

Imprese
che impresa

di **Giovanni Costa**



Se le reti aziendali diventano vere alleanze

Il Sole 24 Ore di venerdì scorso dà notizia che undici piccole aziende attive nella mitica motor valley hanno deciso di dar vita a una forma di aggregazione ufficializzata davanti a un notaio con il sostegno e la benedizione di Unindustria Bologna. È una soluzione che interessa anche le imprese venete, perché dà una risposta nuova al problema delle alleanze tra imprese, adottando una forma contrattuale non riconducibile a quelle note e sperimentate tipo consorzio o associazione temporanea d'impresa e così via. È come se le imprese coinvolte in una rete sancissero con un atto giuridico la loro alleanza di fatto, rendendola riconoscibile all'esterno e fonte di diritti e obblighi reciproci all'interno.

La rete d'impresе è sempre stata celebrata come una soluzione ottimale soprattutto nel campo della fornitura di componenti, definita con il termine «subfornitura» che non è molto indovinato, perché il prefisso evoca un qualcosa di riduttivo. Il merito della rete è di valorizzare sia la piccola dimensione specializzata delle singole imprese partecipanti, sia la media dimensione dell'insieme che riesce a giocare un ruolo significativo entro la filiera, pur mantenendosi flessibile e adattabile. Il suo contenitore ideale è il distretto industriale, vero e proprio «brodo di coltura» d'imprenditorialità. La crisi dei distretti e l'estensione transnazionale delle filiere di produzione hanno fatto emergere il ruolo essenziale delle così dette imprese focali. Queste dispongono di risorse e dimensioni adeguate per definire una strategia e dirigere le imprese «soliste» che, se lasciate a se stesse e all'auto-organizzazione, non riuscirebbero mai a dare prestazioni da orchestra. Queste imprese focali si sono distribuite nella filiera, occupando a volte posizioni primarie sia a monte, nella fase di concezione e realizzazione di una parte funzionalmente autonoma del prodotto, sia a valle, nella fase di contatto con l'utilizzatore finale. Sono le due fasi che generano e trattengono la quota maggiore di valore.

La soluzione adottata a Bologna evita di creare gerarchie tra le imprese partecipanti alla rete, sollecitando e valorizzando il ruolo e l'iniziativa di ciascuna. Trovo positivo che questo sforzo di cercare forme «leggere» di regolazione dei rapporti tra imprese avvenga con lo stimolo dell'associazione degli imprenditori, che a sua volta cerca di reinterpretare il proprio ruolo in termini più di business che di mera rappresentanza. Voglio sperare che il motore dell'iniziativa sia un genuino progetto industriale e non solo una tempestiva e accorta mossa d'anticipo per accedere alle provvidenze delle recenti misure di politica industriale. Se così fosse, si rischierebbe una brutta ripetizione di alcuni «patti di distretto» che a volte invece di far evolvere i distretti esistenti ne hanno fatto nascere di nuovi e immaginari con il solo fine di accedere agli incentivi.

g.costa.cd@virgilio.it

