



# PROFILI

INDAGINE DI MERCATO PRESSO LE  
IMPRESE VENETE DI COSTRUZIONE  
SULLE PROSPETTIVE DI ACCORDI DI  
PARTENARIATO PUBBLICO PRIVATO



Unioncamere  
Veneto

THEOREMA



2007-2013 cooperazione territoriale europea  
programma per la cooperazione  
transfrontaliera  
**Italia-Slovenia**  
evropsko teritorialno sodelovanje  
program čezmejnega sodelovanja  
**Slovenija-Italija**



Investiamo nel  
vostro futuro!

Nalozba v vašo  
prihodnost!

[www.ita-slo.eu](http://www.ita-slo.eu)

Progetto cofinanziato dal Fondo europeo di  
sviluppo regionale

Projekt sofinancira Evropski sklad  
za regionalni razvoj



Unioncamere  
Veneto



[www.unioncameredelveneto.it](http://www.unioncameredelveneto.it)

THEOREMA

[www.theoremasas.it](http://www.theoremasas.it)

La presente indagine e i risultati qui presentati sono stati commissionati da *Unioncamere del Veneto* a *Theorema sas* nell'ambito del progetto PROFILI - *Creazione di una piattaforma transfrontaliera di servizi per il miglioramento dei Processi della Filiera allargata delle costruzioni edili*.

Questa pubblicazione rientra tra le attività di disseminazione del progetto PROFILI ed è reperibile in formato elettronico all'indirizzo [www.profil-ita-slo.eu](http://www.profil-ita-slo.eu). La pubblicazione è finanziata nell'ambito del *Programma per la Cooperazione Transfrontaliera Italia-Slovenia 2007-2013*, dal Fondo europeo di sviluppo regionale e dai fondi nazionali.

Il contenuto della presente pubblicazione non rispecchia necessariamente le posizioni ufficiali dell'Unione europea. La responsabilità del contenuto della presente pubblicazione appartiene all'autore.

Il contenuto della pubblicazione e i testi sono a cura di Federico Della Puppa (Theorema sas), che ha fornito consulenza scientifica e ha coordinato l'indagine di mercato, in stretto contatto con il gruppo di lavoro di Unioncamere del Veneto, composto da Fabio Bobbo, Nicola Gabelloni e Martina Venzo. Le indagini di campo sono state realizzate da Panel Data/Local area Network. Le analisi statistiche, l'editing e l'impaginazione sono state curate da Theorema sas.



**INDAGINE DI MERCATO** PRESSO LE  
**IMPRESE VENETE DI COSTRUZIONE**  
SULLE **PROSPETTIVE** DI ACCORDI DI  
**PARTENARIATO PUBBLICO PRIVATO**

**MARZO 2014**

## INTRODUZIONE

Il tema del partenariato pubblico privato e dello sviluppo di forme di collaborazione e cooperazione tra le imprese, nell'attuale scenario di mercato delle costruzioni, rappresentato da dinamiche fortemente negative e di grande difficoltà per le imprese, è non solo attuale, ma rappresenta uno degli elementi sui quali promuovere azioni di intervento, al fine di favorire la ripresa degli investimenti.

Una recente indagine svolta a livello nazionale da Unioncamere ha evidenziato che ne biennio 2012-2013, con l'aggravarsi della crisi e i tagli alla spesa pubblica, il mercato delle opere pubbliche è in forte diminuzione, sia nel comparto "tradizionale" che in quello del partenariato pubblico privato. Una delle principali difficoltà consiste nell'accesso al credito, quindi alla possibilità di costruire progetti che abbiano un peso rilevante anche dal punto di vista del sostegno finanziario, in particolare per le grandi opere infrastrutturali. Tuttavia la ricerca mette in luce che vi sono anche forti problemi dal punto di vista della "governance" dei progetti e in particolare nella filiera decisionale.

A fronte del crollo del mercato della domanda di grandi infrastrutture nel 2013, si è assistito ad una crescita delle iniziative di riqualificazione urbana, tra le quali quel-

le legate all'edilizia sostenibile. Gli ambiti di intervento per il partenariato pubblico privato sono molto ampi e la sostenibilità, l'efficientamento energetico e la riqualificazione urbana rappresentano settori sui quali, attraverso nuove modalità di intervento, è possibile avviare azioni. I settori coinvolgibili vanno dagli interventi indispensabili per mettere in sicurezza il territorio alla valorizzazione dei beni culturali, dal riassetto di comparti urbani alla messa in sicurezza ed efficientamento dell'edilizia scolastica, dalle nuove esigenze di edilizia sociale legata al *social housing* alle strutture per il tempo libero e il turismo.

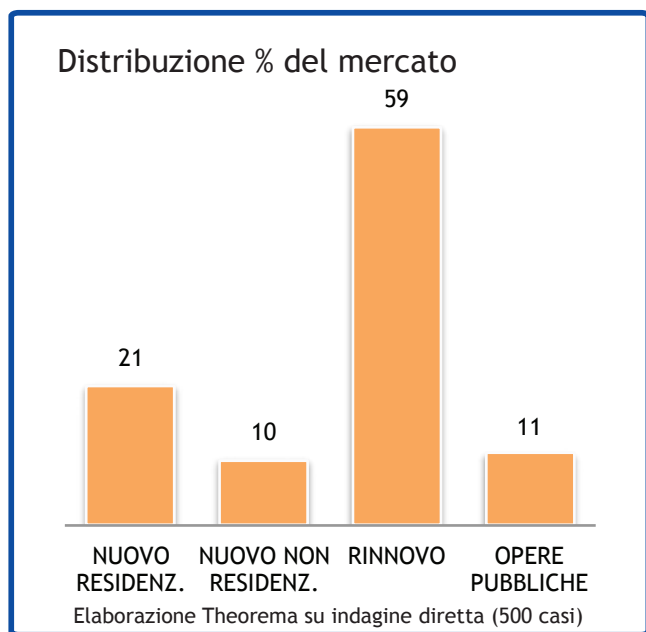
E' centrale porre il tema della sostenibilità nelle diverse declinazioni. L'edilizia sostenibile mostra di muoversi in controtendenza e di essere una concreta opportunità per ridare slancio ad un comparto fondamentale dell'economia e per rilanciare occupazione e investimenti. Quando si parla di sostenibilità non ci si limita alla sostenibilità ambientale, ma alle diverse sostenibilità che un progetto ha necessità di promuovere, da quella finanziaria a quella urbanistica, dalla sostenibilità economica a quella sociale.

Agire in termini di sostenibilità complessiva significa anche interrogarsi sull'effettiva sostenibilità di percorsi di partenariato pubblico privato in un mercato, come quello delle costruzioni, dominato da piccole imprese e da sistemi di relazione nei quali la coopera-

zione tra imprese è quanto mai difficile, se non in ambiti nei quali i tempi di collaborazione siano ristretti ai tempi di esecuzione del cantiere. Nei nuovi progetti di partenariato pubblico privato legati all'edilizia sostenibile, uno dei fattori chiave è la gestione dell'intervento nel tempo e la valutazione delle convenienze di rientro economico-finanziario delle operazioni. Le piccole imprese hanno evidenti difficoltà, non tanto e non solo in termini finanziari e di supporto da parte del sistema bancario, quanto di approccio programmatico e di organizzazione di impresa. Sono temi ben noti che, tuttavia, devono trovare una risposta nel mercato da parte di soggetti che oggi si trovano in difficoltà a causa della crisi economica. Il crollo

del mercato del nuovo, la crescita del mercato del recupero, la marginalità delle opere pubbliche sono temi che dovrebbero dare alle imprese nuovi stimoli a riorganizzarsi e ad aprirsi a nuovi mercati.

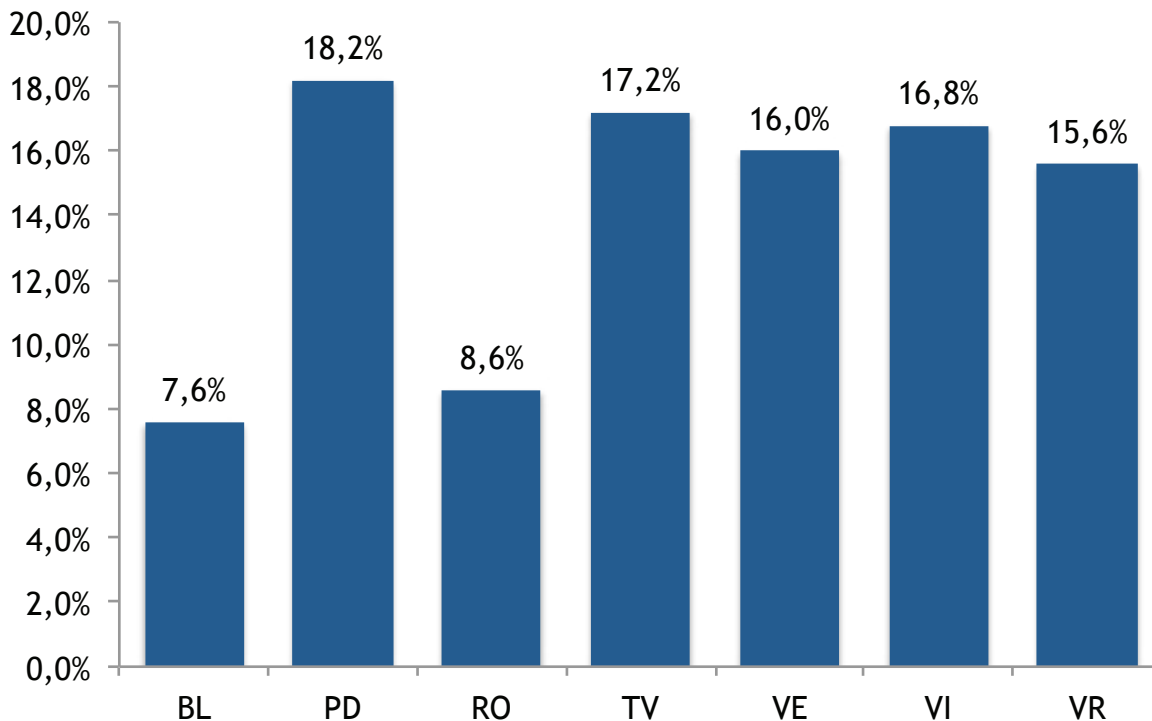
**Scopo di questa indagine è verificare le attuali modalità operative delle imprese venete delle costruzioni edili nel mercato e registrare e quantificare la disponibilità ad essere attori di un mercato, quello del partenariato pubblico privato, che nell'attuale situazione di vincoli di bilancio della pubblica amministrazione, sembra essere una delle poche e concrete proposte per superare la crisi, innovare il settore e dare nuove prospettive all'edilizia.**



La distribuzione percentuale del mercato del campione intervistato è rappresentativa della situazione attuale del mercato delle costruzioni e dunque può essere considerato un campione rappresentativo dell'universo.

Infatti una delle domande riguardava la distribuzione percentuale della propria attività in ragione del fatturato generato per ciascun segmento. Il risultato riporta esattamente, pur con alcune approssimazioni, la segmentazione attuale del mercato.

