

costruttori romani

costruttori romani

Tariffa R.O.C. - Poste Italiane S.p.A.
Spedizione in Abbonamento Postale
D.L. 35/2003 (conv. In L. 27/02/2004 n. 46)
art. 1, comma 1, DCB Roma

costruttori
romani

n. 4 aprile 2012 - Mensile dell'ACER - Nuova serie - Anno XXVI



**VADO
ALL'ESTERO?**



APRILE 2012

**VADO
ALL'ESTERO?**

Costruttori Romani
mensile dell'ACER
Associazione Costruttori Edili
di Roma e Provincia

n. 4 aprile 2012
Nuova serie - Anno XXVI

Direttore responsabile
Eugenio Batelli

Direttore editoriale
Angelo Provera

Redazione
Fabio Cauli

Fotografie
Archivio ACER
Paolo Cornia
123RF

Art direction
Novella Carè

Editing, impianti e stampa
Marchesi Grafiche Editoriali S.p.A.

Direzione, redazione
00161 Roma Via di Villa Patrizi, 11
Tel. 06 440751 Fax 06 44075510
costruttoriromani@acerweb.it

Una copia: 2,58 euro
Abbonamento annuo: 20,65 euro
Editrice Gestedil srl
00161 Roma Via di Villa Patrizi, 11

ACER, Direttore generale
Alfredo Pecorella

associato



EDITORIALE

- 2 Resto in Italia... se migliorano le condizioni di lavoro**
di Eugenio Batelli

TESTIMONIANZE

- 4 Il commercio globale delle imprese passa attraverso l'ex-ICE**
Intervista a Roberto Luongo,
Responsabile Dip. Promozione
dell'Internazionalizzazione
di Matteo Morichini
- 8 Con tradizione e innovazione l'Italia costruisce oltre confine**
Intervista a Giandomenico Ghella,
Responsabile ANCE, Comitato Lavori all'Estero
di Fabio Cauli
- 12 Il Ministero degli Esteri aiuta le imprese ad esportare il "Made in Italy"**
Intervista a Maurizio Melani,
Direttore Generale per la promozione
del Sistema Paese, MAE
di Anna Maria Greco
- 16 Fare business all'estero? Il nostro mercato è il mondo**
Intervista a Luisa Todini, Presidente
di Todini Costruzioni Spa
e del Comitato Leonardo
di Fabio Cauli
- 20 Perché rimanere?**
di Carlo Muratori,
Gruppo GI Acer
- 22 Per le nuove occasioni di lavoro i giovani imprenditori guardano oltre frontiera**
Intervista a Alessio Rossi,
Presidente GI di Unindustria
di Elisabetta Maggini
- 24 Sviluppo Lazio, imprenditoria e mercati esteri. Gli strumenti regionali a sostegno delle Pmi**
di Enrica Bagnolini,
Resp. Internazionalizzazione
ed Estero di Sviluppo Lazio
- 26 Simest, obiettivo internazionalizzazione**
di Roberto Saporito,
Dip. Promozione e Marketing, Simest

- 28 L'offerta di Sace per le imprese del settore edile**
di Gianluca Magistri, Resp. Relazioni
Istituzionali, Internazionali e rete, Sace

EXTRA

31 Rapporto ANCE 2011

FATTI

- 38 Attrarre gli investimenti esteri per crescere**
di L.C.

ECONOMIA

- 42 Imprese e lavoratori lanciano un appello alle Istituzioni**

LA NOSTRA STORIA

- 44 Esistono i quartieri?**
di Federico Scarpelli

ACERNEWS

- 47 PIANO CASA REGIONALE: APPROVATA LA SECONDA CIRCOLARE ESPLICATIVA**
di Pierluigi Cipollone
- 50 AVVALIMENTO E ATI. IL C.D. AVVALIMENTO ESTERNO E INTERNO**
di Gianluca Celata
- 52 NEWS WEB**



EDITORIALE

Resto in Italia... se migliorano le condizioni di lavoro

Andare a lavorare all'estero deve rappresentare un arricchimento, un completamento, un'opzione in più. Non un arrendersi rispetto all'insostenibilità delle condizioni di lavoro in Italia.



di **Eugenio Batelli** Presidente ACER

Trasferire la propria attività all'estero, fuori dai confini nazionali, è una suggestione che oggi può affacciarsi nei pensieri di un imprenditore.

In un periodo in cui le prospettive, sia nel settore pubblico che in quello privato, sono estremamente preoccupanti, la possibilità di misurare le proprie potenzialità in altri mercati può rivestire un forte interesse.

L'attrattiva di paesi nei quali non si debbano aspettare lunghissimi mesi prima di incassare i mandati di pagamento o impantanarsi in anni di pastoie burocratiche per avviare un intervento edilizio è forte, se confrontata con la situazione del nostro Paese.

Ma la scelta di operare all'estero deve essere tale, cioè una meditata scelta imprenditoriale, non una costrizione. L'estero deve rappresentare un arricchimento, un completamento, un'opzione in più, non un arrendersi rispetto all'insostenibilità delle condizioni di lavoro in Italia.

Dobbiamo impedire la fuga delle nostre aziende, perché ciò si tradurrebbe, inevitabilmente, in una sconfitta del nostro Paese, oltre che in una perdita economica.



BISOGNA AVERE IL CORAGGIO DI METTERE MANO AD UNA INTELLIGENTE REVISIONE DELLE SPESE, CHE PRIVILEGI QUELLE PRODUTTIVE. SOLO IN QUESTO MODO SI POTRÀ DARE ALL'ECONOMIA QUELLA SCOSSA ENERGICA CHE CONSENTA DI RIAVVIARE IL MOTORE.

Allora dobbiamo ridefinire il quadro di riferimento in modo tale che operare imprenditorialmente nel settore edilizio non rappresenti un azzardo o addirittura l'anticamera del fallimento.

Vanno superati quegli ostacoli che negli ultimi anni hanno impedito al settore edile di svolgere la funzione che gli è propria in tutte le contingenze economiche negative: quella anticiclica, di primo comparto sul quale puntare per far ripartire l'economia.

Ad esempio dobbiamo meditare, anche coinvolgendo l'Europa, sui contenuti del Patto di Stabilità degli Enti locali. Così com'è non funziona, addirittura impedisce di spendere quanto disponibile. In più non considera la spesa corrente che, negli ultimi anni, è cresciuta in modo esponenziale.

Bisogna avere il coraggio di mettere mano ad una intelligente revisione delle spese, che privilegi quelle produttive. Solo in questo modo si potrà dare all'economia quella scossa energetica che consenta di riavviare il motore.

Altra necessità è quella di restituire certezze agli obblighi contrattuali assunti dalle Amministrazioni nei confronti delle imprese.

Oggi solo quest'ultime sono tenute al rispetto delle regole contrattuali, mentre gli adempimenti degli

enti committenti, a partire da quello sulla tempestività dei pagamenti, rimangono sulla carta.

È una situazione inaccettabile che sta distruttando anche le aziende più solide.

Per le imprese che operano nel settore privato, negli interventi di nuove costruzioni o di recupero urbano, l'ostacolo più forte continua ad essere quello delle lungaggini burocratiche, della sovrapposizione di competenze, dei veti incrociati.

La gestione dei programmi urbanistici deve avere l'orologio tarato sui mesi, anziché sui decenni.

In questo modo, oltre a penalizzare i nostri imprenditori, si scoraggiano anche gli investitori esteri che preferiscono puntare su paesi meno a rischio quanto a tempistiche di attuazione.

Ho accennato soltanto ad alcuni temi per evidenziare come oggi troppi siano i disincentivi a lavorare nel nostro Paese.

Sono situazioni anacronistiche che soprattutto il pesante fardello della recessione in corso ci deve spingere a superare.

Si può fare e si deve fare.

Allora avrà un senso vero quello di valutare l'ingresso nel mercato estero. Una libera scelta e non una fuga obbligata dal nostro Paese. ■

Il commercio globale delle imprese passa attraverso l'ex-ICE

L'Agenzia ha il compito di sviluppare e promuovere i rapporti economici e commerciali italiani con l'estero, con particolare attenzione alle esigenze delle Pmi. Ma nella classifica mondiale sulla competitività l'Italia è solo 42^a dietro a Filippine, Portogallo e Messico.

Intervista > **Roberto Luongo** (Responsabile Dip. Promozione dell'Internazionalizzazione)

di **Matteo Morichini**

Prestazione economica. Efficienza del Governo. Efficienza del settore privato. Infrastrutture. È attraverso l'analisi di questi quattro fattori che l'*International Institute for Management Development* misura la competitività economica delle nazioni. In testa alla classifica ci sono Hong Kong, Stati Uniti, Singapore e Svezia mentre l'Italia occupa la 42^a casella, dietro a Paesi come Filippine, Portogallo e Messico. C'è di più: secondo la Banca Mondiale siamo al 87° posto come facilità di fare

business. Al 158° come abilità nel far rispettare i contratti. Al 77° come aperture di nuove attività ed al 134° sul fronte fiscalità. Peggio di noi ci sono solo alcune nazioni africane e vari Paesi del terzo mondo. Un disastro a 360 gradi del quale ci si accorge non appena si tenta di aprire la più basilare delle attività, tipo un modesto take-away alimentare. Divieti, controlli, notai, cavilli, normative confuse,

insulse e deficitarie. Immaginatevi dunque l'eccezionale difficoltà di chi, come le imprese edili, deve investire tempo ed ingenti risorse in un paese allo sbando, dove le banche non danno prestiti ed i progetti infrastrutturali sono ridotti a un lumicino.

L'AGENZIA SVOLGE LE ATTIVITÀ UTILI AL PERSEGUIMENTO DEI COMPITI AD ESSA AFFIDATI E, IN PARTICOLARE, OFFRE SERVIZI DI INFORMAZIONE, ASSISTENZA E CONSULENZA ALLE IMPRESE ITALIANE CHE OPERANO NEL COMMERCIO INTERNAZIONALE E PROMUOVE LA COOPERAZIONE NEL SETTORE INDUSTRIALE, AGRICOLO E AGRO-ALIMENTARE, DELLA DISTRIBUZIONE E DEL TERZIARIO, AL FINE DI INCREMENTARE LA PRESENZA DELLE IMPRESE ITALIANE SUI MERCATI INTERNAZIONALI.



Roberto Luongo

Nel 2004 il fatturato dei progetti interni ed esteri delle imprese di costruzioni si equivalevano. Otto anni dopo la forbice si è allargata a dismisura con il fatturato estero cresciuto del 150% mentre quello italiano è addirittura calato. Non sorprende dunque che molte imprese di costruzioni cerchino nuove commesse in giro per il mondo.

Ne abbiamo parlato con il dott. Luongo che dal 2011, in seguito alla soppressione dell'ICE, ha assunto il ruolo di Dirigente Delegato per l'ordinaria amministrazione dell'Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane.

» **Dott. Luongo, perché all'estero è tutto più facile?**

La domanda interna è molto scarsa. Le imprese cercano di riversarsi nei mercati internazionali dove esistono più sbocchi. Il mercato italiano è una tenaglia da cui fuggire e si cercano nuovi avamposti in India, Cina, Brasile, Messico, Sudafrica. Paesi dove si ottengono commesse per grandi investimenti infrastrutturali nelle perforazioni, tunnel, dighe, autostrade, ferrovie, settori in cui le nostre imprese hanno esperienza e know-how. In sintesi all'estero c'è più sviluppo e più crescita.

» **Qual è il vostro ruolo e cosa vi chiedono le imprese?**

Noi forniamo business intelligence e informazioni attraverso il nostro network di uffici esteri. Abbiamo una collaborazione solida con l'ANCE con la quale è stato organizzato un workshop sulle costruzioni in Turchia per favorire nuove opportunità e creare sinergie con i costruttori turchi, molto aggressivi ed efferati in materia. E questo ha portato a nuove collaborazioni nell'Asia centrale e nel Golfo. Poi organizziamo seminari in Croazia, Romania, Brasile e Polonia, dove assieme ad un'impresa turca un costruttore italiano si è aggiudicato l'appalto per la metropolitana.

» **Colossi come Impregilo, Astaldi e Bonatti puntano molto sull'estero. Quali altre imprese hanno fatto bene fuori dai nostri confini e perché?**

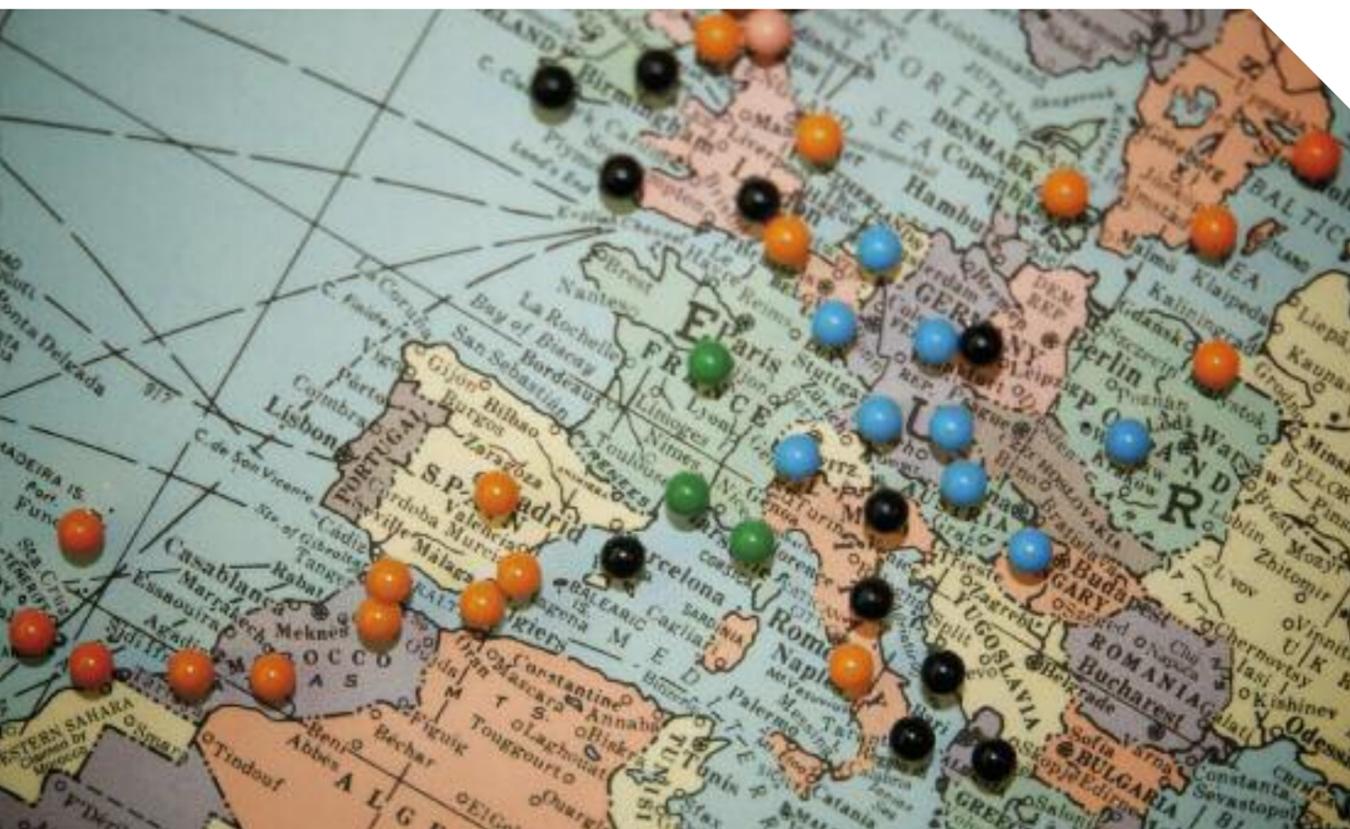
Come internazionalizzazione l'ANCE parla di risultati positivi per molte medie imprese; quelle più forzate nel cercare sbocchi in posti come Qatar ed Emirati. Ma le imprese non ci danno riscontri immediati, si scoprono mesi o anni dopo. Parte del nostro lavoro è creare incontri bilaterali e stabilire i contatti con le infrastrutture locali.

» **Con quali imprese italiane interagite maggiormente?**

La nostra promozione e assistenza è a largo spettro. Ci occupiamo di tutti i settori principali dell'export come tessile, abbigliamento, calzature, gioielleria, arredamento, design, agro-alimentare, settore edile. Il Made in Italy. La meccanica strumentale, per esempio, ha 44 miliardi di saldo attivo. Poi macchinari, impianti, tecnologie, lavorazione di plastica, metalli, vetro. Organizziamo fiere, workshop, seminari, mettiamo in contatto le imprese attraverso 700 iniziative promozionali l'anno, dedicate a tutti i 70 settori merceologici, inclusi strumenti musicali e nanotecnologie per l'innovazione.

» **E nonostante le tante eccellenze ci troviamo sull'orlo del precipizio. Ma le Istituzioni danno una mano? Ed andare all'estero è l'unica soluzione per evitare il fallimento?**

Nel luglio scorso fummo sciolti. Un'idea scellerata. Ora ci stiamo ristrutturando per rispondere alle esigenze di mercato. In quattro mesi abbiamo creato 200 iniziative. Stiamo partendo per il Brasile con 200



CHI È ROBERTO LUONGO

Dopo aver conseguito la Laurea in Scienze Politiche a indirizzo internazionale, Roberto Luongo ha rivestito ruoli diversi nell'ambito dell'ICE che lo hanno portato a ricoprire cariche operative a sostegno delle Pmi italiane e della promozione del Made in Italy nel mondo.

Dirigente dal 1991, la sua formazione si è consolidata nei mercati internazionali che lo hanno visto a capo degli uffici ICE di Kuwait, Praga e New York – con ruolo anche di coordinatore della rete ICE in USA – e Istanbul. Dal 2010 è il Direttore del Dipartimento Promozione dell'Internazionalizzazione a Roma, con il compito di coordinare, in collaborazione con il Ministero dello Sviluppo Economico e le Associazioni imprenditoriali, le proposte promozionali provenienti dagli Uffici ICE nel mondo e dalle Ambasciate italiane. A luglio 2011, in seguito alla soppressione dell'ICE, ha assunto il ruolo di Dirigente Delegato per l'ordinaria amministrazione e di supporto alla costituenda nuova Agenzia.

imprese italiane, 15 regioni e il Governo. Le imprese ci chiedono in anticipo conoscenza precisa e scenari nei mercati strategici per sopperire al deficit del mercato interno. Noi siamo sempre stati un grande Paese esportatore. Quindici anni fa c'erano 180.000 imprese italiane presenti nel mondo, oggi sono 205.000. Se prima andare all'estero era una necessità, oggi è diventato un obbligo dato che tutto si è acuito a causa della scarsa domanda interna. Se riusciamo a creare una struttura che renda stabile la presenza di esportatori italiani nel mondo si crea anche crescita, sviluppo, occupazione. Non è facile perché la lotta è globalizzata e come noi vogliamo essere presenti in Cina, India, Brasile e via dicendo, molti paesi hanno lo stesso obiettivo. È come un Campionato del Mondo di calcio oppure le Olimpiadi. Tutti vogliono partecipare ed ottenere la medaglia d'oro. Il nostro obiettivo è fornire il miglior servizio possibile alle nostre imprese perché ciò accada. ■



Insieme.

Per contare di più.
Per crescere nello sviluppo.



