

RAPPORTO 2016

sulla presenza delle società di
ingegneria ed architettura
all'estero

oice

Associazione delle organizzazioni di ingegneria,
di architettura e di consulenza tecnico-economica





oice

Associazione delle organizzazioni di ingegneria,
di architettura e di consulenza tecnico-economica



Rapporto 2016

sulla presenza delle
società di ingegneria e
architettura all'estero

A cura dell'ufficio
Internazionalizzazione OICE

Il Rapporto 2016 sulla presenza delle società di ingegneria e architettura all'estero, promosso dall'Ing. Alfredo Ingletti, Vice Presidente OICE con delega all'Internazionalizzazione, è stato realizzato dall'Ufficio Internazionalizzazione dell'OICE.

La raccolta e l'elaborazione dei dati è stata svolta da OPRI, l'Osservatorio permanente sulle professioni intellettuali di ELab, presso il Dipartimento di Scienze Aziendali, Economiche e Metodi Quantitativi dell'Università degli Studi di Bergamo.

La redazione del Rapporto e il coordinamento scientifico è stato curato da Giuseppe Pedeliento, ricercatore presso il Dipartimento di Scienze Aziendali, Economiche e Metodi Quantitativi dell'Università degli Studi di Bergamo.

redatto con il contributo di:



16 Dicembre 2016

Premessa	p. 05
Sintesi dei risultati	p. 07
CAP. 1 Outlook Internazionale	p. 11
Lo scenario macroeconomico	p. 13
Un focus sugli investimenti	p. 17
La dinamica degli investimenti in costruzioni e infrastrutture	p. 19
Gli investimenti europei in infrastrutture: quali prospettive per il futuro?	p. 21
CAP. 2 La presenza italiana all'estero: stato dell'arte e prospettive future	p. 25
Introduzione	p. 27
Composizione del campione	p. 29
Il valore della produzione e la quota estero	p. 32
I contratti all'estero: numero e valore	p. 35
Ripartizione del fatturato per area geografica	p. 38
Le previsioni di sviluppo	p. 40
Sviluppo commerciale all'estero: triennio 2017-2019	p. 42
Le modalità di presenza all'estero: filiali o accordi strategici?	p. 44
Le filiali estere	p. 45
Joint venture e altri accordi di collaborazione temporanea	p. 47
Gli addetti commerciali	p. 49
La penetrazione dei sistemi BIM nelle società del campione	p. 50
All. 1 Campione associati OICE	p. 52
All.2 Galleria fotografica	p. 54



Per il secondo anno consecutivo l'Ufficio Internazionalizzazione dell'OICE, in collaborazione con Giuseppe Pedeliento, Research Fellow presso il Dipartimento di Scienze Aziendali Economiche e Metodi Quantitativi dell'Università degli Studi di Bergamo, dà seguito al "II Rapporto Annuale sulla presenza delle società di ingegneria e architettura italiane all'estero".

Lo studio, che nasce dalla volontà di offrire uno strumento analitico che consenta di comprendere, prevedere e orientare le dinamiche del settore, si basa su un campione di 36 società aderenti all'OICE rappresentative della popolazione di riferimento responsabile dell'81,4% del fatturato realizzato all'estero dalle società parte di un campione più ampio costituito da 150 società incluse nella classifica annuale pubblicata dalla società Guamari nel "Report on the Italian Engineering and Architecture Sector" e diffusa da Edilizia & Territorio de il Sole 24 Ore nel mese di novembre di ogni anno.

Dalla lettura del Rapporto emerge che il processo di internazionalizzazione da parte delle società di ingegneria e architettura italiane, intrapreso alcuni anni fa, si sta consolidando e per alcune società si è addirittura tramutato in un ciclo virtuoso.

In attesa che il nuovo codice degli appalti cominci a portare i benefici preventivati sul mercato nazionale, che ancora non offre opportunità di rilievo, è conseguentemente aumentata l'intenzione e la predisposizione a valutare le possibilità di lavorare oltre i confini italiani. Tuttavia le società di progettazione italiane, storicamente scarsamente dimensionate ed organizzate, si pongono spesso di fronte al rischio di cercare fatturato all'estero con una logica di sopravvivenza e come frutto di un'oculata pianificazione strategica.

Il Rapporto intende offrire un quadro delle dinamiche internazionali affinché le società che vogliano affacciarsi su nuovi mercati possano basare le loro strategie su numeri e dati di fatto concreti.



Nonostante qualche timido segnale di ripresa l'economia internazionale versa in uno stato di letargo che dura ormai da otto anni e in questo panorama risultano più evidenti le performance di Paesi emergenti rispetto alla stabilità delle economie mature. Le società di ingegneria con più alta propensione all'internazionalizzazione trovano maggiori occasioni nelle aree con minor tasso di sviluppo, che devono necessariamente rivolgere la propria domanda a specialisti esterni per soddisfare le proprie esigenze di infrastrutturazione.

Il mercato domestico, inteso come quello europeo, evidenzia indici di crescita molto bassi nonostante gli interventi della BCE sulle politiche monetarie e il calo dei prezzi del petrolio, con la Germania che mantiene il ruolo guida con un PIL in crescita dell'1,5%. Fuori dall'Europa i paesi con i più alti tassi di crescita risultano essere la Cina con il PIL a +6,9%, che dopo dieci anni di crescita ora sta consolidando i risultati, e l'India che conta su uno sviluppo pari al 7,5%.

Per quanto riguarda gli investimenti in costruzioni nell'Unione Europea, il 2015 ha mostrato un leggero segno di ripresa, non sufficiente, tuttavia, a compensare i lunghi anni di crisi determinati dal peso dei debiti sovrani e la conseguente necessità di consolidamento fiscale che hanno distolto gli investimenti programmati sulle infrastrutture per sostenere i conti dei Paesi finiti nel mirino degli speculatori finanziari. Secondo la BEI gli investimenti in infrastrutture dovrebbero assumere il ruolo di traino per iniziare un processo di crescita duraturo, sostenibile e stabile. Le opportunità che, secondo la Banca Europea, possono rappresentare il volano di un nuovo sviluppo sono da cogliere nel miglioramento delle reti energetiche (per il quale la BEI stima 100 miliardi di euro di investimenti), in quello delle infrastrutture di trasporto (80 mld), nei network digitali e nelle infrastrutture di telecomunicazione (65 mld), nelle infrastrutture idrauliche (90 mld). Tutto ciò può tradursi in una domanda pari a circa 35-40 miliardi per quanto riguarda i servizi di ingegneria ed architettura.

Le premesse per un'offerta forte in Italia, invece, non sussistono, e ciò porta le società di ingegneria a guardare oltre confine.

Nel 2015, le 36 società considerate in questo Rapporto hanno generato complessivamente un valore della produzione pari a 916,2 milioni di cui 427,2 (il 46,6 per cento) fatturati all'estero. Si tratta di un dato che, seppur positivo, è assolutamente marginale se si tiene conto del fatturato all'estero realizzato dalle Top 225 International Design Firms e dalle Top 150 Global Design Firms incluse nelle due classifiche che annualmente vengono pubblicate dalla rivista specializzata Engineering News Record (Enr). Dall'analisi di tali graduatorie emerge che sia le International Design Firms, sia le Global Design Firms, nella stragrande maggioranza dei casi realizzano una quota rilevante del proprio fatturato all'interno dei confini nazionali, circa il 40/50 per cento, e questo indipendentemente dalle dimensioni. Si tratta pertanto di società che diventano forti all'estero e che colgono opportunità di diversificazione geografica, dopo che sono state in grado di crescere, consolidarsi e affermarsi nel proprio mercato nazionale.

In Italia invece, per la mancanza di occasioni di business significative nel mercato interno, l'offerta si attrezza per operare all'estero. Questo è un fenomeno che genera effetti positivi per le realtà maggiormente strutturate e con dimensioni organizzative più significative, mentre gli operatori meno dimensionati, che si trovano spesso co stretti ad assumersi dei rischi probabilmente sproporzionati rispetto alle proprie effettive capacità, vanno incontro a rischi molte volte troppo elevati rispetto ai benefici che possono trarne.

Il salto verso la dimensione internazionale compiuto negli ultimi anni dal sistema dell'offerta di progettazione e consulenza che si riconosce nell'OICE, è il sintomo di un'impreditoria abile, ambiziosa e in grado di riorganizzarsi e di reinventarsi in maniera rapida e incisiva, ma che ha bisogno di una accelerazione nei processi di aggregazione e di organizzazione interna. Dei contratti acquisiti all'estero e dichiarati a fine 2015, ben l'83,2 per cento sono stati aggiudicati alle pochissime società di dimensioni superiori alle 250 unità, il rimanente 16,8 per cento è stato invece acquisito dalla grande maggioranza delle altre società, che possono contare su organici di dimensioni inferiori: la sproporzione è evidente.

L'area geografica nella quale si concentrano le maggiori attività delle società italiane è sempre il Medio Oriente, dove nel 2015 si sono registrati 190,9 milioni di fatturato, con un'incidenza del volume complessivo dei ricavi all'estero pari al 42,9%, a cui fa seguito l'Unione Europea che con 131,3 milioni di fatturato incide per il 29,5%. A seguire si collocano l'Africa sub-sahariana (46 milioni, 10,3%), il Nord Africa (23,2 milioni, 5,2%), l'Europa extra-UE (22,2 milioni, 5%), l'Asia/Australia (18 milioni, 4%), l'America Meridionale (11,5 milioni, 2,6%).

Le previsioni sugli sviluppi futuri riguardanti le diverse aree geografiche (triennio 2017-2019) prevedono Nicaragua, Guatemala e Honduras, con Cuba a fare da outsider, al centro delle attenzioni per quanto riguarda l'America Centrale e il Perù in quella Meridionale. Polonia e Romania sono i Paesi UE a eccitare maggiormente l'offerta ma l'interesse è sollecitato anche da Svezia e Francia. Fuori dall'Unione maggiormente attenzionate della società italiane sono Albania, Russia, Serbia e Turchia. In Medio Oriente, invece, smaltita la 'sbornia' verso gli Emirati Arabi Uniti e pur mantenendo un interesse quasi 'ever green' per l'Arabia Saudita il maggiore interesse riguarda l'Iran. In Asia, è il Kazakhstan a essere menzionato tra le mete preferite mentre sembra far 'paura' il più grande mercato del mondo: la Cina. Nell'area asiatica un numero non indifferente di società vede nel Vietnam un possibile obiettivo di espansione internazionale. In Nord Africa, tutti i Paesi dell'area del Maghreb (Algeria, Egitto, Marocco, Tunisia e persino Libia) suscitano l'attenzione delle società; al sud invece, l'interesse delle italiane è a macchia di leopardo e riguarda un numero considerevole di Paesi: Congo, Camerun, Costa d'Avorio, Etiopia, Ghana, Kenya, Mozambico, Uganda, Zambia, Zimbabwe.

Per concludere, il campione di società analizzato in questo Rapporto opera all'estero attraverso 160 filiali, 238 joint venture, 2.581 dipendenti "espatriati" e 498 consulenti locali.

Alfredo Ingletti
Vice Presidente Oice

■ Giuseppe Pedeliento - Ricercatore presso il Dipartimento di Scienze Aziendali Economiche e Metodi Quantitativi dell'Università degli Studi di Bergamo.
Membro dello staff di ricerca di ELab-OPRI, Osservatorio Permanente sulle Professioni Intellettuali.
giuseppe.pedeliento@unibg.it.

1

Outlook Internazionale

a cura di:

Giuseppe Pedeliento, Università degli Studi di Bergamo

1



Lo scenario macroeconomico

LO SCENARIO MACROECONOMICO

Questo secondo “Rapporto sulla presenza delle società di ingegneria e architettura all'estero” offre una panoramica dell'offerta italiana di progettazione analizzata su un campione ristretto di 36 società (erano 60 quelle considerate nel rapporto dell'anno precedente).

Malgrado la riduzione quantitativa del campione, merita comunque sottolineare che ciò non ne pregiudica affatto la validità e la composizione dal punto di vista qualitativo. Il campione oggetto di analisi, infatti, è complessivamente responsabile del 56,5 per cento del fatturato complessivo e per l'81,4 per cento di quello realizzato all'estero di un campione più ampio costituito da 150 società incluso nella classifica annuale pubblicata dalla società Guamari nel “Report on the Italian Engineering and Architecture Sector” e diffusa da Edilizia & Territorio nel mese di novembre di ogni anno. Se ne deduce che, malgrado la scarsa numerosità, il campione appare assolutamente rappresentativo sia della popolazione di riferimento, sia per poter effettuare interpretazioni e valutazioni oggettive in merito al tema centrale di questo Rapporto: l'internazionalizzazione e la presenza all'estero.

Fatta questa necessaria premessa a garanzia dell'esaustiva trattazione che si articola nelle pagine di questo Rapporto in cui verrà fatta una valutazione quantitativa e qualitativa delle evidenze raccolte tramite un questionario strutturato sottoposto alle società aderenti all'Oice, un'analisi che si propone di valutare lo stato di salute dell'offerta (avendo principalmente riguardo alla sua proiezione all'estero) non può che partire da una valutazione del quadro congiunturale nel quale quest'ultima ha operato, opera ed opererà.

Ormai a otto anni dal collasso finanziario del 2008, l'economia globale continua a rimanere assorta in una sorta di clima letargico in cui qualche segno di ripresa c'è, ma è ancora troppo flebile. Un elemento che pare ormai divenuto strutturale nel panorama economico globale è la crescente biforcazione tra le economie mature e quelle emergenti.

Le prime, condannate a tassi di crescita irrisori quando non addirittura nulli o negativi. Le seconde, invece, che per anni hanno mantenuto alti i tassi di crescita, stanno gradualmente rallentando il passo in quanto si avviano verso un processo di normalizzazione e di consolidamento che precede il passaggio da economie di recente industrializzazione, a economie capitalistiche mature. Seppur, vale la pena ricordarlo, i mercati emergenti continuano ad essere responsabili complessivamente del 70 per cento della crescita della ricchezza complessivamente prodotta nel mondo nel corso

del 2015.