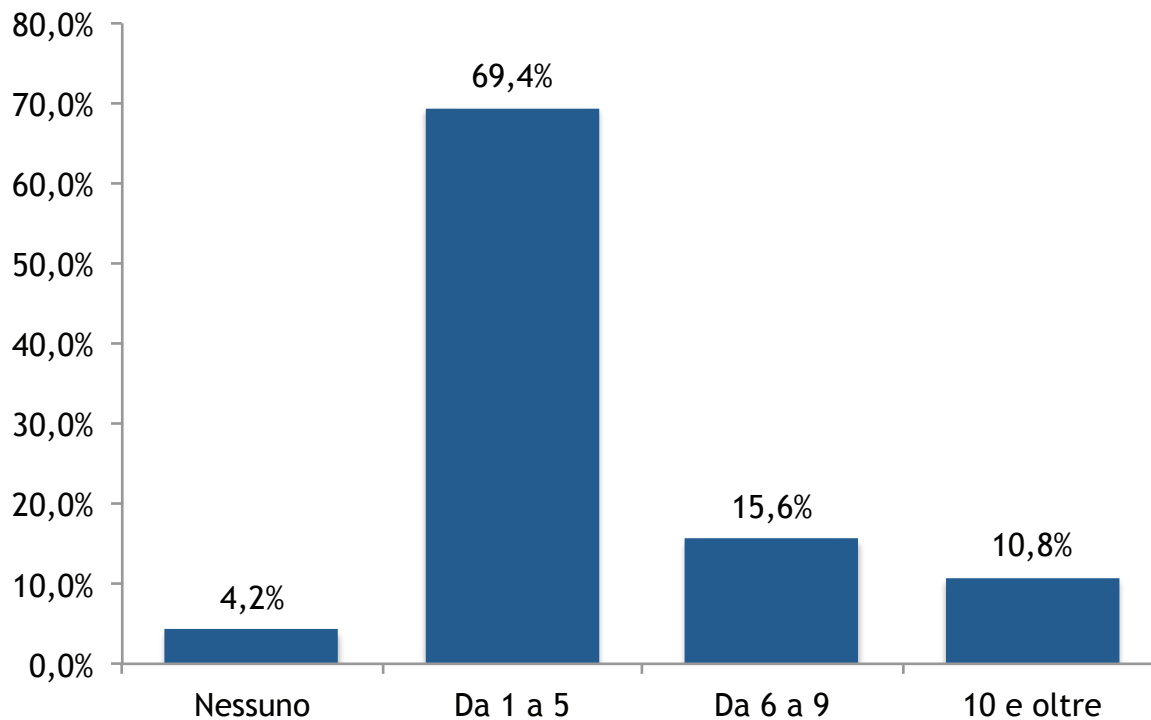
## Distribuzione territoriale del campione



Elaborazione Theorema su indagine diretta (500 casi)

Il campione intervistato si compone di 500 imprese venete del settore delle costruzioni, intervistate mediante metodo CATI, nel mese di novembre 2013. Il campione è stato stratificato sia per tipologia di impresa (artigiana e non artigiana) secondo lo stesso rapporto esistente nelle imprese presenti sul mercato, sia dal punto di vista della distribuzione territoriale. In questo senso la distribuzione territoriale delle imprese intervistate riflette i rapporti di forza esistenti nel mercato a livello territoriale, con alcune minime approssimazioni.

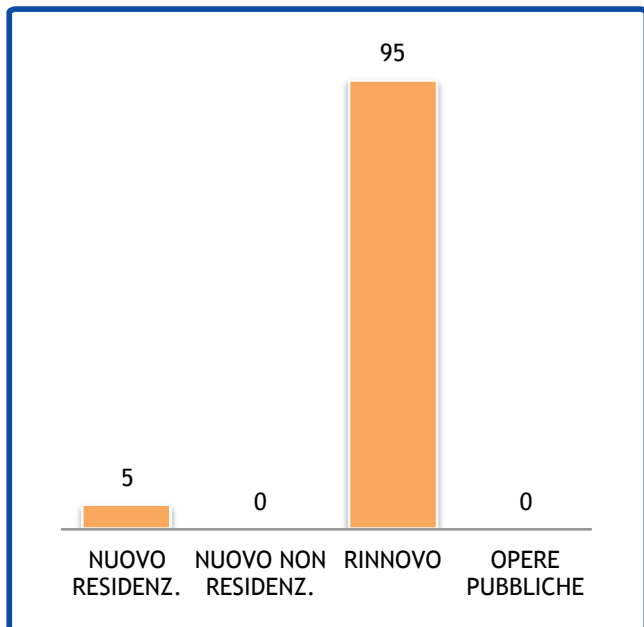
## Distribuzione del campione per tipologia dimensionale di impresa



Elaborazione Theorema su indagine diretta (500 casi)

La composizione del campione per tipologia dimensionale dell'impresa evidenzia come la maggior parte delle imprese intervistate sia di piccola dimensione, pari a quanto effettivamente presente nel mercato. Questo risultato permette di estendere le analisi e le conclusioni riportate nelle pagine seguenti, in quanto il campione risulta essere sotto tutti i profili rappresentativo dell'universo. In questo senso elementi interessanti di interpretazione dei risultati vengono anche dalla determinazione dei modelli imprenditoriali individuati sulla base della distribuzione per settori del fatturato delle imprese.

## I modelli operativi delle imprese: distribuzione percentuale del fatturato per comparti

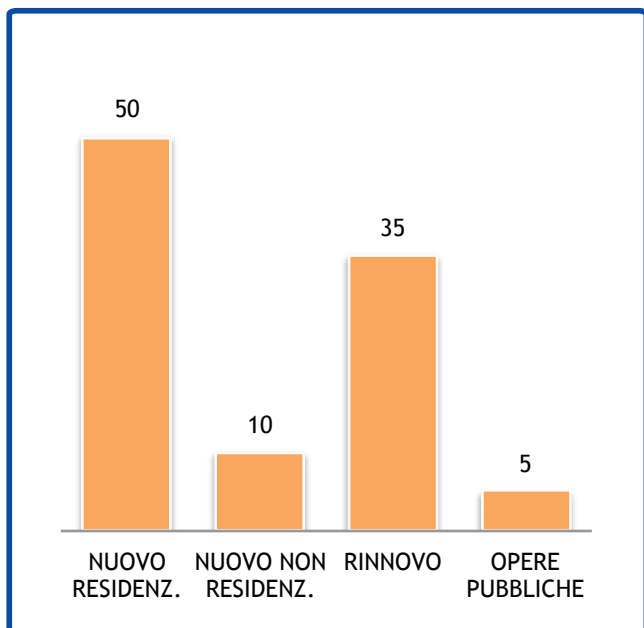


Elaborazione Theorema su indagine diretta (500 casi)

### **Imprese operative quasi esclusivamente nel mercato del rinnovo**

Consistenza nel campione: 45,8%

Si tratta di imprese che operano quasi esclusivamente nel mercato del rinnovo e del recupero edilizio, con una piccola percentuale di fatturato, pari al 5%, nel mercato della nuova costruzione residenziale.



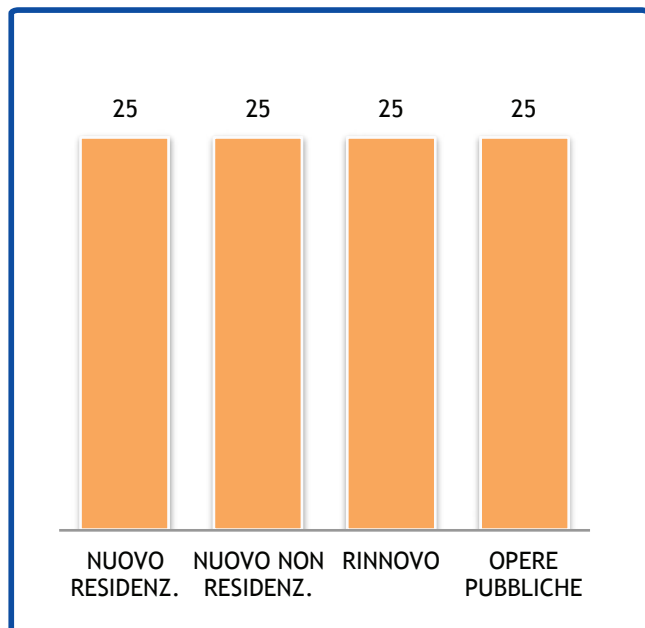
Elaborazione Theorema su indagine diretta (500 casi)

### **Imprese prevalentemente orientate alla nuova costruzione residenziale, al recupero e saltuariamente agli altri comparti**

Consistenza nel campione: 14,2%

Si tratta di imprese che realizzano la metà del loro fatturato nella nuova costruzione residenziale e per un'altra consistente quota, pari al 35%, nel rinnovo e nel recupero, con quote residue pari al 10% e al 5% nel non residenziale e nelle opere pubbliche.





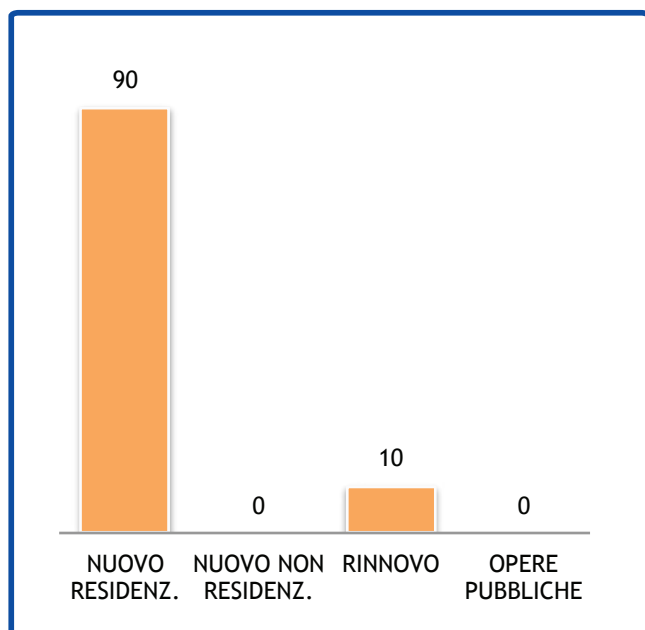
Elaborazione Theorema su indagine diretta (500 casi)

### Imprese senza mercati prevalenti

Consistenza nel campione: 9,8%

Si tratta di imprese che operano in tutti i mercati ma che non presentano una prevalenza di fatturato in un comparto piuttosto che in un altro.

Potenzialmente interessate al PPP.