Da oltre sessantacinque anni l'ACER associa le piccole, medie e grandi imprese edili di Roma e provincia per la tutela della categoria dei costruttori e per una politica dell'edilizia adeguata allo sviluppo della società. Gli uffici dell'ACER offrono assistenza e informazioni agli associati in ogni settore di attività:

- > problemi del lavoro e sindacali
- > prevenzione infortuni
- > lavori pubblici
- > edilizia privata
- > urbanistica
- > problemi tributari, civilistici e amministrativi
- > osservatorio economico e dati statistici

ANCE ROMA

ACER

Associazione Costruttori Edili
di Roma e Provincia

Con tradizione e innovazione l'Italia costruisce oltre confine

Le imprese italiane lavorano in 88 paesi diversi, ma la concorrenza con le altre aziende europee è fortissima.

Intervista > **Giandomenico Ghella** (Responsabile ANCE, Comitato Lavori all'Estero)

di **Fabio Cauli**

» **La situazione dei lavori in Italia è drammatica, la PA non paga e le regole affondano il mercato. Quale la sua opinione?**

Gli enti locali sono effettivamente nelle condizioni di cui si parla, i grandi enti appaltanti, come Gruppo Ferrovie, Anas e Autostrade, pagano invece piuttosto regolarmente. Con le regole del Patto di Stabilità sicuramente i Comuni d'Italia hanno problemi importanti e di rilievo. Le regole affondano il mercato, io credo che esse sono troppo rigide. In

Italia abbiamo un mercato delle oo.pp. che ha meno qualificazione al mondo. Complice però una crisi – che effettivamente si fa ancora sentire – si è teso ad “abbassare l'asticella” per consentire una sempre maggiore partecipazione agli appalti. Ma questo, paradossalmente, a mio avviso, ha prodotto un effetto negativo sul mercato, dove si è

registrato un aumento della concorrenza e una contemporanea diminuzione della specializzazione. Quando “tutti possono fare quasi tutto” diventa molto più difficile essere competitivi sia sul mercato interno che sul mercato internazionale. Credo ci siano delle colpe nella Pubblica Amministrazione, ma ci sono pure delle colpe all'interno della categoria di noi costruttori.

Come impresa siamo presenti all'estero da parecchi anni, per tradizione familiare. L'esperienza sul mercato internazionale è per noi importantissima. Intanto c'è una maggiore qualificazione a livello di impresa; nel momento in cui ci sono degli appalti importanti le regole di quali-

SI PUÒ AVERE SUCCESSO ALL'ESTERO
FOCALIZZANDO L'ATTENZIONE
SU UN SINGOLO PAESE, INDIPENDENTEMENTE
DALLA DIMENSIONE DELLE IMPRESE.



Giandomenico Ghella

ficazione sono elementi di selezione naturale, cioè, è molto difficile che ci siano più di 5-6-7 imprese a partecipare alla gara. Evidentemente questo mercato pur basandosi sulla concorrenza – perché la concorrenza poi è internazionale e mondiale – non risente della situazione patologica italiana della massiccia partecipazione alle gare. Patologica poi da noi è la questione relativa al contenzioso, che è un altro problema sul quale non possiamo andare a cercare delle responsabilità nella Pubblica Amministrazione. Le responsabilità infatti sono prevalentemente delle imprese: siamo l'unico Paese al mondo che ha una situazione di questo genere.

» **Per le grandi imprese è meglio “emigrare” e andare a lavorare all'estero?** La caratteristica di avere delle dimensioni di impresa grandissime non è poi così determinante. Infatti le aziende italiane, rispetto alle concorrenti europee o mondiali, sono considerate di medie dimensioni. Si può avere successo all'estero facendo uno o due lavori alla volta, focalizzando l'attenzione su un singolo paese. Non è vero che la dimensione d'impresa sia assolutamente una garanzia di successo, altrimenti le nostre imprese, nettamente più piccole delle concorrenti europee, non avrebbero nessuna possibilità di successo.

» **In quali paesi vede prospettive promettenti per le imprese italiane?**

Questo è difficile dirlo. Siamo presenti come imprese italiane in 88 paesi circa, per cui effettivamente non c'è una regola generale: ci sono imprese che sono andate in paesi diversi e hanno avuto successo, altre invece che sono tornate a casa con una esperienza negativa.

» **Secondo lei potrebbe una Pmi italiana azzardare di avventurarsi in Europa o il mercato la schiaccerebbe?**

Il mercato europeo è quello più difficile, a differenza di quello statunitense.

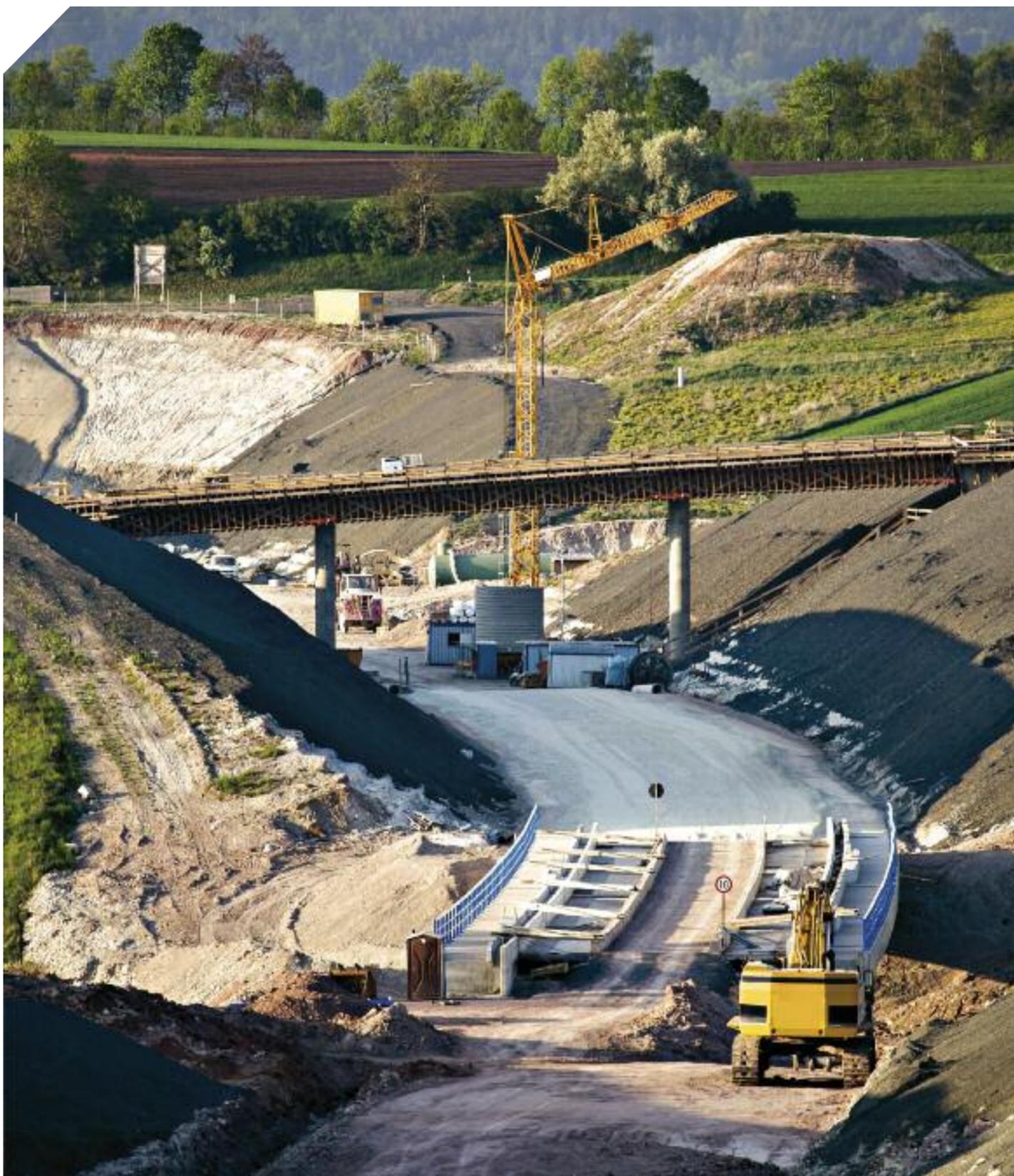
Immaginiamo un'impresa francese, una Pmi che venga a lavorare in Italia: è abbastanza facile capire che non avrebbe nessuna possibilità di successo a causa della struttura del nostro mercato e di chi lo vive. Invece in mercati meno avanzati e meno concorrenziali delle opportunità ci sono.

Credo che il punto di forza sull'estero sia sempre una specializzazione. Può essere una specializzazione sui viadotti, può essere una specializzazione sull'idroelettrico, può essere una specializzazione sulle gallerie. Bisogna andare a puntare all'estero in base a quello che si sa fare meglio sul mercato interno. L'idea di poter fare “un po' di tutto”, secondo me, non funziona, ed è proprio una delle cause del cattivo funzionamento del mercato italiano.

» **Come è cambiato il settore dei lavori all'estero da quando lei iniziò la sua attività?**

Nel modo di operare c'è più competitività. Quando abbiamo iniziato, per fare un esempio, c'era un'impresa europea che andava a lavorare in Cina, oggi ci sono le imprese cinesi che vanno a lavorare, con il supporto del Governo cinese, in tutto il mondo e portano spesso anche finanziamenti di miliardi di dollari per realizzare infrastrutture che vengono assegnate direttamente alle imprese cinesi in quanto sono in grado di appaltare e finanziare i lavori.

In Africa questo fenomeno è diventato, non dico la regola, ma una quota di mercato molto importante che si è spostata a favore delle stesse imprese cinesi. Noi non siamo in grado di inviare finanziamenti nel Governo italiano per andare a lavorare in qualche Paese africano. Ciò è praticamente impossibile, poiché abbiamo già difficoltà a finanziarci sul mercato



LE IMPRESE CINESI, CON IL SOSTEGNO DEL LORO GOVERNO, STANNO COLONIZZANDO MOLTI PAESE AFRICANI.

CHI È COSTRUZIONI GHELLA



Nuova Sede Legale della Ghella Spa

Nata alla fine del secolo scorso in Italia, l'Impresa di Costruzioni Ghella è oggi un Gruppo che opera, con le sue filiali, in numerosi Paesi dell'America Latina (Venezuela, Honduras, Guatemala, Costa Rica) e anche negli Stati Uniti. Da sempre specializzata nella realizzazione di gallerie, Ghella vanta la progettazione e realizzazione di metropolitane, ferrovie, gallerie autostradali, impianti idroelettrici, acquedotti, edilizia residenziale e industriale in tutto il mondo, sin dagli anni '30 (ne è un esempio la metropolitana di Roma del 1938).

Tra gli interventi più recenti in Italia possiamo ricordare i due lotti di Pianoro e San Ruffillo (BO), relativi alla costruzione della tratta tra Firenze e Bologna dell'Alta Velocità ferroviaria, ed un lotto di circa quattro chilometri dell'ampliamento a tre corsie del Grande Raccordo Anulare di Roma.

In Sud e Centro America sono da ricordare i lavori per la costruzione delle metropolitane di Caracas e Valencia e del Sistema Ferroviario Centrale in Venezuela, impianti idroelettrici in Costa Rica ed una strada ad Haiti.

interno e su quello estero è assolutamente impossibile. La concorrenza a livello internazionale è molto forte e sta diventando molto agguerrita nei Paesi emergenti. Poi bisogna considerare che Francia e Germania hanno delle dimensioni di impresa più importanti e sono più presenti sul mercato dell'Est europeo. Sui mercati di espansione dell'Unione Europea, potendo fare delle politiche molto attive, hanno potuto acquisire società sul mercato polacco o ungherese.

» **Quale tipo di aiuto fornisce l'ANCE e gli altri enti/associazioni tipo Mae o ex-ICE?**

L'ANCE porta le imprese in vari paesi, siamo stati e torneremo in Europa (di recente in Turchia), andremo in Libia appena le condizioni ce lo consentiranno, siamo stati in vari Paesi dell'Europa dell'Est e in Qatar. A seconda di dove ci sono imprese che hanno interesse, se vediamo che ci possano essere le opportunità, ecco che organizziamo una missione. Poi in ANCE abbiamo anche una struttura dedicata espressamente alle Pmi con un vice presidente del comitato estero che è Carlo Ferretti. Certo, non abbiamo tantissime risorse, però quelle che abbiamo le utilizziamo al meglio. Ormai abbiamo una collaborazione con il Mae che dire che è eccellente è dire poco, perché abbiamo distaccato presso di noi un ambasciatore di ruolo, Massimo Rustico, per aiutarci nell'internazionalizzazione e questo evidentemente ci dà una serie di facilitazioni nei confronti delle organizzazioni, delle missioni e nello scambio di informazioni nei vari paesi.

Questo processo verso l'estero credo che sia una opportunità che tutte le imprese dovrebbero comunque analizzare. L'ANCE serve per prendere visione di vari mercati e delle varie opportunità, poi sarà l'imprenditore in prima persona, che desidera investire, a decidere di spostarsi stabilmente su un nuovo mercato, con una o più persone che vadano lì ad aprire un ufficio o una sede operativa. Al termine di sei mesi-un anno si fa una valutazione critica dell'intervento. In Italia o alle Maldive un appalto è come tutti i lavori complessi e richiede investimenti e un certo spirito di sacrificio; bisogna saper fare anche alleanze con dei costruttori locali. Un costruttore del posto che conosca quel mercato, aiuti a valutare i costi, i materiali, che conosca le leggi, le regole... questo è il punto di partenza per tutti quelli che vogliono andare in un paese straniero a lavorare. ■

Il Ministero degli Esteri aiuta le imprese ad esportare il "Made in Italy"

Molte nostre imprese hanno saputo reagire alla crisi conquistando quote di mercato in vari paesi, grazie all'appoggio della rete diplomatica.

Intervista > **Maurizio Melani** (Direttore Generale per la promozione del Sistema Paese, Mae)

di **Anna Maria Greco**

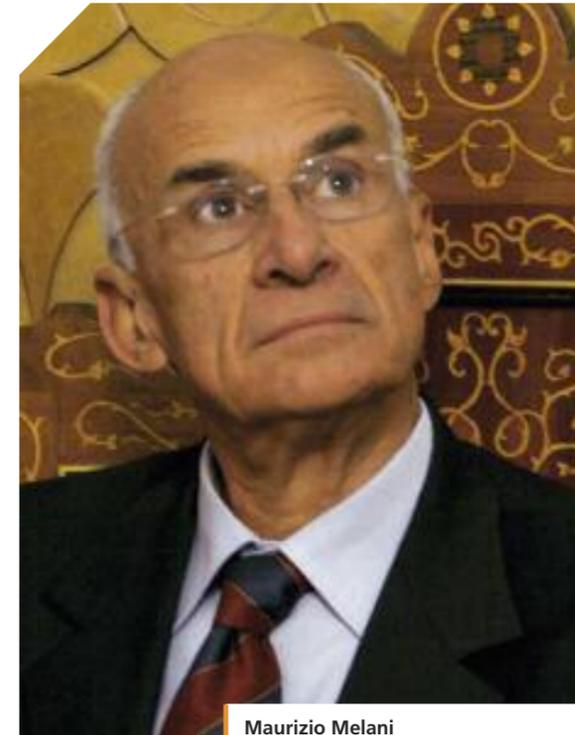
» **In questo momento di grave crisi, soprattutto per il settore dell'edilizia, molte imprese si chiedono se trasferire la propria attività in un altro Paese. Qual è il suo pensiero a riguardo?**

In una fase di bassa domanda interna come quella attuale non si tratta, per le imprese di costruzione o di altri comparti produttivi, di trasferire le attività in un altro paese, ma di andare a cercare lavoro all'estero, portando valore aggiunto e indotto in Italia e tenendosi pronti a profittare della ripresa per la quale sta lavorando

il Governo in un contesto internazionale che mostra segni di cambiamento. Il recente vertice G8 e le intese che da quella sede si vanno profilando anche per il Consiglio Europeo indicano che vi è una volontà di rilancio dell'economia reale, di introduzione di misure per la crescita e di assunzione col-

lettiva di responsabilità anche per quanto riguarda un controllo di mercati finanziari che devono essere riportati al loro ruolo di sostegno della produzione e non di fattore destabilizzante. Questi elementi lasciano sperare che anche in Italia, in un contesto di riaffermato controllo dei conti pubblici, vi sarà presto una ripresa degli investimenti soprattutto nel settore delle infrastrutture, anche grazie a nuovi, mirati strumenti di finanziamento europei come i *project bonds*. Per mantenersi le imprese di costruzione italiane devono intanto sempre più internazionalizzarsi per cogliere le opportunità di crescita ove queste si presentano. Le piccole e medie imprese, che hanno oggettive difficoltà a farlo, do-

PER MANTENERSI, LE IMPRESE DI COSTRUZIONE ITALIANE DEVONO SEMPRE PIÙ INTERNAZIONALIZZARSI PER COGLIERE LE OPPORTUNITÀ DI CRESCITA OVE QUESTE SI PRESENTANO.



Maurizio Melani

vanno imparare ed essere aiutate a consorzarsi e a fare sistema. Ma sarebbe sbagliato, oltre che difficile per tante ragioni, pensare di risolvere gli attuali problemi lasciando l'Italia.

» **L'esigenza di cambiamento nasce dalla forte insoddisfazione per il modo in cui si lavora in Italia: ma negli altri paesi quali vincoli e quali opportunità ci sono per le nostre imprese?**

Anche su questo aspetto il Governo è impegnato a porre rimedio ai problemi esistenti: in materia di semplificazione delle procedure, di rilancio del credito alle imprese, di tempi di risoluzione delle controversie e di accelerazione dei tempi di pagamento da parte della Pubblica Amministrazione.

Il Ministero degli Esteri, con la sua rete diplomatica integrata del personale all'estero della nuova Agenzia per la promozione nell'ambito della riforma, che è seguita alla soppressione del vecchio ICE, ed in raccordo con il sistema camerale è in particolare impegnato ad individuare e rendere note, oltre che a stimolare, le opportunità per le imprese anche nel settore delle costruzioni: grandi lavori, programmi di edilizia residenziale, possibilità di intervento in *project financing*.

A questo scopo ha attivato, in collaborazione con gli

altri principali attori impegnati nell'internazionalizzazione, strumenti conoscitivi e di analisi a disposizione del nostro sistema produttivo: il sistema *ExTender*, che informa su gare d'appalto e opportunità di affari, i *Rapporti Paese* realizzati congiuntamente dalle Ambasciate e dalla nuova Agenzia per la Promozione all'estero, che forniscono per ciascun mercato informazioni di dettaglio sulla situazione economica, sulle opportunità e sui vincoli esistenti per lavorare in quel dato paese.

Vi è poi la quotidiana attività di informazione resa dalla nostra rete diplomatico-consolare che viene diffusa attraverso il *Notiziario Economico Farnesina Radiocor* e la *Newsletter Diplomazia Economica*. Occorre naturalmente lavorare negli ambiti bilaterali e in quelli dell'azione e delle intese dell'Unione Europea e dei forum multilaterali, anche per rendere più aperti e trasparenti i mercati di molti paesi, soprattutto, ma non solo, in materia di appalti pubblici.

