

Rassegna stampa

Centro Studi C.N.I. 21 gennaio 2018



INGEGNERI

Sole 24 Ore 21/01/18 P. 5 «Essere italiani a volte ha un costo» Paolo Bricco 1

LIBERALIZZAZIONI

Sole 24 Ore 21/01/18 P. 15 Voto Ue sulle professioni: «Discreto» Laura Cavestri 4
Federica Micardi

AEROSPAZIO

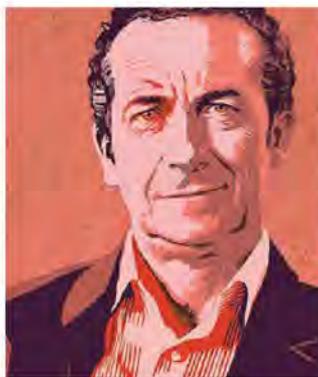
Sole 24 Ore 21/01/18 P. 13 Sonda italiana da 120 milioni pronta a partire per Marte Davide Madeddu 5

A TAVOLA CON/ ANTONIO BEVILACQUA

«Essere italiani a volte ha un costo»

di **Paolo Bricco**

Ingegnieri. Italiani. Non una contraddizione in termini. E neppure una scheggia della memoria novecentesca, da maneggiare con nostalgica cautela. Piuttosto, la nuova forma dell'immaterialità della manifattura. La sua eredità non archiviata dalla Storia, ma rinnovata nella componente più tecnologica. Antonio Bevilacqua, 55 anni, è seduto a un tavolo d'angolo dell'Osteria Siciliana, a Roma. Continua ► pagina 6



«Essere italiani a volte ha un costo»

Italconsult compete con player stranieri che godono di un peso sistemico maggiore



di Paolo Bricco

• Continua da pagina 1

Ha gli occhiali blu, un vestito blu, una camicia a righe bianche e blu e una cravatta a quadretti di Hermes. Mentre scorre il menù preparato dallo chef Nino Graziano, noto che dal taschino della giacca spunta un fazzolettino bianco, in uno dei rari casi in cui non sembra volgare o fuori posto. Al polso ha uno Zenith degli anni Cinquanta, appartenuto al padre Gianfranco, che faceva il dirigente all'Assemblea Regionale Siciliana. Gianfranco e la moglie Francesca - insegnante - oltre ad Antonio, chiamato in famiglia Nino, hanno avuto altri due figli: Salvo, che fa il medico, e Maria Vittoria, avvocato.

«Italconsult ha come clienti i committenti delle grandi opere. Per esempio, i Governi che incaricano le grandi multinazionali di realizzare strade e aeroporti, ospedali e oleodotti, snodi ferroviarie e gasdotti. Noi controlliamo i tempi, monitoriamo i rischi e teniamo sotto controllo i costi. Le imprese di costruzioni sono le nostre controparti», spiega Bevilacqua poco prima di scegliere i calamaretti spadellati con i carciofi e la minestra di gambero rosso. Io assaggio volentieri la caponatina di verdure in agrodolce e l'ovu cu' u' sucu, un uovo in camicia con sugo di pomodoro, pane tostato e acciughe.

Bevilacqua rompe gli stereotipi di un capitalismo produttivo italiano impegnato per lo più nella esaltazione della innovazione informale della meccanica e dei suoi derivati - l'altro Made in Italy - e nella concupiscenza per il lusso, forma estrema dell'evoluzione - eccitante ma minoritaria - della tradizione fissata dallo storico dell'economia Carlo Cipolla nella frase «l'Italia è abituata, fin dal Medioevo, a produrre all'ombra dei campanili cose belle che piacciono al mondo».