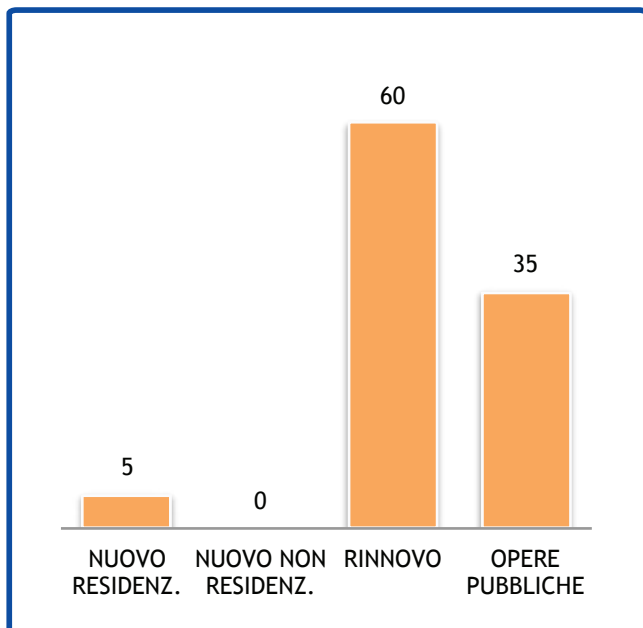


Elaborazione Theorema su indagine diretta (500 casi)

### Imprese operative quasi esclusivamente nel mercato della nuova costruzione residenziale

Consistenza nel campione: 7,2%

Si tratta di imprese che operano quasi esclusivamente nel mercato della nuova costruzione residenziale, con una percentuale di fatturato, pari al 10%, nel mercato del recupero e del rinnovo.



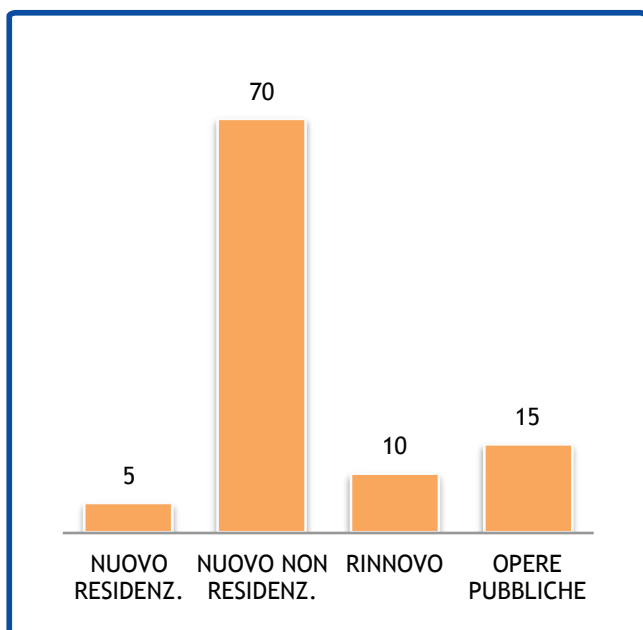
Elaborazione Theorema su indagine diretta (500 casi)

### Imprese operative nel rinnovo e nelle opere pubbliche

Consistenza nel campione: 7,0%

Si tratta di imprese che operano prevalentemente, per circa il 60% del proprio giro d'affari, nel mercato del rinnovo e del recupero edilizio, con percentuale significativa nel mercato delle opere pubbliche (35%) e una quota minima nel nuovo residenziale.

Potenzialmente interessate al PPP.



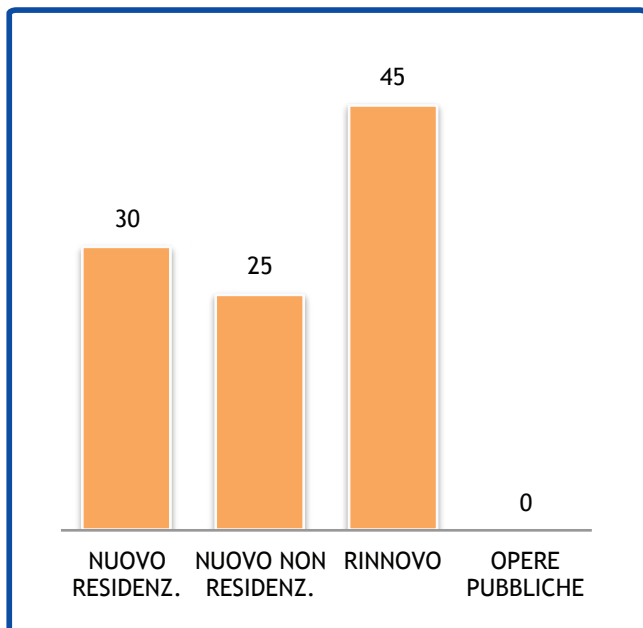
Elaborazione Theorema su indagine diretta (500 casi)

### Imprese operative quasi esclusivamente nel mercato della nuova costruzione non residenziale

Consistenza nel campione: 6,4%

Si tratta di imprese che operano per il 70% del loro fatturato nel mercato della nuova costruzione non residenziale, con percentuali variabili di fatturato in tutti gli altri comparti.

Potenzialmente interessate al PPP.

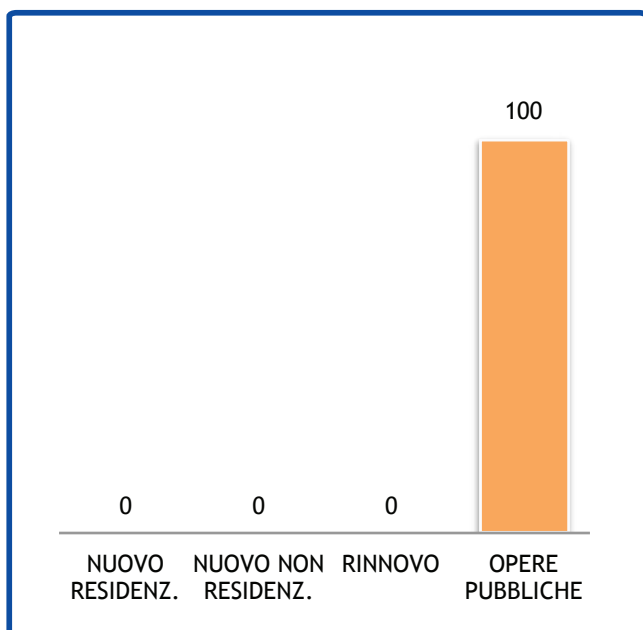


Elaborazione Theorema su indagine diretta (500 casi)

### Imprese operative nel mercato privato

Consistenza nel campione: 5,6%

Si tratta di imprese che operano esclusivamente nel mercato privato della nuova costruzione, residenziale e non residenziale, e del rinnovo, ma che non operano nel mercato delle opere pubbliche.



Elaborazione Theorema su indagine diretta (500 casi)

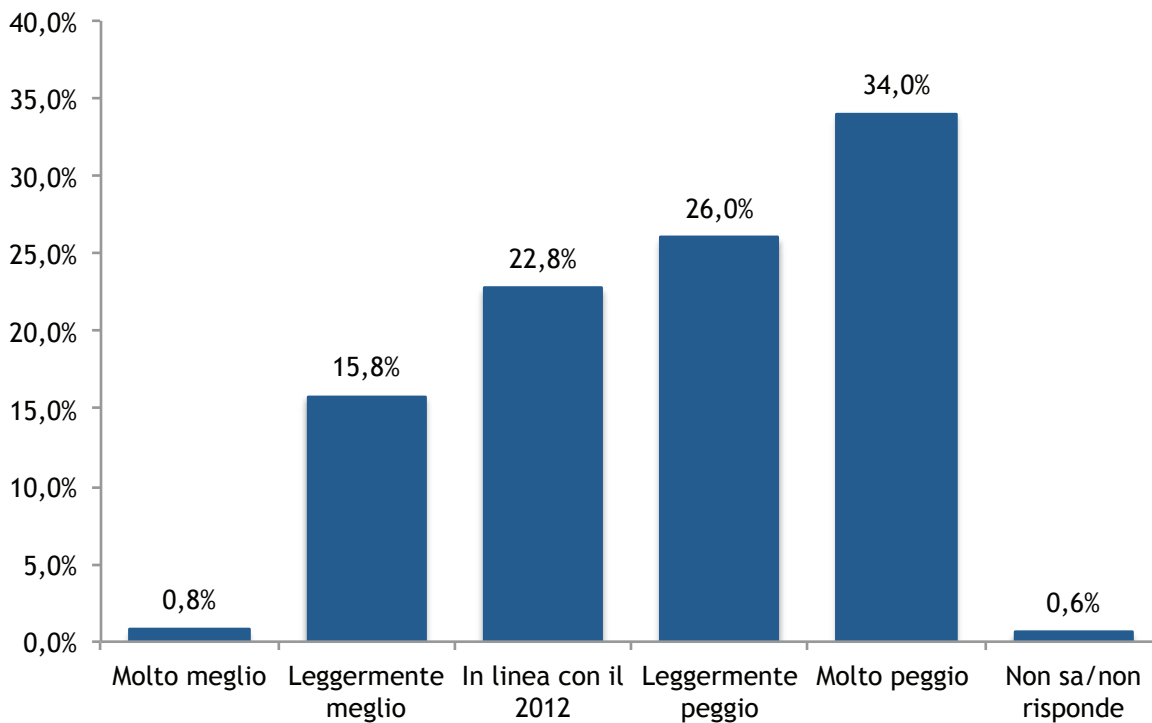
### Imprese operative esclusivamente nel mercato delle opere pubbliche

Consistenza nel campione: 4,0%

Si tratta di imprese che operano esclusivamente nel mercato delle opere pubbliche e dunque potenzialmente interessate al mercato del partenariato pubblico privato.

Potenzialmente interessate al PPP.

## La situazione di mercato

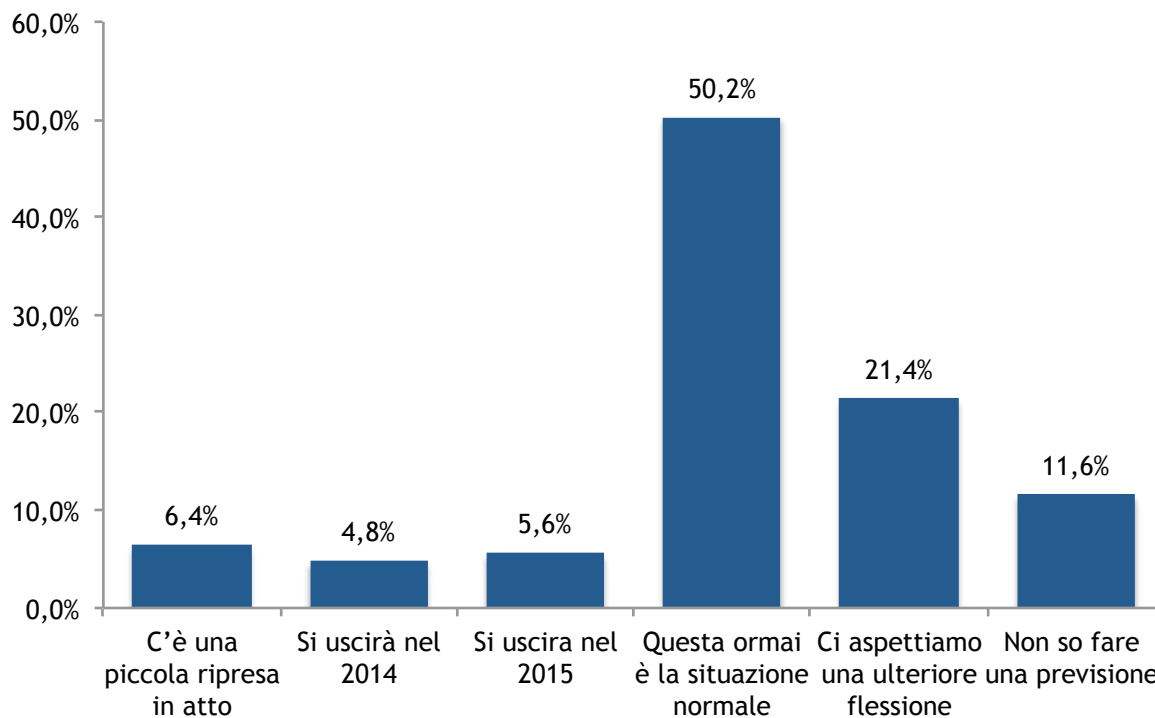


Elaborazione Theorema su indagine diretta (500 casi)

### Nel complesso come sta andando il 2013 rispetto all'anno precedente?

Secondo la maggior parte del campione, circa il 60% degli intervistati, il mercato nel 2013 sta andando da leggermente peggio a molto peggio rispetto al 2012. Una quota pari al 22,8% degli intervistati lo trova invece in linea con il 2012 quasi il 16% del campione indica un miglioramento, con una piccola percentuale che vede un netto miglioramento della propria attività.

