono intraprendere la via del mercato estero.
A questa analisi si affianca una ricerca progettata nel 2014 ed espletata nel corso del 2015 condotta con il contributo della "Dipartimento di Scienze Aziendali, Economiche e Metodi Quantitativi" dell'Università degli Studi di Bergamo che ha coinvolto complessivamente 329 società per quanto concerne i dati di bilancio. Per la rilevazione sull'attività all'estero è stato predisposto un questionario ad hoc dal team di ricerca di OPRI (Osservatorio Permanente sulle Professioni Intellettuali) a cui hanno risposto 83 società.



Strategie di penetrazione e presidio dei mercati internazionali
(fonte: elaborazioni OPRI su dati raccolti dalle società)

del fatturato 2014 delle 329 società italiane analizzate in questo studio non solo rappresenta appena il 5,1% del valore della produzione delle prime 50 società d'Europa, ma vale circa due volte e mezzo meno del fatturato realizzato dalla prima società europea in classifica Royal Imtec NV (1,98 miliardi, contro 4,94 miliardi). Ciononostante non sempre grande è bello: confrontando le italiane con le europee l'analisi sul *cash flow* risulta a favore delle prime. Se nel campione italiano si rileva nel 2014 una crescita dei flussi di cassa del 9,6%, nello stesso anno, le prime 50 società europee registrano un calo dell'8,8%. Esaminando il valore dell'EBIT delle prime 50 società europee si ottiene una variazione negativa del 18,9% nel 2014 (più sostanziosa di quella registrata per le 329 italiane analizzate). Infine, se gli utili complessivi delle 50 big europee si contraggono del 6,3% tra il 2013 e il 2014, gli utili delle italiane crescono di oltre il 40% nello stesso arco temporale. L'analisi su dati primari raccolti da 83 società di ingegneria e architettura che hanno partecipato allo studio mostra che malgrado le ridotte dimensioni, il 78,3% delle società cha hanno partecipato alla rilevazione dichiara di avere una presenza all'estero.

La fase di internazionalizzazione sembra essersi innescata soprattutto dall'inizio degli anni 2000 in poi. Il 66,2% dichiara infatti di avere iniziato a operare all'estero dal 2000 in avanti, registrando in assoluto la percentuale più alta (23,1%) tra il 2009 e il 2011 (quando il mercato domestico ha subito il maggior contraccolpo). Le società che dichiarano di avere iniziato a operare all'estero nel quinquennio 2001-2005 sono il 18,5%, mentre quelle che lo hanno fatto tra il 2006 e il 2009 sono il 7,7%. Le società che si sono affacciate all'estero nel triennio 2012-2014 sono invece il 16,9%. Le veterane, quelle che dichiarano di operare all'estero da più di 15 anni, rappresentano il 33,9% del campione, di cui - in ordine di rilevanza - il 16,9% svolge attività all'estero da oltre 25 anni, il 6,2% ha iniziato l'espansione internazionale tra il 1991 e il 1995, mentre il 10,8% ha iniziato a operarvi tra il 1996 e il 2000.

I paesi europei, sia aderenti alla UE sia quelli al di fuori, risultano essere l'approdo più stabile per le società del campione OICE sia per ragioni di vicinanza geografica sia per affinità culturali con il 36,9% degli ordini acquisiti in questa zona. A seguire troviamo l'Africa (esclusa l'area Mediterranea) nella quale si sviluppa circa il 18% degli ordini. Nel recente passato risulta essere il Medio Oriente la zona che ha mostrato di ottenere il maggior consenso da parte dell'ingegneria italiana garantendo i migliori risultati, per quanto riguarda l'anno in corso, con

INTERNATIONAL PRACTICE

PERCHÈ?

La principale spinta all'internazionalizzare è la mancanza di opportunità di business nel mercato domestico (causa citata dal 61,3% delle società rilevate).