Italconsult ha nel nostro Paese 200 addetti, più altri 1.150 in 13 sedi estere. A parte una piccola quota di amministrativi, sono tutti ingegneri. Il 40% è costituito da donne. Su otto dirigenti di prima linea che seguono la strategia e la pianificazione delle attività, cinque sono donne. Il 95% del fatturato - 100 milioni di euro - è sviluppato all'estero. È pronta una acquisizione negli Stati Uniti che apre il mercato nordamericano e che contribuisce a ridurre il rischio geopolitico. «Siamo a una svolta - racconta Bevilacqua - abbiamo firmato un memorandum of understanding per l'acquisizione della Boswell, la prima società di ingegneria del New Jersey». Si tratta di una azienda creata nel 1924,

posseduta ancora dalla famiglia fondatrice, che fattura intorno ai 35 milioni di dollari all'anno e che ha 250 addetti. «Uno degli eredi, Steven Boswell, rimarrà come amministratore delegato, mentre io assumerò la carica di presidente. Il direttore generale sarà scelto da Italconsult». Questa operazione permetterà alla società italiana di entrare nel mercato nordamericano, che tecnicamente è assai regolato e che nella sostanza rimane chiuso alle società straniere. E, inoltre, consentirà al gruppo imperniato su Italconsult di progettare, per il futuro, operazioni internazionali in cui indossare il doppio cappello: italiano e statunitense. «Questo consentirà di incidere sul problema maggiore che ha una impresa come la nostra: il rischio geopolitico. Nel Medio Oriente, in Africa, in Asia, in Sud America. Ovunque ci si trovi, essere italiani comporta inevitabilmente un peso sistemico, dietro alle nostre spalle e a supporto delle nostre iniziative, inferiore rispetto a quello dei nostri concorrenti americani, francesi, tedeschi e britannici. Sia quando ci si misura nelle gare per i singoli progetti. Sia quando, malauguratamente, si verifica un problema, di qualunque tipo esso sia».

Bevilacqua rompe gli stereotipi. È stato a lungo professore universitario: ha insegnato Costruzione di strade, ferrovie e aeroporti come associato al Politecnico di Torino e come ordinario all'Università di Palermo («anche se quest'anno, con dispiacere, ho dato le dimissioni, perché credo che l'università sia un luogo troppo chiuso e distante dalla realtà»).

Ed è alla guida di una società che ha ricomposto le ceneri della Italconsult, una delle imprese che, nel secolo scorso, ha contribuito alla provincializzazione e alla internazionalizzazione del nostro Paese. Dunque, ha dimostrato che, anche in Italia, il muro fra impresa e accademia - nonostante i suoi dubbi su quest'ultima - può cadere. È di Palermo. Quindi, questa sua origine contrasta con la prevalenza quantitativa di una economia italiana che ha uno sviluppo storico incentrato sugli agglomerati urbani del Nord-Ovest, sulle economie locali del Nord-Est e sui vecchi distretti del Centro. È ingegnere e guida una realtà composta da ingegneri che ha la sua specializzazione produttiva, appunto, nel servizio di assistenza alle grandi opere infrastrutturali.

Dunque, contraddice e integra la retorica e la mitologia di un capitalismo italiano che è - e che quasi quasi "deve" essere - di fabbrica e di capannone.

Nel suo caso - in questo caso, invece, in perfetta coerenza con il canone italiano - l'identificazione dell'imprenditore con l'impresa è totale. Il suo profilo personale, la sua cultura individuale e la sua sorte privata coincidono con la vicenda

della "sua" Italconsult. Sua e del Paese.

Perché, con Italconsult, di questo stiamo parlando. Italconsult viene fondata il 16 marzo 1957 a Roma. Nel suo azionariato compaiono i principali pezzi del capitalismo italiano di allora: l'Imi ha il 25%, la Fiat il 12,5%, Italcementi il 12,5%, La Centrale il 12,5%, la Montecatini il 12,5%, la Sade il 12,5% e la Innocenti il 12,5 per cento. Nel 1963, entra anche la Pirelli con l'8,3 per cento. In quegli anni, siedono nel cda Stefano Siglienti e Giorgio Valerio, Eugenio Cefis e Carlo Pesenti, Leopoldo Pirelli e Vittorio Valletta, Gianni Agnelli e Umberto Agnelli. La lungimiranza pianificatrice del capitalismo italiano progetta e realizza una impresa destinata a operare, con i suoi ingegneri, nei Paesi in via di Sviluppo: dighe e strade, ospedali e pozzi per l'estrazione del petrolio, oleodotti e gasdotti.