## L'uscita dalla crisi



Elaborazione Theorema su indagine diretta (500 casi)

**Pensa che si “uscirà” dalla crisi o questa è la situazione “normale” con cui fare i conti per molto tempo?**

La maggior parte delle imprese intervistate, oltre il 50%, ritiene ormai la situazione attuale quella “normale”, mentre una quota rilevante, superiore al 21% indica prospettive di ulteriore flessione. Oltre ad una quota significativa di intervistati che non sanno fare previsioni, permane una quota complessiva superiore al 15% che vede la ripresa vicina.

## Le cause delle difficoltà economiche



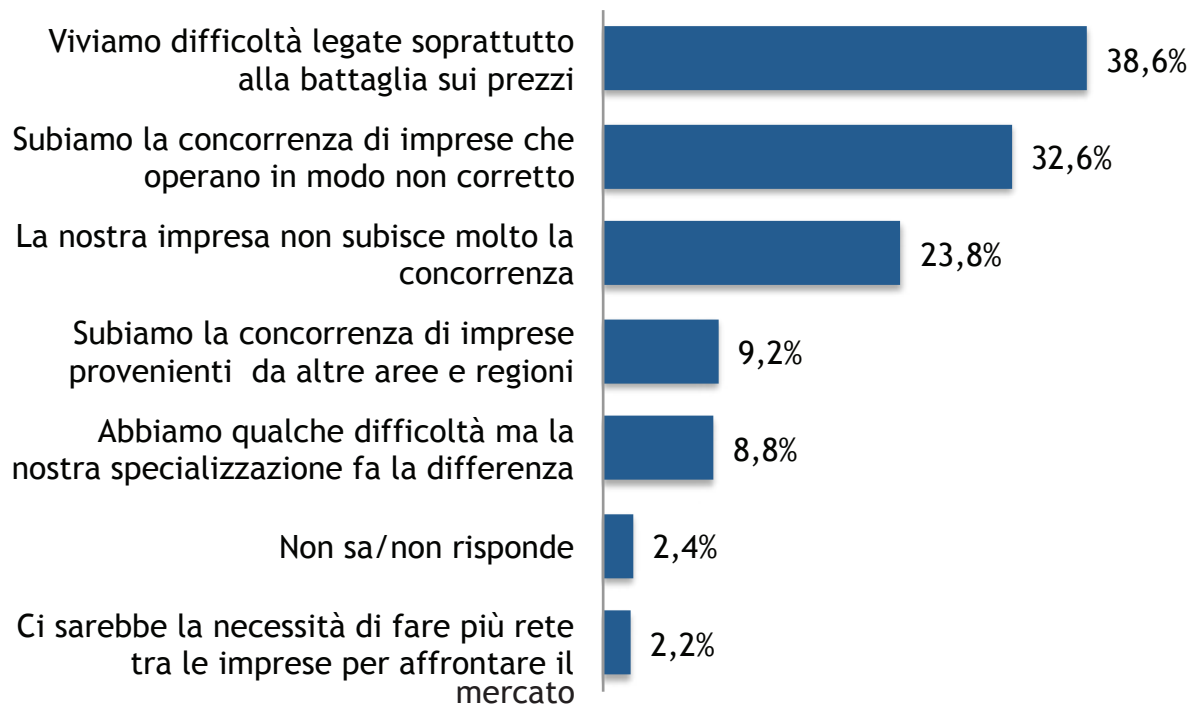
Elaborazione Theorema su indagine diretta (500 casi)

Domanda a risposte multiple, pertanto il totale delle risposte può essere superiore a 100.

## Le difficoltà economiche attuali da cosa dipendono principalmente?

Sono il carico fiscale eccessivo, associato a scarsa liquidità aziendale e ad una generale riduzione delle commesse i tre principali motivi delle attuali condizioni di difficoltà economiche. La difficoltà è anche quella dell'accesso al credito e dell'eccessiva burocrazia. Poco rilevante invece la scarsa collaborazione tra imprese, pari al 4% dei giudizi.

## La concorrenza sul mercato



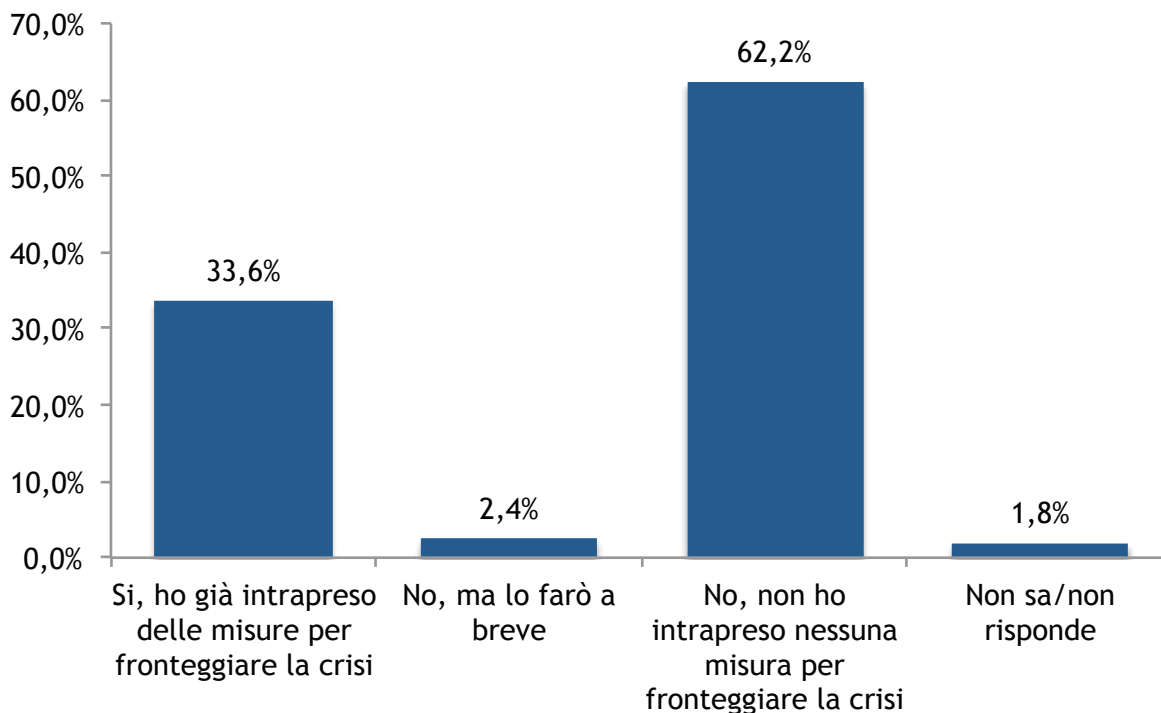
Elaborazione Theorema su indagine diretta (500 casi)

Domanda a risposte multiple, pertanto il totale delle risposte può essere superiore a 100.

## Come vive l'attuale situazione di concorrenza sul mercato?

L'attuale scenario competitivo sembra essere dominato quasi esclusivamente dalla leva del prezzo e da modalità di concorrenza considerate sleali, con riferimento molto probabilmente alla possibilità di operare secondo regimi non legali. Ma a fronte di queste negatività ben il 23,8% delle imprese indica di non subire molto la concorrenza, dato positivo da associarsi alla risposta sulla specializzazione. Poco rilevante il peso delle reti di imprese come elemento di competitività sul mercato.

## L'azione delle imprese di fronte alla crisi



Elaborazione Theorema su indagine diretta (500 casi)

**Ha già intrapreso o pensa di intraprendere a breve, azioni mirate a fronteggiare gli effetti dell'attuale situazione economica?**

E' una delle domande più significative, che restituisce una risposta per certi versi sconcertante: oltre il 62% degli intervistati non ha intrapreso alcuna misura per fronteggiare la crisi. E' un dato molto significativo dell'idea, ben nota agli esperti, che molte imprese delle costruzioni stiano in sostanza "aspettando tempi migliori", convinte che la crisi sia simile a quelle del passato.



## Azioni per fronteggiare la crisi



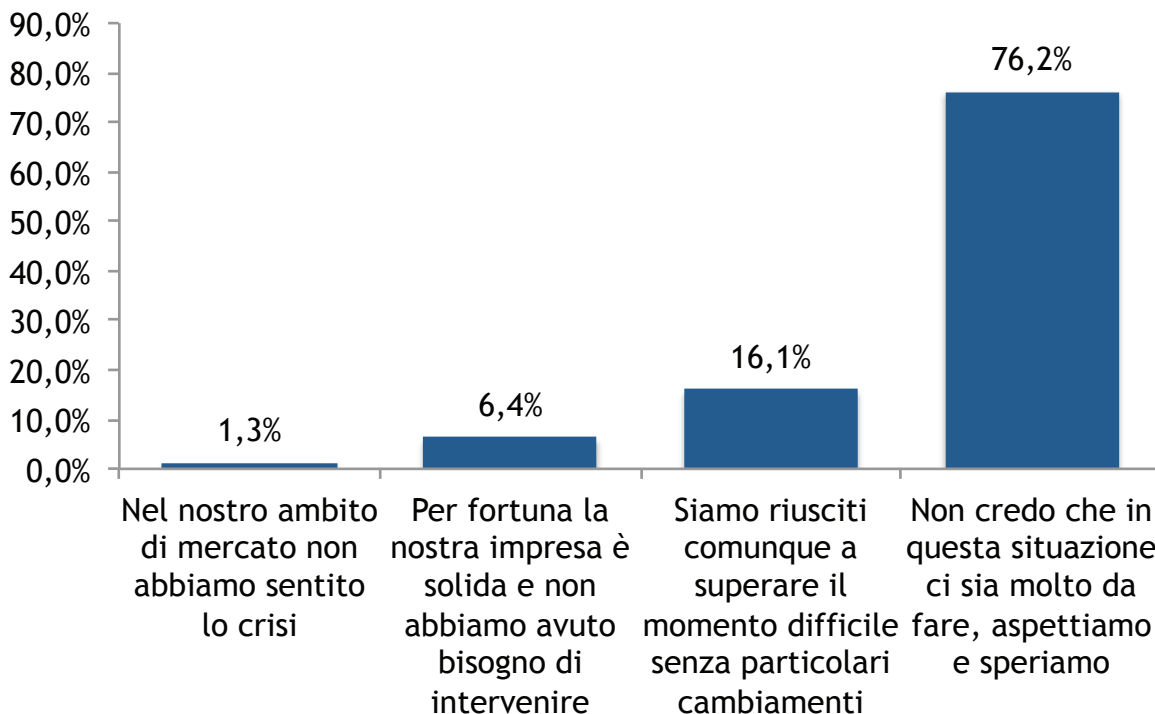
Elaborazione Theorema su indagine diretta (500 casi)

Domanda a risposte multiple, pertanto il totale delle risposte può essere superiore a 100.