» **Com'è attualmente il quadro all'estero? Ci sono imprese di costruzioni che ce l'hanno fatta e possono dare un esempio positivo?**

Nell'ultimo anno la quota di fatturato proveniente da lavori all'estero delle imprese italiane nel settore delle costruzioni è stata complessivamente di 7,4 miliardi di euro, pari a oltre il 50% del fatturato totale del comparto, con un trend di crescita medio annuo del 16,5%. Il volume d'affari è cresciuto sia in termini di nuove commesse acquisite che di mercati geografici. Sono 88 i paesi in cui sono presenti cantieri italiani. Ciò significa che molte nostre imprese hanno saputo reagire alla crisi e alle difficoltà conquistando quote di mercato nel mondo, sostenute sempre più efficacemente dalla rete diplomatica e dalle altre strutture preposte all'internazionalizzazione. Imprese o gruppi di imprese italiane, spesso associate con partners di altri paesi, stanno lavorando con successo in molte parti del mondo: grandi dighe in Africa, strade e ferrovie in Turchia, in Medio Oriente e in America Latina, ospedali e opere civili per impianti industriali, opere in contesti naturali difficili che richiedono elevatissime capacità tecnologiche e ingegneristiche, complessi pubblici e residenziali, in tutti i continenti. Non sta a me fare nomi di imprese che si sono illustrate in queste attività. Alcune hanno ben radicate radici romane.



» **Le Istituzioni e le associazioni come possono sostenere le imprese?**

Il potenziamento dell'azione di promozione e accompagnamento all'estero delle imprese è lo scopo di un processo di riforma del sostegno all'internazionalizzazione che ha portato, dopo una riorganizzazione anche in questa ottica del Ministero degli Esteri, alla costituzione della nuova Agenzia e di un sistema di gestione condivisa degli indirizzi strategici e della programmazione delle risorse nell'ambito di una Cabina di regia co-presieduta dai Ministri degli Esteri e dello Sviluppo Economico. Stiamo anche organizzando un tavolo per coordinare e favorire sinergie tra i soggetti istituzionali preposti al credito, alla sua assicurazione, alla partecipazione a capitale di rischio, come Cassa Depositi e Prestiti, Sace e Simest, che assieme al sistema bancario, non soltanto italiano, possano intervenire per rendere competitive le imprese del nostro Paese con adeguati sostegni finanziari. Non è un percorso facile nelle attuali condizioni, ma va perseguito per valutare sostenibilità e priorità. Le associazioni hanno da parte loro un ruolo importante di organizzazione, informazione, stimolo e raccordo con le Istituzioni, anche realiz-

CHI È MAURIZIO MELANI

di Matteo Di Paolo Antonio

L'ambasciatore Maurizio Melani entra nella carriera diplomatica nel 1972, due anni dopo la laurea in giurisprudenza all'Università di Roma. Inizia a lavorare alla Direzione Generale per gli Affari Economici, ma presto si apre la serie dei suoi incarichi all'estero. È primo segretario a Dar es Salaam per tre anni dal 1975 e poi si trasferisce a Londra, dove rimane dal 1978 al 1981. Prima della fine dell'anno e fino al 1984 è consigliere ad Addis Abeba. Rientrato al ministero presta servizio presso la direzione generale degli Affari politici e poi presso la direzione generale dell'Emigrazione e degli Affari sociali, come capo dell'uf-

ficio per i rapporti multilaterali.

Dal 1987 al 1989 è capo della segreteria del sottosegretario di Stato, con delega per la cooperazione e per le questioni africane e lavora poi alla Rappresentanza Permanente d'Italia presso le Comunità Europee a Bruxelles. Dalla fine del 1989 al 1993 è nel gabinetto del ministro degli Affari Esteri come capo dell'ufficio per i Rapporti con il Parlamento.

Dal 1993 al 1998 è ambasciatore in Etiopia. Rientrato a Roma assume l'incarico di coordinatore e poi, dal 1° gennaio 2000, di Direttore Generale per l'Africa. Dal luglio 2001 al gennaio 2006 è rappresentante dell'Italia

nel Comitato politico e di sicurezza dell'Unione Europea, che presiede nel secondo semestre del 2003, e presso il Consiglio dell'UEO a Bruxelles.

Dal 31 marzo 2006 al 31 ottobre 2010 è ambasciatore in Iraq. Dal 16 dicembre 2010 è Direttore Generale per la Promozione del Sistema Paese (Economia, Cultura e Scienza).

È autore di numerosi saggi, articoli e relazioni a conferenze e seminari su temi internazionali.

Recentemente soprattutto su PESC (Politica estera e di sicurezza), PESD (Politica europea di sicurezza e difesa comune), sicurezza globale, Medio Oriente, economia internazionale.



Palazzo della Farnesina, Sede del Ministero degli Esteri, Roma

zando forum e opportunità di incontro con controparti pubbliche e private, come quello svoltosi in Turchia in maggio, organizzato da ANCE in occasione di una grande missione plurisetoriale.

» **In particolare, che cosa sta facendo il nostro Ministero degli Esteri in questo senso?**

Oltre a quanto già descritto e ad un costante contatto con ANCE, Confindustria, altre strutture rappresentative e singole imprese per sostenere presenze di sistema e singole operazioni, il Ministero degli Esteri organizza e promuove iniziative di sensibilizzazione con coinvolgimenti istituzionali riguardo a paesi o aree di particolare interesse: sul piano bilaterale *Country Presentations* in Italia, come quelle realizzate recentemente per Colombia ed Etiopia e quella in programma in autunno per il Mozambico, e business forum nei paesi interessati, come quelle previste sempre in autunno in Libia e in Sud Africa. In tutte

ANCE E CONFINDUSTRIA SONO IN PRIMA LINEA NELL'ORGANIZZAZIONE DI MISSIONI ESPLORATIVE.

queste attività una attenzione particolare è rivolta al settore delle infrastrutture e delle costruzioni. Questo settore, se le associazioni e le grandi imprese più impegnate lo desiderano ed intendono dare un loro contributo, potrà essere anche tra gli aspetti qualificanti dell'Anno della cultura italiana negli Stati Uniti nel 2013, nel quale vi sarà una forte componente di promozione imprenditoriale. Il Mae ha anche organizzato l'*Asean awareness forum*, con un forte coinvolgimento istituzionale e la partecipazione del Ministro Terzi. Esso avrà, tra gli altri, un seguito nell'evento dedicato alle infrastrutture nella regione dell'Asia sud orientale che si terrà in autunno a Singapore. Un'altra forma di sostegno sperimentata con successo negli ultimi mesi è il focus sugli aspetti economici nelle visite del Ministro Terzi in Paesi emergenti con presenze imprenditoriali ed una significativa partecipazione della componente infrastrutture. Tornando ad ANCE, vorrei anche ricordare che il Ministero degli Esteri ha distaccato presso le strutture di vertice dell'associazione un suo validissimo funzionario, il Ministro Plenipotenziario Massimo Rustico, che assicura un efficace raccordo per il sostegno all'internazionalizzazione delle imprese di costruzione italiane. ■

Fare business all'estero? Il nostro mercato è il mondo

Per le imprese che vanno all'estero è importante valutare preventivamente il rischio-Paese nei suoi vari aspetti: rischio di mercato, rischio di credito, rischio normativo e di violenza politica e, in questo, organismi come Sace e Simest possono essere utili.

Intervista > **Luisa Todini** (Presidente di Todini Costruzioni Spa e del Comitato Leonardo)

di **Fabio Cauli**

» **Lavorare nel settore edile in Italia in questo periodo è sempre più difficile, sarebbe meglio andare all'estero?**

Sono ormai quattro anni che il mercato italiano soffre una recessione che continuerà anche quest'anno con una perdita totale di posti di lavoro destinata a superare le 300.000 unità.

La crisi è gravissima in quanto alla contrazione della domanda da parte dei committenti pubblici (soffocati alcuni da problemi finanziari, altri

dai vincoli del Patto di Stabilità interno) si sommano le difficoltà nel recupero crediti (8 mesi il tempo medio d'incasso, 19 miliardi la stima degli arretrati nella filiera costruzioni) e il credit crunch attuato dalle banche (anch'esse a loro volta condizionate da Basilea III). I fallimenti di imprese di costruzioni nell'ultimo triennio sono stati circa 7.500, pari al 23% del

totale generale. E l'impatto sociale di tale crisi è sotto gli occhi di tutti. I mercati esteri diventano in tale ottica sempre più una necessità di sopravvivenza, ma le imprese che non possono contare su un mercato interno solido e ampio hanno più difficoltà ad entrare in nuovi mercati per via della difficoltà ad accumulare know-how in termini di lavori eseguiti, capacità tecniche ed organizzative. In altri mercati europei, quali quello francese, spagnolo, tedesco, inglese e scandinavo, si sono affermati grandi player anche grazie a politiche lungimiranti dei governi che

IN ALCUNI MERCATI EUROPEI, QUALI QUELLO FRANCESE, SPAGNOLO, TEDESCO, INGLESE E SCANDINAVO, SI SONO AFFERMATI GRANDI PLAYER ANCHE GRAZIE A POLITICHE LUNGIMIRANTI DEI GOVERNI CHE HANNO IMPOSTATO PRIMA E ATTUATO POI PIANI PLURIENNALI DI INFRASTRUTTURAZIONE, FAVORENDO LE AGGREGAZIONI TRA IMPRESE.



Luisa Todini e gli operai del cantiere della Variante di Valico. Premio per la sicurezza dal cliente Autostrade

hanno impostato prima ed attuato poi piani pluriennali di infrastrutturazione, favorendo le aggregazioni tra imprese. Un dato su cui riflettere: tra le prime 30 imprese europee non ce n'è nessuna italiana!

» **Quanto le imprese italiane sono pronte ad impegnarsi anche sui mercati internazionali?**

Molte imprese italiane di costruzioni sono già attive all'estero, in una novantina di paesi con oltre 600 commesse per un portafoglio globale di oltre 60 miliardi. Anche le imprese medio-piccole (fino a 100 milioni di ricavi) hanno raggiunto una quota di fatturato all'estero di circa il 20%.

I mercati con la maggior presenza italiana sono Africa e Sudamerica, mentre in Europa abbiamo più difficoltà rispetto ai nostri competitor francesi, spagnoli, tedeschi, austriaci, inglesi e svedesi.

Le prime 30 imprese europee sono 13 francesi (di cui 5 del Gruppo Vinci), 7 spagnole, 3 inglesi, 2 svedesi, 2 olandesi, 2 tedesche, 1 austriaca.

» **Lei è anche presidente della FIEC, teme l'arrivo dei cinesi nel mercato europeo delle costruzioni?**

I cinesi sono già arrivati in Europa da tempo, sfruttando – come ha dimostrato il caso dell'autostrada polacca (2 lotti della Warsaw-Lodz aggiudicati dal governo polacco al consorzio cinese Covec nel 2009)

– aiuti di Stato che a un'impresa europea sono vietati e quindi praticando misure di dumping sociale ed economico.

Da allora la FIEC, insieme alla consorella EIC, sta facendo azioni di lobby sulle autorità centrali europee ponendo anche il tema della mancanza di reciprocità sul mercato cinese per le nostre imprese. I negoziati per l'accesso della Cina al Gpa (General Procurement Agreement) all'interno del Wto procedono lentamente e diventa quindi importante la proposta di direttiva che si sta discutendo in sede UE per regolare l'accesso di imprese di paesi terzi al mercato europeo in caso di discriminazioni o limitazioni al principio di reciprocità sul proprio mercato interno.

Purtroppo ci sono da superare le posizioni oltranziste di alcuni paesi nordici (e in parte della stessa Germania) che sono a favore del "laissez-faire tout-court", anche per timore di ritorsioni protezionistiche in settori importanti come quello dell'automotive. Sta di fatto che anche Paesi Ocse "storici", come USA e Giappone, applicano in certi casi negli appalti principi di *buy local*.

Importante anche la prossima direttiva sul Public Procurement, attualmente in fase di finalizzazione, che dovrebbe scoraggiare le offerte anomale favo-

I CINESI SONO GIÀ ARRIVATI IN EUROPA DA TEMPO, SFRUTTANDO AIUTI DI STATO CHE A UN'IMPRESA EUROPEA SONO VIETATI E QUINDI PRATICANDO MISURE DI DUMPING SOCIALE ED ECONOMICO.

rendo le aggiudicazioni basate sulle offerte economicamente più vantaggiose e sul dialogo competitivo.

» **Molte nostre imprese non hanno il know-how e l'esperienza per poter avventurarsi fuori dai confini nazionali, in base all'esperienza della sua impresa cosa consiglierebbe loro?**

All'interno è importante stringere accordi per formare reti d'impresa, aggregazioni e puntare su personale esperto di mercati esteri; sui mercati locali suggerirei, in prima battuta, di affidarsi alla rete locale degli uffici ICE ed ambasciate e, in una seconda fase, aprire una branch cercando joint-venture con contractor locali affidabili. Per le imprese che hanno liquidità da investire vale la *glocal strategy* ovvero "pensare globalmente, agire localmente", quindi valutare anche l'acquisizione di imprese nazionali ben posizionate nell'area geografica di riferimento.

Molti mercati sono ancora chiusi o poco trasparenti, hanno sistemi normativi e giudiziari farraginosi e spesso i bandi di gara sono fatti in modo da privilegiare le imprese locali. In questo senso gli enti finanziatori internazionali come la World Bank stanno facendo un grande lavoro per imporre standard e regole uguali per tutti e quindi suggerisco alle nostre piccole e medie imprese di rivolgersi anche ai funzionari di questi enti, che in genere sono molto disponibili e attenti alle esigenze delle imprese.

Anche la semplice partecipazione alle gare può essere vista come investimento per acquisire know-how e la necessaria sensibilità in tutti i fattori-chiave di un'offerta, tenendo presente che in molte gare la competizione delle imprese cinesi, indiane, coreane, turche è difficile da vincere.

» **L'ex-ICE, il Comitato Leonardo, il Mae, ecc. sono di supporto alle imprese italiane e come difendono il Made in Italy?**

Distinguiamo gli enti istituzionalmente preposti a sostenere l'internazionalizzazione delle imprese italiane, quali ICE, ambasciate, camere di commercio,



Sace e Simest, dalle associazioni private o imprenditoriali come il Comitato Leonardo da me presieduto. Il Comitato Leonardo riunisce 150 tra le principali aziende italiane caratterizzate da una forte vocazione internazionale, alle quali si affiancano artisti, scienziati e uomini di cultura, con il comune obiettivo di promuovere la "Qualità Italia" nel mondo. Cerchiamo di dare il nostro contributo alla valorizzazione dell'eccellenza del prodotto italiano attraverso l'organizzazione di manifestazioni e approfondimenti su tematiche connesse all'affermazione del Made in Italy nel nuovo contesto globale, agendo in sinergia con gli attori pubblici. Si è svolto da pochi giorni il nostro tradizionale incontro con il Territorio, ospitato dal Socio Gaetano Marzotto, Presidente della Santa Margherita.

In questa occasione, rappresentanze imprenditoriali ed istituzionali hanno cercato di fare il punto sulle prospettive di ulteriore crescita ed affermazione del settore agroalimentare italiano sui mercati esteri. A luglio saremo a Roma per il nostro Forum, nel corso del quale presenteremo la nostra ricerca annuale curata dall'Istituto IPSOS, dedicata all'analisi della percezione dei fattori di competitività del Made in



I MERCATI ESTERI RAPPRESENTANO UN'ALTERNATIVA PREMIANTE PER LE IMPRESE ITALIANE PER FARE FRONTE AD UNA DOMANDA INTERNA CHE NON CRESCE. NELLA FASE DI APERTURA ALLE OPPORTUNITÀ OFFERTE DAI MERCATI EMERGENTI, È FONDAMENTALE CHE LE AZIENDE ITALIANE, LE PMI IN PARTICOLARE, NON SIANO LASCIATE SOLE, MA POSSANO CONTARE SUL FERMO SOSTEGNO DELLE ISTITUZIONI PREPOSTE ALL'INTERNAZIONALIZZAZIONE.

Italy tra gli opinion leader di Paesi quali Brasile, Malesia e Russia. Soprattutto in questo momento, i mercati esteri rappresentano un'alternativa premiante per le imprese italiane per fare fronte ad una domanda interna che non cresce. Nella fase di apertura alle opportunità offerte dai mercati emergenti, è fondamentale che le aziende italiane, le Pmi in particolare, non siano lasciate sole, ma possano contare sul fermo sostegno delle Istituzioni preposte all'internazionalizzazione. Dalla creazione della nuova Agenzia ICE e dalla cabina di regia con Confindustria, Rete Imprese, Abi e Ministeri degli Affari Esteri e dello Sviluppo Economico mi aspetto quindi un maggiore impulso alle iniziative promozionali all'estero. Ma è altrettanto necessario un maggiore coordinamento tra Ministeri, Simest, Sace, Abi e le associazioni imprenditoriali. L'auspicio è che si evitino in futuro azioni in ordine sparso, come ad esempio quelle delle Regioni, che troppo spesso in passato si sono mosse in completa autonomia. Ovviamente tutto ciò richiederà stanziamenti adeguati.

» **I problemi dei mancati pagamenti da parte della PA e del difficile accesso al credito che caratteriz-**

zano il nostro Paese si presentano anche all'estero?

Il Gruppo Salini opera in 40 paesi e in nessuno ci sono i problemi dei ritardi nei pagamenti e di restrizione del credito che affliggono l'Italia.

È da tener conto però che il costo di accesso alle linee di credito locali è molto più alto di quello applicato dalle banche italiane: quando possibile ci rivolgiamo a banche locali facenti parte di gruppi italiani com'è il caso del Kazakistan.

Ci sono paesi in cui i tempi di ottenimento del credito sono comunque lunghi, ad esempio in Tunisia e in Malesia, oppure capita che ci siano finanziatori che pretendono controgaranzie di banche con rating più elevati di quelli posseduti dalle banche italiane, come accaduto in Nigeria.

In definitiva è importante valutare preventivamente il rischio-Paese nei suoi vari aspetti: rischio di mercato, rischio di credito, rischio normativo e di violenza politica e in questo organismi come Sace e Simest possono essere utili. ■

Perché rimanere?

I giovani costruttori hanno le idee chiare: una cosa è andare all'estero in vacanza, un'altra è trasferire la propria attività d'impresa. Le difficoltà rendono forti anche i deboli e le prospettive economiche non sono affatto positive nemmeno agli occhi di chi guarda ad un futuro di lavoro... lontano.

di **Carlo Muratori**
Gruppo Gi Acer



Sarebbe fin troppo facile e scontato iniziare ricordando i dati, sempre più impietosi, del sistema Italia; presentare una delle tante classifiche che ci vedono retrocedere inesorabilmente, di anno in anno, nella graduatoria della competitività dei paesi più avanzati.

Che sia la pesantezza della burocrazia, il sempre meno competitivo mercato del lavoro o l'inefficienza del sistema giustizia, il risultato è sempre lo stesso: in Italia si investe e si imprende sempre meno perché è sempre più difficile e meno remunerativo farlo. Allora, se fino ad un paio d'anni fa il convegno ANCE giovani si intitolava "Vado o Resto?", il prossimo anno il titolo più azzeccato potrebbe essere "Perché rimanere?" se non addirittura "Che ci facciamo ancora qui?".

Rimanere per cosa?