Questo, se da un lato appare una conseguenza inevitabile del processo di sviluppo e un effetto endogeno al più ampio processo di globalizzazione dei mercati, è invece preoccupante se si tengono in considerazione le tempistiche con cui gli equilibri cambiano e gli scenari evolvono. Processi di sviluppo che storicamente si estendevano su orizzonti temporali secolari, nello scenario contemporaneo avvengono con una velocità ed un'intensità impressionante. L'avvento delle nuove tecnologie produttive e di comunicazione, la maggiore mobilità delle merci, dei servizi, delle persone e dei capitali, e - non di minore importanza - la diffusione globale delle conoscenze relative al "come si fa impresa", hanno portato economie giovani a percorrere la strada dello sviluppo in tempi che fino a qualche decennio addietro non erano nemmeno ipotizzabili. Questo, oltre ad avere impatti non trascurabili dal punto di vista sociale (non analizzabili in questa sede), si riflette in maniera piuttosto evidente sulle realtà operative maggiormente proiettate all'internazionalizzazione delle attività come le società di progettazione analizzate in questo Rapporto. Queste, infatti, come si vedrà con un maggiore grado di dettaglio nelle pagine che seguono, trovano importanti occasioni commerciali soprattutto in quei Paesi ed aree caratterizzati da un minor tasso di sviluppo e che, non disponendo di un equiparabile stock di conoscenze, e di un equiparabile tessuto industriale ed imprenditoriale, devono necessariamente rivolgere la propria domanda verso player non locali per soddisfare le proprie esigenze di infrastrutturazione (nell'accezione più ampia del termine). I servizi che offrono infatti, si caratterizzano per elevata intensità di capitale intellettuale e sono offerti da personale altamente specializzato e professionalizzato difficilmente reperibile in Paesi di prima industrializzazione. Ciò - in condizioni normali - determina solitamente una certa propensione da parte dell'offerta ad effettuare investimenti più o meno ingenti e più o meno strutturali, giustificati dalla mancanza di una competizione nazionale sufficientemente attrezzata e da un vantaggio temporale di ingresso la cui durata dipende oltre che dalla presenza di altri competitor non locali, anche dal tempo con cui il processo di sviluppo iniziato porterà oltre che all'aumento di ricchezza, anche uno spostamento della frontiera della conoscenza e la nascita di realtà operative locali. Tuttavia, se tale vantaggio temporale si riduce e si dissolve troppo rapidamente, ciò mette a repentaglio da un lato la volontà delle società - soprattutto se di piccole dimensioni - di effettuare investimenti diretti esteri o di organizzarsi per garantire un presidio territoriale diretto. Dall'altro, contribuisce a rendere più incerta e meno efficace la pianificazione strategica che dovrebbe precedere qualunque forma di internazionalizzazione.

Lo scenario macroeconomico

In mancanza di certezze e soprattutto in assenza di condizioni necessarie e sufficienti a garantire il ritorno sugli investimenti effettuati, le imprese tendono infatti a dirigere i propri sforzi commerciali con un'ottica di breve quando non di brevissimo periodo, rendendo complessivamente meno incisivo e solido il processo di internazionalizzazione stesso.

Oltre a queste evidenze che riguardano gli equilibri globali, la situazione del mercato domestico - inteso come quello europeo in quanto limitare oggi l'utilizzo dell'attributo domestico al solo mercato nazionale è quanto mai anacronistico - è sempre più preoccupante. Trend demografici ai minimi storici, una crescita della produttività troppo bassa, e gli strascichi della crisi scoppiata nel 2008 ma mai finita, continuano a zavorrare la crescita economica nel vecchio continente.

Mentre l'attuazione di una politica monetaria a "maglie larghe" messa in atto dalla BCE nel corso degli ultimi anni e la discesa dei prezzi del petrolio hanno rappresentato importanti fattori di stimolo per la ripresa, la flessione degli scambi internazionali, la volatilità dei mercati finanziari, l'instabilità dei tassi di cambio, e un clima sociale non proprio ottimale, hanno rappresentato un contrappeso tanto rilevante da vanificare buona parte degli sforzi messi in atto o delle contingenze favorevoli profilatesi.

L'analisi della prestazione economica delle principali economie mondiali mostra come gli Stati Uniti siano di fatto tornati alla quasi normalità, con un tasso di crescita del prodotto interno lordo a fine 2015 del 2,4 per cento a fronte di un più modesto 1,6 per cento dell'Eurozona. Spostando l'analisi sulla performance economiche delle principali economie europee, si nota come la Germania abbia mantenuto la propria leadership con un pil in crescita dell'1,5 per cento, non di certo entusiasmante ma rimasto sostanzialmente invariato rispetto all'anno prima, anticipando identici tassi di crescita sia per il 2016 che nel 2017.

In Francia, l'incubo della crescita zero vissuto nel 2014 sembra ormai superato e la modesta crescita dell'1,1 per cento del 2015 dovrebbe mantenersi invariata nel 2016 per poi attestarsi all'1,3 per cento nel 2017. In Spagna invece, il 2015 si è chiuso con un pil in crescita del 3,2 per cento (+1,4 per cento un anno prima). Malgrado ciò, a preoccupare in Spagna è soprattutto il permanere di un clima di instabilità del mercato finanziario e di quello reale (soprattutto quello immobiliare) che tradizionalmente vanifica sia le più rosee che le più tette aspettative. L'ultimo gradino - in termini di dinamica del pil - spetta all'Italia, ormai sempre più inseguitrice a lunga distanza delle maggiori economie europee. Anche se il 2015 ha segnato il ritorno alla crescita (+0,8 per cento) - dopo un 2014 in cui la ricchezza prodotta si era ridotta dello 0,3 per cento su base annua - il prodotto interno è previsto crescere dell'1 per cento sia

nel 2016 che nel 2017 malgrado, come recita un documento del fondo monetario internazionale “i continui tentativi di stimolo alla domanda interna e agli investimenti, sono perseguiti attraverso politiche di limitato successo”.

A ciò si aggiunga che se qualche segno di ripresa sia evidente in Europa, la fiducia degli investitori rimane a livelli molto bassi limitando le prospettive di crescita e favorendo comportamenti speculativi da parte del mondo finanziario. Speculazioni che si ripercuotono sia sui tassi di interesse sul debito, che sulla coesione politica dell'area (si pensi alla clamorosa uscita del Regno Unito dall'Unione Europea).

Fuori dall'Europa il “worst performer” è il Giappone, un tempo “tigre” dell'economia mondiale, oggi alle prese con una crisi che ha portato crescita zero nel 2014, più 0,5 per cento nel 2015 (prevista identica nell'anno in corso), ed una previsione di flessione dell'1 per cento alla fine del 2017.

Ai “malanni” a macchia di leopardo dell'Europa e di altri big dell'economia mondiale, si aggiungono le preoccupazioni per le poc'anzi citate esitazioni dei Paesi che per anni hanno fatto da locomotiva della crescita. Cina in primis, che sembra avere definitivamente imboccato la via del consolidamento a fronte di una crescita del pil del 6,9 per cento (prevista in ulteriore ridimensionamento sia nel 2016 che nel 2017) dopo una decade di crescita a due cifre e investimenti colossali (non solo esteri, ma anche interni).

In Cina, si segnala, si sta attuando una politica fiscale e monetaria il cui scopo è quello di accompagnare gradualmente, ma in maniera piuttosto marcata, la transizione dei fondamenti economici del Paese da una vocazione manifatturiera verso la terziarizzazione con conseguente stimolo sui servizi (sia avanzati che non). Segnale questo, che conferma quanto sostenuto precedentemente, ossia che la crescita dei servizi e l'aumento della loro incidenza nei bilanci nazionali è uno dei principali sintomi della “maturazione” del capitalismo locale. Al rallentamento della Cina, si aggiunge la recessione di due altre economie che per anni hanno rappresentato importanti mercati di sbocco anche – se non soprattutto – per l'imprenditoria italiana, non solo del mondo della progettazione, ma anche di quello della costruzione civile e industriale, nonché delle forniture sia di beni intermedi che di consumo: Brasile e Russia. Il primo ha visto il proprio prodotto interno lordo contrarsi del 3,8 per cento tra il 2014 e il 2015. La seconda, si è attestata invece ad un meno 3,7 per cento. Unica eccezione è l'India, in un certo senso un Paese ancora troppo “esotico” per molte imprese nazionali e non. Il pil dell'India nel 2015 è cresciuto del 7,3 per cento e dovrebbe rafforzarsi di un ulteriore 7,5 per cento secondo le stime del Fondo Monetario Internazionale sia nel 2016 che nel 2017.

Un focus sugli investimenti

UN FOCUS SUGLI INVESTIMENTI

Pur con prestazioni variegata, l'analisi dei conti economici nazionali mostra che dinamiche non particolarmente soddisfacenti a livello di prodotto interno lordo, sono nella stragrande maggioranza dei casi dovute a bassi livelli degli investimenti fissi lordi. Questa importante componente aggregata dei conti nazionali, è infatti declinata fortemente fino al 2010 in moltissimi Paesi e, a tutt'oggi, fatica a tornare ai livelli pre-crisi. Tali investimenti, oltre ad essere di fondamentale importanza per garantire la crescita economica - la loro incidenza si attesta mediamente al 20 per cento del pil nelle economie sviluppate, ma assume valori più elevati in quelle in via di sviluppo - sono soprattutto di interesse per il variegato mondo della progettazione ingegneristica e architettonica che, intervenendo nelle fasi "up-stream" della catena del valore, risente prima degli altri attori della filiera del progetto - sia quelli che intervengono nelle fasi del procurement, che quelli che invece assumono la responsabilità realizzativa del progetto - della battuta d'arresto degli investimenti.

L'aggregato degli investimenti fissi lordi racchiude la spesa capitale sia pubblica che privata nei seguenti comparti: edilizia abitativa, edilizia non residenziale e infrastrutture, macchinari ed altre attrezzature produttive, mezzi di trasporto e beni immateriali. Ossia, tutte quelle componenti di spesa i cui effetti sono destinati a reverberarsi nel lungo termine e che, pur con diversa intensità, e pur con diverso interesse per l'universo delle società che gravitano intorno all'Oice, necessitano sempre di una componente progettuale.

Comunque, seppur l'effetto positivo che l'investimento in capitale fisso determina per le economie, nel triennio nero (2008-2010), l'incertezza e la volatilità dei mercati finanziari ha determinato una frenata degli investimenti fissi lordi in una misura stimata nell'intorno del 20 per cento a livello mondiale. Questa frenata è ritenuta da parte di molti analisti - e anche a parere di chi scrive - la principale motivazione dietro la timida crescita degli ultimi anni e la fatica a superare quell'impasse che ha reso la parola crisi un qualcosa di strutturale e non episodico. La flessione degli investimenti ha colpito maggiormente i Paesi europei che, a differenza di altri stati (Stati Uniti in primis), sono arrivati troppo in ritardo nell'attuazione di politiche monetarie espansionistiche e si sono arroccati su una posizione difensiva quando non austera bloccando gli investimenti e condannando gli stati alla recessione o alla bassa crescita.

La crescita degli investimenti fissi lordi tra il 2014 e il 2015 quindi, se da un lato fa ben sperare, dall'altro non deve illudere.

Infatti, seppur il dato mostri una crescita del 5,8 per cento per l'Unione Europea e di un più risicato 3,9 per cento per l'area Euro, il volume complessivo appare troppo sottodimensionato in ragione del volano di stimolo che tali investimenti hanno. E non solo: il fatto che l'area Euro investa meno dell'Unione nel suo complesso mostra come ad essere maggiormente attivi nelle proprie politiche di investimento siano soprattutto le economie più giovani e non quelle più mature. Il peso dei Paesi dell'area Euro sul totale complessivo degli investimenti fissi lordi è infatti passato dal 73,3 per cento del 2014 al 71,9 per cento del 2015, anticipando il futuro di un'Europa che sposterà nel medio termine il proprio baricentro. A pesare maggiormente - comunque - vale la pena sottolineare, sono soprattutto le economie più deboli dell'Eurozona, Italia in primis, dove gli investimenti fissi lordi a fine 2015 aumentano del solo 1,5 per cento dopo quattro anni di costante contrazione. Paesi più virtuosi invece, quali la Germania, l'Austria, il Lussemburgo, e persino la Spagna hanno ottenuto delle performance significative.

Quanto alle altre due economie "forti" che vengono generalmente messe a confronto con quelle europee, ossia gli Stati Uniti e il Giappone, se nel primo il livello degli investimenti fissi lordi ha raggiunto il livello più alto in una serie storica che inizia nel 1990 (frutto di una politica monetaria fortemente espansionistica portata avanti sin dai primissimi periodi dopo il tracollo finanziario del 2008), nel secondo - come la dinamica del pil prima citata preannuncia - gli investimenti fissi continuano a contrarsi portando il Giappone già probabilmente a partire dall'anno in corso, a vivere la quarta recessione degli ultimi otto anni.

Considerazioni interessanti possono essere fatte analizzando l'incidenza degli investimenti fissi lordi nel prodotto interno lordo. Tale rapporto si attesta generalmente nell'intorno del 20 per cento nei Paesi avanzati, ma assume valori anche più elevati nel caso dei Paesi di più recente o di nuova industrializzazione. In questi ultimi infatti, la crescita economica è largamente dipendente dagli investimenti (pubblici, privati, di organismi sovranazionali e di cooperazione) in impianti produttivi (delocalizzati) e infrastrutture, che costituiscono la spina dorsale su cui l'intero processo di crescita economica è costruito e che consentono quell'organizzazione della vita sociale ed economica necessaria a far partire i consumi e, a tendere, alla nascita del terziario. Ne consegue quindi che il rapporto pil/investimenti fissi lordi, sia in sostanza un indicatore di salute dell'economia: se nelle economie "mature" si attesta al di sotto del 20 per cento, ciò potrebbe indicare o una probabile fase di recessione, o un'eccessiva dipendenza dall'economia non reale. Se si attesta invece su valori elevati (escludendo componenti di natura episodica), ciò indica che l'economia considerata si trova

La dinamica degli investimenti in costruzioni e infrastrutture

probabilmente in una fase di sviluppo.