### Quali azioni ha intrapreso o intende intraprendere con la sua impresa a per fronteggiare la crisi?

La riduzione del personale e la riduzione dei costi di gestione e l'ottimizzazione della gestione dell'impresa sono i due primi elementi sui quali si concentrano le strategie delle imprese di fronte alla crisi. La strategia più citata, la riduzione del personale, è peraltro confermata dai dati sull'occupazione: nel 2013 in Veneto nel settore delle costruzioni è scesa dell'11,7%.

## Le motivazioni per l'assenza di strategie

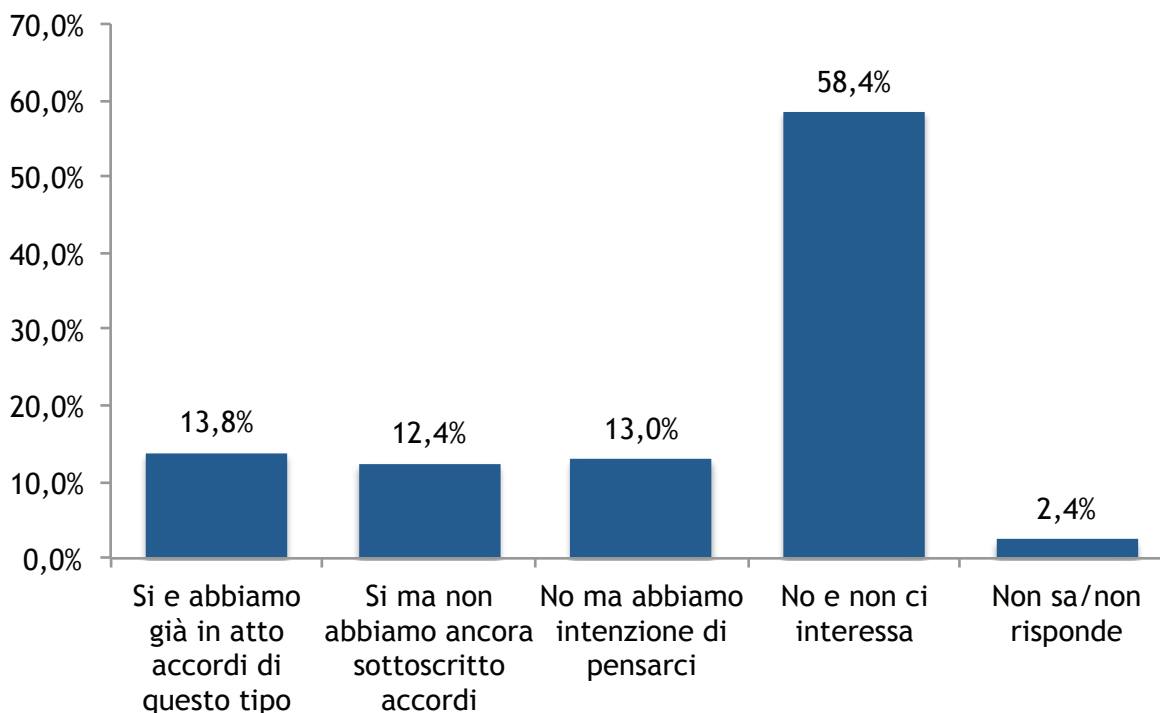


Elaborazione Theorema su indagine diretta (500 casi)

### Per quale motivo? non ha messo in atto strategie di fronte alla crisi?

L'attendismo delle imprese e una sorta di fatalismo sembra essere il tratto distintivo delle imprese che non hanno messo in atto strategie di fronte alla crisi. Poco più del 16% degli intervistati dichiara che comunque, nonostante le difficoltà, senza particolari cambiamenti l'impresa ha superato il momento difficile. Il 6,4% degli intervistati indica invece nella forte solidità la condizione più rilevante per non modificare i comportamenti.

## Propensione alla collaborazione tra imprese

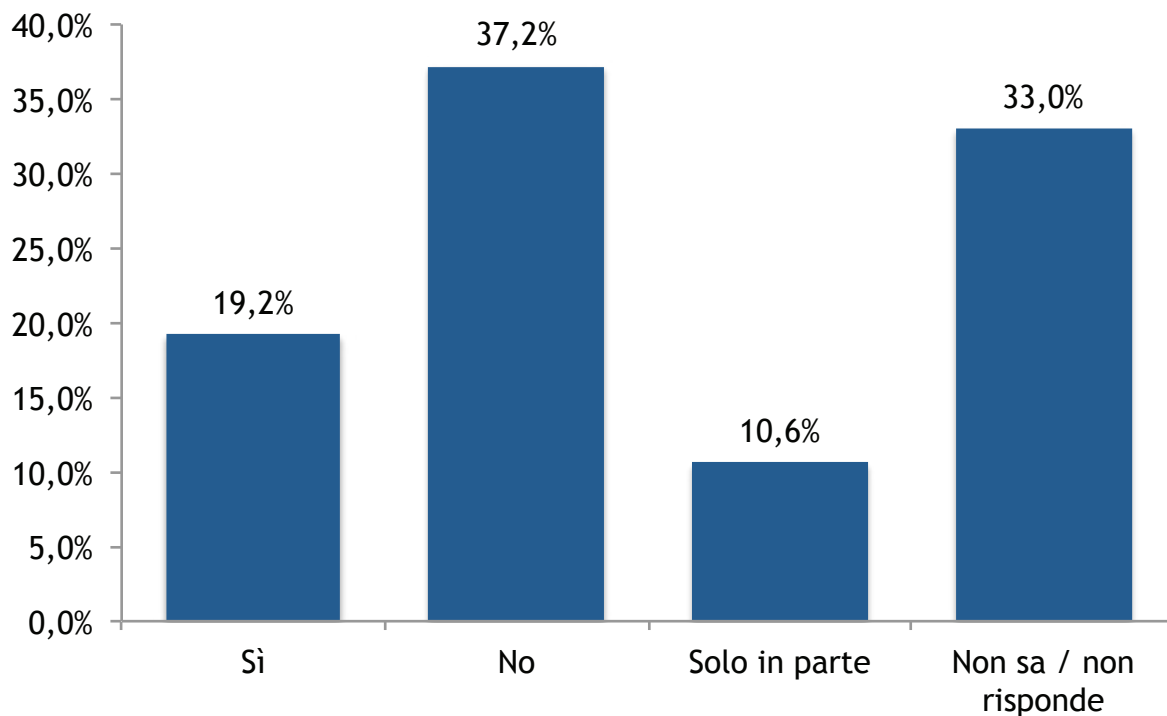


Elaborazione Theorema su indagine diretta (500 casi)

### **Lei sottoscriverebbe accordi di collaborazione tra imprese come elemento in grado di innovare il mercato?**

In generale emerge una scarsa o moderata propensione alla collaborazione tra le imprese, basata su accordi volontari e costruzione di reti in grado di porsi come sistemi di offerta integrati. E' un dato ben noto nel settore che qui trova conferma. Interessanti comunque le percentuali di "potenzialità" d'uso degli strumenti di partenariato.

## Propensione al partenariato pubblico privato

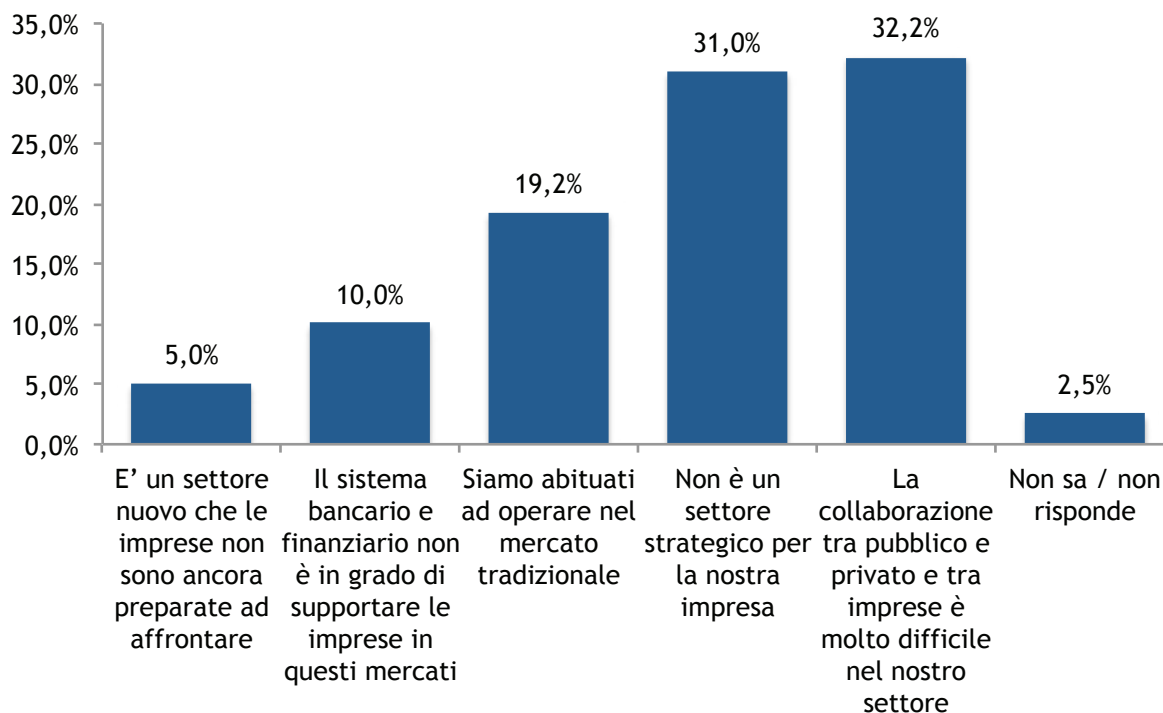


Elaborazione Theorema su indagine diretta (500 casi)

**Di fronte alla crisi, i nuovi mercati del partenariato pubblico privato, del *project financing* e della manutenzione e gestione sono ambiti nei quali vale la pena di investire e operare. Lei è d'accordo con questa affermazione?**

Colpiscono due dati in questa risposta: un terzo degli intervistati non sa rispondere, mentre oltre un terzo non è d'accordo con l'affermazione. Da un altro lato si rileva come poco meno di una impresa su cinque è propensa al partenariato pubblico privato.