Per confrontarsi tutti i giorni con una delle tante inefficienze del sistema pubblico? Per continuare ad affrontare ogni tipo di ostacolo per consegnare in tempo la risposta ad un bando che probabilmente non verrà mai aggiudicato? O, molto peggio, anche se aggiudicato, verrà pagato, se lo sarà, con ritardi che oramai non si verificano più neanche nei Paesi del terzo mondo? **No!**

Il sistema Italia, così com'è, non ci va più bene! Non può più andare bene ad una generazione che ha una gran voglia di lavorare e che non ha alcuna intenzione di subire passivamente l'inerte abitudine, tutta italiana, di aspettare "tempi migliori" per cominciare a produrre. Purtroppo la penisola italyica, terra natale di tanti poeti, santi e navigatori che hanno fatto la storia dell'umanità, non sembra più essere il Paese dove cercare e trovare occasioni che premiano la voglia di fare e l'intra-

prendenza. Così, per evitare di fare la fine del sorcio (per dirla alla romana) rimanendo bloccati in questo sistema, è arrivata l'ora di cercare (e trovare) oltre frontiera possibilità di crescita e mercati dove effettivamente venga premiato il merito e, soprattutto, ci sia un Sistema Paese che lasci l'imprenditore libero di lavorare senza una montagna di inutili norme, leggi, cavilli, deroghe, controlli, controllori, balzelli ecc. Ovviamente bisogna fare i conti con la realtà e con le enormi difficoltà ed impegni che una scelta del genere può comportare perché, come noto, spingersi all'estero "provvisoriamente", in attesa del passaggio del periodo di crisi, è uno degli errori che in molti commettono e che annulla gli eventuali vantaggi commerciali.

Tradotto in altre parole, non si può pensare di andare in giro per il mondo alla ricerca del singolo lavoro, più conveniente o più attinente alle proprie specificità aziendali, credendo di avere qualche speranza di accaparrarselo e/o comunque di riuscire a trarne un beneficio economico. Questo non significa che la strada iniziale non sia sempre e comunque quella della ricerca e dell'analisi sistematica dei vari paesi nei quali si ritiene potenzialmente conveniente andare a lavorare, vuoi per un particolare fattore economico (vedi la grande espansione economica di alcuni Paesi come la Turchia), vuoi per una particolare concomitanza di eventi (vedi il Brasile con i Mondiali di calcio nel 2014 e le Olimpiadi nel 2016) o "semplicemente" per una fortunata conoscenza (chi non conosce qualche emiro pronto ad affidargli la costruzione di mezzo milione di mc?). Successivamente, una volta decisa la meta, il vero passo sta nella scelta di una politica insediativa che vada oltre la semplice "passeggiata" di un paio di settimane all'anno o la partecipazione telematica ai bandi.

Nel famoso paese X che si è deciso di conquistare bisogna prima di tutto "piantare le tende".

Ma come fare a trasferire un'azienda affermata e radicata, dalla storia pluridecennale e con un know-how, tecnico e relazionale, di tutto rispetto in un altro paese decidendo di ripartire quasi da zero? Soprattutto come fare per risolvere il problema dei costi di start-up, dell'accesso al credito e dell'accesso



Delegazione del Gruppo Gi ACER in visita a Bratislava lo scorso anno

a bandi/lavori di una certa dimensione?

La risposta più semplice e banale è sempre la stessa (di solito anche la più corretta): associandosi.

Il problema però rimane. Chi sarebbe disposto a "sacrificarsi" e rinunciare ad un'operatività (per quanto in crisi) sul territorio nazionale per trovare opportunità di lavoro all'estero e concederne i benefici anche ad eventuali altre imprese?

A tale pretestuoso quesito vorrei rispondere attraverso un altrettanto pretestuoso quesito: come hanno fatto fino ad oggi le imprese romane ad inventare e, spesso, a realizzare programmi urbani complessi (Tor Bella Monaca '83, i piani di zona, l'edilizia residenziale pubblica, i programmi di recupero urbano, i print ecc.)?

Anche quei programmi, in fase di start-up, sarebbero stati troppo complessi ed onerosi se portati avanti singolarmente. Anche quei programmi sarebbero stati, burocraticamente, difficilmente gestibili se a metter bocca fossero state mille voci. Così come, operativamente, sarebbe stato troppo complesso gestire, in maniera fattiva e con risultati apprezzabili, così tante e diverse imprese che, per un motivo o per un altro, dovevano interagire reciprocamente. La soluzione è stata "semplicemente" quella di delegare, in maniera fattiva e con regole precise, un "Istituto" che si occupasse di tutto il "lavoro sporco" lasciando alle imprese l'onere/onore (teoricamente) di svolgere il loro lavoro. Adesso la domanda, vera, la facciamo noi del Gruppo Giovani. **Forse non è che sia arrivato il momento di "delegare" ad un nuovo "Istituto" le operazioni di sviluppo e creazione di operazioni in terra straniera? ■**

Per le nuove occasioni di lavoro i giovani imprenditori guardano oltre frontiera

Noi giovani imprenditori non temiamo la concorrenza, neanche quella di imprese straniere, perché siamo consapevoli che essa è un valore del mercato ed è anche uno stimolo a crescere e fare sempre meglio: senza concorrenza non può esserci sviluppo.

Intervista > **Alessio Rossi** (Presidente GI di Unindustria)

di **Elisabetta Maggini**



» **Che ne pensano i giovani imprenditori di andare a lavorare all'estero?**

Per le precedenti generazioni di imprenditori andare all'estero poteva essere un traguardo ambizioso, una vera sfida. Per la nostra generazione, al contrario, andare all'estero è spesso una necessità, l'unica occasione per poter portare avanti le nostre attività o per trovare nuovi mercati. Dobbiamo guardare lontano, il nostro mercato è globale e i lavori dobbiamo cercarli e andarli a prendere in tutto il Mondo.

» **È meglio in Italia? Le vostre aziende hanno esperienza in merito?**

Le nostre aziende ancora "resistono" in Italia, ma sono sempre di più quelle che guardano ai nuovi Paesi emergenti, anche dell'area Mediterranea che possono essere quelli più vicini a noi non solo logisticamente ma anche come approccio.

Nella nostra Associazione diverse aziende hanno esperienza internazionale, abbiamo appena costituito una commissione proprio sul tema dell'internazionalizzazione e abbiamo diffuso un questionario per conoscere quali sono le esigenze dei giovani imprenditori che vogliono sviluppare il mercato estero o aprire nuove filiali. Personalmente incentivo molto i rapporti tra le nostre aziende associate e aziende straniere. Questo confronto apre la mente e fa crescere la nostra cultura d'impresa e può far nascere molte opportunità di lavoro.

» **Siete fiduciosi che il settore si riprenderà presto?**

Io sono ottimista, sempre, come del resto dovrebbero tutti i giovani, credo che la situazione economica del nostro Paese si riprenderà entro un anno anche se questa crisi lascerà un segno molto forte nel nostro



Alessio Rossi

ALCUNE AZIENDE MULTINAZIONALI HANNO DECISO DI CHIUDERE LE SEDI NEL NOSTRO PAESE A CAUSA DELLA SITUAZIONE ECONOMICA, DELLA BUROCRAZIA E DELLA GIUNGLA NORMATIVA: DOBBIAMO ATTRARRE E INCENTIVARE IN OGNI MODO GLI INVESTIMENTI STRANIERI NEL NOSTRO PAESE, SENZA AVERE PAURA DELLA CONCORRENZA.

può esserci sviluppo. Purtroppo alcune aziende multinazionali hanno deciso di chiudere le sedi nel nostro Paese a causa della situazione economica, della burocrazia e della giungla normativa. Dobbiamo attrarre e incentivare in ogni modo gli investimenti stranieri nel nostro Paese, senza avere paura della concorrenza, ma consapevoli del fatto che gli investimenti stranieri possono fare da volano per la crescita delle nostre imprese. ■

SONO OTTIMISTA, SEMPRE, COME DEL RESTO DOVREBBERO TUTTI I GIOVANI, CREDO CHE LA SITUAZIONE ECONOMICA DEL NOSTRO PAESE SI RIPRENDErà ENTRO UN ANNO ANCHE SE QUESTA CRISI LASCERÀ UN SEGNO MOLTO FORTE NEL NOSTRO SISTEMA ECONOMICO E IN TUTTI NOI.

sistema economico e in tutti noi. Questo Governo tecnico, a fatica, sta cercando di sistemare i conti, ma ancora non ha fatto nulla per lo sviluppo e la crescita. Sono certo, e quindi ottimista, che il Governo prenderà atto delle istanze degli imprenditori e metterà in campo quei provvedimenti che sono indispensabili per dare respiro alle imprese e far ripartire la nostra economia.

» **Temete la concorrenza europea di imprese tedesche o francesi... oppure la nostra situazione è così tragica che anche quelle scappano?**

I giovani imprenditori non possono temere la concorrenza, neanche quella di imprese straniere, perché sono consapevoli che la concorrenza è un valore del mercato ed è anche uno stimolo a crescere e fare sempre meglio, senza concorrenza non



Sviluppo Lazio, imprenditoria e mercati esteri. Gli strumenti regionali a sostegno delle Pmi

Tra i nuovi servizi a disposizione delle imprese laziali è stato attivato SprintExport (www.sprintlazio.it/sprintexport), un servizio on line di consulenza aziendale, completamente gratuito, su temi di natura internazionale.

di **Enrica Bagnolini**
Resp. Internazionalizzazione
ed Estero, Sviluppo Lazio



PERCHÉ L'INTERNAZIONALIZZAZIONE

Per il sistema economico-produttivo laziale l'internazionalizzazione è divenuta negli ultimi anni un obiettivo percorribile e necessario.

Il mercato globalizzato infatti non permette più a nessuno di "pensare in piccolo", limitando il proprio mercato di riferimento, ma, al contrario, impone alle Pmi di raggiungere una dimensione internazionale.

Come muoversi allora nel mercato globale? Le politiche di internazionalizzazione della Regione Lazio, la cui attuazione è affidata a Sviluppo Lazio, lavorano da anni per valorizzare l'export regionale e migliorare il livello di proiezione del sistema produttivo all'estero.

I percorsi di internazionalizzazione si articolano in *azioni dirette*, quali contributi alle imprese attraverso bandi specifici, e *azioni indirette* o attività classiche, come la partecipazione a fiere, workshop, missioni di incoming o di outgoing, progetti di diplomazia istituzionale ed economica. In senso più ampio, le strategie regionali per l'internazionalizzazione passano anche attraverso la diffusione e lo sviluppo dell'*economia della conoscenza*, indispensabile alla formazione di un tessuto di imprese che aspirino a competere con successo a livello internazionale. L'internazionalizzazione, infatti, non si sostiene soltanto attraverso le agevolazioni finanziarie. Per accedere al mercato globale occorrono capacità e competenze specifiche (come l'informatica, la conoscenza delle lingue, l'attenzione agli aspetti interculturali).

LO SPARTIACQUE DELLA LEGGE 5/2008

Le politiche regionali in favore dell'internazionalizzazione hanno avuto

pieno compimento con la Legge n. 5/08 - *Disciplina degli interventi regionali a sostegno dell'internazionalizzazione delle piccole e medie imprese nel Lazio*. Per accorciare le distanze tra mercato globale e piccole e medie imprese si è scelta la strada dell'aggregazione. Al primo bando di finanziamento, chiuso nel febbraio 2009, potevano accedere infatti soltanto imprese costituite in ATI e i Consorzi export.

È stata a tutti gli effetti una scelta culturale molto forte. Il vincolo dell'aggregazione – lungi dall'essere un limite – si è rivelata la novità capace di catalizzare l'attenzione delle imprese: 404 le aziende coinvolte, 63 i progetti finanziabili individuati in 37 paesi e 139 le iniziative pianificate. Il Bando è stata inoltre l'occasione per realizzare un monitoraggio completo sulle aspettative del sistema economico – produttivo del Lazio in termini di internazionalizzazione, di preferenze geografiche e tipologie di intervento sui mercati esteri, sui settori maggiormente sensibili e più facilmente "esportabili".

IL RUOLO DI SVILUPPO LAZIO

Sviluppo Lazio, società regionale per l'attuazione delle politiche di sviluppo, svolge da anni un lavoro costante e capillare in tema di internazionalizzazione commerciale ed industriale, attraverso la realizzazione di progetti, anche di natura complessa, a sostegno delle filiere produttive d'eccellenza della regione ed indirizzati ad aree target ben definite.

In qualità di Ente Attuatore della Regione, Sviluppo Lazio partecipa anche agli Accordi di Programma Quadro (APQ) con quattro progetti nell'area dei Balcani Occidentali (Albania, Serbia) e in tre Paesi del Nord Africa (Egitto, Marocco e Tunisia).

GLI IMPEGNI PER IL 2012

La Regione Lazio ha confermato nel piano di attività 2012 le filiere produttive d'eccellenza a cui indirizzare le attività di sostegno: ICT, agroindustria, biomedicale, aerospazio, nautica, arredamento.

Canada, Brasile, Cina, India, Medio Oriente, USA e Nord Africa, i mercati nei quali si cercheranno collaborazioni industriali e commerciali. Da parte sua, Sviluppo Lazio sta lavorando a diversi progetti di internazionalizzazione.

Tra questi, spiccano diverse missioni in India, Male-

sia, Dubai e Nord America. Oltre al proseguimento e al perfezionamento delle attività di formazione e assistenza alle Pmi. Un lavoro spesso non appariscente ma prezioso, che negli anni ha conquistato la fiducia delle imprese della regione.

SPRINTLAZIO, ORIENTAMENTO E ASSISTENZA

Tra gli strumenti a disposizione delle Pmi è operativo dal 2007 *SprintLazio*, lo sportello Regionale per l'Internazionalizzazione. Un desk di orientamento, assistenza e formazione che vede la collaborazione tra partner istituzionali (ICE, Unioncamere Lazio ed il sistema provinciale delle Camere di Commercio, Sace, Simest e Sviluppo Lazio a cui è delegata la gestione dello Sportello).

Uno Sportello che mette a frutto il concetto di "rete", tra Istituzioni, per offrire servizi innovativi e centralizzati; tra aziende, anche attraverso l'attivazione del portale sprintlazio.it.

Attraverso il sito e la newsletter (oltre 4.000 iscritti) *SprintLazio* aggiorna in modo costante e capillare il tessuto imprenditoriale della regione. Tra i nuovi servizi a disposizione delle imprese laziali è stato attivato **SprintExport** (www.sprintlazio.it/sprintexport), un servizio on line di consulenza aziendale completamente gratuito, su temi di natura internazionale: dogane, brevetti, logistica, fiscalità e contrattualistica internazionale, marketing, ecc.

In tema di formazione si è giunti alla VI edizione degli **IntFormatevi**, un ciclo di seminari di formazione su tematiche internazionali e focus paese specifici, che hanno già coinvolto nelle precedenti edizioni oltre 1.000 imprenditori.

Tra le ultime iniziative, la creazione di un Gruppo su *Lazio Side*, il social network promosso dalla rete delle società regionali per le piccole e medie imprese del Lazio. Nella community – composta da 5.800 persone, da oltre 4.000 aziende, con 81 gruppi dedicati all'impresa – è possibile stabilire nuove relazioni, pubblicare annunci, condividere idee e creare nuovi contatti.

Un gruppo specifico è dedicato alle attività di internazionalizzazione di *SprintLazio*. I membri del gruppo possono scaricare e mettere in rete documenti, foto e video e rimanere informati sulle attività in programmazione. ■

SprintLazio

Sportello regionale per l'internazionalizzazione
Via V. Bellini, 22 - 00198 Roma
Tel +39 06 84568.607 / 266
Fax. +39 06 84568.217
sprintlazio@agenziasviluppopolazio.it
www.sprintlazio.it
www.sviluppo.lazio.it

Simest, obiettivo internazionalizzazione

Deliberati, verso 47 paesi, 145 progetti di partecipazione di aziende operanti nei comparti delle infrastrutture, delle costruzioni ed energetico, per investimenti complessivi di quasi 4 miliardi di euro.

di **Roberto Saporito**
Dipartimento Promozione
e Marketing, Simest



L'internazionalizzazione del settore infrastrutture e costruzioni passa anche attraverso Simest, la merchant bank pubblico-privata partecipata per il 76% dal Ministero dello Sviluppo Economico e per il 24% dalle principali banche e associazioni imprenditoriali. Per questo motivo è stato firmato nel 2009 un accordo con l'ANCE, per sostenere le imprese italiane del settore che decidono di affrontare i mercati internazionali. Le aziende del settore delle infrastrutture rappresentano, infatti, una componente molto importante per l'economia italiana che Simest vuole affiancare sempre di più e sempre meglio in tutte le fasi di sviluppo sui mercati internazionali, mettendo a disposizione la propria esperienza, attraverso un'assistenza specialistica personalizzata, al fine di valorizzare al massimo il loro potenziale di sviluppo internazionale.

«Guardiamo con grande interesse – commenta Giancarlo Lanna, Presidente di Simest – i Paesi del Golfo, ma anche l'Africa Subsahariana, i Balcani e la Cina. Anche i Paesi del Nord Africa, nonostante le vicende politiche abbiano portato qualche rallentamento, continuano a rappresentare per il settore un'area con interessanti opportunità.»

«La domanda di infrastrutture – aggiunge Massimo D'Aiuto, Amministratore Delegato di Simest – è cresciuta molto nel mondo. Quello che manca alle nostre aziende è la capacità di affrontare le grandi commesse. Ma stiamo seguendo la strada dell'aggregazione per inserirci in queste opere».

Un esempio di come sia importante l'aggregazione è il successo del Consorzio tutto italiano che è in pole position per il nuovo porto container di Al Faw in Iraq. Si tratta infatti del più grosso progetto del Paese, con



Al Faw (Iraq), Porto

una spesa di oltre 4 miliardi di euro. Il consorzio italiano ha vinto già la gara per lo studio di fattibilità, per un valore di 47 milioni di euro, che è ora in corso. Simest ad oggi ha deliberato 145 progetti di partecipazione di aziende operanti nei comparti delle infrastrutture, delle costruzioni ed energetico, verso 47 paesi, per investimenti complessivi per quasi 4 miliardi di euro. Per quanto riguarda gli incentivi alle imprese, i progetti accolti sono 324, oltre 3 miliardi e mezzo di euro di finanziamenti. Simest da oltre vent'anni costituisce un interlocutore cui le imprese italiane possono fare riferimento per tutte le tipologie di interventi nei mercati internazionali. Questi i principali settori di intervento:

- **Partecipazione al capitale di imprese fuori dall'Unione Europea**

Simest, a fianco delle aziende italiane, può acquisire partecipazioni nelle imprese all'estero fino al 49% del capitale sociale, sia investendo direttamente, che attraverso la gestione del Fondo partecipativo di *Venture Capital*, destinato alla promozione di investimenti esteri in Paesi extra UE. La partecipazione Simest consente all'impresa italiana l'accesso alle agevolazioni (contributi agli interessi) per il finanziamento della propria quota di partecipazione nelle

imprese fuori dall'Unione Europea.

- **Partecipazione al capitale di imprese in Italia e nella UE**

Simest può acquisire, a condizioni di mercato e senza agevolazioni, partecipazioni fino al 49% del capitale sociale di imprese italiane o loro controllate nell'Unione Europea che sviluppino investimenti produttivi e di innovazione e ricerca.

- **Per le altre attività all'estero**

- › sostiene i crediti all'esportazione di beni di investimento prodotti in Italia
- › finanzia gli studi di fattibilità ed i programmi di assistenza tecnica collegati ad investimenti
- › finanzia i programmi di inserimento sui mercati esteri.