DRIVER

Sono stati identificati come *driver* dalle società: Consulenti esterni (dal 30,6%), ITA-ex ICE (22,2%), OICE (16,7%), Camera di Commercio e Confindustria (entrambe all'11,1%), SIMEST, ambasciate e consolati (8,3% tra loro sommate).

COME

La costituzione di nuove società e l'apertura di nuove sedi operative e di rappresentanza sono le soluzioni preferite. La partecipazione ad associazioni temporanee di impresa e a *joint venture*, in seconda battuta.

DOVE

I paesi europei, sia aderenti alla UE sia fuori UE (36,9% degli ordini). Africa (esclusa l'area Mediterranea) (18% degli ordini). Medio Oriente (17,5% nel 2015 contro il 10% del 2014). Arabia Saudita, Oman, Emirati Arabi e Qatar, ASEAN (Indonesia e Singapore in primis).

KLIMAHOUSE 2016

28 - 31 gennaio 2016 | Bolzano

Fiera internazionale per il risanamento e l'efficienza energetica in edilizia

gio-dom: 9.00-18.00

VISITE GUIDATE A
CaseClima

Convegno specializzato
CON STAR DELL'ARCHITETTURA

Convegni di formazione

Klimahouse Academy

Online Ticket -30%

LARS.it

www.klimahouse.it

FIERABOLZANO MESSEBOZEN

ALTO ADIGE

SPARKASSE FORST aew LEGAMBIENTE

una quota di ordini in forte crescita previsionale: 17,5% (contro il 10% del 2014). Quanto alle macro-aree di destinazione, la meta preferita è l'Europa, seguita dal Medio Oriente (Emirati Arabi Uniti e Arabia Saudita in testa), dall'Africa (a macchia di leopardo in oltre 30 Paesi sui 53 totali del continente), dalla Russia ed ex Paesi CSI, dall'America (con maggiori concentrazioni al Sud per le società di ingegneria e al Nord per quelle di architettura), dall'Asia (con una forte preferenza della Cina) e dall'Oceania, comprensibilmente ritenuta marginale da parte della stragrande maggioranza di società. Quanto alle strategie di internazionalizzazione la modalità di penetrazione in assoluto ritenuta più praticabile e più praticata di conseguenza è la stipula di accordi di collaborazione *non equity* con società e imprese locali. Forte anche il ricorso alla costituzione di *joint venture* internazionali mentre meno praticate sono la delocalizzazione di filiali operative, la costituzione di società di diritto del Paese ospitante, l'avvio di uffici di rappresentanza e gli investimenti diretti esteri che si sostanziano in acquisizione di parte o dell'intero capitale di società di diritto straniero. Quanto alle motivazione che spingono e che hanno spinto le società di ingegneria e architettura a operare all'estero la maggioranza assoluta del campione (61,3%) afferma di essere stata spinta al di fuori dei confini nazionali a causa della mancanza di sufficienti occasioni di business nel mercato domestico. Il 44,6% delle società attive all'estero rilevate dichiara di aver avviato l'internazionalizzazione usufruendo di società di consulenza, associazioni imprenditoriali, enti camerali e/o organizzazioni sovra nazionali.

Delle società che dichiarano di operare all'estero, il 72,4% ha un numero di addetti inferiore alle 49 unità; per contro quelle di medio-grandi dimensioni (con un organico sopra le 50 unità) che lavorano all'estero sono la quasi totalità: il 92%. In conclusione preme sottolineare che di quel 21,7% del campione che non svolge alcuna attività all'estero l'88,9% vorrebbe farlo. I Paesi che rispecchiano una preferenza per queste società sono il Medio Oriente (27,3%), l'Europa (21,2%) e l'Africa (18,2%). In ragione di ciò l'87,5% di queste società dichiara di aver già avviato attività di scouting di mercati selezionati e che il 50% di queste conta di avviare le prime esperienze all'estero entro il 2017. Ciò anticipa prospetticamente un ulteriore slancio internazionale delle società di ingegneria e architettura nazionali già nel breve periodo.