## Motivazioni alla base delle opinioni sul partenariato pubblico privato

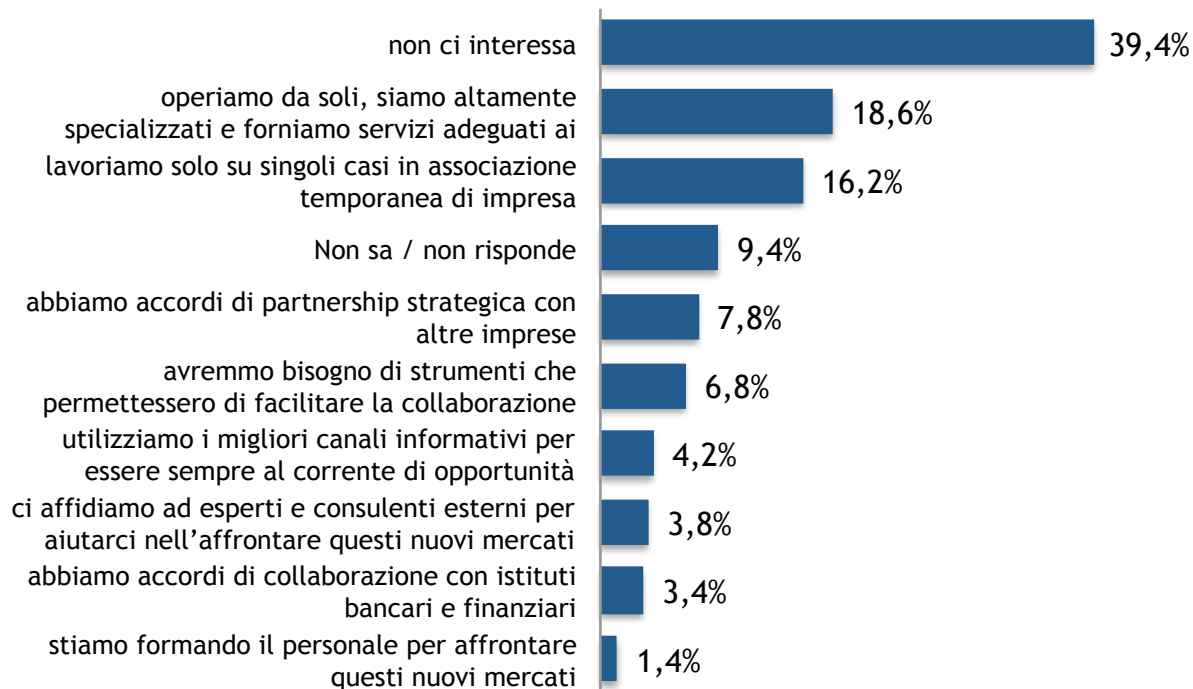


Elaborazione Theorema su indagine diretta (500 casi)

### Per quale motivo non è d'accordo o lo è solo in parte?

Il partenariato pubblico privato non sembra essere un settore strategico per molti intervistati, sia per la difficoltà dichiarata ad operare, sia anche perché le imprese sono abituate ad operare nel mercato “tradizionale”, un dato che conferma una sorta di “immobilismo imprenditoriale” ben noto nel settore.

## Il posizionamento rispetto alle collaborazioni e ai partenariati



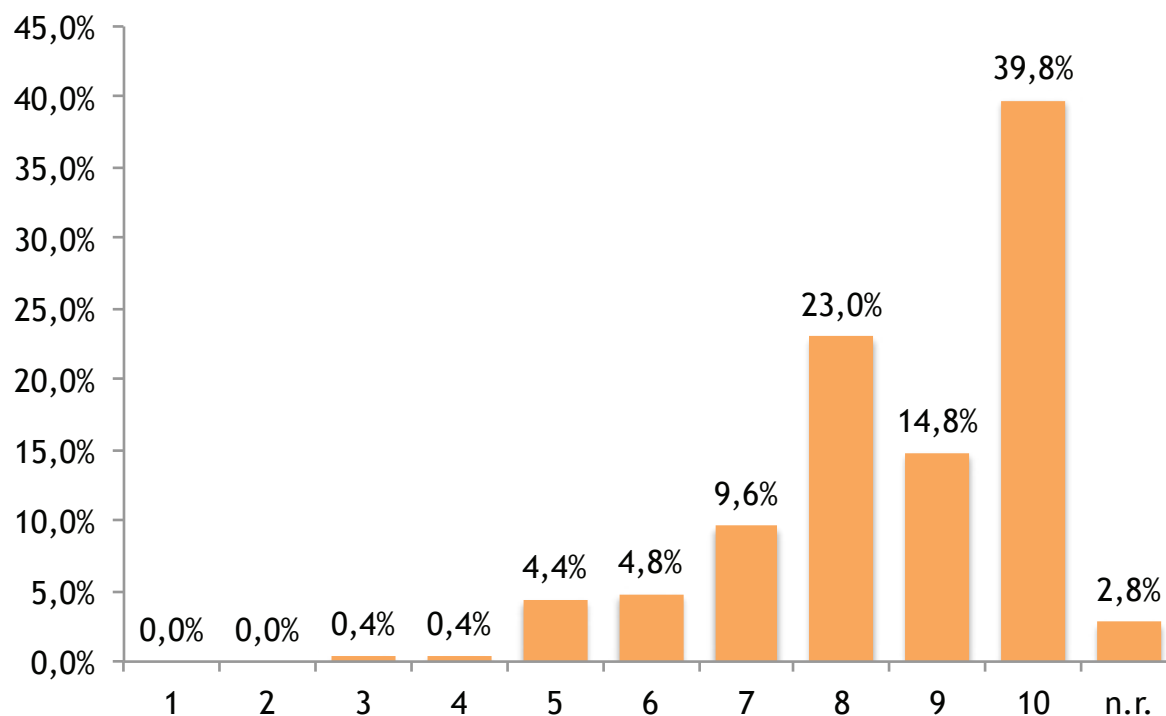
Elaborazione Theorema su indagine diretta (500 casi)

Domanda a risposte multiple, pertanto il totale delle risposte può essere superiore a 100.

**Nell'ambito dei nuovi mercati la qualificazione di impresa si associa alla necessaria collaborazione con altre imprese e con soggetti pubblici e privati, comprese le banche. La vostra impresa come si posiziona rispetto a questo tema?**

Al di là del 40% circa di imprese che dichiarano di non essere interessate alle collaborazioni e ai nuovi mercati, emerge in generale una propensione all'azione singola o ad azioni collaborative per singoli processi o progetti.

## Importanza della qualità



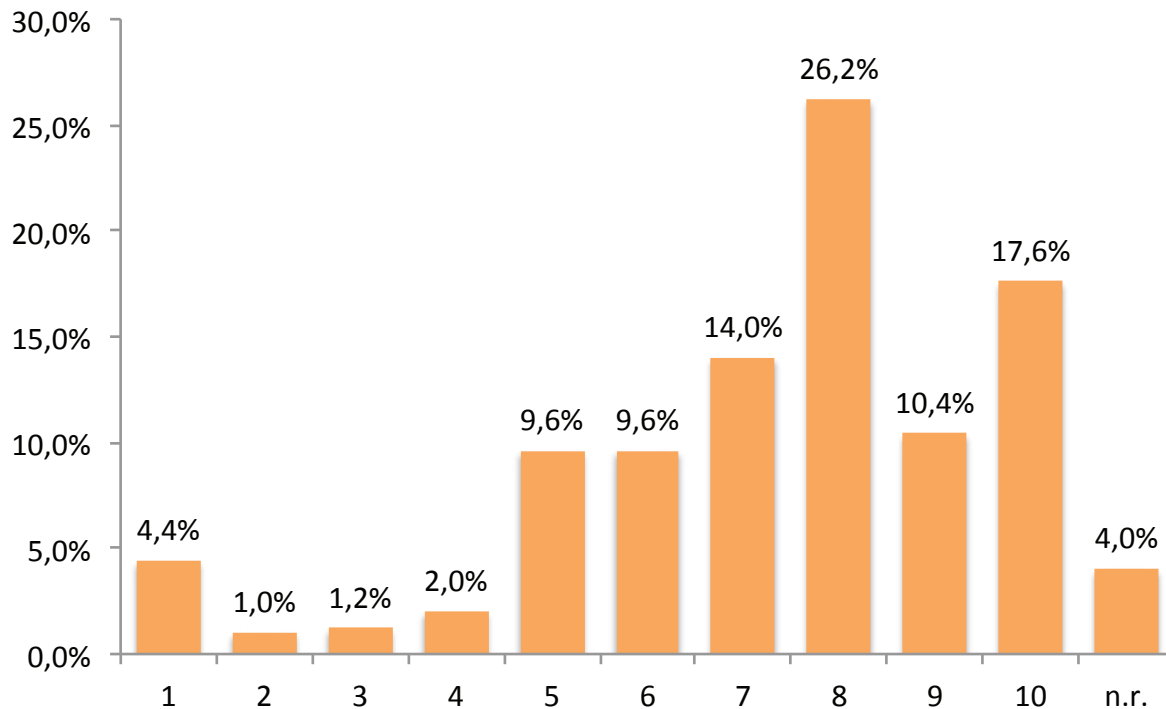
Elaborazione Theorema su indagine diretta (500 casi)

Distribuzione percentuale dei voti da 1 a 10 (1 = bassa importanza, 10 = massima importanza)

**Potrebbe darmi una valutazione dell'importanza della qualità per il futuro del settore delle costruzioni?**

La qualità e la qualificazione per il futuro del settore delle costruzioni è un elemento ritenuto complessivamente strategico e molto rilevante, con il 40% delle imprese circa che lo giudica con il punteggio massimo.