Soltanto che poi, anno dopo anno, la Italconsult inizia a ingrossare sempre di più - arrivando ad avere migliaia e migliaia di dipendenti - e a essere sempre meno efficiente, fino all'assorbimento nella placenta grassa dell'economia pubblica. La traiettoria si fa parabola discendente. La società va in concordato e finisce nel perimetro di Unioncamere. Fino all'acquisizione da parte di Bevilacqua, che oggi ha il 90% del capitale, il cui restante 10% è di Intesa Sanpaolo.

«Ho rilevato la Italconsult nel 2012, conferendo nell'operazione le mie due società, la SIS e la A&S, che fatturavano 10 milioni di euro e che davano lavoro a 100 persone. Il nuovo aggregato, alla nascita, aveva 26 milioni di ricavi e 400 addetti. Oggi i ricavi, senza considerare l'acquisizione americana, ammontano a 100 milioni di euro e l'Ebitda è pari al 18 per cento».

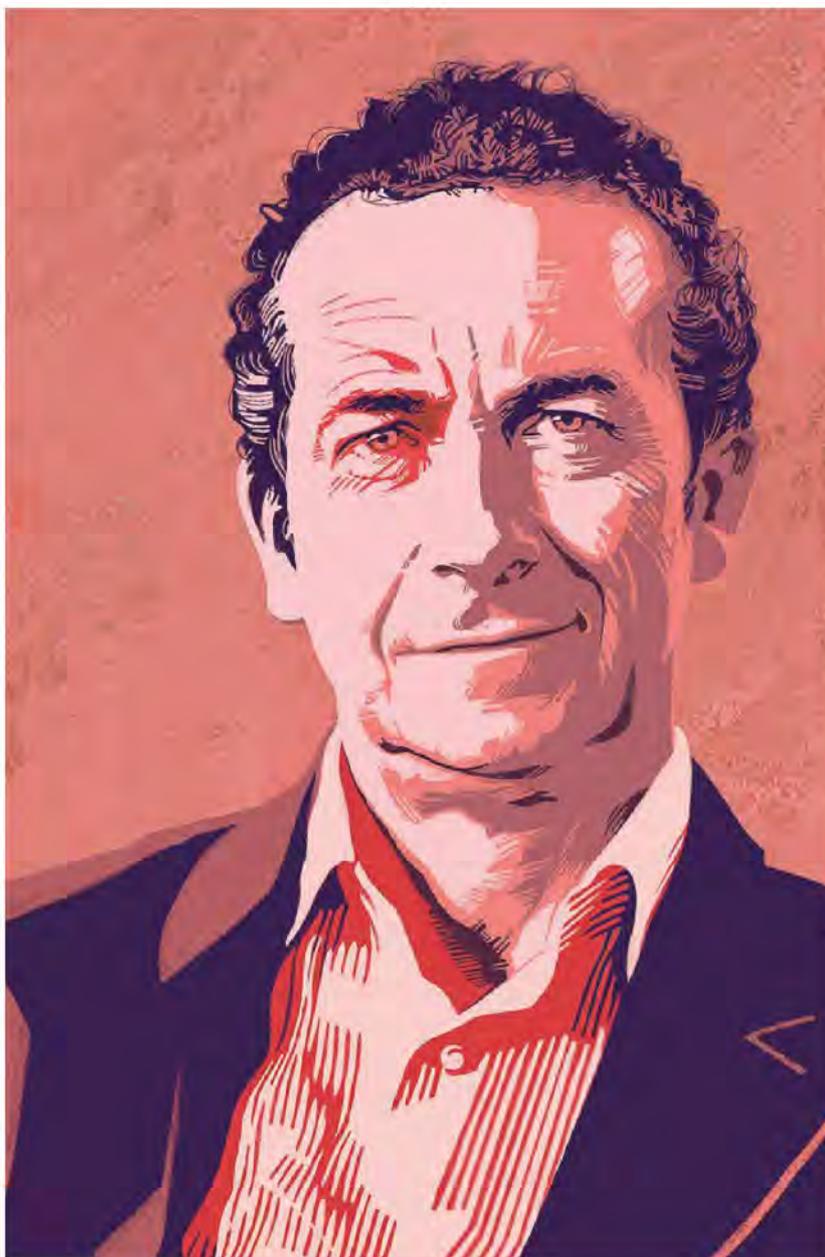
Dice questo mentre versa nel mio bicchiere il Cirneco, il vino rosso prodotto