Fatte queste premesse di natura teorica, nel 2015 il rapporto tra investimenti e prodotto interno lordo dei 28 Paesi dell'Unione Europea si attesta al 19,5 per cento, circa un punto percentuale in meno rispetto alla media del decennio 2006-2015, mentre l'incidenza nell'area dell'Euro si attesta al 19,7 per cento a fronte però di un ben più alto 21,1 di una serie storica decennale. Se tale incidenza è considerata "in tandem" con la crescita del pil dell'area Euro nel 2015 (+1,6 per cento), porta alla naturale evidenza che la crescita della ricchezza nell'area Euro sia trainata principalmente dai consumi e non dagli investimenti. E in Italia ciò ha ormai assunto un livello preoccupante: il rapporto tra investimenti e pil è infatti sceso al 16,6 per cento sia nel 2014 che nel 2015, oltre tre punti percentuali in meno rispetto alla media europea. E questo, almeno a parere di chi scrive, è probabilmente il più grave segno di una economia, quella italiana, ormai condannata alla stagnazione (o ad una "decrescita felice" come direbbe qualche economista ottimista) a meno di un'inversione di tendenza e la messa in atto di un programma di stimoli serio e incisivo sia dal punto di vista quantitativo che, soprattutto, qualitativo.

LA DINAMICA DEGLI INVESTIMENTI IN COSTRUZIONI E INFRASTRUTTURE

Nella variegata classe degli investimenti fissi lordi, la sottocategoria di maggiore rilevanza sono senza ombra di dubbio gli investimenti in costruzioni e infrastrutture. Questo giudizio, non nasce solo da una considerazione di natura meramente economica, quanto piuttosto da una valutazione qualitativa ed in un certo senso strategica sotto il profilo delle politiche economiche attuabili. Il settore delle costruzioni (nella sua accezione più ampia), è infatti sia capital che labour intensive. Rappresenta cioè un importante fattore di traino sia per il sistema finanziario, che assiste gli investitori assicurando i capitali finanziari necessari, che per l'occupazione, essendo caratterizzato da una filiera molto lunga e complessa di fornitori, subfornitori, componentisti, produttori di apparecchiature strumentali, ecc. a loro volta caratterizzati per un'elevata intensità di capitale sia umano che finanziario. In aggiunta, si caratterizza anche per un'elevata intensità di capitale intellettuale, soprattutto nelle fasi "up-stream" della catena del valore (coincidente quindi con la progettazione sia tecnica che economica), ma anche nelle fasi di "operation" quando si concentrano i servizi di project management.

La dinamica degli investimenti in costruzioni e infrastrutture

Limitando l'analisi alle sole infrastrutture, di maggiore interesse per le società di progettazione più strutturate anche in ragione del loro maggiore grado di complessità, è opportuno precisare che a tutt'oggi non esistono né nelle statistiche di Eurostat, né in altre banche dati, delle quantificazioni oggettive di quanto viene annualmente investito in questo ambito a livello europeo. Secondo le stime di Opri, l'Osservatorio sulle professioni intellettuali del Dipartimento di Scienze Aziendali, Economiche e Metodi Quantitativi dell'Università degli Studi di Bergamo, una quantificazione ragionevole degli investimenti in costruzioni nell'area dell'Unione Europea, si aggira nell'intorno del 25 per cento del volume complessivo degli investimenti in costruzioni. Si tratta quindi di un volume di investimenti che nel 2015 nell'Unione Europea si può quantificare in circa 356 miliardi. Dal 2008 ad oggi gli investimenti in infrastrutture nell'Unione Europea hanno seguito una dinamica piuttosto articolata e frustrata dalle contingenze. Il declino avvenuto tra il 2008 e il 2009 è stato tamponato con un piano di investimenti straordinario (European Economic Recovery Plan) mirato a migliorare l'infrastrutturazione europea con iniezioni di liquidità che si sono andate ad aggiungere ai 347 miliardi di investimenti messi a budget per il periodo 2007-2013. Ma la crisi dei debiti sovrani tra il 2011 e il 2012 e la conseguente necessità di consolidamento fiscale in molti Paesi dell'Unione, hanno invece portato a distogliere gli investimenti programmati sulle infrastrutture per "puntellare" i conti di quegli Stati che erano finiti nel mirino degli speculatori finanziari. Il risultato è stato che tra il 2011 e il 2012 gli investimenti in infrastrutture si sono nuovamente ridotti scendendo al di sotto della già soglia minima del 2008, e continuando a diminuire sia nel 2013 che nel 2014 per poi recuperare un po' di terreno nel 2015 (+4,5 per cento secondo le stime di Opri).

Allargando il campo di analisi agli investimenti in costruzione in generale, includendo quindi qualunque opera costruttiva, gli investimenti in costruzioni nel 2015 sono superiori a quelli registratisi nel 2014 sia per l'Unione Europea che per il gruppo di Paesi dell'area dell'Euro (rispettivamente + 5,6 e + 3,9 per cento). Malgrado ciò, in valore assoluto, si attestano a livelli ancora troppo contenuti per soddisfare un'offerta sempre più attrezzata, competitiva e con dimensioni aziendali non compatibili con mercati piccoli (soprattutto per quanto riguarda i competitor stranieri). Guardando alla composizione di questa classe di investimenti si nota che la crescita poc'anzi segnalata nel 2015 sia da attribuire soprattutto agli investimenti in nuove costruzioni abitative e non a quelli destinati alle altre costruzioni (incluse le infrastrutture). I primi infatti si sono incrementati del 5,1 per cento e del 2,9 per cento rispettivamente per l'Unione Europea e per l'Eurozona tra il 2014 e il 2015. I secondi invece, hanno

Gli investimenti europei in infrastrutture: quali prospettive per il futuro?

fatto registrare un più contenuto 4 per cento nell'Unione e un risibile +0,7 per cento nell'area Euro. Ciò significa che non vi è tanto una dinamica positiva degli investimenti in costruzioni, quanto piuttosto un ritrovato interesse soprattutto finanziario verso i ritorni (a breve termine) generabili con allocazioni di capitale nel settore del real estate, più vulnerabile ai cicli economici e meno attraente per le società di ingegneria che gravitano attorno all'Oice e che sono rappresentate nelle pagine di questo Rapporto.

GLI INVESTIMENTI EUROPEI IN INFRASTRUTTURE: QUALI PROSPETTIVE PER IL FUTURO?

I numeri e le riflessioni presentate nei paragrafi precedenti non ritraggono di sicuro uno scenario ottimistico per gli anni a venire. Non solo gli investimenti in costruzioni si stanno in un certo senso dequalificando, ma le risorse economiche (sempre più scarse) in circolazione all'interno dell'Unione Europea sono sempre più soggette ad un'allocatione non ottimale a breve termine e di fatto sottratte agli investimenti la cui logica è proprio quella di generare ritorni apprezzabili soprattutto nel medio e lungo periodo.

Secondo la Banca Europea degli Investimenti (BEI) che ha, nel corso del 2016, pubblicato un rapporto dal titolo "Restoring competitiveness in the EU" gli investimenti in infrastrutture dovrebbero assumere maggiore centralità nelle politiche economiche europee se si vogliono porre le basi per l'avvio di un processo di crescita duraturo, sostenibile e stabile. Come afferma giustamente la BEI, se il sotto-investimento degli ultimi anni ha portato ad una graduale obsolescenza della dotazione infrastrutturale esistente determinando un crescente disinteresse da parte degli investitori privati, dall'altro ha portato a configurare importanti opportunità che se colmate possono assicurare un ritorno alla crescita senza che ciò comporti l'assunzione di rischi particolari.

Ecco come la BEI stima gli investimenti in infrastrutture prioritarie:

- 100 miliardi di euro per il miglioramento delle reti energetiche. In particolare, l'upgrading delle reti energetiche dovrebbe riguardare sia il trasporto dell'energia elettrica che il trasporto del gas pervenendo ad una migliore connessione dell'est e dell'ovest del continente europeo, e riducendo significativamente la dipendenza energetica verso paesi terzi.

- 80 miliardi per migliorare le infrastrutture di trasporto. Lo sviluppo di efficienti

Gli investimenti europei in infrastrutture: quali prospettive per il futuro?

infrastrutture di trasporto si riflette in maniera molto marcata sulla competitività delle imprese riducendo i costi e migliorando la competitività dell'intero sistema produttivo. I 130 miliardi investiti annualmente dall'Unione Europea nelle infrastrutture di trasporto (circa l'1 per cento del prodotto lordo europeo) non bastano. La BEI stima un'esigenza di circa 120 miliardi di investimenti aggiuntivi necessari al potenziamento delle infrastrutture di trasporto entro il 2020, pari ad un volume annuo di 160 miliardi che sarebbe necessario spendere per dare all'Europa quel network infrastrutturale di cui necessita e che in un certo senso merita.

- 65 miliardi per migliorare i network digitali e le infrastrutture di telecomunicazione. Dal 2008 ad oggi il traffico digitale è quintuplicato all'interno dell'Unione Europea. Il trend di digitalizzazione del business, la crescita del commercio elettronico, la crescente connettività dei cittadini e delle imprese, hanno determinato una forte esigenza di miglioramento delle infrastrutture su cui questa enorme mole di dati e informazioni "viaggia".

- 90 miliardi di euro nelle infrastrutture idrauliche. Ad assumere particolare rilevanza e strategicità sono soprattutto le opere di potenziamento e di messa in sicurezza delle infrastrutture esistenti che, in molti casi, non sono sufficienti a garantire la sicurezza dei cittadini. Le inondazioni generate da alluvioni sempre più violente sono la più grande perdita di pil generata da disastri naturali in Europa. Esse assommano oltre 150 miliardi tra il 2002 e il 2013. Secondo la BEI anche relativamente piccoli investimenti destinati al miglioramento delle infrastrutture e alla messa in sicurezza dei territori per evitare disastri dovuti all'acqua porterebbero benefici immediati stimati in 5,5 miliardi all'anno.

Oltre a queste anche il potenziamento delle reti di pubblica utilità per il trasporto e il trattamento delle acque si attestano a livelli del tutto insufficienti: 30 miliardi all'anno. Secondo le proiezioni del Global Water Intelligence è necessario un aumento degli investimenti in questo settore in un range compreso tra il 2 e il 5 per cento annuo dal 2016 al 2020.

Da quanto detto emerge quindi un volume complessivo di investimenti prioritari in infrastrutture che raggiunge il valore record di 335 miliardi (superiore ai 347 miliardi di investimenti programmati dall'unione Europea per il periodo 2007-2013 prima citato). Tradotto in occasioni di business per il sistema europeo dell'offerta di servizi di progettazione (stimati nella misura del 12 per cento del volume complessivo degli investimenti), significa una domanda potenziale di 35-40 miliardi. Un mercato enorme se davvero l'Europa decidesse di puntare sugli investimenti e non sulle urgenze di breve termine.

Gli investimenti europei in infrastrutture: quali prospettive per il futuro?

Quanto all'Italia, merita sottolineare, una ripresa degli investimenti in infrastrutture non è più in alcun modo procrastinabile. Il gap di circa 3 punti percentuali tra l'Italia e l'Unione Europea per quanto concerne il volume complessivo di investimenti si traduce in circa 80 miliardi di occasioni di business mancate.

Nello specifico degli investimenti in costruzioni, Opri stima un gap di circa 40 miliardi che si traduce in oltre 4 miliardi di fatturato sottratto al mondo della progettazione.

Quindi, se è vero che per avere un'offerta forte è necessaria una domanda forte, le premesse per avere un'offerta forte in Italia non vi sono affatto (almeno ad oggi).

I vuoti di domanda (quel poco che c'è è anche poco "stimolante" per le società organizzate in forma e struttura imprenditoriale) portano inevitabilmente le società di progettazione a cercare opportunità commerciali e di crescita al di fuori dei confini nazionali obbligandole ad affrontare rischi che in alcuni casi sono troppo grossi (anche in ragione della loro dimensione), e condannandole a cercare fatturato con una logica di sopravvivenza e non frutto di una seria ed oculata pianificazione strategica.

Ciò crea un circolo vizioso a cui si deve dare una risposta. Se manca domanda interna, mancano le condizioni per la crescita. Se mancano le condizioni per la crescita le società vanno all'estero per sopravvivere. Se l'estero è una condizione di sopravvivenza - a fronte anche dei rischi che comporta - non vi saranno mai delle basi sufficienti per avviare quel processo di upsizing delle società di progettazione che ha creato i colossi europei inglesi, francesi e olandesi (solo per citare alcuni esempi). Colossi che sono tali sia in patria, che fuori.



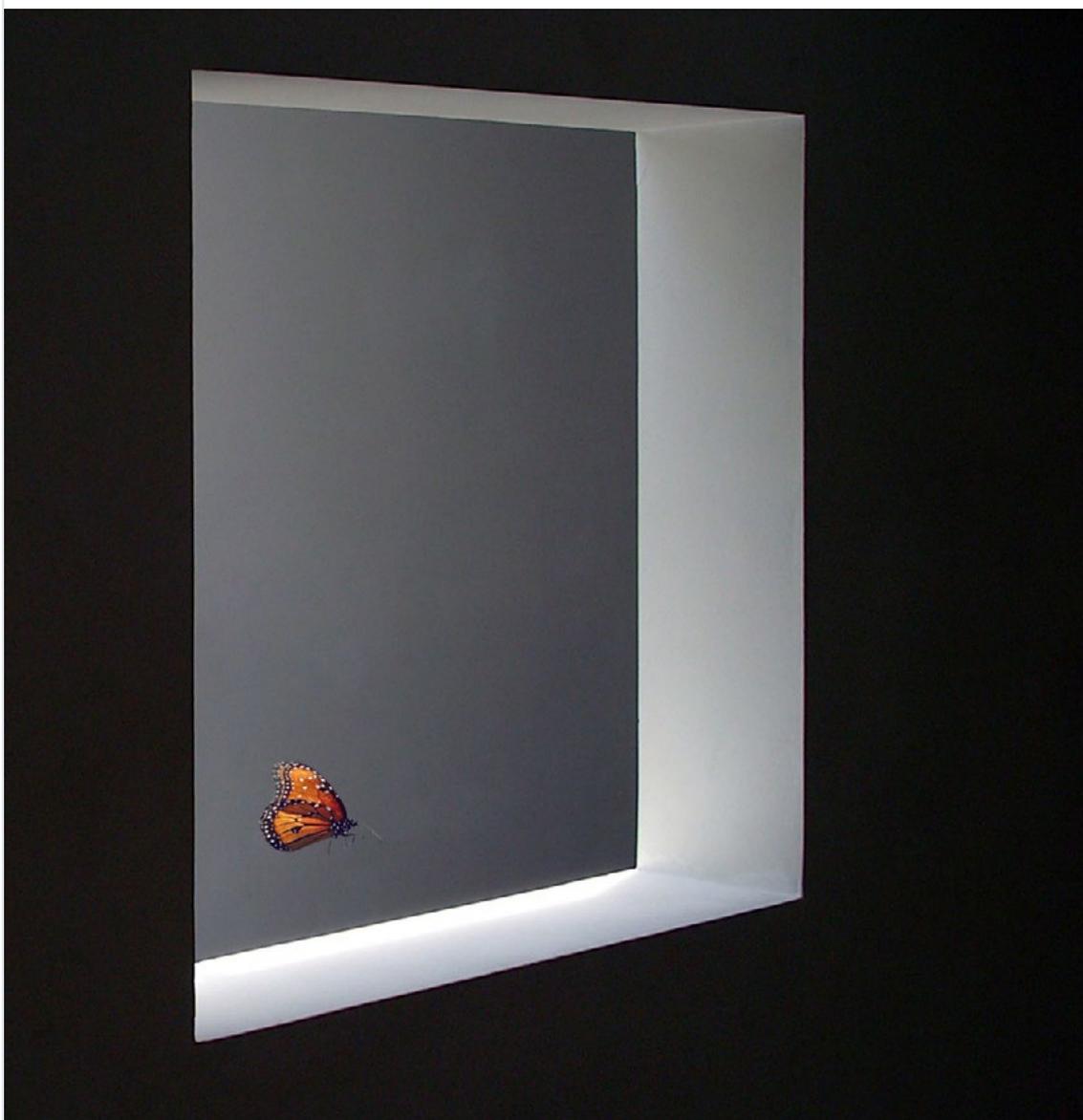
2

La presenza italiana all'estero: stato dell'arte e prospettive future

2

a cura di:

