

CNA NAZIONALE

PER CRESCERE BISOGNA MOLTIPLICARSI SILVESTRINI: «È UNA DELLE VIE PER UN POSSIBILE RILANCIO».

Pubblichiamo a seguito un estratto dell'articolo apparso lunedì 1° febbraio 2010 sul Corriere della Sera con le dichiarazioni del Segretario Generale Sergio Silvestrini.

È come incollare i cocci di tanti vasetti piccoli per costruirne uno più grande. Se la colla tiene, si otterrà un vaso molto più grande e resistente. Ma se l'operazione non riesce, tutto torna in frantumi al primo trauma. Potrebbe essere questo il bivio davanti a cui si troveranno diverse realtà piccole e medie durante il 2010: fare rete per salvarsi, per evitare chiusure e licenziamenti in massa. Sono in molti ormai a sostenere che il network rappresenta una delle poche vie d'uscita per molte Pmi che già l'anno scorso hanno consumato tutto il loro fieno in cascina per resistere e che adesso possono solo chiudere o accorparsi.

Iniziative.

Esistono poi modelli diversi di rete: quella verticale che prevede l'aggregazione di una filiera produttiva attorno a un'azienda leader; e poi ci sono le reti orizzontali, quelle di più giovane generazione, che prevedono un'alleanza tra imprese concorrenti che uniscono le forze per diventare più competitive e fronteggiare meglio le turbolenze del mercato. Il punto è che bisognerà sorpassare gli ostacoli culturali di una classe imprenditoriale abituata all'individualismo e alla diffidenza reciproca, senza considerare il fatto che, come in tutti gli innesti, bisognerà sempre tener conto della compatibilità tra le varie realtà aziendali. Il fenomeno delle reti è già iniziato, esistono esempi produttivi, alcuni creati dalla vicinanza territoriale e dall'appartenenza a un unico distretto produttivo, altri sostenuti da strutture associative o agenzie di sviluppo locale. Qualcosa di simile è successo con alcune piccole imprese appartenenti alla CNA che, sostenute dall'associazione, hanno già sperimentato la nuova formula.

«Una nuova capacità di fare rete può sicuramente rappresentare una delle vie di uscita dall'attuale crisi economica - dice Sergio Silvestrini, segretario generale di CNA - si tratta di una risposta all'esigenza di accrescere la capacità competitiva delle nostre imprese. In passato l'organizzazione locale o il distretto riuscivano a garantire, a costi relativamente bassi, le risorse necessarie allo sviluppo e alla crescita delle imprese, ma oggi quel modello stenta a sostenere la competizione e a generare valore aggiunto».

Ma il modello di rete è già maturo e affidabile per sostituire quello, tipico italiano e molto più collaudato, che si basa sul distretto?

«La competitività dipende sempre più da fattori immateriali - risponde Silvestrini - ciò che conta non è il prodotto in sé, ma l'idea e il valore che il prodotto trasmette. Per questo è necessario individuare nuovi percorsi di aggregazione, di cooperazione e di associazione che, consentendo agli imprenditori e alle imprese di mantenere la piena autonomia, permettano simultaneamente di operare in maniera più strutturata e specializzata. Tutto ciò può avvenire attraverso strumenti e modalità differenti: fusioni vere e proprie, consorzi, associazioni temporanee, società consortili, e oggi anche attraverso il contratto di rete. Sono percorsi innovativi sui quali la CNA punta molto. Stiamo già investendo in risorse e uomini».

Condizioni di successo.

Il tema però continua ad essere controverso e non tutti vedono nella rete la migliore forma di resistenza all'onda d'urto della crisi.

«Si tratta di una soluzione efficace solo quando si verificano alcune specifiche condizioni - avverte Giuseppe Roma, direttore generale Fondazione Censis - Con la rete le aziende possono condividere modelli organizzativi per evitare sprechi, possono pensare a un unico ufficio acquisti che abbia maggiore potere contrattuale e riesca a risparmiare sui costi delle materie prime. Però mi risulta difficile immaginare imprese, soprattutto le piccole, sempre abituate a diffidare del concorrente, poter fare un'unica realtà industriale con più teste pensanti».