nella sua azienda vitivinicola, Le Terrazze dell'Etna, affidata alle cure della figlia Alessia, di 26 anni, la secondogenita (il primogenito Gianfranco, ingegnere, lavora in Qatar, mentre la più piccola, Giorgia, frequenta l'ultimo anno di Liceo Classico a Palermo). Un'azienda agricola a cui collabora un enologo importante come Riccardo Cotarella. La Sicilia. Palermo. Catania. Posti non semplici. «Se "quelli là", che oggi in Italia sono ovunque, si sono mai fatti vivi? Certo. Bisogna avere la fortuna di non essere mai nel bisogno e la forza di essere diritti. Nell'azienda agricola, che si trova sul versante nord dell'Etna, mi hanno rapinato due cavalli. "Quelli là" mi hanno fatto trovare le bottiglie di Coca Cola con le micce dentro. Ho denunciato tutto», dice con apparente tranquillità e senza retorica spagnolesca, lui che è nato nel centro di Palermo, si è trasferito a sei anni nel quartiere di San Lorenzo, ha fatto fortuna a Roma, sede del quartier generale della Italconsult, e nel mondo, dove si trovano le commesse internazionali, e che a Palermo è tornato aprendo uffici e prendendo casa nel quartiere arabo della Kalsa.

Nei Paesi arabi, lui che è ingegnere e palermitano, imprenditore e siciliano, lavora molto. Sul giro d'affari della Italconsult, il Medio Oriente vale il 70 per cento. Nella Arabia Saudita della famiglia Saud, Italconsult sta seguendo la costruzione di 240 nuovi centri di controllo militare più la riqualificazione di 200 vecchi ospedali e la creazione di 100 ospedali nuovi. A Gedda, la seconda città dell'Arabia Saudita, sta monitorando l'edificazione dei 40 chilometri di *waterfront* che danno sul Mar Rosso. In Qatar, la famiglia Al Thani ha diviso il Paese in sei aree per la rimodulazione del sistema dei trasporti affidandone una alla società italiana. In questo caso, è stato concepito un modello di pianificazione dei trasporti che durerà vent'anni, connettendo infrastrutture e abitudini delle famiglie. «Questo progetto - sottolinea Bevilacqua - mette insieme la Porsche, che ha studiato il software, e la University of California, che ha sviluppato i metodi di calcolo. Io ho coinvolto, per il supporto all'analisi dei dati di input che entrano nel modello, la Sapienza e l'Università Roma Tre».

