

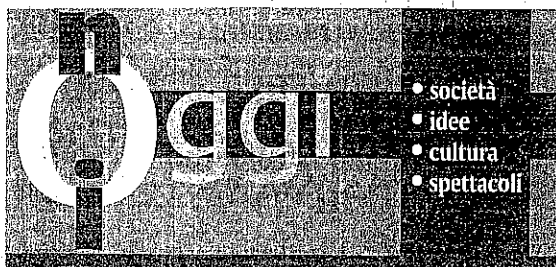
LA SICILIA

BONOMI (CONFINDUSTRIA)

«Contratti di rete anche in Sicilia imprese unite»

«Stare uniti con coraggio, l'unico modo per superare la crisi». Così il vicepresidente di Confindustria, Aldo Bonomi, ieri in Sicilia per lanciare lo strumento dei "contratti di rete".

MARIO BARRESI PAGINA 18



- società
- idee
- cultura
- spettacoli

Gli Incontri fra imprese e partner di Confindustria. Sotto i relatori della mattina: da sinistra: D'Alvia, Bonomi, Bonaccorsi, Delmonte e Carvisiglia [Foto Scardino]



VIAGRANDE. L'iniziativa di Confindustria Catania

Con i contratti di rete l'unione fa la forza
Bonaccorsi ottimista
«Scelta di coraggio»



VIAGRANDE. Le reti d'impresa come strumento di salvezza del tessuto economico. Si può ripartire da qui. Dal convegno di Confindustria Catania, che ieri a Viagrande ha messo a confronto imprenditori, professionisti e banche sul "contratto di rete", il messaggio è netto: «Aprirsi con coraggio» dice il presidente Domenico Bonaccorsi di Reburduno (nella foto sotto) - a nuove forme di collaborazione imprenditoriale, vincendo l'atavico isolazionismo delle imprese, è la strada da seguire per superare la dimensione locale e affrontare la sfida dei nuovi mercati. Il contratto di rete (introdotta dalla legge 33/2009 e modificata dalla legge 122/2010), consente alle imprese che condividono un progetto, mettendo quindi in filiera attività tra loro integrate, pur rimanendo entità autonome, di usufruire della sospensione delle imposte sugli utili reinvestiti fino a un milione di euro per ogni singola azienda. «Ma i vantaggi competitivi per le aziende che si aggregano vanno oltre l'agevolazione fiscale - ricorda Bonaccorsi -, che dal 2010 è anche vice presidente nazionale di "Retimpresa" - poiché vi è la possibilità di creare un marchio di rete, ma anche l'opportunità di migliorare i rapporti con gli istituti di credito, di ottenere la riduzione dei



prezzi di acquisto delle materie prime o acquisire una maggiore forza sui mercati internazionali. E Confindustria vuole avere un ruolo propulsivo». Oltre ad Aldo Bonomi, vicepresidente di Confindustria e presidente di Retimpresa, anche Fulvio D'Alvia, direttore di Reteimpresa, ha sottolineato «la valenza strategica dell'aggregazione nel panorama imprenditoriale italiano». Dal sistema bancario importanti segnali di interesse, come testimoniato da Gabriele Delmonte, vice direttore di Banca Carige. Per le professioni erano i presidenti del Consiglio notarile di Catania, Sebastiano Scirè Risichella e di Caltagirone, Filippo Ferrara, il presidente dell'Ordine degli avvocati di Catania, Maurizio Magnano di San Lio e la presidente dell'Ordine dei dottori commercialisti ed esperti contabili di Catania, Margherita Poselli. Per il presidente dei Giovani di Confindustria Sicilia, Silvio Ontario, le reti «impongono un importante salto culturale per aprirsi a nuovi mercati». Su profili giuridici e aspetti fiscali le relazioni di Franco Casarano (studio legale Lexjus Sinacta) e Francesca Mariotti (area Fisco, finanza e welfare di Confindustria). Ma l'appuntamento di Confindustria dedicato alle reti è stato anche l'occasione per presentare le convenzioni riservate ai soci, sfruttando la forza contrattuale delle oltre 149mila imprese associate. «Solo nel 2011 - ricorda Marco Carvisiglia, funzionario dell'area Organizzazione e sviluppo associativo di Confindustria - l'utilizzo delle convenzioni ha consentito 25 milioni di risparmio complessivo con 50 mila contratti stipulati e uno sconto medio dell'8%».

«La crisi non si supera restando piccoli e soli»

Bonomi: «La Regione usi i fondi Ue per le reti d'impresa»

MARIO BARRESI

La battaglia per vincere la crisi? È persa in partenza, se si resta isolati. Il grande successo delle reti d'impresa sta premendo quegli imprenditori che hanno accettato di fare squadra e hanno puntato sull'aggregazione per fronteggiare la crisi. Non è uno spot lanciato da Aldo Bonomi, vicepresidente nazionale di Confindustria e presidente di Retimpresa ieri a Viagrande per la giornata di studio organizzata da Confindustria Catania.

Con quello che ci racconta la cronaca di questi giorni, a partire dalla catena di suicidi di imprenditori, il tema delle reti d'impresa può avere anche un risvolto umano?