Simest fornisce anche servizi di assistenza tecnica e di consulenza professionale alle aziende italiane che attuano processi di internazionalizzazione; l'ampia gamma di servizi include:

- ricerca di partner/opportunità di investimento all'estero e commesse commerciali;
- studi di prefattibilità/fattibilità;
- assistenza finanziaria, legale e societaria relativa a progetti di investimento all'estero. ■

L'offerta di Sace per le imprese del settore edile

Il Gruppo ha sviluppato un'ampia gamma di prodotti pensati per le esigenze del mondo delle costruzioni, con un'esperienza sul campo di decenni.

di **Gianluca Magistri**
 Resp. Relazioni Istituzionali,
 Internazionali e rete, Sace



Il settore delle costruzioni vive una congiuntura complessa, risentendo particolarmente della contrazione degli investimenti pubblici e del calo della domanda residenziale, influenzata dai maggiori costi di accesso al credito. E per il 2012 si attende un ulteriore peggioramento. Per reagire alla crisi, quindi, un posizionamento strategico sui mercati esteri, insieme ad una buona capitalizzazione, diventano fattori determinanti per il successo delle imprese. In questo Sace gioca un ruolo fondamentale. Il settore delle infrastrutture e costruzioni occupa infatti un posto di rilievo nel portafoglio di tutte le società del Gruppo: sia per la Capogruppo Sace (6,4 miliardi di euro) sia per la controllata Sace BT, specializzata in credito, cauzioni e rischi della costruzione (1,2 miliardi di euro per il solo Ramo Credito).

Per questo il Gruppo Sace ha sviluppato un'ampia gamma di prodotti pensati per le esigenze delle imprese edili.

ASSICURARSI DAI RISCHI DELLA COSTRUZIONE

Sace BT assicura i rischi della costruzione di impianti e opere civili, consentendo alle imprese di partecipare a gare d'appalto nel rispetto della normativa vigente, sia in Italia sia all'estero.

La polizza *CAR* (tutti i rischi della costruzione), assicura i danni materiali e diretti alle opere in corso di realizzazione o preesistenti, compresi i danni involontariamente cagionati a terzi (morte o lesioni). La polizza copre anche i rischi della costruzione per opere realizzate o in corso di realizzazione nei paesi esteri graditi, secondo il diritto italiano o, tramite accordi di *fronting*, secondo la normativa locale.

Sace

Numero verde: 800 26 92 64
www.sace.it



La polizza *Postuma Decennale* garantisce tutti i danni materiali e diretti causati da collasso, rovina o gravi difetti costruttivi dell'opera nei dieci anni successivi al termine dei lavori, compresi i danni eventualmente arrecati a terzi conseguente a difetto di costruzione. La polizza è adatta sia per lavori tra privati sia per lavori pubblici.

La polizza *EAR* (tutti i rischi di montaggio) copre tutti i rischi connessi alla realizzazione e installazione di macchinari, impianti e costruzioni in acciaio. L'effetto della copertura si estende alle fasi di collaudo, ai test e ai danni avvenuti successivamente alla consegna, durante il periodo di garanzia o di manutenzione.

PROTEGGERSI DAI RISCHI POLITICI E COMMERCIALI ALL'ESTERO

La Polizza *Lavori* di Sace assicura le aziende impegnate in lavori civili o nella realizzazione di forniture con posa in opera, contro i rischi che potrebbero verificarsi nel corso di esecuzione della commessa o nel periodo di pagamento a seguito di eventi politici e/o commerciali.

VINCERE APPALTI E COMMESSE

Per partecipare a gare di appalto o eseguire lavori e

commesse, le imprese sono sempre più spesso tenute a fornire fidejussioni a garanzia del rispetto dei termini contrattuali. Il Gruppo Sace può emettere direttamente un'ampia gamma di garanzie di natura contrattuale in Italia e all'estero e può contro-garantire gli intermediari finanziari che rilascino tali garanzie. Per semplificare la richiesta di copertura e velocizzare i tempi di risposta, con la polizza Fidejussioni Online, la banca può coprire fino al 70% dell'ammontare complessivo delle garanzie che abbiano durata fino a 5 anni e importo fino ad 1 milione di euro. Sace BT emette inoltre, sul mercato domestico, garanzie per oneri di urbanizzazione e fidejussioni a tutela degli acquirenti di immobili di nuova costruzione, a garanzia della restituzione all'acquirente degli anticipi versati in corso d'opera.

L'offerta del gruppo include anche garanzie per obblighi di legge, che rispondono alla necessità di garantire obbligazioni nei confronti della Pubblica Amministrazione: *tax bond* (per ottenere l'anticipazione del credito d'imposta), *custom bond* (a garanzia del pagamento di oneri doganali), *green certificate bond* (per l'anticipazione di flussi derivanti dalla futura vendita dei certificati verdi). Tra le garanzie contrattuali offerte da Sace vi sono anche:

- *bid bond*, a garanzia della partecipazione alla gara e della firma del contratto in caso di aggiudicazione;
- *performance bond*, a garanzia dell'esecuzione della commessa conformemente a quanto stabilito nel contratto;
- *advance payment bond*, a garanzia del rimborso degli anticipi versati all'impresa per l'esecuzione della commessa in caso di inadempienza della stessa;
- *maintenance bond*, a garanzia del buon funzionamento del prodotto/impianto fornito;
- *money retention bond*, a garanzia del rimborso delle ritenute anticipate all'impresa per ogni stato avanzamento lavori in caso di inadempienza contrattuale.

SMOBILIZZARE I CREDITI

Anche la più giovane società del Gruppo, Sace Fct, specializzata nel factoring, è in grado di dare un contributo positivo alle imprese del settore costruzioni. L'offerta di Sace Fct include i tradizionali servizi factoring pro-soluto e pro-solvendo e una linea dedicata allo smobilizzo dei crediti nei confronti della Pubblica Amministrazione (PA). In particolare, tramite il Reverse Factoring, le imprese che vantano crediti certificati nei confronti della PA possono attivare un sistema di "pagamento garantito" per ottenere lo sconto delle fatture in scadenza dell'Ente debitore, in convenzione con Sace Fct.

Un'esperienza positiva riguarda la convenzione con la Regione Lazio e Ance-Urcel (Unione Regionale dei Costruttori Edili del Lazio), stipulata nell'autunno 2010. L'iniziativa ha già consentito a Sace Fct di smobilizzare i crediti di oltre 100 aziende edili fornitrici della Regione, consentendo loro un sostanziale risparmio di tempi e costi e una maggiore certezza nella pianificazione dei flussi di cassa. ■



Amman, Giordania

CON EUROPE ARAB BANK: UN SERVIZIO DI BONDING EFFICACE E COMPETITIVO ALLE AZIENDE CLIENTI IN 15 PAESI TRA MEDIO ORIENTE E NORD AFRICA

Europe Arab Bank, il cui quartier generale è a Londra, è interamente controllata da Arab Bank, nata nel 1930 a Gerusalemme.

Con sede ad Amman, Giordania, la Arab Bank (rating di Fitch: A-) è oggi uno dei più grandi gruppi bancari del Medio Oriente e vanta una rete di oltre 500 tra filiali e sussidiarie dislocate in 30 paesi e 5 continenti, vantando una posizione privilegiata in mercati strategici e nei principali centri finanziari in Europa, Asia-Pacifico e negli Stati Uniti.

Nel quadro di un accordo con EAB, Sace può avvalersi dei suoi servizi per l'emissione di bond a condizioni di mercato competitive nei paesi dove la banca è attiva attraverso le sue filiali, tra cui Algeria, Arabia Saudita, Cipro, Egitto, Emirati Arabi Uniti, Giordania, Libano, Marocco, Oman, Palestina, Qatar, Siria, Tunisia

EXTRA

RAPPORTO 2011 SULLA PRESENZA DELLE IMPRESE DI COSTRUZIONE ITALIANE NEL MONDO

SINTESI DEI RISULTATI

NEL 2010 SONO STATI PRODOTTI 7,4 MILIARDI ALL'ESTERO E 6,3 NEL NOSTRO PAESE

Le imprese italiane di costruzioni lavorano di più oltreoceano che nel nostro Paese per via della forte crisi. Il sorpasso del fatturato estero nel rapporto 2011.

Il Sud America continua ad essere il principale mercato di riferimento, ma si registra una crescita in Asia e Oceania.

A cura di
Direzione Affari Economici e Centro Studi
Ufficio Lavori all'Estero e Relazioni Internazionali

ANCE | ASSOCIAZIONE NAZIONALE
COSTRUTTORI EDILI

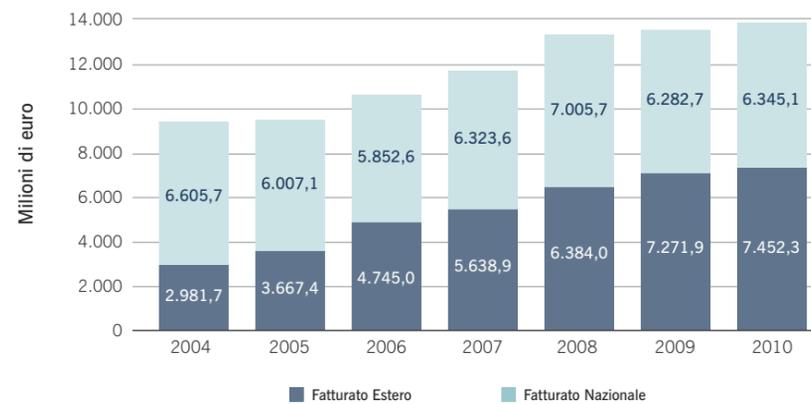
Il sistema delle imprese di costruzione italiane che investono all'estero continua a crescere grazie allo sviluppo degli investimenti oltreconfine.

Nonostante la crisi economico-finanziaria stia facendo ancora patire i suoi effetti negativi, le 42 imprese di costruzione italiane selezionate come campione per questa indagine, sono riuscite ad accrescere il loro fatturato anche nel biennio 2008-2010. Questo è potuto avvenire quasi esclusivamente grazie alle attività estere. Il fatturato prodotto in Italia, infatti, dopo la forte caduta del 2009 (-10,3%), ha registrato quest'anno un aumento assai limitato (+1%). L'estero, invece, ha continuato a svilupparsi, anche se nell'ultimo anno il tasso di crescita è risultato più contenuto rispetto al passato.

TASSI DI CRESCITA ANNUALI DEL FATTURATO GLOBALE (in %)			
	Fatturato globale	Fatturato nazionale	Fatturato estero
2005/2004	0,9	-9,1	23,0
2006/2005	9,3	-3,0	29,4
2007/2006	13,2	8,5	18,8
2008/2007	11,9	10,8	13,2
2009/2008	1,2	-10,3	13,9
2010/2009	1,8	1,0	2,5

Fonte: Ance - Indagine 2011

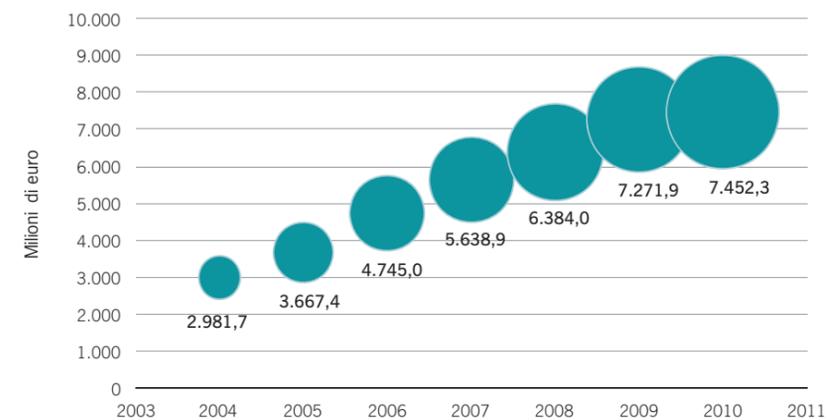
EVOLUZIONE DEL FATTURATO NAZIONALE E ESTERO - Periodo 2004-2010



Fonte: Ance - Indagine 2011

In **sette anni** le attività estere sono passate da 3 miliardi circa del 2004 agli oltre 7,4 miliardi del 2010.

ANDAMENTO DEL FATTURATO ESTERO - Periodo 2004-2010

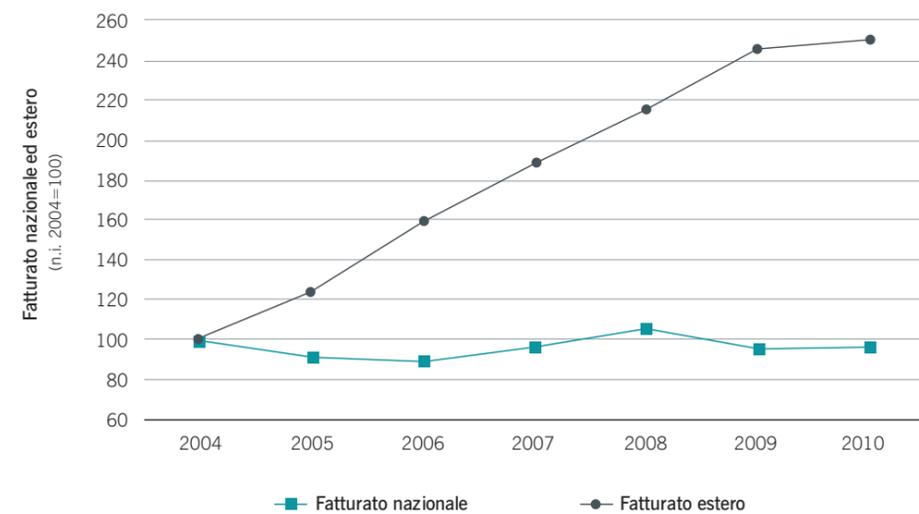


Fonte: Ance - Indagine 2011

L'analisi sembra rafforzare, quindi, la convinzione che negli ultimi anni il fatturato nazionale delle aziende campione si sia sostanzialmente attestato al livello di 6,5 miliardi di Euro/annui, nonostante la volontà dichiarata dei governi tesa al rilancio delle infrastrutture. In tale contesto, si va rafforzando ed estendendo la propensione delle imprese italiane ad impegnarsi all'estero. Senza dubbio la crisi economica ha accelerato questa evoluzione.

L'estero ha sperimentato una crescita molto sostenuta che ha consentito di aumentare di una volta e mezzo il fatturato prodotto (+150% tra il 2004 e il 2010, pari ad un +16,5% medio annuo) con un marcato rallentamento nel 2010 (cresciuto di appena il 2,5%) per il probabile effetto globale della crisi dei mercati.

EVOLUZIONE DEL FATTURATO NAZIONALE ED ESTERO - Periodo 2004-2010 (2004=100)



Fonte: Ance - Indagine 2011

Oggi, **le attività svolte oltreconfine rappresentano più del 50% del totale per le imprese del campione** (nel 2004 era pari a poco più del 30%). Senza contare la rivalutazione dell'euro sul dollaro che nel periodo ha progressivamente ridimensionato di almeno il 20% le attività estere denominate in dollari rispetto a quelle nazionali in euro.

EVOLUZIONE DEL FATTURATO ESTERO SUL FATTURATO GLOBALE (in %) - Periodo 2004-2010



Fonte: Ance - Indagine 2011

La decisione di andare all'estero è stata anche la risposta delle imprese alle irrisolte difficoltà di un mercato interno tuttora gravato dagli storici problemi normativi delle gare ai massimi ribassi, dei perenni ricorsi che ritardano l'avvio delle opere e dei ripensamenti della Pubblica Amministrazione cui si aggiungono le lentezze nei pagamenti e nella risoluzione dei contenziosi. I successi all'estero del sistema italiano delle costruzioni sono la dimostrazione della sua vitalità e forte competitività.

Per quanto riguarda il futuro, va notato che **l'aumento del fatturato 2010 è accompagnato da un vero e proprio boom per quanto riguarda le commesse acquisite nel 2010.**

Solo **nello scorso anno, sono stati acquisiti 250 nuovi lavori (170 nel 2009) per un controvalore di 18,5 miliardi di euro** (di cui 12,3 miliardi di diretta competenza delle imprese italiane).

La rapidità con cui mediamente si avviano i lavori all'estero fa ben sperare per i fatturati esteri che le nostre imprese consuntiveranno nel 2011 e 2012, anni in cui queste nuove acquisizioni si svilupperanno.

Complessivamente, le imprese italiane sono impegnate in 629 lavori per un controvalore di circa 60 miliardi di euro (43,3 dei quali rappresentano la quota spettante alle imprese italiane).

DATI RIASSUNTIVI DELLA PRESENZA ITALIANA ALL'ESTERO

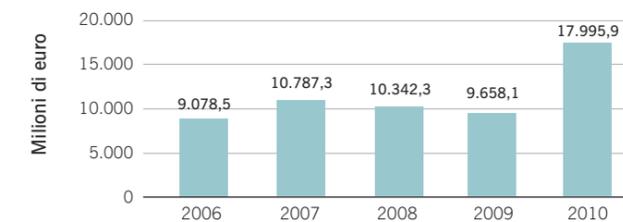
	Cantieri (N.ro)	Importo contrattuale Mil. di euro	Quota imprese ita Mil. di euro	Quota imprese ita % sul totale	Importo medio Mil. di euro
LAVORI					
nuove acquisizioni 2010	250	18.486,9	12.296,6	66,5	73,9
portafoglio preesistente al 2010	379	38.527,2	29.127,2	75,6	101,7
<i>lavori in corso non specificati (*)</i>		2.180,8	1.951,1	89,5	
totale lavori	629	59.194,9	43.374,9	73,3	
CONCESSIONI					
nuove concessioni acquisite nel 2010	5	6.696,9	2.494,1	37,2	
concessioni in corso preesistenti al 2010	12	18.481,8	6.628,2	35,9	
totale concessioni	17	25.178,7	9.122,4	36,2	1.481,1

(*) Lavori per i quali si dispone dei soli dati aggregati
Fonte: Ance - Indagine 2011

Le **concessioni rappresentano una quota importante del business svolto fuori dall'Italia: a fine 2010**, 17 erano i contratti di concessione per complessivi 25 miliardi. I nuovi contratti stipulati l'anno scorso sono 5 per un corrispettivo di circa 7 miliardi di euro.

Analizzando la serie storica relativa ai lavori¹, emerge che **il portafoglio complessivo è aumentato di circa tre volte tra il 2006 e il 2010** (da 13,6 a 39,2 miliardi di euro) **mentre le nuove acquisizioni sono quasi raddoppiate** (da 9 a 18 miliardi). I Paesi in cui sono presenti le imprese italiane sono 88, di cui 7 nuovi (Danimarca, Lussemburgo, Montenegro, Lesotho, Malaysia, Australia, Bahrain).

FLUSSO DI NUOVE COMMESSE NEL PERIODO 2006-2010⁽¹⁾



Fonte: Ance - Indagine 2011

GLI 88 PAESI IN CUI SONO PRESENTI LE IMPRESE ITALIANE

UNIONE EUROPEA (15) Austria Belgio Bulgaria Danimarca * Francia Germania Grecia Lussemburgo * Malta Polonia Regno Unito Romania Slovacchia Spagna Svezia	NORD AFRICA (5) Algeria Egitto Libia Marocco Tunisia	ASIA (11) Armenia Azerbaijan Cina (P.R.C.) Filippine Hong Kong (P.R.C.) India Kazakistan Laos Malaysia * Taiwan Tajikistan	NORD AMERICA (2) Messico Stati Uniti
EUROPA EXTRA UE (11) Albania Bosnia-Erzegovina Croazia Georgia Islanda Montenegro * Norvegia Russia Svizzera Ucraina	AFRICA SUB-SAHARIANA (16) Angola Costa d'Avorio Etiopia Isole di Capo Verde Kenya Lesotho * Malawi Mozambico Nigeria Repubblica del Congo Sierra Leone Sud Africa Swaziland Tanzania Uganda Zimbabwe	OCEANIA (1) Australia *	AMERICA CENTRALE (7) Costa Rica El Salvador Grandi Antille 1 Honduras Nicaragua Panama Piccole Antille 2
		MODIO ORIENTE (12) Arabia Saudita Bahrain * Emirati Arabi Uniti Giordania Iran Iraq Israele Kuwait Libano Oman Qatar Siria	AMERICA MERIDIONALE (8) Argentina Bolivia Brasile Cile Colombia Ecuador Perù Venezuela

* Nuovi Paesi 2010

Fonte: Ance - Indagine 2011

⁽¹⁾ **Nota metodologica:** Il valore espresso nel grafico (17.995,9 milioni) differisce da quello contenuto nella tabella della pagina precedente (18.486,9) in quanto la serie storica riportata è stata calcolata in base alle informazioni fornite ininterrottamente dal 2006 dalle imprese Astaldi, Bentini, Bonatti, Claudio Salini, Cmc, Con.i.Cos, Condotte, Cossi, Ferretti Spa, Ghella, Impregilo, Maltauro, Pizzarotti, Renco, Rizzani, Salcef, Salini Costruttori, Seli, Trevi; i dati della tabella precedente, invece, fanno riferimento alla totalità del campione 2011.