Ingegnere e palermitano. Imprenditore e italiano. «Io mi trovo bene con gli arabi. C'è una affinità culturale profonda fra loro e noi siciliani. Sono caldi e appassionati. E negli affari sono precisi e di sostanza. Tengono alla parola data e agli impegni presi». E lo dice con lo sguardo dell'italiano del Sud in cui - nonostante i mercati globali insieme più integrati e disintegrati, nonostante le ipertecnologie, nonostante questa nostra modernità così allucinata - trovi ancora traccia di quelli che Leonardo Sciascia chiamava secoli di sciocco.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Liberalizzazioni. Il monitoraggio della Commissione sulle attività regolamentate

Voto Ue sulle professioni: «Discreto»

Laura Cavestri
Federica Micardi

■ L'Italia ha un discreto livello di liberalizzazione nelle professioni regolamentate, anche se per le guide turistiche, per esempio, c'è ancora molto da fare. Bene invece gli avvocati, professione che in Italia viene trattata in modo piuttosto liberale. Il nostro Paese, però, difetta nel riconoscere la formazione conseguita all'estero.

È quanto emerge da un'indagine presentata in questi giorni alla Commissione europea che, dopo dieci anni, fa il punto sullo

stato delle liberalizzazioni delle professioni regolamentate. Si considera "regolamentato" il 22% della forza lavoro europea, ossia oltre 47 milioni di cittadini; con percentuale variabile all'interno della Ue, dove si va dal 14% della forza lavoro in Danimarca al 33% in Germania; in Italia è circa il 19 per cento. Nel corso di questa indagine, svolta su richiesta della Commissione europea, per consentire uno studio mirato è stato ideato un indicatore del carattere restrittivo della regolamentazione delle professioni per supporta-

re un'analisi qualitativa delle barriere. Le restrizioni monitorate sono:

- 1 l'approccio regolamentare;
- 2 i requisiti relativi alle qualifiche;
- 3 altri requisiti d'ingresso;
- 4 i requisiti per l'esercizio della professione.

Attraverso questo indicatore sono stati messi a confronto i 28 paesi dell'Unione (l'indagine ha monitorato il 2016 e quindi è pre Brexit) sulle seguenti professioni: architetti, ingegneri civili, contabili e consulenti fiscali, avvocati, agenti immobiliari, consulenti in proprietà industriale,

guide turistiche. Vediamo nel dettaglio le professioni ordinarie. Nel caso degli architetti l'indice restrittivo maggiore si registra in Lussemburgo (oltre 3,4) il più basso in Danimarca (zero); l'Italia è al 16esimo con 2,6; altri fattori considerati sono i tempi per la formazione (in media sette anni); l'obbligo assicurativo, previsto in 17 Paesi e la formazione continua.

Per gli ingegneri civili l'indice restrittivo maggiore è in Austria (3,1) il più basso nei Paesi Bassi (zero); l'Italia è al 24esimo con 3. All'Italia, insieme ad altri Paesi,

viene chiesto di riconsiderare l'ampia portata delle riserve.

Per i contabili e consulenti fiscali - tra cui rientrano i nostri commercialisti - l'indice restrittivo maggiore è in Polonia (3,2) il più basso (zero) in cinque Paesi. L'Italia è al 22esimo con 2,5 e la relazione rileva che nel nostro Paese la riserva alcune attività piuttosto semplici di gestione del libro paga ai contabili comporta un onere aggiuntivo per le piccole imprese. Per tutte le professioni considerate l'Italia si trova sempre dopo la ventesima posizione - ma non è mai la "peggiore" - con un'unica eccezione: gli avvocati dove l'Italia è settima con un indice restrittivo pari a 3,2; il Paese meno liberale è la Croazia (con 4,3) il più "aperto" la Lituania (con 2,8).

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Non ordinistici

01 | CONSULENTI IN PROPRIETÀ INDUSTRIALE

L'indice restrittivo maggiore è in Grecia (3,8) il più basso in Danimarca, Lettonia e Malta (0). L'Italia è al 21esimo posto con 2,6

02 | AGENTI IMMOBILIARI

L'indice restrittivo maggiore è in Slovenia (3,05) è pari a zero in 13 paesi. L'Italia è 24esima con 2,5

03 | GUIDE TURISTICHE

L'indice restrittivo maggiore è in Bulgaria (2,6), è pari a zero in 12 paesi. L'Italia è al 21esimo posto con 1,6; da noi - come in Croazia e Spagna - un problema è la necessità di licenze diverse a seconda della Regione