## Importanza della certificazione



Elaborazione Theorema su indagine diretta (500 casi)

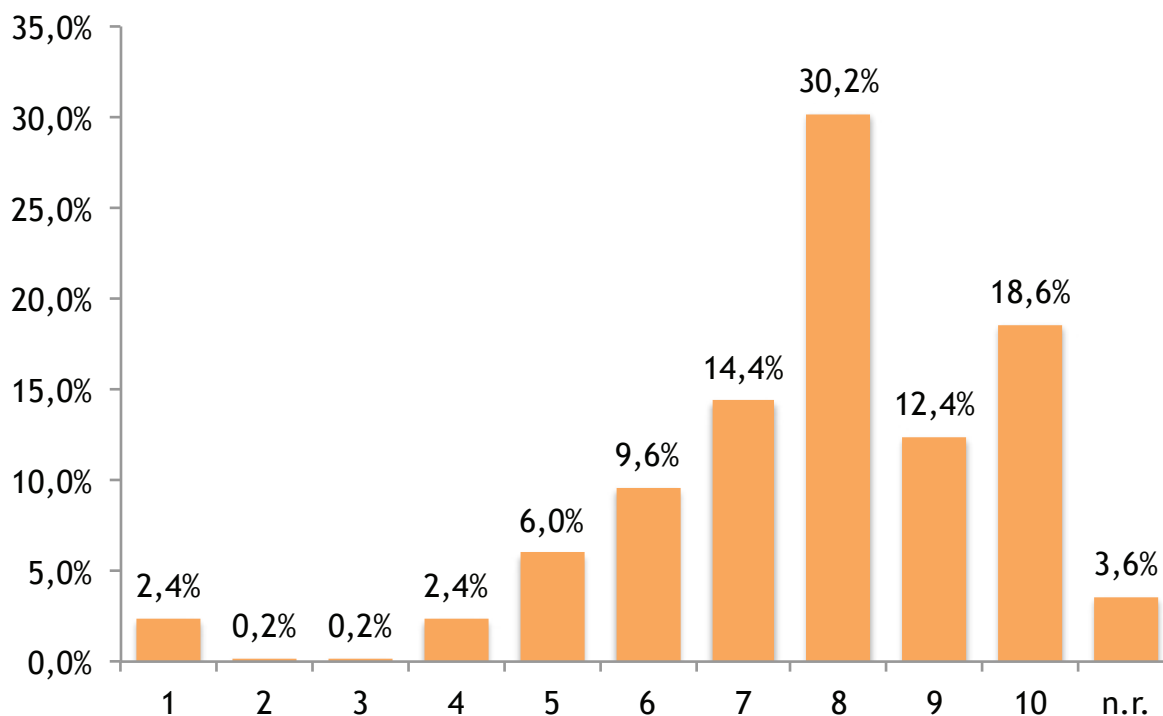
Distribuzione percentuale dei voti da 1 a 10 (1 = bassa importanza, 10 = massima importanza)

**Potrebbe darmi una valutazione dell'importanza della certificazione per il futuro del settore delle costruzioni?**

La certificazione di impresa è certamente un elemento rilevante, che assume connotati di importanza per la maggior parte delle imprese, anche se vi sono percentuali non trascurabili che assegnano bassi punteggi.



## Importanza della sostenibilità e del risparmio energetico



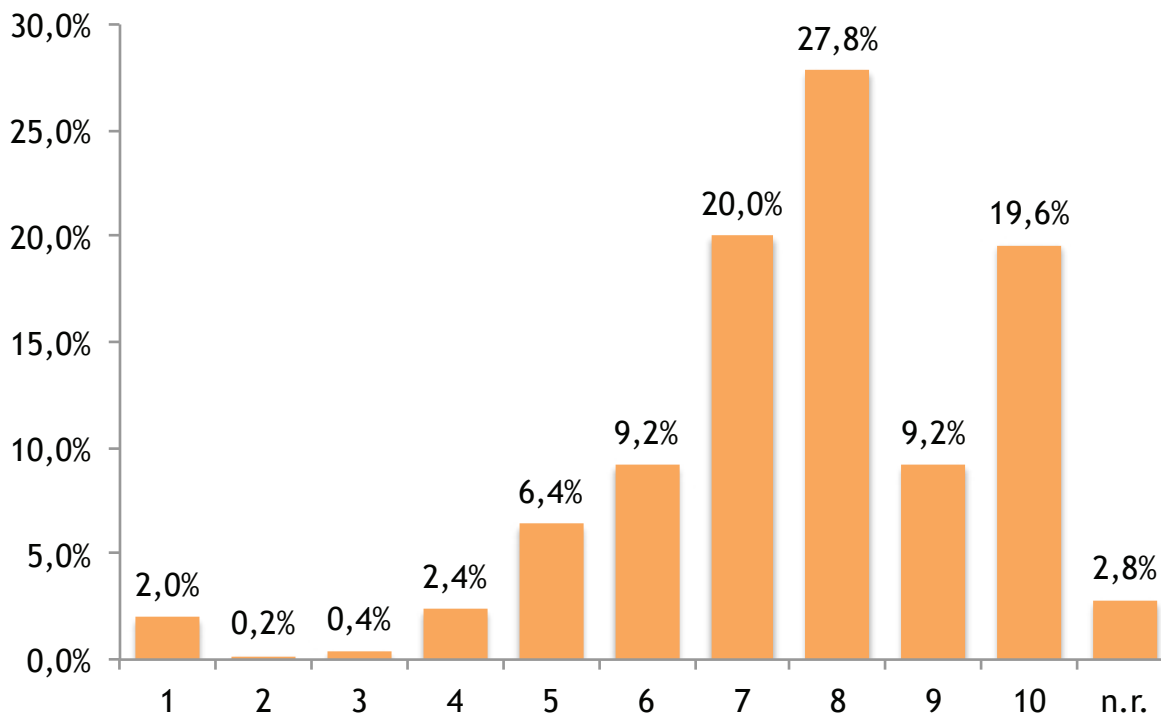
Elaborazione Theorema su indagine diretta (500 casi)

Distribuzione percentuale dei voti da 1 a 10 (1 = bassa importanza, 10 = massima importanza)

### Potrebbe darmi una valutazione dell'importanza della sostenibilità e del risparmio energetico per il futuro del settore delle costruzioni?

La sostenibilità e il risparmio energetico sono comunemente ritenuti fattori strategici per il futuro del mercato. Gli intervistati, nella maggior parte, concordano e assegnano punteggi elevati a questi temi, anche se meno elevati se confrontati con quello finora ritenuto più rilevante, ovvero quello della qualità.

## Importanza dell'innovazione e delle nuove tecnologie



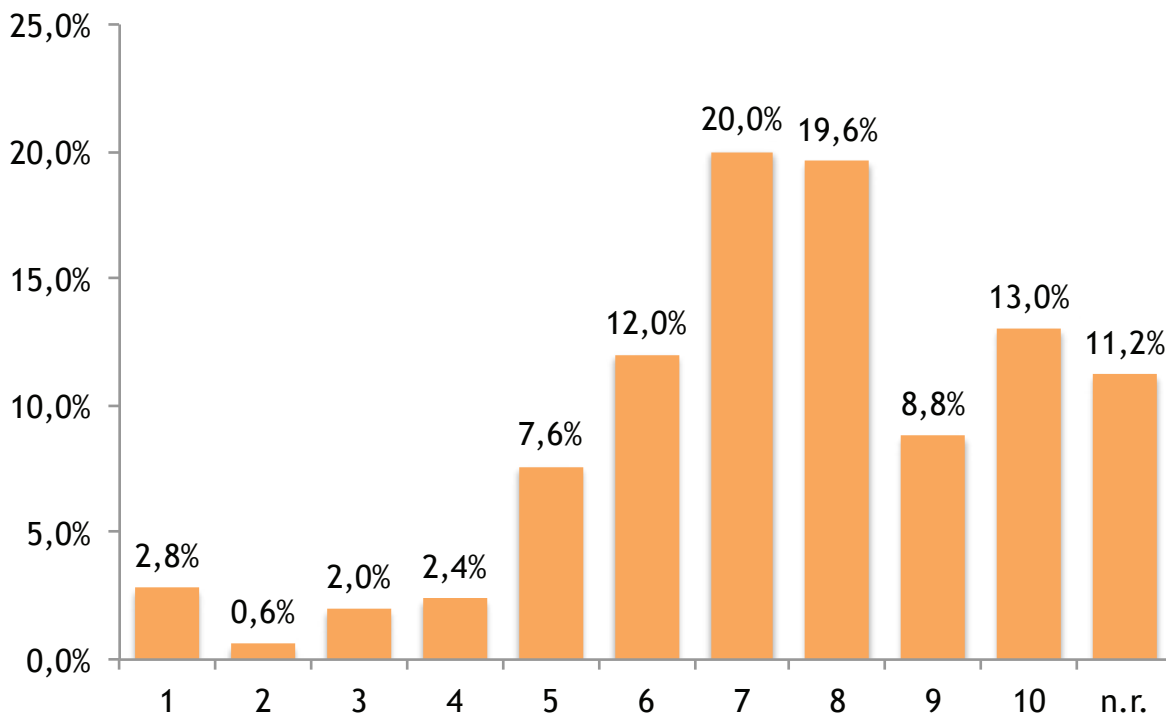
Elaborazione Theorema su indagine diretta (500 casi)

Distribuzione percentuale dei voti da 1 a 10 (1 = bassa importanza, 10 = massima importanza)

**Potrebbe darmi una valutazione dell'importanza dell'innovazione e delle nuove tecnologie per il futuro del settore delle costruzioni?**

Al pari della sostenibilità e del risparmio energetico, anche le innovazioni e le nuove tecnologie assumono particolare importanza per il futuro del settore, a detta degli intervistati, con percentuali di poco più basse al tema precedente.

## Importanza della responsabilità sociale d'impresa



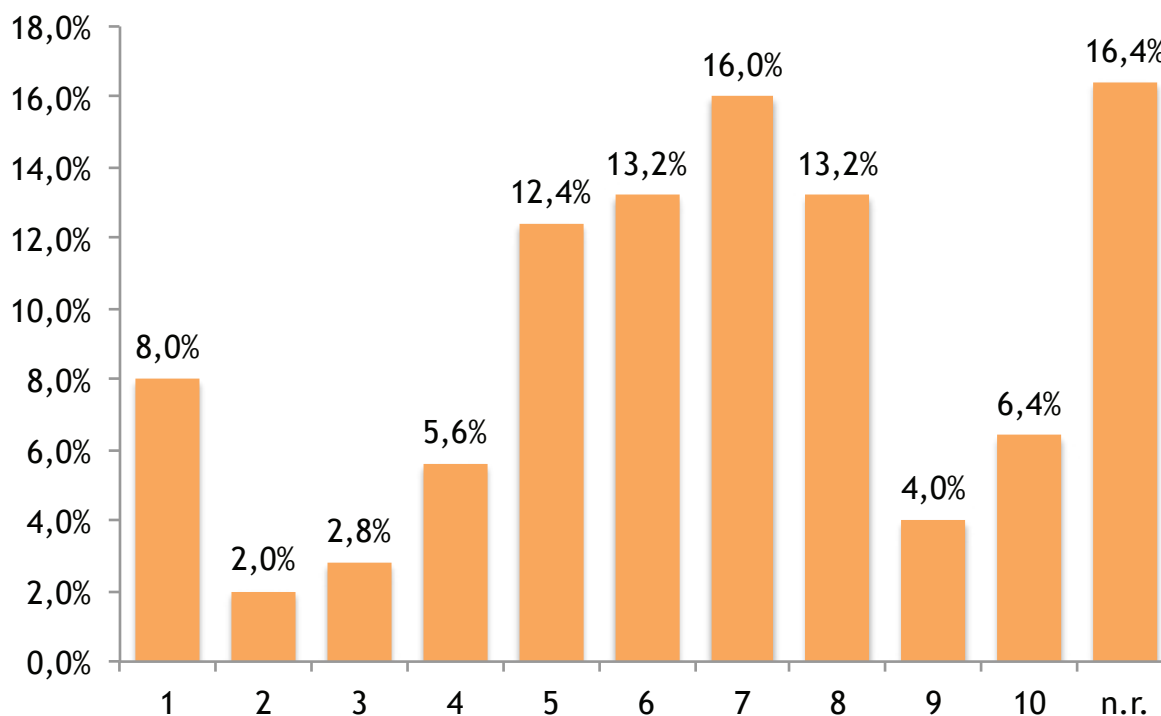
Elaborazione Theorema su indagine diretta (500 casi)

Distribuzione percentuale dei voti da 1 a 10 (1 = bassa importanza, 10 = massima importanza)

**Potrebbe darmi una valutazione dell'importanza della responsabilità sociale di impresa per il futuro del settore delle costruzioni?**

Il tema della responsabilità sociale di impresa assume particolare rilevanza nel mercato oggi e per il futuro sarà certamente un aspetto strategico sul quale le imprese dovranno investire. La sensibilità degli intervistati in questo campo è elevata e in linea con le sfide future del settore.

