

MERCATI ESTERI

Alleanze per la crescita

Le basi e gli strumenti per fare rete ci sono, quello che manca è la volontà.

A sostenerlo è Raffaello Vignali, il quale spiega come occorre muoversi nel percorso dell'internazionalizzazione e quali opportunità rappresentano le reti d'impresa

Nicolò Mulas Marcello

Al di là degli ostacoli burocratici, la cui riduzione è richiesta a gran voce dagli imprenditori, quello che manca spesso alle pmi è la volontà di fare rete. Spaventate dai costi, e anche dalla paura di perdere una propria individualità, le piccole e medie imprese spesso rinunciano a percorrere la strada dell'internazionalizzazione perché frenate dalle proprie dimensioni e dalla lunga trafila burocratica. «Il primo problema dei nostri imprenditori – sostiene Raffaello Vignali, fautore dello Statuto delle imprese – è la burocrazia, che li distrae dal loro lavoro principale e cioè fare impresa».

Parliamo di pmi e internazionalizzazione. Quali sono le difficoltà dei piccoli imprenditori su questo fronte?

«Esistono innanzitutto difficoltà legate alla dimensione, ma che sono superabili alleandosi, facendo rete con altre imprese dello stesso settore, della medesima filiera, ma anche di settori differenti che insistono sullo stesso mercato. Potremmo citare numerosi esempi di successo, come quello del Consorzio Premax di Premana, che riunisce piccolissimi produttori di forbici e coltelli, che esporta in tutto il mondo. Vi sono poi difficoltà legate alla mancanza di informazioni e di strumenti pubblici ben identificabili. In questo caso il primo consiglio è di rivolgersi alle associazioni di categoria e all'ente camerale locale, che può facilmente avviare i contatti con la Camera di Commercio italiana all'estero. Non vanno poi dimenticate le potenzialità di Internet, che consente di raggiungere tutto il mondo con un piccolo investimento: le imprese che lo utilizzano ottengono risultati notevoli».

Si parla sempre dell'opportunità di "fare rete", ma in Italia non sempre ci sono le basi e gli strumenti per realizzarle. Come occorre aiutare le pmi da questo punto di vista?

«La base c'è e sono gli imprenditori. Fare rete non è innanzitutto un problema di strumenti, ma di come l'imprenditore pensa alla propria realtà: nessuna impresa è un'isola. L'altro, nell'economia globalizzata, non è un nemico, ma un alleato. Un artigiano che produce calzini e uno che produce maglieria intima possono scambiarsi le aree commerciali, fare gruppo d'acquisto, andare insieme alle fiere, alleandosi. Per quanto riguarda gli strumenti, ci sono le Ati, i consorzi, i contratti di rete. Questi ultimi godono anche di benefici fiscali. Le politiche pubbliche, a ogni livello, iniziano pure a premiare chi è in rete, ma pensare di stipulare un contratto di rete per ottenere denaro pubblico non ha senso. Ripeto: è questione di volontà, non di strumenti. Conosco imprenditori che hanno fatto alleanza con una semplice stretta di mano».

Lei ha affermato che le imprese non vogliono sussidi ma più libertà. In che senso?

«A parte il fatto che le piccole imprese i sussidi non li hanno mai visti, tutte le indagini fatte in questi anni concordano: le aziende anelano a una maggiore libertà. Il primo problema dei nostri imprenditori è la burocrazia, che li distrae dal loro lavoro principale e cioè fare impresa. In un mercato sempre più turbolento, veloce e concorrenziale, i nostri imprenditori vogliono potersi concentrare sul mercato, non sulle scartoffie burocratiche che, oltre al tempo che sottraggono, costituiscono costi improduttivi a carico delle imprese e, quindi, minore produt-

tività e minore competitività. Soprattutto in una fase di estrema difficoltà come quella attuale, gli imprenditori vogliono uno Stato che faccia il tifo, non che metta i bastoni tra le ruote. In attesa che scendano le tasse, lo Stato deve ridurre la burocrazia. In Italia costa alle imprese oltre un punto di Pil, 16 miliardi di euro. Ridurre la burocrazia, dare più libertà a chi rischia del proprio è il primo e più importante incentivo. Questo vale anche per le nuove imprese: quanti si arrendono prima di iniziare a causa della burocrazia italiana? Se Steve Jobs fosse nato in Italia, Apple non sarebbe mai stata fondata, perché da noi non è possibile aprire un'azienda nel garage. Senza libertà di fare impresa non c'è possibilità di crescita».

Dopo l'approvazione dello statuto delle imprese, quali opportunità di sviluppo possono aprirsi per gli imprenditori?

«La legge 180/2011 contiene numerosi principi e norme attuative che possono cambiare di molto la vita delle imprese e, in particolare, quella delle piccole: dalla semplificazione burocratica agli appalti, dai pagamenti alla riserva degli incentivi, dall'istituzione del Garante alla legge annuale per le piccole imprese. Un esempio di provvedimento, tra le decine contenute nello statuto, è la legittimazione per le associazioni di categoria, anche locali, di promuovere cause per i loro associati: oggi molti rinunciano per paura di ritorsioni. La cosa importante è che gli imprenditori conoscano il loro statuto, per potere utilizzare tutti gli strumenti che contiene. Possono trovare il testo e la spiegazione al sito www.statutodelleimprese.it».