Giuseppe Pedeliento, Università degli Studi di Bergamo





Introduzione

Come già brevemente accennato in apertura del capitolo dedicato alla congiuntura economica globale, questo secondo “Rapporto sulla presenza delle società di ingegneria e architettura all'estero” offre una fotografia aggiornata a fine 2015 su un campione ristretto di 36 società (a fronte delle 60 che erano invece state incluse nel Rapporto dell'anno precedente). La non elevata numerosità del campione, tuttavia, non mette in pericolo la rappresentatività dello stesso e, pertanto, consente di isolare delle evidenze e di trarre delle conclusioni e dei giudizi di natura qualitativa, con un certo grado di sicurezza e di buon senso.

A supporto di ciò – e quindi a suffragio della rappresentatività del campione rispetto alla popolazione da cui esso è estratto (vale a dire gli associati dell'Oice) – merita un confronto con le altre due rilevazioni dedicate al settore pubblicate annualmente e che rappresentano sia per gli addetti ai lavori che per altri portatori di interesse verso il mondo della progettazione, punti di riferimento conoscitivi.

La prima è l'ormai consueta “Rilevazione annuale sul settore delle società italiane di ingegneria” (giunta alla sua 32° edizione) pubblicata da Oice. La seconda invece, in lingua inglese e comprendente non solo le società dell'Oice, ma anche altri player nazionali, è quella pubblicata dalla società Guamari, i.e. “Report on the Italian Engineering and Architecture Sector” che allarga il focus anche alle società di architettura e di committenza delegata.

La Tabella 1 sotto riportata mostra i dati delle due rilevazioni e – specularmente – riporta quelli delle 36 società incluse in questa rilevazione a supporto della loro rappresentatività. Emerge infatti che, malgrado il campione analizzato sia numericamente circa tre quarti più piccolo rispetto agli altri due utilizzati come benchmark, la produzione complessiva espressa da questo “gotha” del 2015 incide per il 52,1 per cento delle 149 analizzate nella Rilevazione annuale dell'Oice e per il 56,5 per cento delle 150 incluse nel ranking ordinato per fatturato stilato da Guamari. Quanto all'estero, le 36 società analizzate sono quelle che di fatto presentano la maggior propensione (sia in termini relativi, che assoluti) ad operare al di fuori dei confini nazionali. L'incidenza dell'estero nella produzione complessiva delle società incluse nel campione analizzato in questo rapporto si attesta infatti al 47,1 per cento (tre punti in più rispetto alla Rilevazione Oice e circa il 15 per cento in più rispetto al Report Guamari), e assomma complessivamente un valore che vale l'80 per cento della produzione all'estero contabilizzata nei campioni ben più ampi utilizzati qui come benchmark della popolazione di riferimento. Tuttavia, sempre per la necessità di garantire omogeneità, l'11,5 per cento del campione è composto da società che seppur ad oggi non fanno estero, hanno nel corso del 2015 acquisito contratti fuori

patria anticipando la diversificazione geografica del fatturato.

A suffragio della scelta di limitare il campione analizzato ad un novero ristretto di società e di non estendere il campione ulteriormente, vale la pena considerare altri due indicatori: il numero degli occupati, e il valore dei contratti in portafoglio che le società dichiaravano a fine 2015. I 7.635 addetti del campione analizzato in questo Rapporto sono oltre il 50 per cento di quelli dichiarati dalle 149 società che hanno partecipato alla Rilevazione (consuntivo 2015-previsioni 2016) dell'Oice (13.411), mentre dichiarano un valore di contratti acquisito all'estero addirittura superiore del 69,9 per cento.

Fatta questa necessaria premessa metodologica - imprescindibile per poter fare delle valutazioni che possano servire come input per la proposta di riflessioni a tutto il mondo associativo e non - l'analisi effettuata da Opri, l'Osservatorio permanente sulle professioni intellettuali istituito presso il Dipartimento di Scienze Aziendali, Economiche e Quantitative dell'Università degli Studi di Bergamo, su dati forniti dall'Oice verte principalmente sui seguenti aspetti.

- Produzione all'estero;
- Scomposizione della produzione all'estero per aree geografiche;
- Mercati di interesse per il triennio 2017-2019;
- Previsioni di sviluppo delle principali aree geografiche del mondo;
- Modalità operative scelte per il presidio dei mercati internazionali;
- Dati relativi all'organizzazione aziendale all'estero.

Oltre ad indagare il modo con cui le società si organizzano per operare all'estero, nonché offrire una panoramica del sentiment delle società verso i mercati d'esportazione nel futuro prossimo, il "Secondo rapporto sulla presenza delle società di ingegneria e architettura all'estero" ha incluso anche un quesito finalizzato a comprendere il grado di penetrazione dei sistemi BIM (building information modeling) all'interno delle società. A questo argomento è dedicato un paragrafo a fronte della strategicità che l'adozione di questi strumenti progettuali assume e che continuerà ad assumere non solo come modalità operativo/progettuale efficiente. Ma anche - e soprattutto - come requisito sempre più di frequente richiesto dalla committenza per poter partecipare e vincere le gare di progettazione (non solo all'estero).

La presenza italiana all'estero: stato dell'arte e prospettive future

2

Composizione del campione

	RILEVAZIONE OICE	REPORT GUAMARI	QUESTO RAPPORTO
Numero società	149	150	36
Valore produzione	1.734	1.623	916,2
Di cui all'estero (%)	44,1%	32,3%	47,1%
Di cui all'estero (va)	531	524,3	427,2
Valore contratti acquisiti all'estero (2015)	907	n.d.	1.541
Addetti	13.411	n.d.	7.635

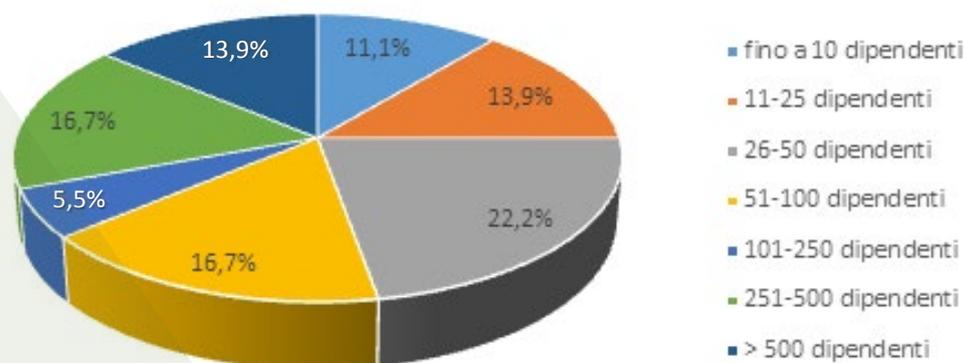
Tabella 1 - Rappresentatività del campione

fonte: elaborazioni OPRI su dati Oice, Guamari e primari.

COMPOSIZIONE DEL CAMPIONE

Prima di procedere a valutazioni mirate sulle 36 società qui analizzate in termini aggregati, è utile offrire un giudizio preliminare sulla “morfologia” del campione. Un criterio generalmente utilizzato per poter esprimere giudizi sull’offerta espressa dalle società all’interno di uno specifico settore, è quello di formare dei cluster omogenei di osservazioni suddivise per classi dimensionali espresse dal numero di dipendenti che formano l’organico.

Esso è stato scomposto in sette classi dimensionali: da 1 a 10 dipendenti; da 11 a 25 dipendenti; da 26 a 50 dipendenti; da 51 a 100 dipendenti; da 101 a 250 dipendenti; da 251 a 500 dipendenti; oltre 500 dipendenti. Analizzato per classi dimensionali, l’offerta appare così articolata: la prima classe (1-10) incide per l’11,1 per cento del campione. La seconda (11-25) incide per il 13,9 per cento. Quella compresa tra i 26 e i 50 dipendenti è quella numericamente più folla con un’incidenza del 22,2 per cento. Assommano invece il 16,7 per cento del campione sia quelle con una portata dell’organico compreso tra i 51 e i 100 dipendenti che quelle con organici compresi tra le 251 e le 500 unità. Le big (quelle con organici oltre i 500 dipendenti) hanno un’incidenza numerica nel campione analizzato del 13,9 per cento, mentre il residuale 5,5 per cento del campione è rappresentato da società comprese tra i 101 e i 250 dipendenti (cfr. Figura 1).



1 Composizione del campione per classi dimensionali

fonte: elaborazioni OPRI su dati delle società.

Se ne evince quindi che, fissando un numero di 250 dipendenti come soglia minima per distinguere le PMI dalle imprese di grandi dimensioni (come è tendenzialmente prassi consolidata in indagini settoriali simili svolte in Italia), il campione sia rappresentato per il 69,4 per cento da piccole e medie società e per il rimanente 30,6 per cento da società di più grandi dimensioni.

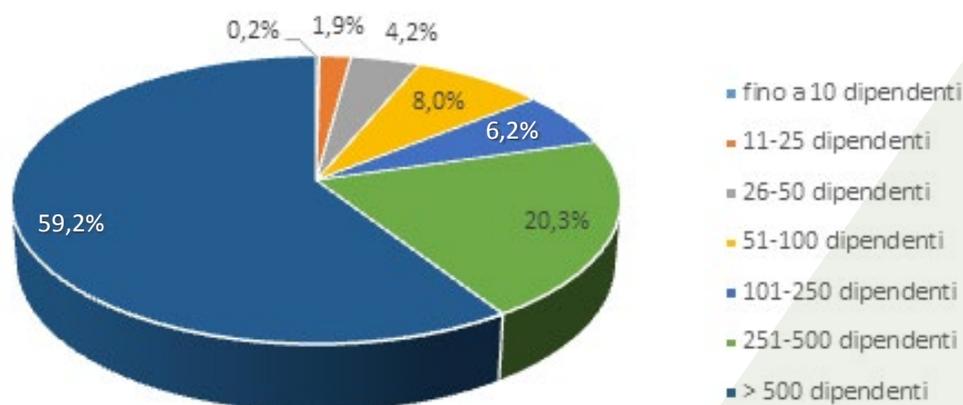
Tuttavia, se i dati dimensionali dei cluster sono incrociati con altri indicatori di incidenza complessiva – occupazione e fatturato in primis – se ne desume la seguente composizione. In termini di numero di dipendenti, le società con organici superiori ai 500 dipendenti sono responsabili per il 58,8 per cento dell'occupazione complessiva, mentre il gruppo di società che rientra nella classe dimensionale 250-500 incide per il 26,3 per cento. Questo significa che, se sommate, queste due classi dimensionali danno occupazione all'85,1 per cento del numero complessivo di dipendenti dichiarati da tutto il campione delle 36 realtà analizzate.

Evidenze simili si ottengono se la stessa scomposizione per classi dimensionali viene utilizzata per comprendere la distribuzione del fatturato complessivo realizzato. All'incidenza del 6,3 per cento sul fatturato complessivo dichiarato dalle società con organici compresi tra 1 e 50 dipendenti si sovrappone un'incidenza del 79,5 per cento imputabile a quelle che possono contare su più di 250 dipendenti. Quanto alle altre classi, da 51 a 100 dipendenti e da 101 a 250 dipendenti, la loro incidenza nel fatturato vale rispettivamente 8 e 6,2 per cento (cfr. Figura 2).

La presenza italiana all'estero: stato dell'arte e prospettive future

2

Composizione del campione



2 Ripartizione del fatturato complessivo per classi dimensionali

fonte: elaborazioni OPRI su dati delle società.

Sempre in riferimento all'organico, un ulteriore aspetto concerne l'incidenza del numero di progettisti dichiarati dalle società in rapporto al numero di dipendenti complessivo. Tale rapporto, pur non frequentemente utilizzato, è di assoluta centralità per comprendere il grado di "aziendalizzazione" e in un certo senso di "managerializzazione" delle società di progettazione. Le organizzazioni professionali infatti, soprattutto nelle forme organizzative meno strutturate, tendono ad essere totalmente o quasi totalmente composte da professionisti, ingegneri o architetti nel caso di specie. Al crescere delle dimensioni, oltre alla crescita della forza lavoro professionalizzata, si assiste ad una crescita dell'occupazione anche in altre aree organizzative sia nelle funzioni di staff (amministrazione, finanza e controllo ad esempio) che in quelle sinergiche con il core business e rappresentanti l'orientamento della società (marketing, ricerca e sviluppo, staff commerciale, ecc.).