Aerospazio. Progetto promosso da player campani e sardi

Sonda italiana da 120 milioni pronta a partire per Marte

Davide Madeddu
CAGLIARI

Un progetto da 120 milioni di dollari per inviare una sonda tecnologica costituita da un drone e un apparecchio per l'analisi delle polveri su Marte. Si chiama Sms, Small mission to mars, ed è la nuova sfida che unisce università e società impegnate dell'aerospazio. Da Napoli a Cagliari, passando per Spagna ed Emirati arabi, dove si cercano finanziatori. Il progetto è stato presentato nei giorni scorsi a Roma nell'Ambasciata degli

Emirati Arabi uniti. Tra i promotori: la società consortile Ali (Aerospace laboratory for innovative components), con sede nell'area industriale di Napoli, e un team di player industriali (tra questi il distretto aerospaziale della Sardegna, Dass). «L'uso di tale tecnologia e il progetto altamente miniaturizzato della sonda consentono di stimare l'investimento per la realizzazione della missione Sms in circa 120 milioni di dollari incluso il lancio - fanno sapere da Ali -. L'investimento, inferiore rispetto

a quanto richiesto dalle altre missioni interplanetarie sin qui realizzate, potrà essere realizzato proprio grazie alla tecnologia Irene (Italian re-entry nacelle), e al know how maturato dai partner, con il riutilizzo intelligente di prodotti già sviluppati dagli stessi su altri programmi spaziali».

A finanziare lo studio, come chiarisce Francesco Punzo, responsabile programmi Ali, l'Agenzia spaziale europea Esa che nel 2016 «nell'ambito del Programma general study ha finanziato lo studio di fattibilità della missione, mentre le attività di sviluppo tecnologico di sottosistemi critici, stimati in circa 20 milioni di dollari sono stati sinora già parzialmente finanziati, per un valore di 12 milioni di dollari, nell'ambito di fondi nazionali italiani e comunitari». Non solo. «In corso - argomenta Punzo - ci sono le procedure per ottenere i finanziamenti, anche con collaborazioni (compresa quella con gli Emirati Arabi), per finanziare il progetto». La missione, come spiegano i tecnici, «prevede per la fase discendente sul pianeta rosso l'adozione dello scudo di protezione termica che utilizza la tecnologia di Irene (sviluppata e brevettata da Ali e finanziata dall'Agenzia spaziale italiana (Asi), dall'Esa, dal ministero per lo Sviluppo economico e dal centro italiano ricerche aerospa-

ziali». Nello specifico, chiarisce Punzo «è una tecnologia italiana che utilizza un meccanismo di apertura dello scudo termico del lander nella modalità umbrella-like». Un sistema che contempla la possibilità del lander di trasportare piccoli payload scientifici e tecnologici. Tra questi, come rimarca Giacomo Cao, presidente del Dass Sardegna «rientra anche quello per la realizzazione di elementi strutturali sul suolo marziano il cui brevetto è di proprietà del Dass, come pure il necessario sistema di telecomunicazioni satellitari». A manifestare interesse per il progetto, come chiariscono i responsabili di Ali, anche la Nasa. Del progetto Sms si parlerà in occasione del meeting bilaterale tra Italia ed Emirati arabi previsto nei prossimi giorni ad Abu Dhabi.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

LA SQUADRA

I promotori

Oltre ad Ali (Aerospace laboratory for innovative components), che ha sede nell'area industriale di Napoli, partecipa al progetto un team di player industriali costituito dall'Osservatorio astronomico di Capodimonte dell'Inaf, dal dipartimento di ingegneria industriale dell'Università di Napoli Federico II, dal distretto aerospaziale della Sardegna (Dass), dal centro italiano ricerche aerospaziali (socio del Dass), dalle società Aerosekur, Foxbit e Telespazio, e dalle «start up» Enea e Space factory

