

Basta con le gare aggiudicate al massimo ribasso

DI RENZO ARLETTI*

Con il 2010 si è chiuso un periodo che passerà alla storia come uno dei più difficili per il comparto per l'edilizia industrializzata in calcestruzzo: in due anni il valore del nostro mercato di riferimento si è ridotto di circa il 40% rispetto al 2008. Cali così drastici in tempi tanto brevi lasciano tracce indelebili che non sono ancora totalmente evidenti: gli imponenti ammortizzatori sociali messi in campo dal governo stanno mascherando la vera eredità di questa crisi, che verrà alla luce solo quando le misure di sostegno cesseranno. È certo, però, che nel corso del 2010 le imprese di prefabbricazione, proprio pensando al dopo, hanno messo in atto processi di razionalizzazione e ristrutturazione che consentiranno loro di affrontare meglio il prossimo futuro. A fronte di aziende certamente più leggere e flessibili, il 2011 è però partito mostrando un mercato ancora debole e con prezzi delle materie prime in netto rialzo. Una situazione che, in presenza di un'offerta strutturalmente superiore alla domanda, non consente certo a noi operatori di trasferire questi extra costi sui prezzi finali dei nostri prodotti/sistemi. Tale circostanza ha spinto recentemente ad auspicare l'inserimento nei nostri contratti della clausola di revisione automatica dei prezzi nei casi in cui il ciclo temporale di esecuzione di una commessa abbracci svariati mesi, cosa per noi pressoché costante. Considerato che la prospettiva dell'avvio di una nuova fase di sviluppo, basato su una ripresa solida della domanda, appare ancora lontana, si intravedono però alcune opportunità, nel prossimo biennio, che potrebbero condurre a un miglioramento del contesto nel quale operano le imprese. Ci si riferisce a un processo di selezione dell'offerta che porti all'affermazione delle imprese più etiche e professionali per le quali possa essere finalmente possibile coprire i costi reali derivanti dagli alti standard qualitativi e

dal rigoroso rispetto delle tante norme e leggi divenute cogenti. La collaborazione con le stazioni appaltanti e i committenti, piuttosto che con le DI e i collaudatori è fondamentale così come la convinzione che scorciatoie, furbizie e improvvisazioni non possano più rappresentare un modello di successo professionale.

Un'altra opportunità può venire dall'apertura di nuovi fronti di mercato, quale il residenziale, inteso anche come edilizia sociale (ospedali, alberghi, carceri), verso cui l'edilizia industrializzata in calcestruzzo dovrà dimostrarsi più attenta e aggressiva. Per riaprire questo capitolo sarà indispensabile proporre le nostre tecnologie, sia a livello di strategia d'impresa che di associazione, passando da una logica di prodotto/elemento a una di sistema/soluzione, evidenziando in maniera più esplicita i numerosi punti di forza sia sotto il profilo prestazionale

(tecnico, economico e ambientale) che per quanto concerne gli aspetti architettonici e sociali. Sotto questa nuova luce, è auspicabile che l'edilizia industrializzata in calcestruzzo apra con la committenza un nuovo e più moderno dialogo basato sulla reciproca convinzione che sia giunto il momento di puntare a realizzare opere di elevato livello prestazionale con ritorni di medio/lungo termine. La logica di gare aggiudicate al massimo ribasso è, da questo punto di vista, inaccettabile, anacronistica e indegna di una società evoluta e responsabile. È perciò necessario uno sforzo collettivo per costruire uno scenario nuovo in cui si costruirà forse meno ma molto meglio e in tempi decisamente ridotti. Si presterà maggiore attenzione a razionalizzare il patrimonio edilizio obsoleto, che potrebbe anche essere demolito per lasciare spazio a nuove e più funzionali realizzazioni. Di fronte a queste prospettive, l'edilizia industrializzata in calcestruzzo non si farà certo trovare impreparata. (riproduzione riservata)

*presidente Assobeton