Per dare un'evidenza empirica, si consideri che la percentuale di progettisti professionisti nelle società raggruppate nella classe dimensionale da 1 a 10 dipendenti, vale il 94,7 per cento del totale complessivo degli occupati in società rientranti in questo cluster, mentre l'incidenza scende al 58,3 per cento nella categoria dimensionale in cui compaiono società con un numero di dipendenti superiore alle 500 unità. Questo significa che mano a mano che cresce il numero di dipendenti, l'incidenza degli occupati nelle funzioni core, ossia progettazione e consulenza, tende a scendere, mentre comincia a divenire via via più importante il "peso" dei dipendenti nelle funzioni di staff. Dall'altro lato, significa che le società di minori dimensioni devono necessariamente avere degli organici in cui i progettisti siano in grado di assumere

anche delle responsabilità e delle mansioni non strettamente rientranti nel loro expertise professionale, quali quelle manageriali in generale e quelle specifiche di valutazione degli eventuali mercati esteri in cui accedere o in cui accrescere il proprio impegno. Al crescere delle dimensioni invece, pur in mancanza di osservazioni dirette, si può ragionevolmente evincere che alcune funzioni strategiche vengano assunte da profili non professionali in senso stretto, ma vengano assunte da figure dotate di un know how e di un expertise di tipo appunto gestionale e direzionale.

IL VALORE DELLA PRODUZIONE E LA QUOTA ESTERO

Nel 2015, le 36 società considerate in questo Rapporto hanno generato complessivamente un valore della produzione pari a 916,2 milioni. Di questi, 427,2 (il 47,1 per cento) è relativo a fatturato su incarichi di progettazione e consulenza tecnico-economica prodotto al di fuori dei confini nazionali. Questo dato, seppur positivo in linea di massima, è in un certo senso negativo specialmente se confrontato con il fatturato all'estero realizzato dai Top 225 International Design Firms e dai Top 150 Global Design Firms inclusi nelle due classifiche che annualmente vengono pubblicate da Engineering News Record (Enr). La prima classifica ordina le principali società di progettazione del mondo avendo riguardo al fatturato realizzato al di fuori dei confini nazionali. La seconda, invece, ordina le società in termini di fatturato complessivo e non di quello estero, pur comunque riportando indicazione della composizione geografica dei ricavi. Dalla prima si evince che mediamente le Top International Design Firms realizzano il 49,4 per cento del fatturato all'estero. Dalla seconda invece, si evince che le Top Global Design Firms nel 2015 sono società che prima di avere propensione all'estero, sono forti in patria dove vi realizzano nella stragrande maggioranza dei casi, la parte più consistente del fatturato. Nella prima - in aggiunta - vi compaiono 6 società italiane (nello specifico, in ordine di apparizione, Maire Tecnimont, Proger, Italconsult, Geodata, 3TI Progetti, DBA Group). Nella seconda invece, dove la quota minima di fatturato per essere incluse nella classifica si attesta nel 2015 a 165 milioni di dollari, non consente l'ingresso di nessun operatore italiano di ingegneria pura, mentre consente l'accesso agli operatori del turn key che oltre a fatturare lavori e forniture, hanno una parte di ricavi imputabile ai soli servizi di ingegneria (funzionali chiaramente alla costruzione dell'impianto). Questo consente di esprimere un giudizio qualitativo sulla struttura della competizione internazionale

La presenza italiana all'estero: stato dell'arte e prospettive future

2

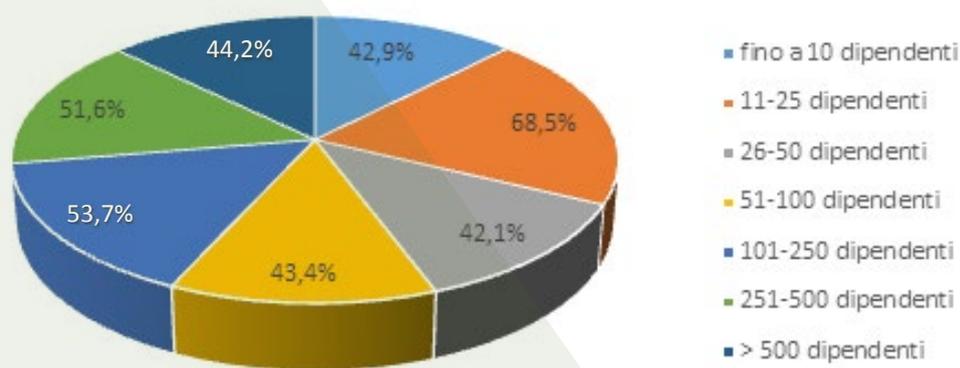
Il valore della produzione e la quota estero

e, per inferenza, su quella italiana. Ciò che emerge è che sia le International Design Firms sia le Global Design Firms realizzano, nella stragrande maggioranza dei casi, una quota di fatturato all'interno dei confini nazionali nell'intorno del 40/50 per cento, malgrado le dimensioni. Si tratta pertanto di società che diventano forti all'estero e che colgono opportunità di diversificazione geografica, dopo che sono state in grado di crescere, consolidarsi ed affermarsi nel proprio mercato nazionale. Ossia, un'offerta che in patria non solo trova mercato, ma trova un mercato che offre delle occasioni di business in grado di "sfamare" operatori con dimensioni che, come già evidenziato nella prima edizione di questo Rapporto, presentano fatturati che da soli valgono come la somma di tutte le società aderenti all'Oice (cfr. Rapporto 2015 sulla presenza delle società italiane di ingegneria e architettura all'estero, p.8). In Italia invece, per la mancanza di occasioni di business significative nel proprio mercato interno - come denunciato anche nella 32° Rilevazione sul settore pubblicata da Oice nel luglio 2016 - l'offerta si attrezza per operare all'estero per una totale inconsistenza, sia qualitativa che quantitativa, del mercato interno. E questo non vale solo per le realtà maggiormente strutturate e con dimensioni organizzative più elevate che, almeno per ragioni di organico, possono mettere in campo maggiori risorse (sia umane che finanziarie). Ma coinvolge tutti gli operatori - anche gli studi associati di consulenza, quindi non organizzati in forma e struttura imprenditoriale - costringendoli da un lato ad assumersi dei rischi probabilmente sproporzionati rispetto alle proprie effettive capacità, dall'altro a rendere il percorso di crescita e di consolidamento troppo rischioso. L'estero infatti, quando è inteso come diversificazione geografica delle attività, dovrebbe essere valutato alla stregua di un investimento finanziario avendo riguardo ai rischi (e quindi alle opportunità di remunerazione) che la diversificazione può generare, e al loro temperamento con attività in ambiti invece meno rischiosi. In sostanza, l'estero dovrebbe essere sempre controbilanciato dal mercato nazionale per rendere l'internazionalizzazione sostenibile e vera fonte di crescita e sviluppo. Quando invece manca il contrappeso del mercato nazionale, l'internazionalizzazione diventa molto più rischiosa (ma non per questo impossibile).

Tuttavia, il salto verso la dimensione internazionale compiuto dal sistema dell'offerta di progettazione e consulenza che si riconosce nell'Oice negli ultimi anni, è un sintomo di un'imprenditoria abile, ambiziosa e in grado di riorganizzarsi e di reinventarsi in maniera rapida e incisiva. Un'imprenditoria che è stata in grado di creare opportunità da una situazione di forte crisi.

Questa affermazione è avvalorata anche da una considerazione empirica che è possibile desumere dall'incrocio tra il valore della produzione all'estero e le classi

dimensionali delle società. Se ne evince infatti che l'incidenza del fatturato realizzato al di fuori dei confini nazionali incide per il 42,9 per cento nella classe di società compresa tra 1 e 10 dipendenti, si attesti al 68,5 per cento in quella tra 11 e 25 dipendenti, e valga rispettivamente 42,1 e 43,4 per cento nelle due classi successive (da 26 a 50 e da 51 a 100 dipendenti). Vale 53,7 per cento invece l'incidenza dell'estero nella produzione totale dell'anno 2015 nella classe di società tra 101 a 250 dipendenti, mentre scende al 51,6 per cento in quella successiva (251-500) e al 44,2 per cento per la classe di società oltre 500 dipendenti (Cfr. Figura 3).



3 Incidenza dell'estero sul fatturato complessivo per classi dimensionali

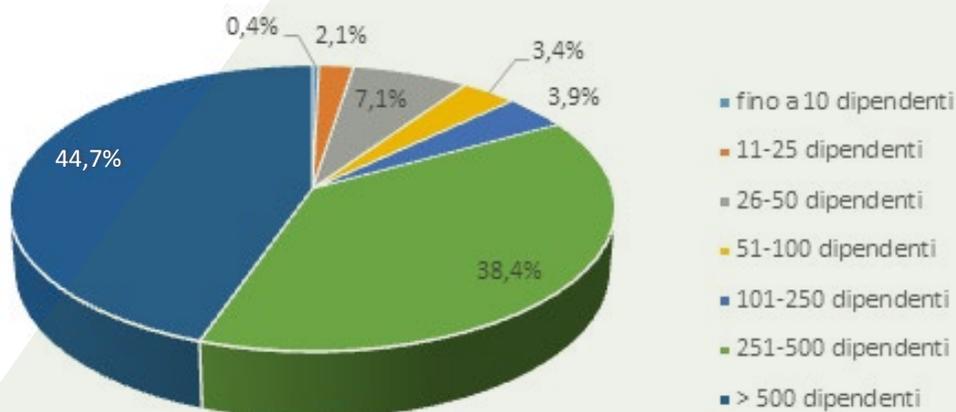
fonte: elaborazioni OPRI su dati delle società.

I contratti all'estero: numero e valore

I CONTRATTI ALL'ESTERO: NUMERO E VALORE

Se la produzione all'estero è già nel 2015 a livelli piuttosto alti, il futuro preannuncia un ulteriore slancio verso il mercato d'esportazione. Le 36 società incluse nel campione denunciano a fine 2015 un totale di 2.251 contratti acquisiti all'estero per un valore complessivo di 1.541,6 milioni. Questi, ipotizzando un fatturato all'estero costante per tutte le società qui incluse si traducono in oltre due anni di produzione. Se si divide il valore dei contratti acquisiti per il loro numero, si ottiene un valore medio di circa 684 mila euro. Ciò, se confrontato con il valore medio dei bandi aggiudicati in Italia, ci consente di evincere che le società di progettazione italiane attive all'estero, non solo hanno maggiori opportunità commerciali in termini numerici, ma riescono anche ad adire ad opportunità decisamente più importanti in termini di reddito complessivo. Interessanti riflessioni possono essere fatte scomponendo il numero e il valore dei contratti acquisiti e dichiarati dalle società incluse nel campione oggetto di analisi per classi dimensionali.

Se ne evincono le seguenti evidenze. Dei contratti acquisiti all'estero e dichiarati a fine 2015, ben l'83,2 per cento (1.900 contratti) sono stati aggiudicati da società di dimensioni superiori alle 250 unità. I rimanenti (16,8 per cento, 351 contratti) sono invece stati acquisiti da società che possono contare su organici di dimensioni inferiori (cfr. Figura 4).

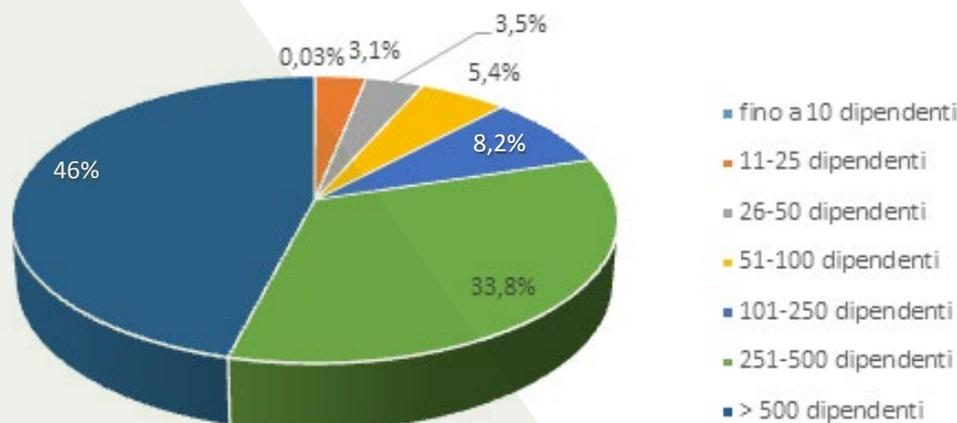


4 Ripartizione del numero dei contratti a fine 2015 per classi dimensionali

fonte: elaborazioni OPRI su dati delle società.

I contratti all'estero: numero e valore

Quanto al valore delle acquisizioni, invece, se i contratti acquisiti dalle società con un organico non superiore ai 10 dipendenti incidono per un solo 0,03 per cento, quelli invece aggiudicati da società con organici superiori alle 500 unità ammontano complessivamente a 672,8 milioni, pari al 46 per cento del totale. Ecco invece le incidenze del valore dell'acquisito nel 2015 per le altre classi dimensionali: da 11 a 25 dipendenti (3,1 per cento), da 26 a 50 dipendenti (3,5 per cento), da 51 a 100 dipendenti (5,4 per cento), da 101 a 250 dipendenti (8,2 per cento), da 250 a 500 dipendenti (33,8 per cento) (cfr. Figura 5).

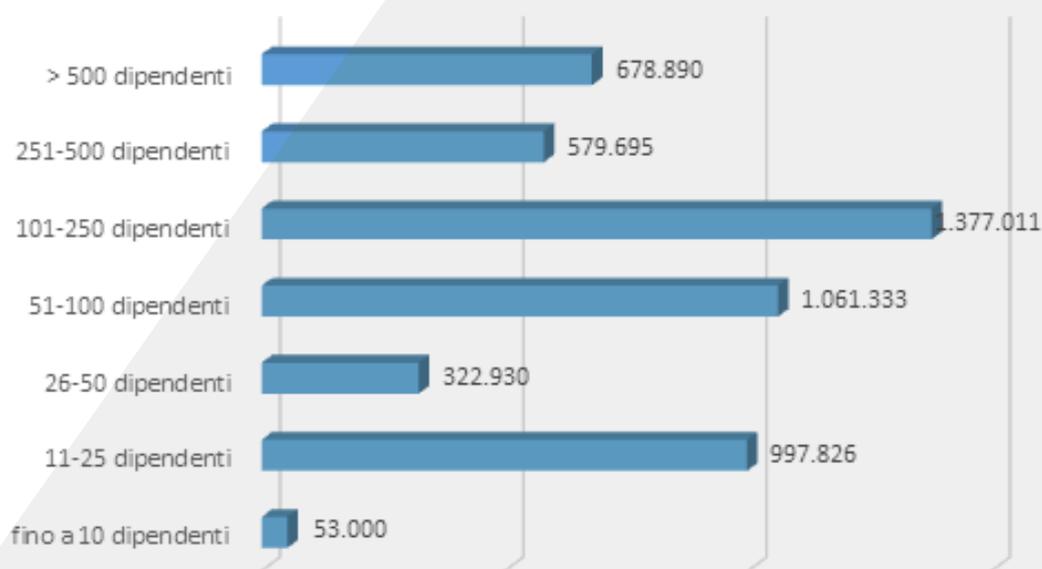


5 Ripartizione del valore dei contratti a fine 2015 per classi dimensionali
 fonte: elaborazioni OPRI su dati delle società.

