

Dalla Sicim a Trevi, da Salini Impregilo a Pizzarotti e Astaldi: i contractor italiani impostano strategie di portafoglio all'estero. Ma lo scenario cambia, avverte Sace: dalle frontiere ai mercati avanzati. Il traino del piano Trump

I CAMPIONI DELLE GRANDI OPERE ALLA RISCOPERTA DELL'AMERICA

Il 40% degli investimenti globali in costruzioni è oggi nei Paesi sviluppati, in crescita sugli Emergenti

di **Francesca Gambarini**

È un business zaino in spalla quello dei costruttori italiani. Storicamente, ma anche nei recenti anni di crisi, le nostre aziende hanno costruito e riqualificato, fatto nascere ponti e gasdotti, porti e aeroporti, reti e palazzi in tutto il globo, dall'Algeria al Kenya, dall'Argentina all'Iran. Novelli Cristoforo Colombo, i *contractor* tricolori si sono diretti in larga parte alle periferie del mondo, cogliendo opportunità e imparando a gestire e a coprirsi dai rischi. Ma ora, come mostra uno studio di Sace **Simest**, la società del gruppo Cassa Depositi e Prestiti, da sempre attore importante nel sostegno del settore, all'estero come in Italia, devono vincere un'altra sfida, che viene dai mercati maturi. Quelli dell'Occidente del mondo *in primis*, che stanno mostrando un risveglio sia nella domanda, sia nelle capacità di attrarre investimenti: oggi sono al 40,3% della quota globale, contro il 34,7% del 2016.

È qui che si giocherà la partita dei prossimi anni. A cominciare dagli Stati Uniti. Dove il portafoglio grandi opere fino al 2016 era inferiore a quello dell'Etiopia, oggi Trump ha annunciato la partenza del piano infrastrutturale da mille miliardi di dollari, già baluardo della sua campagna elettorale.

Modelli e convergenze

Partendo da un parallelo storico-marinaro, che accoppia le imprese italiane ai grandi esploratori, da Colombo, a Vespucci a Caboto, Sace ha analizzato le caratteristiche di operatività delle nostre aziende all'estero. Chi ha commesse nei mercati di frontiera è stato associato a Cristoforo Colombo; chi ha preferito Paesi più stabili e con buone prospettive di crescita sono degli «Amerigo Vespucci». «Giovanni Caboto» sono le aziende che scelgono Paesi ad alto reddito, fortemente concorrenziali. Vediamole più da vicino.

Tra i campioni dell'export di grandi opere ci sono *big* come Astaldi, Rizzani de Eccher, Pizzarotti o Salini Impregilo, da 60 anni presente in Etiopia e che recentemente, con il supporto

di Cdp, ha ottenuto un contratto da 300 milioni di dollari per un centro commerciale a Dubai o che, in consorzio, ha costruito il nuovo canale di Panama. Oppure Trevi, che opera in 80 Paesi e si è da poco aggiudicata un contratto in Kuwait per la realizzazione di 8 silos per la raccolta e stoccaggio di gas liquefatto naturale (Lng). Realizza il 99% del fatturato in mercati di frontiera anche la Sicim di Busseto, che per il 2017 prevede un turnover di 600 milioni di euro, tutti all'estero, e che oggi ha progetti in corso dall'Angola al Messico al Kazakistan. Le avventure nel «mondo nuovo» coinvolgono anche imprese di ambito regionale, che all'estero cercano lavori di taglio medio, come Europea 92. L'Ance, nel suo «Rapporto 2017 sulla presenza delle imprese di costruzione italiane nel mondo», ha evidenziato 244 nuovi lavori aggiudicati oltreconfine dalle imprese italiane, per un totale di 686 cantieri aperti, pari a un valore di circa 90 miliardi.

«Se l'export è elemento trainante dell'economia tricolore — spiega Roberta Marracino, responsabile Studi e comunicazione di Sace —, con il 2017 anno d'oro grazie a una crescita intorno all'8% non è superfluo evidenziare che una parte rilevante di questa performance dipende dalle imprese che si occupano di infrastrutture e costruzioni, che sono state capaci di affrontare in modo profittabile mercati difficili (le geografie dai profili di rischio elevati pesano per il 18% in media nel portafoglio delle imprese italiane di costruzione, ndr), passando da 3 miliardi di euro di fatturato estero nel 2004 (31% del totale) a 14 miliardi nel 2016 (73% del totale)». Un *made in Italy* cruciale per il sistema Paese. Prosegue Marracino: «In termini di ricaduta, abbiamo calcolato che le commesse estere aggiudicate dalle nostre imprese nel 2016 hanno generato in Italia un impatto pari a 200 mila nuovi posti di lavoro e 14 miliardi di Pil».