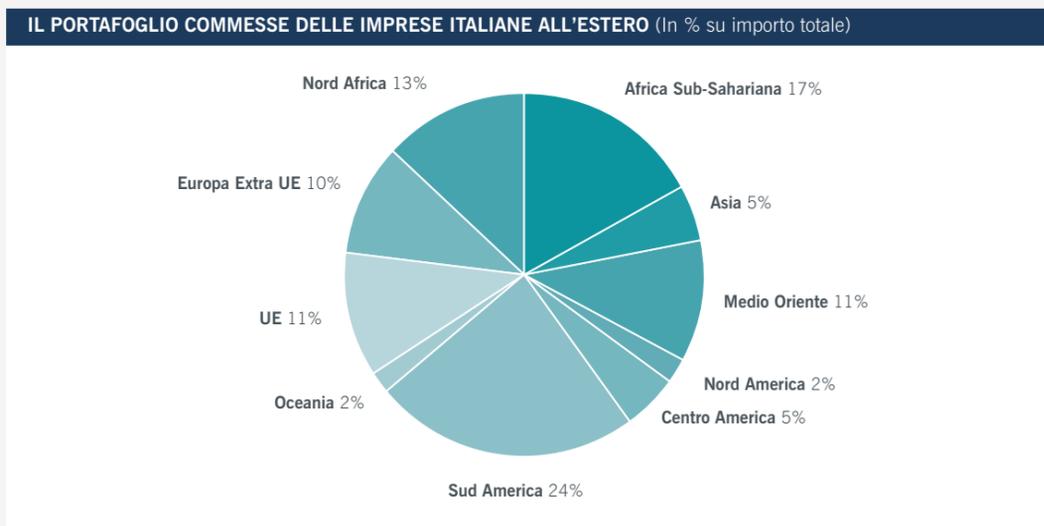
PRINCIPALI PAESI IN CUI SONO STATE ACQUISITE COMMESSE					
NUOVE ACQUISIZIONI 2010 <i>Portafoglio in Milioni di euro</i>		TOTALE GENERALE DELLE COMMESSE IN CORSO <i>Portafoglio in Milioni di euro</i>			
1	Etiopia	3.336,2	1	Venezuela	9.680,9
2	Venezuela	1.836,6	2	Etiopia	5.274,7
3	Libia	1.663,6	3	Algeria	4.196,9
4	Colombia	1.503,7	4	Svizzera	3.316,9
5	Danimarca	1.497,2	5	Libia	2.858,0
6	Arabia Saudita	1.013,5	6	Panama	1.963,4
7	Australia	919,9	7	Emirati Arabi Uniti	1.901,6
8	Algeria	876,1	8	Colombia	1.854,6
9	Kuwait	634,2	9	Qatar	1.767,4
10	Malaysia	517,6	10	Argentina	1.629,1
Totale primi 10 mercati 2010		13.798,7	Totale principali 10 mercati		34.443,4
Totale nuove acquisizioni 2010		18.486,9	Totale lavori in corso		59.194,8

Fonte: Ance - Indagine 2011

Tra le nuove acquisizioni 2010 spiccano Paesi come la Danimarca, l'Arabia Saudita, l'Australia, la Malaysia, mercati in cui le imprese italiane si affermano con il loro *know-how*, affrontando la concorrenza dei principali gruppi europei e mondiali.

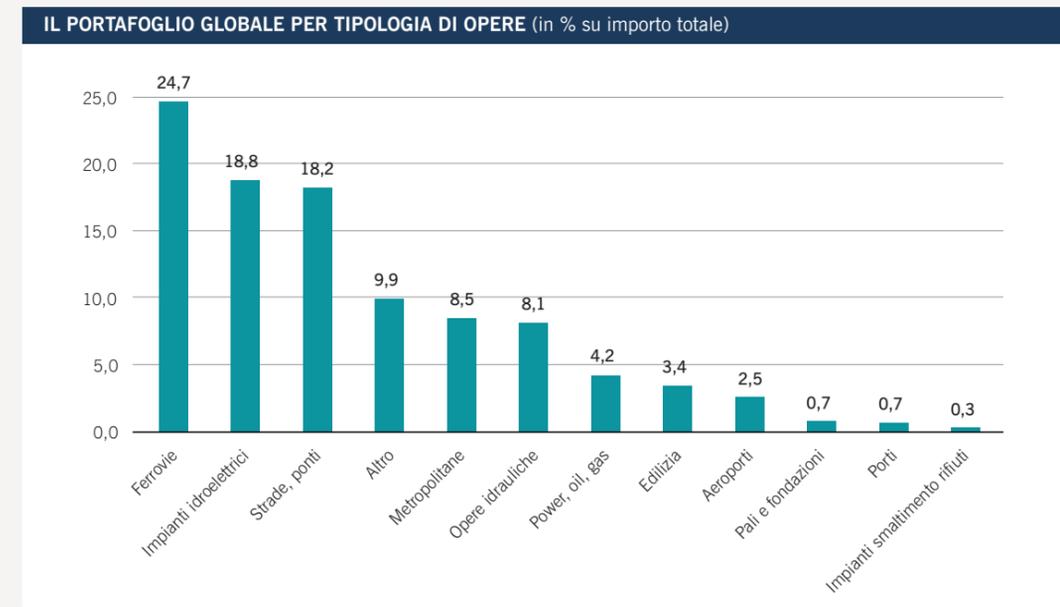
Per quanto riguarda la ripartizione del portafoglio commesse globali, il Sud America continua a essere il principale mercato di riferimento.

A parte l'Africa Sub-Sahariana, che rappresenta da sola il 17% del totale, il peso del Nord Africa, dell'Unione Europea, dell'Europa Extra UE e del Medio Oriente è molto simile (tra il 10 ed il 13%). In crescita la presenza in Asia e in Oceania.



Fonte: Ance - Indagine 2011

Per quanto riguarda la ripartizione per tipologia di opere, le infrastrutture (reti ferroviarie e stradali, opere idrauliche, impianti idroelettrici, aeroporti, metropolitane) rimangono il core business delle imprese che lavorano all'estero. L'edilizia, nelle sue componenti residenziali e non, continua a essere un settore attraente ma ancora piuttosto marginale.



Fonte: Ance - Indagine 2011

I risultati dell'analisi evidenziano come, in netto contrasto con l'andamento dell'economia nazionale, le imprese di costruzione italiane impegnate all'estero, anche nel 2010, abbiano saputo cogliere opportunità interessanti per espandere il proprio business.

L'analisi conferma la vitalità e la competitività del nostro sistema delle costruzioni che, pur nella crisi globale, riesce ad aumentare le proprie quote di penetrazione all'estero.

Una nuova sezione del Rapporto 2011 ha approfondito la struttura organizzativa delle imprese italiane del campione: è risultato che oltre il 40% delle aziende ha deciso di creare società di diritto estero nel Paese destinatario degli investimenti.

Una scelta di questo tipo non fa che consolidare la presenza italiana all'estero, a testimonianza dell'importanza della scelta di andare a investire oltreconfine.

Attrarre gli investimenti esteri per crescere

Gli obiettivi del Comitato Promotori Esteri di Confindustria: identificare i fattori critici per le imprese che investono e localizzano le proprie attività su scala globale; evidenziare e divulgare gli elementi positivi di attrattività del Paese; avviare un dialogo strutturato con le Istituzioni; migliorare la capacità dell'Italia di attrarre investimenti diretti esteri.

di | L.C.



Sede di Confindustria, Roma

Per attrarre investitori internazionali bisogna competere con altri paesi dove possono in alternativa essere destinati gli investimenti.

È auspicabile una maggiore consapevolezza dell'importanza strategica degli investimenti esteri come risorsa per competere nei mercati globali. I vincoli regolatori, le procedure burocratiche e i livelli decisionali necessari all'autorizzazione degli investimenti sono eccessivi in Italia e determinano un quadro di grande incertezza per i nuovi investitori. Allo stesso tempo, *Invitalia*, l'agenzia nazionale per l'attrazione degli investimenti e lo sviluppo d'impresa, non ha poteri adeguati per coordinare le diverse controparti amministrative di un'impresa straniera intenzionata a perseguire un investimento diretto in Italia e non viene utilizzata come agenzia di promozione e canale d'ingresso prioritario dalle imprese internazionali. Le agenzie regionali operano spesso in modo non coordinato con inevitabile spreco di risorse, ma soprattutto di tempo, elemento cruciale nella scelta di allocazione di investimento per un operatore straniero, anche se già presente in Italia. Altri Paesi europei, ad esempio la Francia, dispongono di Istituzioni molto più efficaci. Per quanto il D.L. n.5 del 9 febbraio 2012 in materia di semplificazioni e di sviluppo sia un primo passo importante al fine di ridurre i vincoli all'attività economica, rimane comunque necessario un intervento organico che riguardi tutte le procedure autorizzative di nuovi investimenti, soprattutto dall'estero, e che permetta di conciliare obiettivi strategici nazionali con interessi e vincoli locali.

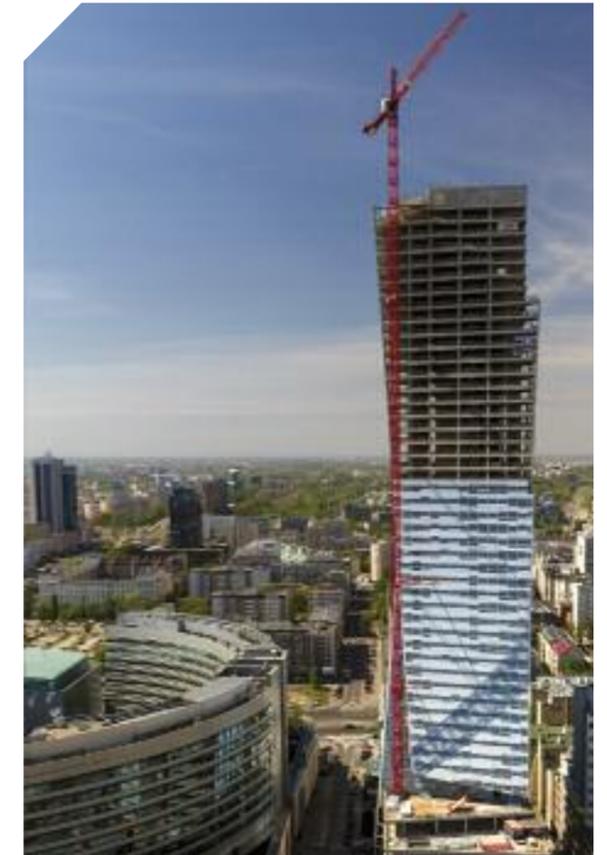
Obiettivo 1

- Semplificare drasticamente e ridurre l'incertezza relativa alle procedure autorizzative di nuovi investimenti.
- Rafforzare la capacità di agire tra diversi enti in modo proattivo per attrarre nuovi investimenti.

Proposta A

Creare un interlocutore unico per l'attrazione degli investimenti esteri in Italia, con l'autorità di agire in modo efficace e strutturato a due livelli di azione

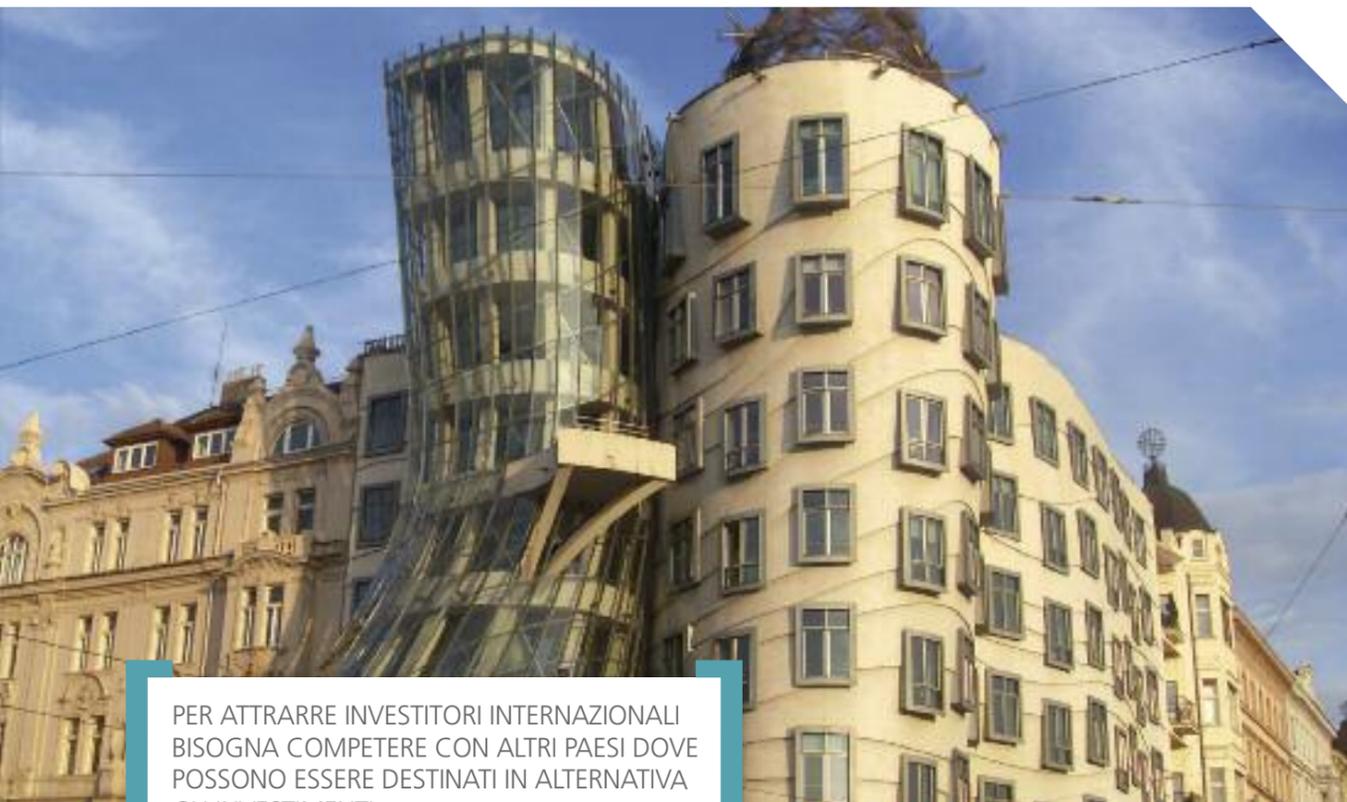
- L'Agenzia Nazionale: dedicata all'attrazione degli investimenti diretti esteri, responsabile delle poli-



tiche attive di attrazione e di accesso alle informazioni sulla realtà italiana e di attivazione dei processi di localizzazione, con capacità di convocare le controparti nel processo di investimento.

Dovrebbe agire con poteri di "Conferenza di Servizi" generale, così da offrire all'investitore un unico tavolo di negoziazione e, di conseguenza, una maggiore certezza del percorso autorizzativo. La struttura potrebbe essere eventualmente integrata con gli enti a supporto della internazionalizzazione delle imprese italiane (ex-ICE), in parte finanziata attraverso i servizi resi alle aziende.

- Agenzie Regionali: l'agenzia nazionale potrebbe avvalersi, per la localizzazione degli investimenti, di una rete di agenzie attivate dalle Regioni che si pongano come unico interlocutore con effettivi poteri amministrativi e finanziari. L'Agenzia Nazionale collabora con le Regioni, anche mediante sistemi di competizione nell'offerta, e individua un unico responsabile che segue tutto l'iter di insediamento del nuovo investimento.



PER ATTRARRE INVESTITORI INTERNAZIONALI BISOGNA COMPETERE CON ALTRI PAESI DOVE POSSONO ESSERE DESTINATI IN ALTERNATIVA GLI INVESTIMENTI.

Viene periodicamente pubblicata sui principali media la classifica delle Regioni più attrattive con i risultati raggiunti.

Proposta B

Identificare e attuare una strategia di attrazione e promozione attraverso la collaborazione tra autorità pubbliche e imprese internazionali

Per competere sui mercati globali è necessario fare degli investimenti esteri una priorità per lo sviluppo economico e della politica industriale nazionale.

L'esperienza e la prospettiva delle imprese estere già presenti sul territorio nazionale può contribuire ad identificare le attività economiche con un forte potenziale di sviluppo e dunque a mettere a punto una strategia mirata di attrazione di nuovi investitori esteri.

Le imprese internazionali sono dei testimoni importantissimi sulle condizioni operative e competitive del territorio italiano. In primo luogo, perché, ogni anno, devono motivare alle proprie case madri i fondamenti economici delle attività italiane, rispetto ad

alternative di investimento in altri paesi. In secondo luogo perché l'agglomerazione di imprese estere in determinate località è un driver importantissimo di attrazione per nuovi investimenti. Gli investitori esteri possono dunque contribuire a promuovere l'Italia nel resto del mondo e anche ad identificare le leve su cui le agenzie di promozione devono lavorare per rafforzare l'attrattività.

Obiettivo 2

Elaborazione di una chiara strategia di promozione e di attrazione degli investimenti esteri.

Proposta

Collaborazione tra investitori esteri ed enti di attrazione IDE per una strategia congiunta per promuovere l'Italia presso potenziali investitori esteri

Identificazione e monitoraggio delle leve di attrazione e dei fattori che scoraggiano nuovi investimenti anche contribuendo alla identificazione di Paesi target e di settori industriali potenzialmente più rilevanti. ■

La formazione è la prima regola contro gli infortuni

Il Cefme fu fondato nel 1953 per una felice intuizione di Ezio Micaglio presidente dell'Acer, Roberto Palmucci della Fillea, Francesco Altini della Filca, Tullio Repetto della Feneal.

I rappresentanti delle imprese e dei lavoratori decisero di affrontare insieme uno dei problemi che la società italiana aveva di fronte: la preparazione delle maestranze edili da impiegare nei cantieri.

I primi corsi furono serali per le figure classiche del settore: muratori e carpentieri. Erano gli anni dello sviluppo delle città, in cui le mutate tecnologie costruttive insieme alle prime esperienze di utilizzo del cemento armato, costringevano gli operatori del settore ad una operazione di aggiornamento e specializzazione molto rapida.

Verso la fine degli anni '70 l'Ente ritenne opportuno pensare ad una formazione diversa, rivolta soprattutto ai giovani che uscivano dalla scuola dell'obbligo, con corsi di specializzazione biennale, perché in quegli anni il problema da affrontare era preparare nuova forza lavoro per sostituire la generazione degli operai del dopoguerra.