L'analisi congiunta del numero e del valore dei contratti consente di fare un'ulteriore riflessione che riguarda, nello specifico, il valore medio dei contratti acquisiti dalle società per classi dimensionali. Infatti, non solo la dimensione dell'impresa consente di fare delle inferenze circa il volume del fatturato realizzato e, in un certo senso, della propensione ad operare all'estero, ma anche, e questo per un'esigenza di qualificazione dell'offerta nei riguardi della domanda, di desumere il valore dei contratti che le società possono auspicare di vincere essendo la dimensione aziendale un requisito fondamentale per poter vincere quei contratti che diventano patrimonio di esperienza per la società che viene poi utilizzato come riferimento per poter acquisire ulteriori incarichi. Ciò porta a mettere in luce delle evidenze in un certo senso contro intuitive rispetto a ciò che ci si potrebbe attendere. Il valore medio dei contratti per classe dimensionale è infatti così distribuito: per la classe da 1 a 10 dipendenti il valore

I contratti all'estero: numero e valore

medio per contratto è di 53 mila euro. Circa un milione è invece il valore medio dei contratti acquisiti dalle società rientranti nel gruppo delle società tra gli 11 e i 25 dipendenti. Tale valore comunque, vale la pena sottolinearlo, risente dell'inclusione di ordini "straordinari" da parte di una delle società rientranti in questa classe. Valgono invece mediamente 322 mila euro i contratti acquisiti dalle società con organici tra i 26 e i 50 dipendenti. Per trovare importi medi sopra la soglia del milione per incarico acquisito, bisogna salire nelle due classi successive (51-100 e 101-250) con valori rispettivamente pari a 1,1 e 1,4 milioni. Più contenuto invece il valore medio per contratto acquisito nel 2015 per le società con organici tra le 251 e le 500 unità, o con un numero di addetti superiore a 500. Il valore medio per il primo gruppo vale infatti 580 mila euro, mentre per il secondo vale poco meno di 579 mila euro. Questo dato può essere letto sotto una duplice prospettiva. Da un lato, le società di più contenute dimensioni, ossia quelle che si potrebbe sostanzialmente etichettare "medie" sono maggiormente attive in nicchie di progettazione in cui riescono a spuntare prezzi più elevati e dove vi è una maggiore concentrazione. Dall'altro invece, quelle di maggiori dimensioni, per poter operare in maniera sostenibile, sono portate a partecipare a gare (e a vedersi aggiudicati dei contratti) che seppur non sono perfettamente in linea con le dimensioni assunte, consentono ad ogni modo degli addendum di fatturato irrinunciabili (cfr. Figura 6).



6 Valore medio dei contratti a fine 2015 per classi dimensionali

fonte: elaborazioni OPRI su dati delle società.

RIPARTIZIONE DEL FATTURATO PER AREA GEOGRAFICA

Per una migliore e più dettagliata istantanea della capacità dell'offerta italiana di competere sullo scenario internazionale, è utile suddividere il fatturato all'estero realizzato nel corso del 2015 e dichiarato dalle società ricomprese, per area geografica. Le aree geografiche considerate sono le seguenti: Nord America, America Centrale, America Meridionale, Isole Caraibiche, Unione Europea, Europa Extra UE, Medio Oriente, Asia/Australia, Nord Africa e Africa sub-sahariana.

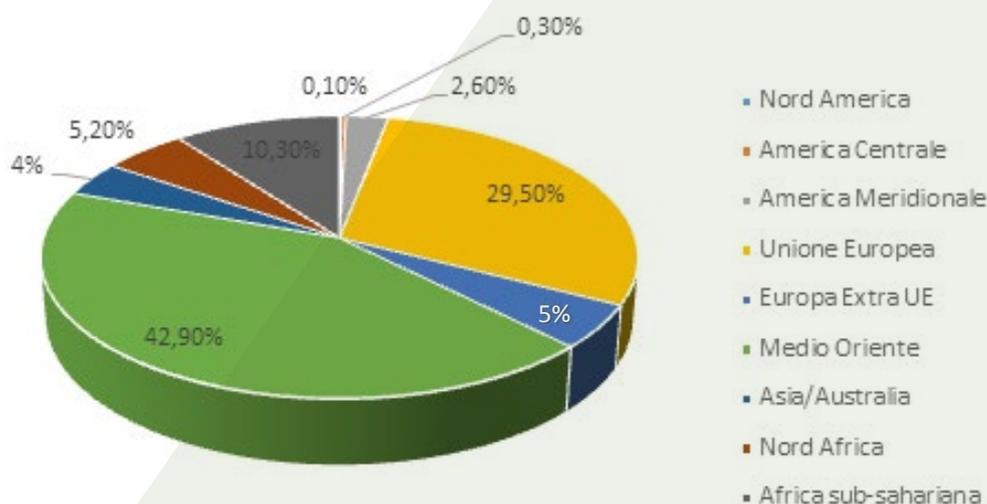
Dai dati raccolti emergono le seguenti evidenze: l'area geografica nella quale si concentrano le maggiori attività di business delle società italiane è il Medio Oriente dove nel 2015 si sono registrati 190,9 milioni di fatturato, con un'incidenza del volume complessivo dei ricavi all'estero pari al 42,9 per cento. Il Medio Oriente è storicamente un'area che ha visto prosperare non solo gli operatori della progettazione (specialmente quando il prezzo del petrolio stimolava soprattutto gli investimenti nell'oil & gas ma anche nelle costruzioni civili e industriali), ma anche gli altri attori di filiera, costruttori in primis. Al Medio Oriente fa seguito l'Unione Europea, esclusa l'Italia ovviamente per ragioni di focus sull'internazionalizzazione qui assunto, che con 131,3 milioni di fatturato realizzato nell'area incide per il 29,5 per cento. Il fatto che l'Unione Europea non sia il principale mercato di sbocco per le attività internazionali delle società di ingegneria non deve stupire. I mercati nazionali, infatti, se da un lato esprimono competitor in alcuni casi di gran lunga più attrezzati a servire la domanda locale, dall'altro, rispondono con forme più o meno palesi di protezionismo che in diversi casi tendono ad avvantaggiare l'offerta nazionale piuttosto che quella proveniente da altri mercati dell'area europea. Al terzo posto, in ordine di importanza, troviamo l'Africa sub-sahariana (10,3 per cento), ricca di occasioni di business per il mondo della progettazione soprattutto per il traino delle attività dei "donor" e degli altri organismi internazionali di cooperazione allo sviluppo. Pur essendo un'area interessante sotto il profilo commerciale, vale comunque la pena sottolineare in questa sede che questa parte di mondo si caratterizza per avere un forte rischio Paese che ne rende difficile, quando non impossibile, il presidio in loco "estero su estero". A questa parte di Africa segue, in ordine di importanza, il Nord (5,2 per cento), una volta fortino dell'imprenditoria nazionale, oggi sempre più complesso a causa delle "primavere" che si sono susseguite dal 2011 in avanti e che hanno reso i mercati locali (Egitto, Algeria, e Libia in primis) troppo caldi e rischiosi. Al Nord Africa fa seguito l'Europa extra-UE che, con 22,2 milioni di fatturato si attesta ad un'incidenza del 5 per cento. Ad attrarre sono soprattutto

La presenza italiana all'estero: stato dell'arte e prospettive future

2

Ripartizione del fatturato per area geografica

i Paesi dell'area dei Balcani (Albania, Macedonia, Bosnia-Erzegovina in testa), ma anche la Russia, le cui dimensioni la rendono sempre un target interessante per qualunque attività imprenditoriale (non fosse per l'instabilità della moneta locale), e la Turchia. Vengono poi, in ordine di importanza, l'Asia/Australia (18 milioni, 4 per cento), dove l'offerta italiana si concentra soprattutto in alcuni Paesi dell'ex area CSI quali ad esempio il Kazakistan e l'Azerbaijan, mentre fa fatica ad aggredire mercati più difficili ma non per questo meno importanti sotto il profilo commerciale (quale l'immensa Cina). Seguono poi, in ordine di importanza, l'America Meridionale (2,6 per cento), area nella quale l'ingegneria italiana ha da tempo un presidio di tutto rispetto, l'America Centrale che assommando 1,4 milioni incide per il solo 0,3 per cento e il Nord America con un minuscolo 0,1 per cento. Si trovano infine le Isole Caraibiche con un fatturato pressoché prossimo allo zero (cfr. Figura 7).



7 Ripartizione del fatturato all'estero (2015) per area geografica
fonte: elaborazioni OPRI su dati delle società.

LE PREVISIONI DI SVILUPPO

Oltre ad indagare la ripartizione del fatturato all'estero, è stato chiesto alle società di indicare le proprie previsioni di sviluppo su ciascuna delle poc'anzi menzionate aree geografiche. L'obiettivo, è quello di comprendere come le società guardano nel complesso ai mercati internazionali e valutare, eventualmente, l'esistenza di un "sentiment" comune. Analizzare tali aspettative appare di fondamentale importanza in quanto, qualunque siano i dati oggettivi che portano le società ad indirizzare i propri investimenti e sforzi verso un'area piuttosto che un'altra, sono soprattutto le prospettive di espansione nelle singole macro-aree e dei singoli Paesi che le compongono a portare le società a cercare delle modalità e delle forme di ingresso in selezionati mercati non locali.

Ecco nel seguito che cosa emerge dalle risposte date dal campione delle 36 società qui analizzate. L'area geografica alla quale le società guardano con maggiore ottimismo - anche in ragione della vicinanza geografica è l'Europa extra-UE. Le società che prevedono quest'area in crescita sono infatti il 61,1 per cento del totale, contro un 33,4 per cento che prevede un sostanziale mantenimento commerciale e di un limitato 5,5 per cento dei rispondenti che prospetta invece un trend in calo.

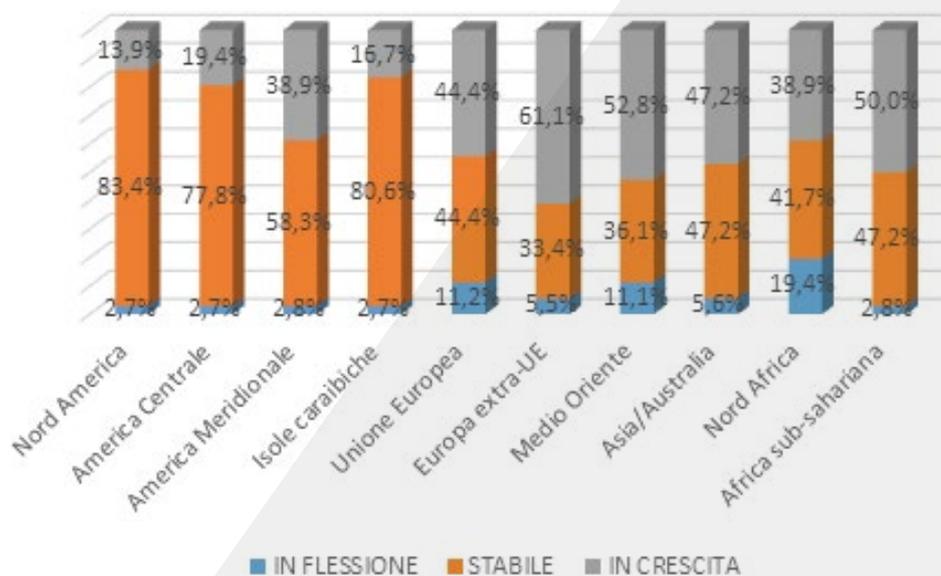
Segue poi il Medio Oriente, probabilmente anche in ragione del fatturato che esprimono in quest'area le società italiane, nonché una prevedibile tendenza rialzista del prezzo del petrolio che potrebbe far riprendere gli investimenti. Il 52,8 per cento delle società incluse nel campione ritiene che ci sarà una crescita mentre il 36,1 per cento prevede che il mercato medio-orientale rimarrà sostanzialmente stabile. Pochi invece i pessimisti: solo l'11,1 per cento ritiene che quest'area possa subire una contrazione nel futuro prossimo. Quanto all' Africa sub-sahariana (altra area di interesse e di presidio per le società italiane), i risultati dell'indagine mostrano solo un 2,8 per cento di pessimisti (che prospettano una flessione del mercato in quest'area) contro un 47,2 per cento che prevede stabilità e di un 50 per cento che si aspetta invece una crescita a breve.

Evidenze più o meno simili si possono trarre anche per l'Asia/Australia, dove le società che attendono una flessione incidono per il 5,6 per cento, mentre quelle che prevedono il mantenimento o una crescita del business nell'area sono in entrambi i casi in proporzioni congruenti (47,2 per cento), ma non in Nord Africa dove sembra prevalere la prudenza. Mentre il 38,9 per cento prevede una crescita, il 41,7 ritiene che il mercato nord-africano rimarrà stabile, mentre le società che prevedono una flessione assommano il 19,4 per cento.

La presenza italiana all'estero: stato dell'arte e prospettive future

Le previsioni di sviluppo

In aggiunta, mentre nel continente americano un giudizio netto di stabilità espresso dalla maggioranza assoluta dei rispondenti fa presumere più un atteggiamento di neutralità/disinteresse piuttosto che un vero giudizio maturato sulla base o di esperienze pregresse e/o di un vero interesse a monitorare il mercato d'oltreoceano, una nota particolare la merita il giudizio di "sentiment" per l'Unione Europea. Essa, è prevista stabile e in crescita da una stessa proporzione di rispondenti (44,4 per cento), mentre solo l'11,3 per cento prevede una flessione. Questo dato fa presumere che se da un lato vi sono delle società che guardano con interesse al mercato unico europeo e che, probabilmente, muoveranno qualche passo in più già a partire da quest'anno, dall'altro (forse i più scettici e non necessariamente i più pessimisti), ci sarà chi rimarrà "alla finestra" a vedere cosa succede prima di muovere la macchina commerciale (cfr. Figura 8).



