

Cna scommette sulle reti d'impresa

La sfida per i «piccoli» artigiani: in comune risorse ed esperienze

DAL NOSTRO INVIATO A FIRENZE
EUGENIO FATIGANTE

È uno degli antidoti alla crisi. Un'alternativa e un'evoluzione del sistema italiano dei distretti e di quello dei consorzi. Il mondo produttivo sta scoprendo sempre più le «reti d'impresa», forma organizzativa che si prefigge di superare il vecchio male della polverizzazione del tessuto economico italiano, senza compromettere l'irrinunciabile desiderio d'autonomia dei piccoli imprenditori. È l'intenzione anche della Cna, sigla dell'artigianato, che ha radunato a Firenze circa 300 associati per proporre loro questo nuovo modello, una sfida implicita nello stesso tema scelto per il convegno («Da 500 a 5.000 reti»). «È un modello d'aggregazione – spiega Ivan Malavasi, presidente della Cna – in un mondo che vede la competitività diventare sempre più esasperata. Gli imprenditori cominciano a capire che la massa critica per stare sui mercati globali si può raggiungere soltanto mettendo in comune risorse ed esperienze. E se questo lo si fa salvaguardando la propria esperienza e accentrando funzioni come la promozione all'estero, la certificazione, la comunicazione, è anche meglio». Insomma, una versione concreta di quel concetto di «fare squadra» di Montezemoliana memoria. Anche il governo l'ha

scoperto, varando a marzo un decreto sul «contratto di rete» (lo presentarono a Palazzo Chigi il ministro Tremonti e la Marcegaglia, presidente di Confindustria). Il sistema, dicevamo, è in espansione. E al convegno sono stati presentati dei casi. Come «Live-it», unione di 6 aziende del milanese attive in settori diversi (è questa la principale caratteristica che distingue le reti dai distretti, che vede invece in un territorio operare aziende che lavorano lo stesso prodotto) che propongono soluzioni d'arredamento su misura. «Oggi ci sentiamo più forti – afferma Franco Floridi – e in grado di accettare sfide più impegnative». È il vecchio segreto dell'unire le forze, abbinato però al non perdere la propria identità. «Lavorando insieme arriviamo più facilmente sul mercato globale, inoltre riusciamo a specializzarci su competenze specifiche ma scopriamo anche nuovi settori marginali in cui collaborare», racconta Argeo Bartolomei, titolare di un'impresa con meno di mezzo milione di fatturato e «autore», assieme ad altre tre aziende del pistoiese, del progetto «Vip», basato sul prototipo di un pulmino elettrico destinato al *car sharing* e alle aziende di trasporto pubblico. Sia chiaro: piattaforme comuni fra le imprese sono sempre esistite (e una ricerca presentata a Firenze le elenca), ma «la questione oggi – analizza Enrico Amadei, della Cna – è renderle meno

informali e, quindi, come strutturarle». In questa direzione va lo sgravio (sospensione d'imposta fino a un milione per gli utili messi in un fondo comune patrimoniale) ammesso a inizio anno dalla Ue per i contratti di rete. Senza contare gli incentivi che arrivano dalle Regioni, specie in Lombardia e Toscana. Raffaello Vignali, consulente del ministro Romani per le Pmi, conferma l'«attenzione crescente» per questi schemi: «Anche nella bozza di riordino degli incentivi l'essere una rete d'impresa costituirà una priorità». La spinta non può essere però quella fiscale: «Come le imprese, anche le reti non nascono per decreto – aggiunge Vignali – ma vengono dal basso perché ci deve essere il requisito basilare della fiducia per unirsi». Anche perché non mancano aspetti bisognosi di una maggior disciplina. Se, a esempio, l'aggregazione (che non ha ancora una sua personalità giuridica) ha bisogno di un *export manager* o di un particolare macchinario, nasce un problema pratico: quale azienda deve intestarselo? I limiti vanno soppesati insieme ai pregi, come le economie di scala, ricorda il veneto Flavio Farisato di Ip Mosaic Group («Uniti possiamo permetterci sistemi dal prezzo inaccessibile per una singola Pmi»). Quel che più conta, per Malavasi, è comunque «il cambio di mentalità»: le aziende familiari rischiano di avere orizzonti più ristretti, «ma qui – conclude – per fortuna ci aiuta anche il ricambio generazionale in atto».

DA SAPERE

CONTRATTO DI RETE

È un nuovo strumento giuridico, un contratto stipulato tramite un atto pubblico o una scrittura privata autenticata, con il quale più imprese concordano di perseguire assieme l'obiettivo di accrescere la propria competitività e capacità produttiva. Lo fanno con un programma comune in cui si impegnano a collaborare attraverso lo scambio di informazioni e di prestazioni di natura industriale, tecnica o tecnologica. Il contratto prevede l'istituzione (non obbligatoria) di un fondo comune patrimoniale. (E. Fat.)



I NUMERI

OLTRE 18MILA LE PMI CHE VOGLIONO CRESCERE

Sono 18.304 le Piccole e medie imprese artigiane che hanno in qualche modo compreso che non è più tempo dello slogan «piccolo è bello». Che cioè sono consapevoli che unire gli sforzi è utile. A dirlo è la mappatura nazionale tracciata da Cna fra i propri associati in 50 province. Ne sono emersi 372 casi di aggregazione. Resiste la forma classica del consorzio, in assoluto la più usata (71,77% dei casi). Seguono le reti informali con il 10,48%, le Att (associazioni temporanee d'impresa) al 7,53%, il nuovo strumento giuridico del «contratto di rete» al 2,96%, le Srl o Spa al 2,69%, le reti baricentriche (unioni «verticali» di filiera gestite da un'impresa capofila) al 2,15%. La ricerca ha esplorato anche le finalità. Oltre la metà (51%) delle aziende si unisce mossa dalla «necessità di ampliare il mercato»; un 17% lo fa invece per «cercare l'innovazione», un 13% finalizzata direttamente a esportare, un 11% per una miglior promozione, un 6% per avere subforniture. Infine i settori: il dato più alto (32%) si ha nel trasporto, seguito da meccanica-legno/arredo-nautica e dai servizi.

(E. Fat.)

RETI PER L'UNIONE DI IMPRESE