È nel corso degli anni '80 che il Cefme si avvia a diventare quello che oggi tutti conoscono. È in quegli anni infatti che viene acquistata e subito ristrutturata la sede di Pomezia, con l'idea di fondo di farne una sorta di college dedicato al settore dell'edilizia.

La fine degli anni '80 vede l'inserimento dei primi lavoratori extracomunitari nei cantieri edili e anche allora la scuola edile fu in prima linea, con attività formative mirate, contenenti moduli sia professionalizzanti che di alfabetizzazione linguistica e normativa.

Dopo il periodo di crisi degli anni '90 il Cefme ritrova nuovo vigore e rinnovata vitalità.

Non più solo operai, ma tecnici, professionisti, installatori, studenti, liberi professionisti, titolari di impresa: tutto il settore delle costruzioni trova il suo punto di incontro nel Cefme. La storia di oggi è quella di un ente che ha continuato a farsi interprete delle trasformazioni del settore attraverso la realizzazione dei percorsi formativi integrati. Il Cefme negli ultimi anni è cambiato, grazie anche all'impegno del suo Presidente Giuseppe D'Ascenzo, perseguendo l'obiettivo di diventare uno degli strumenti politici ed operativi delle parti sociali, integrato in misura sempre maggiore con il tessuto produttivo.

Per fare ciò il Centro di Formazione è diventato "la scuola" del settore edile. Fare formazione professionale in modo serio non vuol dire soltanto progettare e realizzare corsi. È fondamentale comprendere come il compito del Cefme non si esaurisca con l'erogazione della formazione ma prosegue con la finalizzazione di una occasione di lavoro.

Il Cefme sta oggi diventando un ente erogatore di servizi, in cui la formazione avrà ancora un ruolo predominante, ma collegata sempre più strettamente alle esigenze del mondo delle imprese, in stretto contatto con il mondo della scuola, dell'Università e degli ordini professionali.



Cefme. Ente paritetico che da oltre 50 anni organizza corsi per le maestranze edili

CEFME

CENTRO PER LA FORMAZIONE DELLE MAESTRANZE EDILI ED AFFINI DI ROMA E PROVINCIA

Pomezia - Via Monte Cervino, 8 - Tel. 06.91962-1 (15 linee R.A.) - Fax 06.91962209

Imprese e lavoratori lanciano un appello alle Istituzioni

Quasi 7500 posti di lavoro in meno nel 2011, mancanza di credito e ritardo dei pagamenti da parte della Pubblica Amministrazione.



Senza appalti e a corto di credito l'edilizia va a picco. Nel 2011 a Roma e provincia sono diminuite le aziende (-9%), gli addetti (-20%) e i salari (-27%). Tutte le previsioni per l'anno in corso confermano che il 2012, a Roma e nel Lazio, sarà un altro anno nero, il quinto consecutivo di sofferenza del comparto. L'unico dato in controtendenza riguarda le piccole ristrutturazioni, per le quali nel 2012 si stima una lieve ripresa, nell'ordine dell'1%. Questa la drammatica fotografia scattata su un settore che a Roma e nel Lazio rappresenta il **30%** del Pil. Un mosaico fatto da tanti tasselli, raccolti a partire dal contributo delle associazioni di categoria e dei sindacati che insieme hanno redatto un documento sullo stato di crisi del settore.

Il rapporto dal titolo "Crisi dell'edilizia a Roma e nel Lazio" è stato presentato lo scorso 3 aprile nella sede della Camera di Commercio dall'**ACER, Cna Roma, Federlazio, Legacoop Lazio** e i Sindacati **Feneal-Uil Roma e Lazio, Filca-Cisl Lazio, Fillea-Cgil Roma e Lazio**. Il documento contiene dati Cresme, Cassa Edile, Edilcassa e Banca d'Italia elaborati dalle suddette associazioni e sindacati.

Gli addetti ai lavori chiedono la costituzione di un tavolo permanente tra Istituzioni, sindacati e associazioni datoriali. Uno spazio di monitoraggio permanente sullo stato di salute del settore messo in ginocchio dagli investimenti, in caduta libera tra il 2007 e il 2012 (-20%); dal crollo delle nuove costruzioni (passate dai **4,9** milioni di metri cubi nel 2010 ai **4,3** milioni del 2011 e previste in ulteriore flessione, a quota **3,9** milioni, nel 2012). A mettere a dura prova il settore, anche le compravendite di abitazioni, diminuite del **17,5%** dal 2005 al 2011. Per completare il quadro, il numero dei bandi di gara per opere pubbliche è diminuito, nella sola provincia di Roma, del **20%** (2009/2011).

Le ripercussioni sul piano occupazionale sono da brivido. **7.459 posti di lavoro in meno nel Lazio a dicembre 2011** rispetto allo stesso mese del 2010, la contrazione della forza lavoro interessa tutte le province, con percentuali che variano dal 10% al 14%; nello stesso periodo **le ore lavorate a Roma e provincia diminuiscono del 30%**; **esplosione della cassa integrazione** ordinaria, straordinaria e in deroga. **Dal 2008**, anno di inizio della crisi, **ad oggi nella sola**

APRIRE UN TAVOLO DI CONFRONTO
TRA IMPRESE, SINDACATI E ISTITUZIONI
PER ABBATTERE LA CRISI DEL SETTORE.

provincia di Roma il settore ha perso circa 17.000 posti di lavoro.

Andando a fondo si scopre poi che le risorse pubbliche non mancano, ma coinvolgono solo le grandi aziende. Si deve constatare che seppur diminuite si continuano ad appaltare opere di importo superiore a **100 milioni** di euro. Quelle per importi accessibili alle piccole e medie imprese tendono invece a diminuire. Eppure proprio queste permettono l'innescarsi di un circolo virtuoso: assicurano una cantierizzazione rapida e portano posti di lavoro. Le associazioni di categoria e i sindacati hanno avanzato un ampio ventaglio di proposte sul tema tra cui: la **suddivisione in lotti dei lavori** cui possano accedere le Pmi; una **maggiore vigilanza in sede di aggiudicazione** per evitare eccessivi ribassi sulle offerte; il **ricorso a procedure di gara** in grado di garantire una trasparente concorrenza tra gli operatori.

E poi c'è la questione del **credito**, cui le Pmi sono spesso costrette a ricorrere per via dei **mancati pagamenti da parte della Pubblica Amministrazione**. La stretta è stata già pesante nel 2009 e nel 2010 ma nel 2011 ha subito un'ulteriore contrazione.

Il sistema bancario in questa fase non sostiene neppure la domanda privata: secondo la Banca d'Italia, nel Lazio, c'è stata una flessione dell'**11,4%** nei primi 9 mesi del 2011 dei mutui erogati per investimenti in edilizia residenziale e del **32,8%** per il non residenziale. È opportuno, infine, introdurre **incentivi fiscali regionali** per la riqualificazione del patrimonio abitativo – che coinvolge un'ampia platea di piccole e medie imprese – per migliorare la sostenibilità ambientale degli edifici e garantire il risparmio energetico. ■

Esistono i quartieri?

In molti dovranno ammettere che, dopo un certo tempo, la zona in cui abitano diventa qualcosa di più di un nome, un parametro del mercato immobiliare o una posizione più o meno centrale nel corpo della città.

di **Federico Scarpelli**

La città moderna è un'immagine disordinata, confusa e parziale. Nasconde in piena vista. Non si tratta semplicemente di grandezza o complessità, ma della difficoltà di mettere in relazione gli uomini con gli spazi e gli edifici. Una elaborazione in chiave fantastica di questo principio la realizza Robert Louis Stevenson all'inizio del suo libro forse più famoso, *Lo strano caso del dottor Jeckyll e del signor Hyde*. Come si ricorderà, a risultare sdoppiato non è solo il ricco e rispettabile dottor Jeckyll, ma anche la sua abitazione londinese. Sulla piazza, la facciata della casa, col suo «agio fastoso». E poi, in una via laterale, la porta secondaria, che si apre «in un casamento dall'aria sinistra», dove vediamo subito entrare il suo malvagio alter-ego, Edward Hyde. Tutto questo, naturalmente, serve a Stevenson per rafforzare l'immagine del doppio. Ma lo fa sfruttando le impressioni di anonimato e illeggibilità che ci trasmette l'ambiente urbano. Per il passante, accorgersi che si tratta dei due ingressi di un'unica abitazione è pressoché impossibile, dove «si accatastano tali e tanti edifici che è difficile stabilire dove finisce l'uno e cominci l'altro». In poche parole, nessuno

dei testimoni delle sue prime malefatte si rende conto del fatto che Hyde è entrato a casa di Jeckyll. Non vale nemmeno la pena di osservare che se il dottore, anziché a Londra, abitasse in un piccolo centro, tutti saprebbero che anche la seconda porta conduce a casa sua. In provincia sono rari certi grovigli di edifici. Ma anche dove ci sono, le persone rimangono capaci di collocare nello spazio abitato i propri concittadini. Per quanto a volte gli specialisti si lascino stranamente sedurre dall'idea dei «villaggi urbani», dei «paesi nella città», sappiamo anche che nulla caratterizza la città moderna più della mobilità, dell'interconnessione e dell'esperienza peculiare di trovarsi costantemente circondati da estranei. E tuttavia nemmeno la città moderna è completamente anonima e opaca. Se il signor Hyde non si trasferisse a una certa distanza da Jeckyll, correrebbe prima o poi il rischio di essere notato. Non certo da un semplice passante, ma probabilmente da un commerciante che tiene d'occhio i dintorni della sua bottega, o da una signora affacciata alle finestre, o da qualcuno che ha i suoi stessi

orari per rincasare. Da chi si trova davanti agli occhi tutti i giorni quegli edifici. In poche parole, da un vicino. In maniera abbastanza semplice, vicino è ciò che gravita nella stessa zona. Usiamo spesso la parola «quartiere» per riferirci a queste realtà di scala limitata, queste presunte «località urbane». Istintivamente ci sembrano anche più reali. Sappiamo che da tempo gli approcci onnicomprensivi allo sviluppo urbano sono in difficoltà. E quando il progetto prevale sul piano non resta, così sembra, che ragionare per aree specifiche. Si mettono a punto strumenti mirati, come i programmi di riqualificazione urbana, i progetti urbani esecutivi, i contratti di quartiere. Da una parte, si rinuncia ad affrontare direttamente, in modalità più o meno dirigiste, l'inesauribile complessità della metropoli moderna. Dall'altra, si recupera l'idea di piccoli sotto-mondi dotati di loro concrete peculiarità. Ma il modo di concepirli rimane troppo povero, convenzionale o meccanico. A Roma, la suddivisione più antica e conosciuta è quella toponomastica. Affonda le sue radici nell'antichità classica, con i rioni che sono eredi diretti delle *regiones* di Roma antica. Ad essi, con la modernità, si affiancano i

quartieri propriamente detti e i suburbi. Quando parliamo di Trastevere o di Monti, di Prati o di Primavalle, dell'Aurelio o del Trionfale, facciamo riferimento a questa partizione. Le zone urbanistiche sono meno note ma, almeno in teoria, più operative. Infatti, vengono create nel 1977 come riferimento fondamentale per la pianificazione e gestione del territorio. A volte (come nel caso di Trastevere) ricalcano le divisioni toponomastiche. Altre volte (come nel caso dell'Esquilino) se ne allontanano molto. Per quanto riguarda decentramento ed elezioni, dal 1972, esistono le circoscrizioni, poi trasformatesi in municipi. È quasi inutile sottolineare che però questi municipi non corrispondono all'idea comune di «quartiere». Ad esempio, il I municipio include tutti le vecchie aree del centro storico, con le loro antiche e moderne diversità. E l'VIII ha pressappoco lo stesso numero di abitanti di una città come Padova o Trieste. In poche parole, ogni suddivisione operata dall'alto ha un suo senso, ma non è «oggettiva» e non ha necessariamente molto a che fare con la vita quotidiana che si svolge al suo interno. Un'altra possibile semplificazione consiste nel pensare



Rione Monti, Chiesa di Santa Maria Annunziata delle Turchine

a una sorta di habitat ristretto, quasi "naturale", legato alla nostra abitazione, a ciò che vediamo dalle sue finestre e soprattutto ai percorsi che possiamo fare a piedi. I condomini, i negozi per la piccola spesa quotidiana, l'ufficio postale, le strade dove lasciamo l'auto la sera. Sembra una faccenda molto pratica e in un certo senso lo è. Ma non per questo ci si deve fare troppo affidamento. In fin dei conti, c'è anche chi si limita a parcheggiare la macchina e andare a casa a dormire, mentre il resto della sua vita si svolge altrove. E soprattutto, quella di cui stiamo parlando non è una dimensione locale ma solo una sorta di raggio d'azione. Se volessimo usarlo per identificare "località", ci ritroveremmo con aree i cui confini cambiano per ogni individuo (o perlomeno per ogni condominio).

Una terza possibilità è quella di intendere la vicinanza come una relazione. Fra le persone, che costruiscono "reti" più o meno fragili e informali, che lasciano le chiavi di casa a certi negozianti, chiacchierano con i genitori dei compagni di scuola dei propri figli, coinvolgono i vicini di casa nelle rivendicazioni di un comitato di quartiere, si scambiano commenti preoccupati – come Jeekyll e Hyde sapevano bene – su certe facce

nuove che si vedono in giro. E anche facendo questo elaborano, e in certa misura condividono, una relazione fra sé, lo specifico paesaggio urbano che li circonda e alcuni luoghi al suo interno. Non siamo in un paese, non tutti si dedicano a questo, e in genere lo si fa solo a tempo perso.

Ma molti di noi, se provano a rifletterci, dovranno ammettere che dopo un certo tempo, la zona in cui abitiamo diventa qualcosa di più di un nome, un parametro del mercato immobiliare o una posizione più o meno centrale nel corpo della città. Oggi qualche volta ci si riferisce a questo modo di caratterizzare gli spazi "dal basso" con l'espressione "senso del luogo". Una dimensione in qualche misura condivisa, non riducibile alle esigenze dell'individuo isolato, da una parte, e alla distribuzione statistica dei fenomeni, dall'altro. Un insieme di relazioni, sia pratiche che simboliche, che aiutano a capire perché si abita in un luogo e si vorrebbe continuare ad abitarci. O perché ci si troverebbe male se alcune caratteristiche di quella zona venissero a mancare o se certi problemi non venissero una buona volta risolti. Perché e in che senso quello è il nostro quartiere? A chi e a che cosa, concretamente, ci si sente "vicini"? ■

Piazza di Santa Maria in Trastevere



Macernews

PIANO CASA REGIONALE: APPROVATA LA SECONDA CIRCOLARE ESPLICATIVA

di Pierluigi Cipollone

Con una nuova circolare esplicativa, la Giunta Regionale ha fornito dei nuovi chiarimenti per l'attuazione uniforme e coordinata della legge approvata nell'agosto dello scorso anno sul cosiddetto piano casa.

Il provvedimento interviene questa volta a dettare indirizzi e direttive sugli articoli 3-ter, 4, 5 e 6 della Legge 10/2011 che non erano stati oggetto di approfondimento con la precedente circolare del gennaio scorso che aveva trattato, in particolare, solo l'ambito di applicazione della legge e le disposizioni legate agli ampliamenti degli edifici esistenti.

Con la nuova circolare vengono affrontati alcuni temi introdotti dalla Legge ma che risultavano di non facile lettura o, comunque, che avrebbero potuto essere interpretati in maniera non uniforme nell'applicazione pratica. Molte delle questioni da chiarire riguardano l'art. 3-ter, quello cioè che ammette, in deroga alle previsioni degli strumenti urbanistici, il cambio di destinazione d'uso da non residenziale in residenziale di aree e fabbricati.

In primo luogo, la circolare chiarisce cosa debba intendersi per destinazione non residenziale. Ebbene, sia pur considerando che il vigente ordinamento non fornisce una definizione di *destinazione residenziale* a fini urbanistici, la circolare esplicita che detta definizione può desumersi dall'art. 43, comma 2, del cod. civ., il quale



chiarisce che la *residenza* è il "luogo in cui la persona ha la dimora abituale", intendendo per *dimora* ciò che tale termine indica nella sua accezione comune, ossia, "il luogo ove si abita, la residenza, l'abitazione, la casa".

"È agevole desumere per sottrazione" sottolinea la circolare, "la definizione di destinazione d'uso *non residenziale*, tale essendo ogni destinazione non stabilmente preordinata a soddisfare in via abituale le esigenze abitative delle persone che vi dimorano". Inoltre, la circolare chiarisce che può aversi destinazione residenziale anche in presenza di altre destinazioni estendendo l'applicazione della norma anche agli edifici misti, ossia, a quei fabbricati in cui porzioni di edificato con destinazione residenziale convivono, nello stesso corpo di fabbrica, con porzioni *aventi destinazione non residenziale*.

Un secondo aspetto chiarito dalla circolare è quello inerente le tipologie di interventi ammessi dalla legge: *ristrutturazione edilizia* e *sostituzione edilizia*. Il provvedimento specifica che le due tipologie di intervento debbano necessariamente essere ricondotte nel dettato del D.P.R. 380/2001.

In ragione di ciò la circolare precisa che la legge utilizza la locuzione "*sostituzione edilizia con demolizione e ricostruzione*", per indicare un intervento edilizio consistente nell'integrale demolizione e successiva ricostruzione dell'edificio, con l'effetto che il fabbricato originario risulti integralmente sostituito dal nuovo corpo di fabbrica. Tuttavia, anche l'ipotesi di integrale demolizione e ricostruzione viene, in talune ipotesi, annoverata tra i casi di ristrutturazione edilizia, occorrendo però che l'edificio generato all'esito di tale inter-



vento conservi intatte la volumetria e la sagoma del corpo di fabbrica originario. Quindi, se all'esito dell'intervento, la volumetria e/o la sagoma dell'edificio originario risultano modificate, si "configura un intervento di nuova costruzione e non di ristrutturazione edilizia"; diversamente, se vengono alterati altri parametri edilizi dell'edificio, ma non la volumetria e la sagoma, allora l'intervento ricadrà nell'ambito della ristrutturazione edilizia". La circolare conclude sul punto precisando che "gli interventi indicati dall'art. 3-ter, comma 1, intanto saranno riconducibili alla categoria della ristrutturazione edilizia di cui all'art. 3, comma 1, lett. d), D.P.R. n. 380/2001, in quanto il nuovo edificio rispetti la volumetria e la sagoma di quello originario. Il che può verificarsi, ad esempio, localizzando una maggior superficie all'interno dell'involucro edilizio preesistente e/o aumentando il numero dei piani; ciò, infatti, non altera la volumetria né la sagoma originarie".

Il provvedimento regolamentare emanato dalla Giunta svolge una specifica annotazione in ordine al "limite del 30 per cento della superficie utile esistente", che la norma fissa a misura dell'ampliamento ammesso. Sull'argomento il provvedimento chiarisce che, se "l'edificio è stato edificato sulla base di un titolo in cui l'indice di edificabilità del terreno era espresso in metri cubi e in base alla cubatura realizzata sono stati computati gli oneri concessori, la nozione di superficie utile deve essere riferita alla Superficie Utile Virtuale (SUV $V/3,20=SUV$)", parametro già definito con la precedente circolare. Diversamente, nelle ipotesi in cui l'edificio è stato realizzato prendendo a riferimento non un indice volumetrico o di cubatura ma un indice superficiale o di copertura la misura che deve utilizzarsi ai fini del computo dell'ampliamento, sarà data dalla superficie (e non dalla volumetria) dell'edificio preesistente. La circolare si occupa poi di specificare le

condizioni di applicabilità della norma stabilite dalle lettere a), b) e c) del primo comma dell'art. 3-ter.