8 Previsioni di sviluppo futuro per area geografica

fonte: elaborazioni OPRI su dati delle società.

A completamento dell'analisi di sentiment sugli sviluppi futuri delle diverse aree geografiche identificate, si è poi proceduto alla disamina analitica dei dati primari raccolti dalle società in merito ai singoli Paesi che queste ritengono più appetibili e che, pertanto, prevedono possano essere motivo di ingresso commerciale nel triennio 2017-2019.

SVILUPPO COMMERCIALE ALL'ESTERO: TRIENNIO 2017-2019

Una sezione del questionario sottoposto alle società dell'Oice era finalizzata a scattare un'istantanea dei Paesi nei quali le società prevedono di fare ingresso nel triennio 2017-2019. Anche se un'analisi approfondita delle frequenze con cui i vari Paesi per ciascuna area geografica vengono indicati appare superflua (anche in ragione delle uniche frequenze con cui alcuni Paesi/mercati vengono indicati), vale la pena invece sottolineare la ricorrenza con cui alcuni Paesi vengono citati dalle singole società come target primari per un'espansione commerciale nel prossimo triennio.

Ecco nel dettaglio quali mercati dovrebbero essere interessati da una più accentuata penetrazione da parte dell'imprenditoria made in Italy nel medio termine (entro il 2019).

In Nord America, USA e Canada sono nel mirino di qualche società ma appaiono essere mercati target ancora poco praticabili per le società nazionali. In entrambi i mercati infatti, la presenza delle società locali sia statunitensi che canadesi, nell'uno e nell'altro mercato, con dimensioni fuori da qualunque termine di comparabilità con le realtà operative italiane, rappresenta una barriera all'entrata notevole e difficilmente superabile nel breve periodo. La classifica delle Top International Design Firms di Engineering News Record mostra in maniera piuttosto marcata come il Nord America sia retaggio quasi esclusivo delle design firms locali. In America Centrale invece, ad essere menzionati con maggior frequenza sono soprattutto il Nicaragua, il Guatemala e l'Honduras. Paesi non semplici dal punto di vista del rischio politico, ma che da ormai diversi anni sono interessati da programmi di sviluppo internazionale che li rendono meritevoli di uno sguardo non disinteressato. Sempre nel continente americano, ma nello specifico dell'America Meridionale, il Perù sembra essere il target a cui le società italiane guardano con maggiore interesse nel prossimo triennio. Pare invece finito l'interesse verso il Brasile - che anni addietro aveva fatto gola a molti - alle prese (come citato nel capitolo dedicato alla situazione macro-economica mondiale) con un clima di recessione che difficilmente sarà risolvibile nel breve periodo. Infine, merita una specifica menzione, non mancano citazioni per Cuba come mercato di interesse per il triennio 2017-2019. La fine delle ostilità con gli Stati Uniti, e il rallentamento delle condizioni restrittive al commercio internazionale con l'isola caraibica, non hanno quindi lasciato indifferenti le realtà italiane di progettazione che vedono in Cuba un mercato ancora "vergine" e, potenzialmente, ricco di occasioni commerciali. Decisamente più corposo l'elenco dei Paesi europei a cui le società prevedono di rivolgere il proprio interesse nel triennio 2017-2019.

La presenza italiana all'estero: stato dell'arte e prospettive future

2

Sviluppo commerciale all'estero: triennio 2017-2019

Quanto a quelli aderenti all'Unione Europea, ad eccitare l'offerta sono soprattutto la Polonia e la Romania, entrambi Paesi piuttosto attivi nella pubblicazione di bandi europei sopra soglia. Si segnala inoltre un certo interesse verso la "ricca" Svezia, nonché un certo numero di società che dichiara di guardare con attenzione alla Francia. Lo spostamento del focus non solo verso i Paesi di più giovane industrializzazione e ingresso nell'Unione, ma anche verso mercati caratterizzati da un notevole grado di sviluppo (sia della domanda che dell'offerta), è senza ombra di dubbio un cambiamento di passo da parte dell'imprenditoria nazionale che inizia sempre più spesso a guardare con interesse a mercati più difficili in termini di accesso, ma decisamente più sicuri sia per i rischi endogeni ai singoli Paesi, che per la solidità ed affidabilità dei committenti. Fuori dall'Unione Europea, i Paesi maggiormente attenzionati della società italiane sono (in ordine alfabetico): Albania, Russia, Serbia e Turchia. Paesi che o per vicinanza geografica (è il caso dell'Albania), o per la presenza di un certo vantaggio competitivo d'immagine o di country of origin di pertinenza soprattutto di altre specializzazioni produttive ma che genera spill over positivi anche sulla progettazione (è il caso della Russia), o per un tasso di crescita che non può lasciare indifferenti (è il caso della Serbia), o per una presenza ormai consolidata di un numero notevole di imprese italiane che vi delocalizzano (è il caso della Turchia), presentano i "numeri" per poter spingere anche le società di più piccola dimensione a puntare una fidejussione in uno o più di questi Paesi. In Medio Oriente, invece, smaltita la "sbornia" verso gli Emirati Arabi Uniti e pur mantenendo un interesse quasi "ever green" per l'Arabia Saudita è Iran-mania. La presenza di un clima di stabilità politica all'interno del Paese e la persistenza di ingenti investimenti per la modernizzazione del tessuto industriale e infrastrutturale spingono sempre più società a vagliare con serietà le eventuali opportunità che potrebbero emergere dal presidio dell'area.

In Asia, è il Kazakhstan ad essere menzionato tra le mete preferite (Paese in cui il "sistema Italia" gode di amicizia verso le autorità locali), mentre sembra far paura il più grande mercato del mondo: la Cina. Pochissime le società che anche solo dichiarano di considerare una qualche forma di avvicinamento al mercato. Si segnala, infine, nell'area asiatica, la presenza di un numero non indifferente di società che vede nel Vietnam un possibile obiettivo di espansione internazionale. Infine l'Africa: in Nord Africa, tutti i Paesi dell'area del Maghreb suscitano l'attenzione delle società italiane. Forse più per tradizione che per la presenza di vere opportunità commerciali, le italiane mirano ad aumentare la propria presenza in Algeria, in Egitto, in Marocco, in Tunisia, ... e persino in Libia, oggi alle prese con una situazione politica complessa e di difficile soluzione nell'immediato. Al sud invece, l'interesse delle italiane è a

Le modalità di presenza all'estero: filiali o accordi strategici?

macchia di leopardo e riguarda grosso modo un numero considerevole di Paesi: Congo, Camerun, Costa d'Avorio, Etiopia, Ghana, Kenya, Mozambico, Uganda, Zambia, Zimbabwe, ecc.

LE MODALITÀ DI PRESENZA ALL'ESTERO: FILIALI O ACCORDI STRATEGICI?

Le evidenze raccolte e brevemente illustrate nei paragrafi precedenti in cui si è messa in luce la prestazione produttiva e commerciale realizzata dalle società italiane all'estero nel corso del 2015, nonché si è tracciato una possibile traiettoria di sviluppo futuro avendo riguardo alle aree e ai Paesi a cui le società guardano con maggiore interesse, sono completate da un'analisi mirata a comprendere come tali società fanno ingresso e si assicurano una presenza – più o meno stabile – sui mercati d'esportazione.

In particolare si sono analizzati i seguenti aspetti riguardanti l'organizzazione delle operazioni all'estero. L'identificazione e relativa quantificazione delle filiali locali; identificazione e relativa quantificazione delle joint venture o di altri accordi strategici temporanei con realtà locali, internazionali o nazionali quali joint venture, associazioni temporanee d'impresa o consorzi, il numero di dipendenti delle società all'estero, il numero di consulenti impiegati all'estero per favorire, agevolare o rendere possibile lo sviluppo operativo in ciascun Paese selezionato.

Complessivamente – per il campione di società analizzato in questo Rapporto – si contano: 160 filiali, 238 joint venture, 2.581 dipendenti “espatriati” e 498 consulenti locali.

La prevalenza del ricorso alle joint venture – come già messo in evidenza nel Rapporto dell'anno precedente in uno studio dedicato svolto da Opri proprio finalizzato a comprendere le diverse modalità di ingresso nei Paesi d'esportazione - emerge come le società, giustamente in ragione delle proprie caratteristiche strutturali e dei Paesi verso cui più frequentemente rivolgono la propria offerta, tendano a preferire modalità “soft” di penetrazione e permanenza (quali gli accordi di collaborazione temporanea di scopo con altre realtà operative), piuttosto che optare per la creazione di branch locali e il sostenimento di investimenti diretti all'estero che la delocalizzazione comporta. Notevole anche il ricorso all'espatrio dei dipendenti: 2.581 a fronte dei 7.635 dichiarati complessivamente dalle società incluse nel campione (il 33,8 per cento della forza lavoro complessiva).

Le filiali estere

Importante anche il ricorso a consulenti all'estero, ossia a figure tecniche o commerciali reperite sui mercati locali che assommano complessivamente a 498 unità.

LE FILIALI ESTERE

Tra le varie modalità di presidio dei mercati internazionali, la creazione e gestione di filiali locali è senza ombra di dubbio la modalità più efficace ed efficiente per assicurarsi il presidio del territorio nonché, in alcuni casi, una via obbligata per operare e per assicurarsi contratti locali. Tuttavia, si tratta di una forma di internazionalizzazione che presenta un certo grado di rigidità a fronte degli investimenti (e di conseguenza di difficile smobilitazione dei capitali) che questa modalità di andare all'estero comporta. L'analisi delle risposte date al questionario da parte delle società incluse in questo rapporto mostra le seguenti evidenze. Complessivamente le 36 società incluse nel campione assommano 160 filiali estere così suddivise per area geografica.

In Nord America l'unico Paese in cui vi è una filiale italiana sono gli Stati Uniti a conferma di quanto detto in precedenza, ossia che il mercato statunitense seppur faccia gola vista la dimensione e l'appetibilità, è di fatto poco avvicicabile da parte del sistema d'offerta italiano. In America Centrale appaiono presenze di branch italiane in El Salvador, Guatemala e Honduras. Più folta la rappresentanza italiana in Sud America dove troviamo filiali in Argentina, Bolivia, Brasile, Cile, Ecuador, Perù, Uruguay e Venezuela.

In Europa, invece, sia nell'area dell'Unione che nei paesi extra-UE si evince una buona capacità dell'imprenditoria nazionale a mantenere un presidio "estero su estero". Quanto all'Unione si rintracciano filiali in Belgio, Bulgaria, Croazia, Germania, Malta, Olanda, Polonia, Romania, Slovenia e Ungheria, mentre fuori dall'Unione le italiane si trovano in Albania, Armenia, Bosnia Erzegovina, Kosovo, Macedonia, Moldova, Montenegro, Russia, Serbia, Turchia e Ucraina.

Ottimo anche il presidio del Medio Oriente dove le società incluse nel campione denunciano filiali locali in Afghanistan, Arabia Saudita, Emirati Arabi Uniti, Iran, Iraq, Israele, Kuwait, Oman e Qatar. In Asia/Australia invece compaiono branch italiane in Azerbaijan, Cina, Corea del Nord e del Sud, Filippine, Georgia, Hong Kong, India, Indonesia, Kazakhstan, Malesia, Turkmenistan e Vietnam.

Quanto all'Africa, al Nord le italiane sono localizzate in Algeria, Egitto, Libia e Marocco. Al Sud invece troviamo filiali nei seguenti Paesi: Angola, Congo, Etiopia, Ghana, Gibuti, Kenya, Madagascar, Mauritius, Mozambico, Sud Africa e Zambia. Infine, nelle Isole caraibiche si segnalano due sole filiali entrambe a: Trinidad e

Tobago. La Figura 9 mostra i paesi in cui si conta almeno una filiale delle 36 società incluse nel campione oggetto di analisi in questo rapporto. La Tabella 2 invece, contiene la lista dei Paesi per ciascuna area geografica dove sono localizzate le filiali.



9 Dislocazione geografica delle filiali italiane nel mondo

fonte: elaborazioni OPRI su dati delle società.

Nord America	America Centrale	America Meridionale	Isole Caraibiche	Unione Europea	Europa Extra UE	Medio Oriente	Asia/Australia	Nord Africa	Africa subsahariana
Usa	El Salvador	Argentina	Trinidad e Tobago	Belgio	Albania	Afghanistan	Afghanistan	Algeria	Angola
	Guatemala	Bolivia		Bulgaria	Bosnia Erzegovina	Arabia Saudita	Azerbaijan	Egitto	Congo
	Honduras	Brasile		Croazia	Kosovo	EAU	Cina	Libia	Etiopia
		Cile		Germania	Macedonia	Iran	Corea del nord	Marocco	Ghana
		Ecuador		Malta	Moldova	Iraq	Corea del sud		Gibuti
		Perù		Olanda	Montenegro	Israele	Filippine		Kenya
		Uruguay		Polonia	Russia	Kuwait	Georgia		Madagascar
		Venezuela		Romania	Serbia	Oman	Hong Kong		Mauritius
				Slovenia	Turchia	Qatar	India		Mozambico
				Ungheria	Ucraina		Indonesia		Sud Africa
							Kazakhstan		Zambia
							Malesia		
							Turkmenistan		
							Vietnam		

Tabella 2 - Dislocazione geografica delle filiali italiane per area geografica

fonte: elaborazioni OPRI su dati delle società.

JOINT VENTURE E ALTRI ACCORDI DI COLLABORAZIONE TEMPORANEA

Alternativa alla creazione di filiali locali è l'adesione ad accordi di collaborazione con competitor (nazionali e non) o altre imprese di filiera (quali le imprese di costruzione) e la creazione di compagini di scopo quali joint venture, associazioni temporanee di impresa o consorzi. Questi accordi di collaborazione sono molto praticati sia perché sono funzionali all'ottenimento di contratti da parte di donatori e di altre organizzazioni internazionali, sia perché consentono una ripartizione dei rischi relativi all'attività all'estero su più attori.

Dall'analisi dei questionari raccolti dalle società incluse in questo campione ecco dove si trovano le principali società di scopo che i player italiani creano per assicurarsi il presidio dei mercati internazionali.

