

Risponde Renato Bonaglia, presidente UnionAlimentari-Confapi



La piccola e media industria a volte sembra avere retto meglio della grande al colpo della recessione, in quanto spesso possiede prodotti esclusivi, coperti da denominazioni e si muove in un bacino distributivo ristretto o regionale. È solo un'impressione? Piccolo è sinonimo, nel food, più di prodotto pregiato o più di produzione in conto terzi?

Le pmi agroalimentari italiane stanno in effetti reagendo abbastanza positivamente rispetto al contesto di recessione in atto ormai da diversi mesi. La peculiarità del loro modello industriale infatti, prevede come segno distintivo, una forte e rapida capacità di adeguamento al mutare delle condizioni ambientali e di mercato. La velocità di reazione è certamente inversamente proporzionale alla dimensione d'impresa, e questo dovrebbe far pensare e illuminare anche la nostra classe dirigente, attuale e futura, circa le strategie da attuare per aiutare il nostro comparto, visto che ormai ci stiamo abituando a mutazioni di scenario sempre più rapide e imprevedibili. La grande e la piccola industria sono assolutamente complementari, tuttavia in momenti di forte cambiamento andrebbe di certo considerato che le potenzialità di sviluppo e innovazione passano principalmente dalle realtà che, per abitudine, non sono avvezze ad essere "ingessate", ad avere aiuti o sostegni ma, appunto, sono da sempre inclini a reagire da sole, contando esclusivamente sulla misera forza interna, spesso solo dell'imprenditore e dei suoi collaboratori. Non direi che il fatto di avere prodotti esclusivi o protetti da denominazioni d'origine, così come il fatto di distribuire in ambiti geografici più ristretti, possano spiegare la capacità di reazione dell'impresa alla crisi. Innanzitutto le pmi oggi competono su uno scenario internazionale più che locale. Tra i nostri associati, infatti, il numero di aziende che ha rapporti con l'estero è superiore all'80%, e per molte di esse la quota di export è addirittura più elevata del fatturato domestico. Le denominazioni di origine, come ben si sa, ci possono aiutare e neanche molto, solo in ambito Ue, mentre moltissimi nostri prodotti si stanno affermando in mercati, come quello statunitense, che offrono enormi possibilità, al di là dei problemi valutari. Andando maggiormente nel dettaglio,

si può inoltre vedere come molte dop e igr vengano di fatto realizzate da aziende anche di grandi o grandissime dimensioni. Le motivazioni alla base della capacità di reazione alla crisi da parte della piccola e media industria, credo invece possano trovarsi, oltre che nella già citata abilità di adeguamento a contesti mutevoli, alla tipicità propria di questo modello, basato su reale capacità di innovazione e forte coinvolgimento delle risorse umane interne. Leggendo i bilanci delle pmi quasi sempre non si trovano allocati i costi di R&S, tuttavia ciò è da ascrivere esclusivamente a una limitata capacità di scrittura degli stessi da parte degli imprenditori e dei loro consulenti fiscali. Le risorse che ogni piccola azienda investe continuamente in miglioramento continuo, sviluppo e innovazione, sono in realtà molto ingenti, difficili da stimare ma davvero ingenti. Questo aspetto, nel settore alimentare, è di estrema importanza perché è anche unito a un coinvolgimento importante delle risorse umane, le quali contribuiscono sin dai livelli più bassi a generare quel miglioramento continuo che fa sì che molte delle nostre piccole realtà, spesso con imbarazzo dei grandi enti certificatori, si trovino a sottostare con facilità ai più elevati standard qualitativi, di sicurezza alimentare e di processo, che gli permettono di trovarsi nella lista fornitori qualificati dei più importanti retailer mondiali, da Sainsbury a Waitrose, da Lidl a Wal-Mart per citarne solo alcune non solo come fornitori di private-label. Potremmo quindi sintetizzare che le nostre imprese, nonostante la recessione in atto, non demordono e guardano al futuro con la prospettiva di continuare a lottare come hanno sempre fatto. Non ci dispiacerebbe tuttavia che almeno su una cosa venisse concentrato lo sforzo della nostra classe politica, e cioè che le transazioni commerciali fossero accompagnate da termini di pagamento certi ed equi, non basati solo su comportamenti spesso al limite del ricatto e frutto delle differenze dimensionali, e quindi dei rapporti di forza, tra le aziende di produzione e di distribuzione. Basterebbe un "gentlemen agreement" in tal senso, per risolvere molti dei problemi di liquidità che stanno attanagliando oggi il nostro sistema delle pmi. Le piccole aziende, infatti, si trovano a dover ricorrere sempre più al credito (con maggiori costi) per il solo fatto di non poter contare su risorse finanziarie proprie (i crediti maturati) ma che un sistema appunto iniquo, per non dire di più, di fatto non rende disponibili se non con ritardi ingiustificabili e che causano, in barba alle leggi vigenti, rendite di posizione inaccettabili in un Paese civile.