Quanto alla questione dell'esclusione della possibilità di intervenire su edifici ubicati in zona omogenea "D" a meno che questa non sia inferiore di 10 Ha, la circolare chiarisce come si debba calcolare tale estensione. Essa sarà data "tenendo conto della sua superficie continua, come tale intendendosi la superficie destinata dal p.r.g. a zona D senza soluzione di continuità, ossia, non interrotta da aree con diversa destinazione urbanistica o da tracciati viari localizzati dallo stesso strumento urbanistico comunale generale".

Quanto, invece, alla condizione indicata alla lettera b), per cui "gli interventi non possono riguardare zone agricole", la circolare chiarisce che "tale ipotesi di esclusione mira ad evitare la trasformazione di volumi accessori – quali annessi o magazzini agricoli – che sono, e devono, restare pertinenti e funzionali allo svolgimento dell'attività colturale del fondo".

Specifiche precisazioni vengono dettate in relazione alla corretta applicazione della condizione indicata alla lettera c) del comma 1 relativamente al parametro dei 15.000 Mq ammessi al cambio di destinazione d'uso.

Pertanto "tale estensione deve assumersi quale limite superficiale massimo" e ciò implica che "ove l'area ospiti edifici non residenziali di estensione maggiore di quella sopra indicata, il previsto cambio di destinazione d'uso a residenziale sarà possibile entro il predetto limite massimo di 15.000 Mq, mantenendo la parte restante dell'edificio l'originaria destinazione non residenziale".

"Analogamente", specifica poi la circolare, "in caso di più interventi connessi eccedenti il limite dei 15.000 Mq., sarà possibile concentrare la superficie che deve

mantenersi all'uso non residenziale in uno solo (o, se del caso, in più) degli edifici preesistenti". "Un'ulteriore precisazione riguarda la localizzazione della quota per edilizia sociale, che – a discrezione del titolare dell'intervento – potrà essere distribuita all'interno della superficie residenziale complessivamente risultante, oppure venire accorpata in specifiche porzioni dell'edificio, ovvero, in un edificio distinto ricadente nello stesso lotto.

Così, ad esempio, il titolare dell'intervento potrà determinarsi nel senso di distribuire nell'edificio le varie unità residenziali destinate al regime di libero mercato, oppure riservare a tali unità specifici piani, o scale, del fabbricato; del pari, in caso di intervento riguardante più edifici, sarà possibile optare nel senso di distribuire anche non proporzionalmente le quote superficiali riservate ad edilizia sociale in tutti i fabbricati oggetto di intervento, oppure, accorpate in un unico o in più edifici"; ovvero di utilizzare a fini di housing sociale un edificio o parte di esso già esistente nell'ambito del medesimo piano, zona o comparto; ovvero, anche, in ipotesi di più interventi connessi, in quanto afferenti ad unico o più titoli edilizi all'interno di un'unica procedura, localizzati nel territorio del medesimo Comune, la collocazione, all'interno di uno solo, o più, degli interventi connessi, delle quote di edificato da riservare ad edilizia sociale.

Per quanto attiene le disposizioni inerenti l'utilizzazione di aree libere con destinazione non residenziale all'interno di piani attuativi ancorché decaduti, la circolare spiega che la norma "ben lungi dal voler avallare un'indiscriminata utilizzazione ad usi residenziali di ogni lotto libero con destinazione non residenziale – ammette tale riconversione solo per le aree libere che, in quanto oggetto di atti o provvedimenti pianificatori, sono già dotate di specifica

disciplina di dettaglio che consente di rimodulare esattamente le esigenze indotte dall'erigendo edificio residenziale, sia in termini di urbanizzazioni che di standard, armonizzandolo col contesto territoriale in cui detto edificio verrà ad insediarsi". Importante è il chiarimento intervenuto sul problema della possibilità di monetizzare le opere di urbanizzazione. La circolare, distinguendo tra opere primarie e secondarie specifica che: "la possibilità di assolvere col pagamento di somme l'onere afferente alle opere di urbanizzazione secondaria gravanti in capo al titolare del singolo intervento edilizio non solleva particolari dubbi, dato che egli non è chiamato dalla legge a realizzare integralmente tali opere, ma solo a concorrervi "pro quota". È evidente, quindi, che non avrebbe senso imporre al titolare dell'intervento edificatorio di realizzare, od integrare, non già le urbanizzazioni secondarie carenti in zona, ma solo una quota di esse, giacché ciò implicherebbe di imporgli l'esecuzione di porzioni (peraltro, concretamente indeterminabili) di opere pubbliche o d'interesse pubblico, che invece necessitano di essere integralmente ed unitariamente realizzate affinché possano svolgere la loro funzione di soddisfare i correlativi fabbisogni della collettività".

Per quanto attiene le opere di urbanizzazione primaria "la possibilità di monetizzare tale onere non può affatto configurarsi come un diritto dell'interessato, ma delinea un rimedio straordinario, attivabile solo alle condizioni e con i limiti appresso indicati, essendo il presupposto della monetizzazione la dimostrazione de "l'impossibilità – detratti i fabbisogni comunque già soddisfatti – di raggiungere la predetta quantità minima di spazi su aree idonee, gli spazi stessi vanno reperiti entro i limiti delle disponibilità esistenti nelle adiacenze immediate, ovvero su aree accessibili tenendo

conto dei raggi di influenza delle singole attrezzature e della organizzazione dei trasporti pubblici" (art. 4, lett. b), del D.M. n. 1444/68).

Per cui, se il comune è dotato di un apposito atto deliberativo, con cui ha regolamentato, in via ordinaria, la monetizzazione delle opere di urbanizzazione primaria, dovrà allora dare applicazione a quelle stesse disposizioni. Ovviamente, nulla impedisce ai comuni che ne siano ancora privi di dotarsi di detto atto regolamentare. Chiarimento di rilievo è anche quello in ordine alla possibilità di esimersi dal riservare le previste quote di superficie da destinare a locazione a fini di edilizia sociale. Tra le altre specificazioni, la circolare precisa che "ove la superficie interessata in concreto dall'intervento sia inferiore a 500 Mq, la riserva di superficie da destinare ad edilizia sociale non sarà necessaria quand'anche la superficie complessiva dell'edificio sia superiore".

Per quanto riguarda invece le disposizioni previste dall'art. 4 della Legge, in ordine alla sostituzione edilizia, la circolare, oltre a richiamare quanto già espresso nello stesso documento relativamente alla possibilità di monetizzazione degli standard non reperibili, chiarisce cosa debba intendersi per "edifici in stato di degrado" al fine di poter usufruire della maggiore premialità prevista.

Secondo la circolare, la condizione di degrado "esprime una condizione oggettiva dell'edificio, di solito derivante da grave o protratta carenza ed incuria nelle manutenzioni ordinarie e straordinarie, che ha fatto insorgere diffuse condizioni di deterioramento degli elementi costitutivi del fabbricato, ovvero rilevanti e diffuse condizioni di insalubrità, od ancora gravi carenze nelle condizioni di efficienza e sicurezza di funzionamento degli impianti tecnologici a servizio dell'immobile".



AVVALIMENTO E ATI. IL C.D. AVVALIMENTO ESTERNO ED INTERNO

di Gianluca Celata

Si formulano, qui di seguito, alcune considerazioni circa l'ammissibilità del c.d. avvalimento "interno".

Ci si intende riferire, cioè, alla praticabilità dell'ipotesi in cui, nell'ambito di un raggruppamento di imprese concorrente ad un appalto di lavori pubblici, uno dei componenti del medesimo, ai fini della dimostrazione della quota minima di possesso dei requisiti richiesti dal bando di gara, possa avvalersi del bagaglio dei requisiti

forniti non da un soggetto "terzo" rispetto al RTI (c.d. avvalimento esterno), bensì dei requisiti forniti da altro componente del raggruppamento medesimo (da qui la definizione di avvalimento "interno"). Onde affrontare correttamente la fattispecie, occorre tenere conto sia delle previsioni contenute nella normativa comunitaria (da cui, come è noto, ha tratto origine l'istituto in questione, originariamente sconosciuto dal legislatore nazionale), sia delle previsioni della normativa nazionale che, come noto, disciplina l'istituto all'art. 49 del D.Lgs 163/2006 e s.m. Quanto alla "fonte" comunitaria rilevano gli artt. 47 e 48 della Direttiva unificata in materia di appalti (Direttiva 18/2004) che, senza incertezze, contemplanò l'avvalimento all'interno dei raggruppamenti di imprese.

Inequivocabile è il tenore delle norme menzionate, laddove, nel prevedere l'ammissibilità del "prestito" dei requisiti di ordine tecnico ed economico, stabiliscono che "un raggruppamento di operatori economici può fare affidamento sulle capacità dei partecipanti al raggruppamento o di altri soggetti".

La normativa comunitaria, pertanto, nel caso di RTI, ammette sia l'avvalimento "esterno", sia l'avvalimento "interno" (e, cioè, per usare terminologia del legislatore comunitario, la possibilità di avvalersi delle capacità dei partecipanti al raggruppamento).

Il richiamo alla previsione comunitaria acquista una valenza particolarmente significativa, in quanto, per il ben noto sistema di gerarchia e sovraordinazione delle fonti, anche ad ammettere che la norma nazionale non contempra il c.d. avvalimento interno, occorrerebbe affermarne l'ammissibilità in ragione della prevalenza della normativa comunitaria su quella nazionale.

Quanto, appunto, alla Normativa nazio-

nale (art. 49 del D.Lgs 163/2006 e s.m.) si deve osservare come questa non menzioni espressamente il c.d. Avvalimento "interno", ma non sembra proprio che, alla luce di una ricostruzione logico-sistematica, tale silenzio debba essere interpretato come diniego della fattispecie.

L'art. 49 si limita a dire che "Il concorrente, singolo o consorziato o raggruppato ai sensi dell'art. 34, in relazione ad una specifica gara di lavori, servizi, forniture può soddisfare la richiesta relativa al possesso dei requisiti di carattere economico, finanziario, tecnico, organizzativo, ovvero di attestazione della certificazione SOA avvalendosi dei requisiti di un altro soggetto o dell'attestazione SOA di altro soggetto". Ammette, pertanto, che anche i RTI possono utilizzare l'istituto, senza specificare, però, se tale utilizzo possa avvenire all'interno del RTI medesimo oltre che all'esterno.

L'assenza di una indicazione puntuale in tal senso, però, non può assumere assolutamente il carattere di un diniego in presenza di una norma comunitaria come quella dinanzi menzionata che, per converso, consente espressamente ad un componente del RTI, ai fini della dimostrazione della sua quota di requisiti, di avvalersi dei requisiti di altro componente del raggruppamento.

Un'indicazione di segno negativo rispetto alla praticabilità di tale ipotesi potrebbe rinvenirsi, casomai, in altra previsione dell'art. 49 del D.Lgs 163/2006 e, segnatamente, in quella di cui al comma 8 secondo cui "in relazione a ciascuna gara non è consentito, a pena di esclusione che partecipino sia l'impresa ausiliaria che quella che si avvale dei requisiti". Anche in tal caso, però, non sembra possa rinvenirsi un ostacolo insormontabile al c.d. Avvalimento interno.

A giudizio di chi scrive, infatti, il divieto di

contemporanea partecipazione alla medesima gara dell'impresa ausiliaria e dell'impresa avvalente vale nell'ipotesi in cui si tratti di due distinti concorrenti alla procedura di evidenza pubblica (per un'evidente situazione di collegamento sostanziale e di *vulnus* rispetto alla garanzia della segretezza delle offerte).

Certo non può valere laddove si tratti di operatori economici che costituiscono un unico centro di imputazione di interessi e, quindi, un unico concorrente (in quanto riuniti in RTI) esprimente un'unica offerta. Le considerazioni che precedono hanno trovato conferma in pronunciamenti dell'Autorità di Vigilanza sui Contratti Pubblici e in ripetute sentenze dell'Autorità di Vigilanza sui Contratti Pubblici.

In tal senso si rammenta il parere di pre-confezionato n. 22 del 28.01.2010 dell'Avcp secondo cui "qualora un concorrente voglia utilizzare l'istituto dell'avvalimento all'interno di un raggruppamento temporaneo di imprese, è necessario che dimostri che il requisito medesimo sia posseduto dall'impresa avvalente in misura sufficiente, rispetto alle specifiche prescrizioni del bando di gara, a consentire sia la sua partecipazione, sia la partecipazione dell'impresa avvalente, onde evitare che si possa integrare un'ipotesi di uso fittizio di un unico requisito. Ai fini di tale dimostrazione è insufficiente il mero e ordinario mandato collettivo, alla base della costituzione del raggruppamento, è invece necessario un atto giuridico costitutivo di un rapporto di provvista idoneo ad evidenziare specificatamente l'effettiva disponibilità dei mezzi/risorse richiesti dalla *lex specialis*".

In senso conforme anche la giurisprudenza amministrativa (TAR Lazio, Sentenza 31 maggio 2008) secondo cui "è da preferire la tesi che ammette la possibilità di avvalimento anche per i soggetti parte di un

raggruppamento e ciò non solo nei confronti dei soggetti esterni, ma anche ad opera degli stessi partecipanti al RTI"

Sempre nella medesima sentenza, quanto all'obiezione ipoteticamente derivante dal divieto di contemporanea partecipazione sancito dall'art. 49, comma 8, del D.Lgs 163/2006 e s.m., viene ulteriormente precisato che "in questa prospettiva il citato art. 49, comma 8, deve essere inteso nel senso che è vietata la partecipazione dell'avvalente e dell'avvalsa alla medesima gara allorché tali imprese siano in concorrenza l'una con l'altra, non certo quando esse facciano capo a un medesimo centro di interessi".

In senso conforme la decisiva sentenza del Consiglio di Stato, Sezione sesta – sentenza 29 dicembre 2010 n. 9577 secondo cui "la disciplina nazionale va intesa non solo nel senso che anche nell'ambito di un ATI è ammesso l'utilizzo dell'avvalimento, ma pure nel senso che persino la quota minima dei requisiti che ciascun componente di un'ATI deve possedere può essere dimostrata mediante ricorso all'avvalimento; nell'ambito di una ATI non vi sono pertanto limiti legali quantitativi al ricorso all'avvalimento, potendo lo stesso essere utilizzato anche per le percentuali di capacità minima richiesti dalla legge per ciascun singolo mandante e, cioè, nel senso che questi vengano forniti da altro componente del medesimo raggruppamento" Alla luce delle considerazioni di cui sopra, confermate dalle pronunce e dalla giurisprudenza consolidata testé rammentata può concludersi che:

- a) l'Avvalimento "interno" ad un RTI è ammissibile ed il silenzio sul punto della norma nazionale non può essere interpretato come diniego della fattispecie;
- b) il divieto della contemporanea partecipazione dell'impresa ausiliaria e dell'impresa beneficiaria del prestito dei requi-

siti non rileva nell'ipotesi in cui le medesime, in quanto legate dal rapporto di mandato fondante il RTI, esprimano un'unica offerta;

- c) il prestito dei requisiti da un componente all'altro del RTI può avvenire "liberamente" a condizione che il requisito prestatato sia sufficiente a garantire la dimostrazione del possesso della quota minima di requisiti richiesti sia per l'impresa che fornisce i requisiti e che, pure, partecipa direttamente (e, quindi, deve dimostrare un certo *quantum* di requisiti), sia dell'impresa che si avvale dei requisiti fornitigli;
- d) la fattispecie delineata dell'Avvalimento "interno" funziona perfettamente (anzi, ancor meglio se possibile) laddove il componente del RTI che deve usufruire del prestito dei requisiti debba assumere il ruolo, non di mandante a tutti gli effetti, bensì di impresa "cooptata" (in tal caso, infatti, l'altro componente del RTI che fornirà i requisiti ben potrà mettere a disposizione, non una porzione della qualificazione SOA posseduta nella categoria richiesta per la partecipazione alla gara, bensì la qualificazione in qualsiasi altra categoria SOA posseduta onde consentire al soggetto ausiliato di rivestire il ruolo di mero cooptato);
- e) ai fini della spendita del predetto avvalimento interno si avrà l'accortezza di non fondare il medesimo sul mero contratto associativo di mandato costituito per la formazione del RTI, ma occorrerà, come precisato anche dalla giurisprudenza menzionata, definire a *latere* un apposito contratto di avvalimento in cui si certifichi, sia pure formalmente, la messa a disposizione dei mezzi e delle risorse necessari al trasferimento della qualificazione SOA necessaria per ricoprire il ruolo di cooptata.

INSERIMENTI SUL PORTALE ACER DI CIRCOLARI E BANDI DI GARA (MARZO 2012)

Sindacale

- SL1550 - Seminario su "Accordo di rinnovo del c.c.p.l.
27 luglio 2006" - 13 marzo 2012
- SL1551 - Tabelle del costo della manodopera dal 1/1/2012

Lavori Pubblici

- ELP935 - Decreto Legge 16/2012 – Modifiche codice dei contratti
- ELP936 - Decreto Ministero delle Infrastrutture e Trasporti
11 novembre 2011
- ELP937 - Comune di Gaeta – Concessione per realizzazione
parcheggi

Tecnico Lavori Pubblici

- TELP666 - Tariffa Regione Lazio opere edili ed impianti
Edizione 2010
- TELP667 - Normativa Sistri – Rifiuti
- TELP668 - Rilevamento ai fini revisionali – Bimestre Gennaio-Feb-
braio 2012 e semestre 1° Gennaio 2012
- TELP669 - Rilevamento ai fini revisionali – Bimestre Gennaio-Feb-
braio 2012 e semestre 1° gennaio 2012
- TELP670 - Rifiuti – gestione terre di riporto e classificazione
"sottoprodotti"

Edilizia Privata e Urbanistica

- EPU901 - Avviso pubblico – Comune di Tolfa – presentazione di
domande e manifestazioni d'interesse alla procedura di
urbanistica contrattata
- EPU902 - Estensione del periodo di vigenza dell'autorizzazione ai
fini del vincolo idrogeologico
- EPU903 - Aggiornamento indice di rivalutazione Istat per il mese
di Febbraio
- EPU904 - Riapertura termini bando di cui alla DGR 499/2008

Tributario

- CC692 - Cessione di immobili ed accertamento
ord. Cassazione n. 1972/2012
- CC693 - Decreto "Milleproroghe 2012" – Conversione in Legge
- CC694 - D.L. 16/2012 – Misure fiscali d'interesse
- CC695 - D.L. 1/2012 "Liberalizzazioni e infrastrutture"
Effetti ai fini Iva della separazione dell'attività di ces-
sione di abitazioni
- CC696 - Conversione in legge del D.L. 1/2012
Passaggio alla Camera
- CC697 - "36%" – Guida dell'Agenzia delle Entrate aggiornata
a Febbraio 2012
- CC698 - Legge 214/2011, di conversione del D.L. 201/2011
("Manovra Monti")
- CC699 - "55%" – Nuova Guida dell'Agenzia delle Entrate
Dicembre 2011

Dati Statistici

- USSL203 - T.f.r. – Indice ISTAT mese febbraio 2012

Bandi di gara pubblicati nel mese di marzo 2012

Pubblicati: n.14

Totale importo lavori pubblicati pari a 27.997.192,00 di cui:

- Azienda Sanitaria Locale Viterbo
n. 1 € 11.216.115,33