Complessivamente le società incluse nel campione dichiarano 238 accordi di collaborazione internazionale (joint venture, associazioni temporanee o consorzi). Scarsa la presenza negli Stati Uniti anche per il tramite di joint venture con una sola presenza in loco. Sempre nel continente americano si segnalano accordi di collaborazione al centro in El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua e Panama, al Sud in Brasile, Argentina e Paraguay, e nelle Isole Caraibiche (Giamaica, Haiti e Repubblica Dominicana).

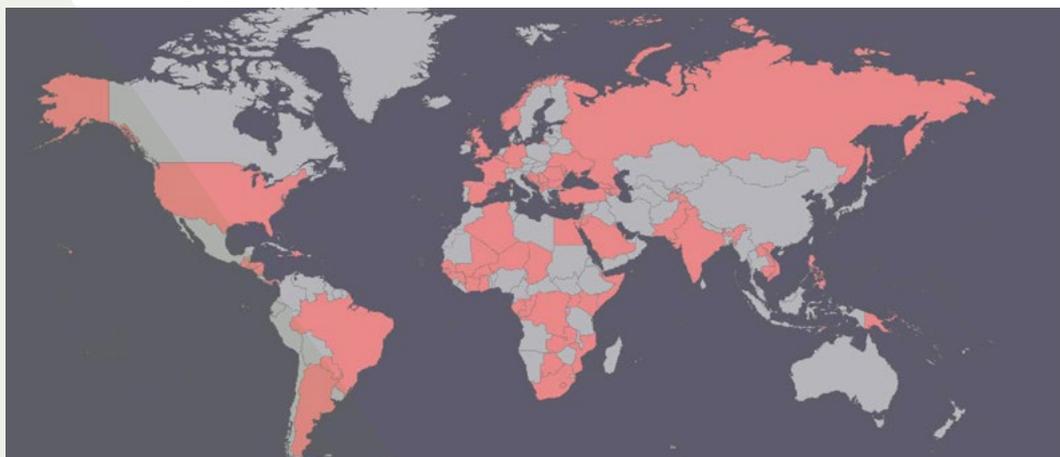
Maggiore la presenza di accordi in Europa sia nell'area dell'Unione Europea (Romania, Belgio, Bulgaria, Cipro, Croazia, Francia, Germania, Romania e Spagna), che nei Paesi extra UE dove si segnalano presenze in Albania, Armenia, Bosnia Erzegovina, Regno Unito, Kosovo, Macedonia, Moldova, Montenegro, Russia, Serbia, Turchia e Ucraina.

In Medio Oriente si contano joint venture nei Paesi che sono tradizionalmente presidiati dalle società di engineering italiane quali Afghanistan, Arabia Saudita, Kuwait, Giordania, Libano e Qatar, mentre in Asia/Australia, oltre ai tradizionali presidi quali Azerbaijan, Georgia e Tajikistan si trovano presenze anche in Paesi più remoti quali Cambogia, Filippine, Laos, Papua Nuova Guinea, Timor Est e Vietnam, oltre a mercati più grandi e dinamici quali India e Pakistan. Forte invece la presenza di accordi di collaborazione in Africa. Al Nord nelle tradizionali Algeria, Egitto e Marocco. Al Sud invece la presenza è davvero notevole (e comprensibilmente praticata in collaborazione con altri player). Se si escludono i paesi del Maghreb dove l'imprenditoria è presente, l'impronta italiana nel continente africano è in ben 26 Paesi su 54. La Figura 10 mostra i paesi in cui si conta almeno un accordo di

La presenza italiana all'estero: stato dell'arte e prospettive future

Joint venture e altri accordi di collaborazione temporanea

collaborazione internazionale siglato dalle 36 società incluse nel campione oggetto di analisi in questo rapporto. La Tabella 3, invece, contiene la lista dei Paesi per ciascuna area geografica dove sono localizzate.



10 Dislocazione geografica delle filiali italiane nel mondo

fonte: elaborazioni OPRI su dati delle società.

N o r d America	A m e r i c a Centrale	A m e r i c a Meridionale	Isole Caraibiche	Unione Europea	Europa UE	Extra	Medio Oriente	Asia/Australia	Nord Africa	Africa sub- sahariana
Usa	El Salvador	Brasile	Giamaica	Romania	Albania		Afghanistan			
A r a b i a saudita	Azerbaijan	Algeria	Botswana							
	Guatemala	Argentina	Haiti	Belgio	Armenia		Kuwait	Cambogia	Egitto	Burkina Faso
	Honduras	Paraguay	R e p . Dominicana	Bulgaria	B o s n i a Erzegovina		Giordania	Filippine	Marocco	Burundi
	Nicaragua			Cipro	Regno Unito		Libano	Georgia		Chad
	Panama			Croazia	Kosovo		Qatar	India		Congo
				Francia	Macedonia			Laos		Costa d'Avorio
				Germania	Moldova			Pakistan		Gabon
				Romania	Montenegro			Papua Nuova Guinea		Ghana
				Spagna	Russia			Tajikistan		Gibuti
					Serbia			Timor est		Guinea Bissau
					Turchia			Vietnam		Guyana
					Ucraina					Kenya
										Lesotho
										Madagascar
										Malawi
										Mali
										Mauritius
										Mozambico
										Niger
										Nigeria
										Ruanda
										Senegal
										Sierra Leone
										Somalia
										Sud Africa
										Tanzania
										Uganda
										Zambia

Tabella 3 - Dislocazione geografica delle joint venture italiane per area geografica

fonte: elaborazioni OPRI su dati delle società.

GLI ADDETTI COMMERCIALI

A completamento dell'analisi dedicata alle modalità con cui le società presidiano i mercati d'esportazione un ultimo aspetto merita considerazione a parte e riguarda il numero di addetti con funzioni principalmente di sviluppo commerciale (business development) al di fuori dei confini nazionali. Sulla base dei dati raccolti dalle 36 società incluse nel campione si evince che la forza lavoro dedicata a questa importante e delicata attività è complessivamente pari a 177. Se paragonato al numero complessivo di addetti (7.635) si possono agevolmente desumere due considerazioni di natura qualitativa che, a parere di chi scrive, necessitano di una seria valutazione. Innanzitutto, questo numero appare essere troppo ristretto. Presidiare i mercati internazionali richiede personale dedicato che abbia conoscenza e consapevolezza di come si possono cogliere i segnali (talvolta deboli) di sviluppo dei mercati d'esportazione. In secondo luogo, la crescente diversificazione delle competenze richieste ai professionisti nel contesto competitivo odierno. Alle capacità e competenze tecniche in senso stretto, sono richieste delle capacità e competenze commerciali che non si limitano alla sola gestione delle relazioni con il cliente ma si estendono, sempre più di frequente, anche alle attività di scouting e di market intelligence sui mercati internazionali finalizzate allo sviluppo dell'attività non domestica.

LA PENETRAZIONE DEI SISTEMI BIM NELLE SOCIETÀ DEL CAMPIONE

Ormai sulla bocca di tutti, anche per effetto dell'entrata in vigore - in patria - del nuovo codice degli appalti e - in Europa - di codici dei contratti pubblici che vanno di pari passo, il **BIM**, building information modeling, è ormai diventato un fenomeno di cambiamento e di innovazione radicale per tutto il mondo della progettazione. Non solo per le sue specifiche tecniche, ma anche - e soprattutto - perché l'introduzione di questo modello di progettazione collaborativa e, in cascata, del processo produttivo, è sempre più spesso richiesto dalla committenza. Sembra, infatti, che la committenza abbia capito prima dell'offerta l'importanza di questo nuovo strumento e la necessità di digitalizzare e di rendere accessibile l'enorme mole di dati che vengono generati lungo l'intero processo di ideazione, produzione e messa in funzione del prodotto costruito, anche dopo la fase di delivery. La tecnologia **BIM** offre molteplici vantaggi come: maggiore efficienza e produttività, meno errori, meno tempi morti, meno costi, maggiore interoperabilità, massima condivisione delle informazioni, un controllo più puntuale e coerente del progetto. E non è un caso che in alcune nazioni europee, Danimarca, Finlandia, Norvegia e Regno Unito nello specifico, il **BIM** è un requisito obbligatorio per la partecipazione alle gare per l'aggiudicazione di contratti pubblici, anche a prescindere dall'importo delle stesse (come nel caso della Norvegia e della Finlandia).

Se ne evince quindi la strategicità per tutte quelle società - come quelle rappresentate in questo rapporto - che si interfacciano con la committenza estera anche se - in prospettiva - riguarderà tutti gli attori della progettazione, anche quelli che sono maggiormente radicati ad una condizione di interesse rivolto interamente al mercato nazionale. Non era pertanto evitabile indagare il grado di penetrazione dei sistemi **BIM** all'interno delle società qui analizzate che, per proiezione internazionale, dovrebbero essere quelle maggiormente attrezzate a cogliere la sfida dell'innovazione tecnologia e della digitalizzazione della progettazione. Nonché valutare anche la presenza di una nuova figura professionale all'interno delle società, ossia il **BIM manager**. I **BIM manager** sono figure manageriali con spiccate capacità di utilizzo ed esperienza dei sistemi **BIM** che si assumono la responsabilità globale per la creazione del modello costruito e delle informazioni sviluppate durante la costruzione. In aggiunta, i **BIM manager** sono incaricati del coordinamento della squadra progettuale con gli altri attori che intervengono in cascata, contractor, subappaltatori, e cliente.

Ecco cosa emerge: nelle 36 società che compongono il campione vi sono 395 progettisti che utilizzano il **BIM** e 78 **BIM manager**. Se considerati in rapporto con

La presenza italiana all'estero: stato dell'arte e prospettive future

2

La penetrazione dei sistemi BIM nelle società del campione

il numero complessivo dei progettisti dichiarati dalle società (4.012) se ne evince un'incidenza del 9,8 per cento. Ancora poco quindi soprattutto se paragonato alla "febbre del BIM" che anima i committenti (interessati ai risparmi che l'efficiente gestione del ciclo progettuale consente) e i legislatori (sempre più spesso tentati a prescrivere l'obbligatorietà legislativa di questo strumento).

all.1

42 società di ingegneria e architettura

3TI Progetti S.p.A.
A.B.D.R. Architetti Associati S.r.l.
Agriconsulting S.p.A
AIC Progetti S.p.A.
ambiente s.c.
APS S.p.A
A.R.S. Progetti S.p.A.
Cooprogetti S.C.R.L.
Cooprogetti S.C.
D'Appollonia S.p.A.
DBA Group S.r.l.
deStudio Società di Ingegneria S.r.l.
E.T.C. Engineering S.r.l.
F&M Ingegneria S.p.A.
Finepro S.r.l.
G.T. Engineering S.r.l.
HMR S.r.l
Hydea S.p.A.
Hydrodata S.p.A.
Impel Systems S.r.l.
IN.CO.SE.T. S.r.l.
Ingegneri Riuniti S.p.A.
Integra AES S.r.l
Intertecno S.p.A.
IRD Engineering S.r.l.
Italconsult S.p.A.
Italferr S.p.A.
Kairos Engineering S.r.l.
Lotti Ingegneria S.p.A.
NET International S.p.A.
Pegaso Ingegneria S.r.l
Politecnica Ingegneria ed Architettura S.C.
Proger S.p.A.
Seteco Ingegneria S.r.l.
Sogesid S.p.A.
SPEA Engineering S.p.A.
T.E.C.N.I.C. Consulting Engineers S.p.A.
TECHNIP Italy S.p.A.
Tecno Habitat S.p.A.
Tecnosistem S.p.A.
Technital S.p.A.
VDP S.r.l

■ 6 Società' sono state escluse dal campione analizzato in quanto non idonee alla finalità del presente Rapporto.

all.2





DOHA (QATAR) - Red Line South della metropolitana di Doha
(2015 - in corso)



ROMANIA - Riqualificazione della tratta ferroviaria Brasov - Simeria, Sighisoara - Coslariu
(2014 - in corso)

F&M Ingegneria SpA



MOSCA (RUSSIA) - Bulgari Hotel & Resort
(2015 - in corso)



AL BATINAH (SULTANATE OF OMAN) - Logistic Area Batinah
(2014 - in corso)



YEREVAN (ARMENIA) - Centro oncologico di eccellenza
(2015 - in corso)



ADDIS ABABA (ETHIOPIA) - Ethio-European Business School (EEBS) and
Business Innovation Centre (BIC) (2016 - in corso)



ABDR Architetti Associati S.r.l - CASABLANCA (MAROCCO)
- stazione dell'Alta Velocità (in corso)



APS S.p.A. - OSWIECIM (POLONIA) - Synthetic Rubber Plant
(2015)



A.R.S.Progetti S.p.a. - CHIRUNDU (ZAMBIA) - Technical Assessment and Design for the Rehabilitation of the Sir Otto Beit Suspension Bridge (2015)



IRD ENGINEERING S.r.l. - MACEDONIA - Direzione Lavori di costruzione dell'autostrada Demir Kapija - Smokvica (2016)



ITALFERR S.p.A. - DOHA (QATAR) - Progettazione Red Line North della Metropolitana (2016 - in corso)



LOTTI INGEGNERIA S.p.A. - TERRITORI OCCUPATI/PALESTINA - Progetto rete idrica di Gaza a partire dal nuovo impianto di desalinizzazione (2016)



NET Engineering International S.p.a. - BULGARIA - Ammodernamento della
Linea ferroviaria Ruse-Varna (2009 - 2011)



PROGER S.p.A. - MOSCOW (RUSSIA) - VTB Arena Park
(2013 - in corso)



SETECO INGEGNERIA S.r.l. - BORDEAUX (FRANCIA) -
Ponte Bordeaux (2010-2013)



VDP S.r.l. - NAIROBI (KENYA) - NaMSIP project - Studi ambientali e sociali per la riqualificazione
di mercati e stazioni ferroviarie nell'area metropolitana di Nairobi (2015 - 2016)

oice

Associazione delle organizzazioni di ingegneria,
di architettura e di consulenza tecnico-economica



A cura dell'ufficio
internazionalizzazione OICE

via Flaminia 388, 00191 Roma (Italia)

Tel: +39 06 80687248

Fax: +39 06 8085022

www.oice.it - info@oice.it



oice

Associazione delle organizzazioni di ingegneria,
di architettura e di consulenza tecnico-economica



A cura della dell'ufficio
internazionalizzazione OICE

via Flaminia 388, 00191 Roma (Italia)

Tel: +39 06 80687248

Fax: +39 06 8085022

www.oice.it - info@oice.it

redatto con il contributo di:

