

X	X	X
X	X	X



«Grandi opere? Le facciamo noi»

Le società di engineering & contracting: pronti a gestire i grandi cantieri italiani

DI MAURO SALERNO

Non solo grandi centrali elettriche e impianti per l'estrazione e il trattamento di petrolio e gas all'estero. C'è anche il mercato italiano delle grandi infrastrutture tra gli obiettivi strategici delle società di engineering & contracting che operano nel nostro Paese. La volontà di ottenere un ruolo da protagonisti nel piano di rilancio infrastrutturale su cui il Governo ha annunciato di voler puntare in funzione anti-crisi è stato al centro della prima assemblea di Federprogetti - federazione confindustriale che riunisce l'universo produttivo che ruota attorno ai settori della progettazione, dell'impiantistica e dei componenti industriali - tenutasi la settimana scorsa a Roma.

In realtà non si tratta di una novità assoluta per le società di ingegneria.

Una prima candidatura a realizzare «chiavi in mano» le grandi opere, esportando a strade e ferrovie la competenza maturata nel settore impiantistico e i modelli contrattuali di stampo anglosassone era già stata avanzata quando nel 2001 con la legge obiettivo anche in Italia si è cominciato a parlare di general contractor. Un'avventura riuscita solo in parte. In pochi sono riusciti a entrare e rimanere stabilmente in un mercato in cui a farla da padrone sono ancora le grandi imprese di costruzione. E

non sono neppure andati a buon fine i tentativi di gettare un ponte tra i due mondi, attraverso la costituzione di alleanze stabili, come il consorzio T&T, costituito da **Torno Internazionale** e **Tecnhip Italy** e poi sciolto dopo qualche mese di attività.

«Bisogna cambiare le regole di affidamento degli appalti - dice **Fabrizio Di Amato**, presidente di Federprogetti e di Animp, l'associazione che riunisce le società impiantistiche -. Il modello Merloni va bene per le piccole opere civili, ma non è applicabile ad appalti complessi, faccio l'esempio dell'Alta velocità ferroviaria o del Ponte sullo Stretto, dove

entrano in gioco grandi forniture o l'apporto di capitali privati. Non basta un certificato Soa per dimostrare affidabilità e competenza». La richiesta formalizzata al Governo è quella di aprire il sistema a contratti di tipo anglosassone come l'«Open book estimate» (Obe), con gare incentrate sui servizi di ingegneria «da trasformare in soluzioni chiavi in mano - spiega Di Amato, che è anche presidente di **Maire Tecnimont**, una delle poche società di engineering attiva nel mercato delle grandi opere italiane - attraverso un approccio dialettico tra stazione appaltante e general contractor, in modo da condividere le stime e ottenere le migliori garanzie su tempi, costi e vincoli di qualità del progetto».

L'anno scorso le società di engineering & contracting hanno registrato ricavi per 36,5 miliardi (+4%), racco-

IL SETTORE

36,5 miliardi
Ricavi 2008

37 miliardi
Ordini 2008

40 miliardi
Portafoglio ordini

67 mila
Addetti del comparto



■ Fabrizio Di Amato, 46 anni

X	X	X
X	X	X



gliando nuovi ordini per 37 miliardi (-7%). Oltre il 90% della produzione è garantita da commesse estere. «Oltre confine ci candidiamo anche al ruolo di portabandiera delle eccellenze nazionali – aggiunge Di Amato –, Visto che siamo i primi a entrare in un mercato vogliamo sfruttare questo ruolo per far conoscere ai grandi clienti stranieri tutta la filiera legata al mondo della progettazione e della componentistica made in Italy. La nascita di Federprogetti risponde proprio a questa missione. Ma – conclude – se il Governo intende davvero puntare sulle grandi opere siamo pronti a concentrarci anche sul mercato italiano. A patto che cambino le regole di accesso, con formule contrattuali più evolute degli appalti al massimo ribasso». ■

© RIPRODUZIONE RISERVATA

■ www.federprogetti.it

DAL PETROLCHIMICO I MAGGIORI RICAVI

La produzione 2008 degli associati Animp per settori merceologici