## Importanza dei partenariati pubblico privati



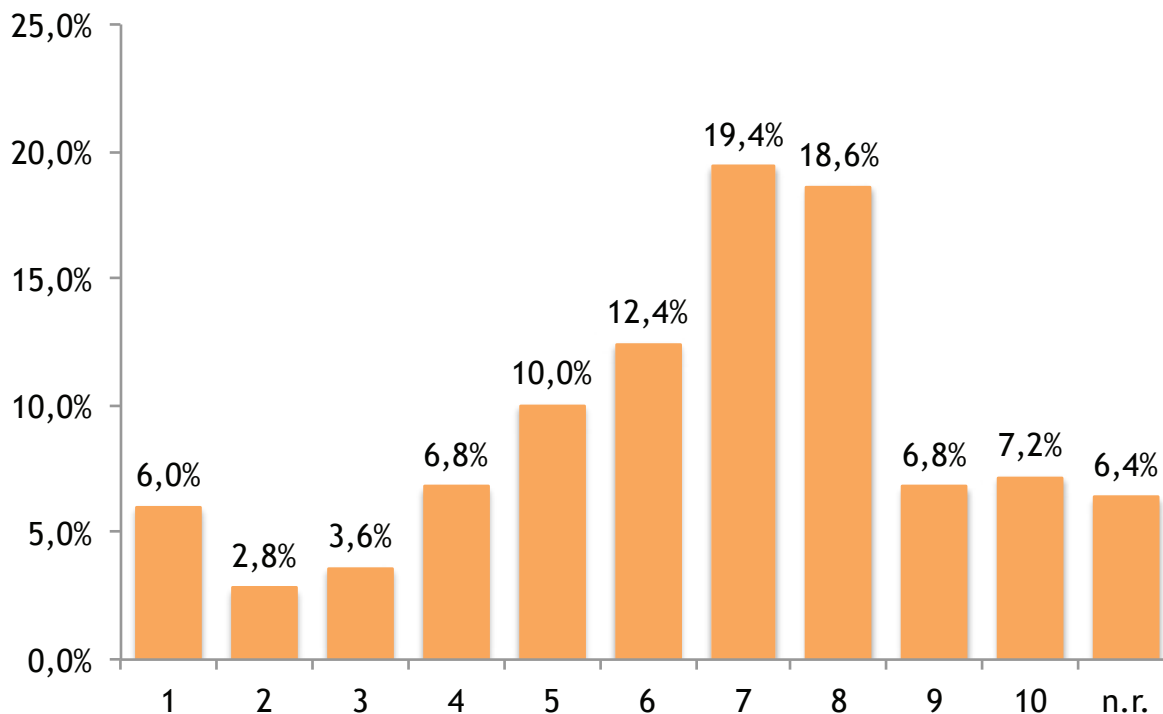
Elaborazione Theorema su indagine diretta (500 casi)

Distribuzione percentuale dei voti da 1 a 10 (1 = bassa importanza, 10 = massima importanza)

### **Potrebbe darmi una valutazione dell'importanza dei partenariati pubblico privati per il futuro del settore delle costruzioni?**

Molto diverso il giudizio, rispetto ai precedenti, per il partenariato pubblico privato come elemento strategico per il futuro delle costruzioni. Una quota rilevante di intervistati non ha saputo assegnare un voto al tema, mentre in generale si nota uno spostamento verso i voti medi della maggior parte delle risposte. Tema interessante, dunque, ma ritenuto dunque meno strategico di quelli precedenti.

## Importanza degli strumenti web per la collaborazione tra imprese



Elaborazione Theorema su indagini diretta (500 casi)

Distribuzione percentuale dei voti da 1 a 10 (1 = bassa importanza, 10 = massima importanza)

**Potrebbe darmi una valutazione dell'importanza degli strumenti web per la collaborazione tra imprese per il futuro del settore delle costruzioni?**

Anche in questo caso le risposte scontano uno spostamento generale dei giudizi e dei voti assegnati verso valori meno elevati. Tuttavia rispetto al tema precedente, emerge una concentrazione maggiore nei voti che vanno da 6 a 8, segno di un buon interesse delle imprese verso questi strumenti e dunque con buone prospettive di sviluppo.

## CONCLUSIONI

I risultati dell'indagine di mercato presentati in queste pagine evidenziano alcuni elementi di riflessione, rispetto al mercato delle costruzioni, alle sfide future per il rinnovamento del settore, anche alla luce della crisi persistente nel mercato e che da oltre sei anni colpisce le imprese venete.

Il primo elemento di riflessione è che di fronte allo scenario di crisi il mercato delle imprese si è sostanzialmente diviso a metà:

- da un lato le imprese che hanno affrontato il mercato con una spinta all'innovazione, attuata mettendo a punto varie strategie, per lo più di ottimizzazione gestionale d'impresa, organizzazione di mercato e qualificazione e specializzazione della propria attività, stringendo accordi con altri soggetti della filiera e costruendo sistemi integrati di offerta;

- dall'altro le imprese che al contrario non hanno modificato la propria attività, aspettando che il fenomeno della crisi passasse, molto probabilmente in base alle esperienze del passato, quando le crisi duravano pochi anni, al massimo due, per poi riaprire alla crescita e allo sviluppo.

Un elemento non secondario, rispetto alle strategie di impresa, riguarda l'assunzione

che il mercato possa in qualche modo “tornare ad essere quello di prima”. Questo atteggiamento, ben noto agli esperti del settore, non è un fattore secondario nell'innovazione di processo e di prodotto legata al settore delle costruzioni.

Lo scenario di sviluppo di un mercato principalmente orientato alla riqualificazione edilizia, alla rigenerazione urbana e alla valorizzazione del territorio, con le forti esigenze di limitazione e riduzione del consumo di suolo, **richiede di un sistema di imprese in grado di rispondere alla domanda presente nel mercato, che è una domanda più specializzata, più attenta alle nuove esigenze sociali, economiche e, rispetto all'edilizia, energetiche, più orientata alla gestione che alla costruzione.**

Rispetto a questo scenario le imprese venete delle costruzioni sembrano porsi in modo sostanzialmente diverso. Una percentuale stimabile tra il 15% e il 20% presenta caratteristiche anche minime di innovazione, mentre la maggior parte delle imprese è ancora concentrata sui mercati tradizionali.

Sono due fenomeni diversi che segnano da un lato l'innovazione che questo settore e le sue imprese più avanzate sono in grado di intercettare, e da un altro la presenza ancora forte e per certi aspetti dominante di un sistema imprenditoriale probabilmente troppo ancorato ai “successi del passato”.

Da questo punto di vista è evidente che la spinta al cambiamento per il settore delle costruzioni non può essere limitata solo ad alcune imprese innovative, che in questi anni hanno saputo rinnovarsi e sfruttare la crisi per cambiare il proprio approccio e avviare nuove strategie, sia di gestione di impresa che di mercato.

La spinta deve riguardare tutto il settore e nel campo del partenariato pubblico privato la sfida è quella di avviare percorsi formativi e di integrazione di aziende in sistemi di offerta che siano in grado non tanto di proporre la propria capacità costruttiva e realizzativa, quanto la propria capacità gestionale.

I progetti di partenariato pubblico privato sono processi che hanno durata pluriennale - spesso di alcune decine di anni - e che devono ripagare gli investimenti attraverso la gestione.

In questo contesto il settore delle costruzioni mostra molti limiti, alcuni ben rappresentati dai risultati di questa indagine, laddove le imprese dimostrano non solo di non essere ancora attive in questo campo dell'edilizia, quanto soprattutto di non avere particolare interesse a muoversi verso una innovazione che non è solo di mercato, ma è complessivamente innovazione di impresa, di prodotto, di processo e di filiera.

La crisi ha messo in evidenza i tanti punti

deboli di un settore che rimane vitale per l'economia e che potrà continuare ad esserlo nel futuro se si muoverà verso una maggior concentrazione sui processi e sulla gestione dei processi e non tanto sul prodotto e sulla vendita del prodotto.

Alcune evidenze di questa indagine fanno ben sperare, soprattutto laddove le imprese individuano nella qualità, nella certificazione, nei nuovi strumenti di collaborazione tra imprese le sfide da affrontare per il futuro.

Il sistema deve competere con le vere sfide economiche globali, inserendosi attivamente nella strategia che l'Unione europea ha posto alla base della nuova programmazione 2014-2020, ovvero promuovere una crescita intelligente, sostenibile e inclusiva. Le costruzioni possono essere al centro di questa sfida, protagoniste del futuro, ma solo se metteranno la gestione e non la costruzione al centro della loro azione.

In tale contesto, in questo contesto il ruolo della formazione e dell'informazione è fondamentale e strategico: formare e informare le imprese per migliorare il sistema e per promuovere nuovi modelli operativi e nuove modalità di comunicazione, uno dei risultati del progetto PROFILI tramite la piattaforma dei servizi a disposizione delle imprese.

Informazione e concretezza, per il futuro dell'edilizia.

WWW.PROFILI-ITA-SLO.EU  
info@profili-ita-slo.eu



Il progetto PROFILI - *Creazione di una piattaforma transfrontaliera di servizi per il miglioramento dei Processi della Filiera allargata delle costruzioni edili* ha l'obiettivo di realizzare un sistema informativo per integrare e coordinare l'insieme delle conoscenze, competenze e tecnologie nella progettazione, realizzazione e gestione detenute dagli attori della filiera allargata delle costruzioni edili presenti nell'area transfrontaliera e per impostare e realizzare progetti di fruizione congiunta dei servizi.

L'obiettivo generale del progetto è di favorire iniziative di partenariato pubblico privato (PPP) con imprese della filiera delle costruzioni edili.

PROFILI risulta, quindi, un'azione a supporto dello sviluppo delle piccole e medie imprese e degli enti pubblici. Tale sistema, che si concretizzerà nella promozione e creazione di reti di servizi per le imprese transfrontaliere, rafforzerà lo scambio di conoscenze tra le imprese al fine di assicurare all'area un aumento della competitività, un intensificarsi delle relazioni economiche e un allargamento del mercato, permettendo alla pubblica amministrazione di realizzare più facilmente iniziative di Partenariato Pubblico Privato.

Il progetto si svolge nelle regioni italiane di Emilia Romagna, Veneto e Friuli Venezia Giulia e tutte le regioni della Slovenia, con particolare attenzione a quelle limitrofe al confine con l'Italia. Il progetto è iniziato nel novembre 2011 e ha una durata di 30 mesi.