L'abilità è stata intercettare una domanda in forte crescita nei Paesi emergenti, in un momento in cui nei Paesi sviluppati il crollo dell'economia bloccava investimenti e nuove opere. «Ora siamo in una fase diversa — puntualizza Marracino —: nei mercati avanzati riprendono gli investimenti, proprio dove tradizionalmente il radicamento delle nostre imprese è più debole. Al cambio di scenario va aggiunto un ritardo nei pagamenti e nei lavori negli Emergenti. Servirà un riposizionamento e ci sono



eccellenti aziende in grado di giocare la partita». Che non sarà magari la costruzione di una centrale a ciclo combinato o di un gasdotto, ma «richiederà la capacità di sfruttare le opportunità dei trattati internazionali di reciprocità per entrare nelle gare internazionali in cui possiamo dire la nostra. È importante farlo perché, almeno nei prossimi 5 anni, ci attendiamo una domanda in salita», spiega. Il percorso è già iniziato e tante aziende «Caboto» sono partite. Dicono i dati che le commesse acquisite dalle imprese italiane nel 2016 sono aumentate di oltre il 20%, per un totale di 20,8 miliardi, principalmente per effetto di una maggiore domanda dalle economie Ocse, dall'Australia alla Svezia, che rappresentano il 46% degli ordini dell'anno (9,6 miliardi). E il 23% delle assegnazioni si sono concentrate nel Nord America, con gli Usa per la prima volta al vertice dei primi dieci mercati per le imprese italiane (dati Ance).

© RIPRODUZIONE RISERVATA

E**Lo studio**

Le infrastrutture sono uno dei quattro pilastri del piano industriale del gruppo Cdp, che sostiene le imprese del settore all'estero, attraverso il polo Sace [Simesi](#), e in Italia, finanziando opere infrastrutturali (nel solo 2017 ne ha finanziate per 3,7 mld, +88% rispetto al 2016). Lo studio presentato in questa pagina si chiama «Esploratori si nasce o si diventa» e classifica, perché associa ai tre più famosi esploratori della storia, le aziende italiane del settore costruzioni in tre categorie in base alle loro caratteristiche di operatività all'estero. I **Cristoforo Colombo**, la maggioranza, sono quelle che intervengono in contesti ad alto rischio come Algeria, Etiopia, Russia; gli **Amerigo Vespucci** operano in geografie a rischiosità media, dal Brasile al Vietnam, dal Perù all'India; i **Giovanni Caboto** competono sui mercati avanzati e maggiormente affidabili, come Germania e Polonia, Stati Uniti o Spagna.

**Cristoforo Colombo**

Il navigatore genovese è modello per le aziende che operano nei mercati di frontiera, ad alto rischio

**Amerigo Vespucci**

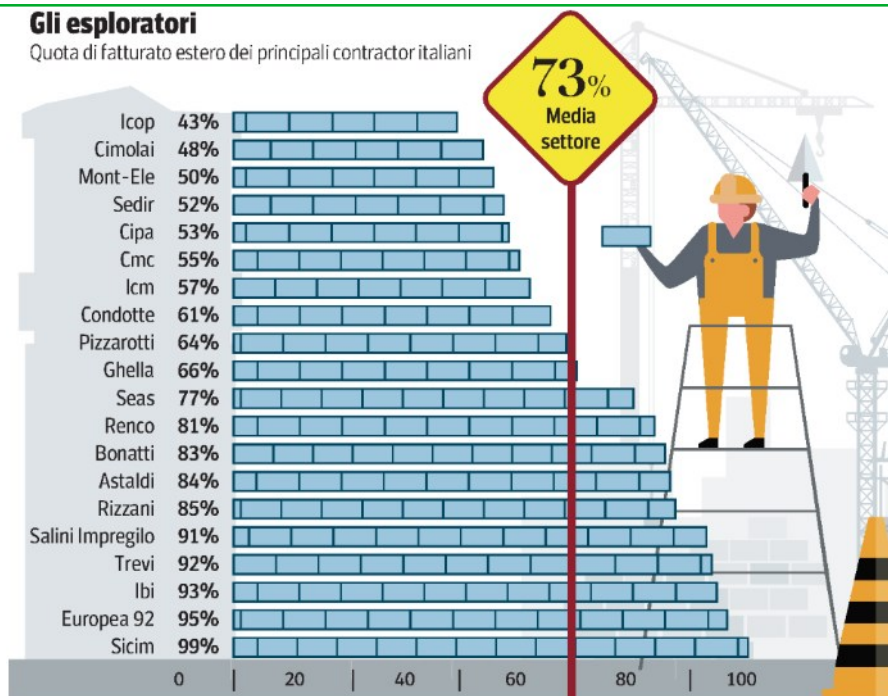
Tra i primi esploratori del Nuovo Mondo, è un modello per chi entra in Paesi con buone prospettive di crescita

**Giovanni Caboto**

Il veneziano è associato alle aziende che si avventurano in Paesi ad alto reddito e fortemente concorrenziali

Gli esploratori

Quota di fatturato estero dei principali contractor italiani



Il mappamondo

Primi Paesi per lavori in corso da parte delle imprese italiane. Dati in miliardi di euro

