

La questione delle reti, ovvero delle collaborazioni di cui si parla in seguito, si riconduce in generale al rapporto esistente fra le Pmi, soprattutto le più piccole, e i soggetti ai quali si appoggiano per espletare funzioni terziarie che talvolta assumono un ruolo strategico per le imprese stesse. Ad esempio nel rapporto banca-impresa svolgono una importante funzione di collegamento fra le esigenze informative della banca e l'impresa, delle cui esigenze si fanno interpreti e spesso suggeritori: in particolare hanno un ruolo cruciale a rendere più trasparenti le relazioni (in particolare per la banca più trasparenza rispetto alla situazione e le scelte aziendali) anche se si constata che la necessità di valorizzazione di questi operatori si scontra con alcuni deficit sia culturali che professionali che potrebbero essere superati con opportuni sforzi di formazione.

L'importanza delle reti d'impresa

“Le reti in Piemonte sono “sui generis”, solo per sfruttare vantaggi fiscali, fatte solo di imprese dello stesso gruppo...non si va al di là di questa logica...”

“La produzione, la distribuzione, la logistica è tutta a pezzetti... questo è secondo me non fa realizzare fino in fondo l'Italia per quello che vale perché si potrebbero creare sinergie...”

“Il Piemonte rispetto ad altre aree non comunica bene le proprie idee, gli imprenditori tendono a dipingere sempre a tinte fosche la loro realtà... se si fa un confronto con nord est, dai dati di Banca d'Italia si vede che quando l'economia va male resiste meglio il Piemonte, c'è una maggiore resistenza alla crisi, però i piemontesi sono un po' più restii alla ricerca di nuovi mercati, un po' più lenti”.

La piccola dimensione delle aziende piemontesi e l'elevata incidenza della sub fornitura richiedono lo sviluppo delle reti d'impresa o per lo meno di filiere produttive coese.

Le imprese di sub-fornitura sono state particolarmente penalizzate dal minor ricorso a terzi e subfornitori da parte delle imprese capofila, in parte per l'internalizzazione da parte di questi ultimi di fasi prima realizzate all'esterno, con l'obiettivo di aumentare il grado di saturazione della capacità produttiva.

In generale vi sono criticità per molte aziende sub fornitrici di chi esporta su mercati lontani con la loro conseguente marginalizzazione. Un fenomeno diffuso in una regione caratterizzata da un fitto tessuto di subfornitori.

Trova conferma l'evidenza che si stia esaurendo la tendenza alla delocalizzazione per produrre a minor costo ma prevale l'obiettivo di “essere più vicini al mercato di sbocco. La delocalizzazione, inoltre, è meno conveniente per imprese che producono quantitativi limitati, come molte delle nostre Pmi specializzate in settori di nicchia.

La velocità delle consegne, importante in molti di questi settori, non rende così conveniente il differenziale di prezzo di produzione.

Gli intervistati rilevano che le imprese subfornitrici si trovano di fronte ad una tendenza accelerata alla razionalizzazione a livello mondiale, che ha amplificato gli effetti specifici