«Certamente, queste storie fanno parte di noi anche se ciò che succede va al di là delle nostre possibilità, è difficile intervenire su chi vede gli sforzi di anni in pochissimo tempo. A loro va la nostra solidarietà, un aiuto morale ma dobbiamo fare in modo che ci possa essere un aiuto concreto affinché questi imprenditori possano ritrovare la fiducia. Se uno non ha più fiducia non può vedere il futuro».

Qual è il valore aggiunto del contratto di rete? «È che l'imprenditore si mette assieme ad altri, collabora, ma mantiene la propria autonomia, la

BONOMI vicepresidente Confindustria

“
Stare assieme
senza perdere
la propria
identità: solo
così il futuro
non fa paura



propria storia e la propria indipendenza. Questo strumento contribuisce a superare i limiti del nostro sistema industriale, fondato sulle Pmi, per diventare più forti sui nuovi mercati. Ovviamente è un lavoro a breve termine. Abbiamo intenzione di crescere, non a caso Confindustria ha dedicato una presidenza ad hoc per le reti d'impresa. Il numero delle reti è in continua crescita, ad aprile sono 327 i contratti siglati e 1733 le imprese coinvolte, tra queste 16 sono siciliane».

Eppure in Sicilia - terra di uno, nessuno, centomila imprenditori - tutto è più complicato... «In Sicilia c'è più difficoltà, perché la dimensio-

ne delle aziende è ancora più micro. Per questo motivo il sistema deve fare ancora più sforzi per cambiare questa mentalità. E anche la Regione dovrebbe seguire l'esempio della Lombardia e promuovere bandi ad hoc per le reti di imprese, mettendo a frutto i fondi europei che spesso invece vengono spesi male o non vengono spesi affatto».

«Le banche stanno entrando in questa rete. È chiaro che è difficile; essendo pure loro delle aziende danno del soldo a chi se il merito e il contratto di rete è uno strumento per aumentare la credibilità e migliorare il rating con le banche».

Ma per i giovani che non hanno alle spalle un'impresa di famiglia è un accesso vietato...

«A maggior ragione questo strumento è un vantaggio per i giovani. Al fronte di un programma e di un impegno l'accesso al credito è facilitato: c'è l'idea, c'è il contratto e la banca ti segue in questo cammino. A patto che l'imprenditore sia una persona onesta. Io chiedo spesso ai miei colleghi: ma voi prestereste dei soldi a chi non è sicuro che ve li restituisca? Il contratto di rete, in questo senso, serve a fare chiarezza; vanno avanti i più seri, quelli con idee chiare e impegni presi per iscritto».

IL RUOLO DEGLI ISTITUTI DI CREDITO

«Dalle banche più sostegno a chi si aggrega»

Nella giornata delle imprese che - un po' per scelta, un po' per necessità - spingono sull'aggregazione, c'è un soggetto che rischia di rivestire il ruolo di conivato di pietra. Ovvero: le banche. Ma non è così: «In questi anni - rassicura Gabriele Delmonte, vicedirettore generale di Banca Carige SpA - non abbiamo mai smesso di credere nelle imprese come dimostrano i dati sui nostri impieghi, cresciuti nell'ultimo triennio nonostante la congiuntura sfavorevole. Guardiamo quindi con estrema attenzione alle forme di aggregazione che rafforzano la capacità competitiva delle aziende e ci consentono di sostenere con maggiore forza lo sviluppo di un patrimonio di creatività, qualità e innovazione che il mondo intero ci riconosce».

«Prima - ricorda il vicedirettore di Carige - nei momenti di crisi le aziende italiane si rifugiavano nei mercati stranieri rafforzando l'export. Oggi questa strategia è più complicata, soprattutto se la si vuole perseguire restando da soli,

DELMONTE vicedirettore Banca Carige



“
Nell'Isola
due miliardi
fra raccolta
e impieghi, ma
tutto ciò resta
sul territorio

perché i Paesi dove si può proiettare l'internazionalizzazione sono lontani, di difficile "lettura" politico-economica e talmente grandi da essere impossibili da affrontare se non tramite aggregazioni d'impresa». Ma le banche in questa partita vogliono esserci. E Carige, per la Sicilia, rivendica la presenza numerica nella ter-

za regione d'Italia per numero di sportelli (63 filiali, 47 agenzie assicurative, 2 miliardi di intermedio fra raccolta e impieghi, 100mila clienti), sia un ruolo-chiave per l'economia: «Quanto raccolto in Sicilia - conferma Delmonte - viene reinvestito sul territorio, a disposizione di aziende e famiglie». Un contatto diretto, «fondato sul rapporto di fiducia con dipendenti siciliani che parlano a clienti siciliani», con quello che il manager definisce «un approccio di supporto, vicinanza e dialogo». «E ciò nonostante il calo della "domanda" di credito e dei problemi di liquidità, che comunque sono meno pesanti dopo il provvidenziale intervento della Bce».

Dal punto di osservazione di un istituto di credito il tunnel della recessione non è ancora finito: «Ci sono segnali di ripresa - ammette il vicedirettore di Banca Carige - anche se in base alle nostre analisi per tutto il 2012 non si registrerà un'inversione di tendenza, che invece è possibile a partire dal 2013».