

## Chi è più grande protegga chi è più piccolo

Nei mesi scorsi ho avuto modo di scrivere su queste pagine sulla legalità economica. Questa produce una sana concorrenza - ne richiamo il senso - se diventa il pilastro del funzionamento del sistema economico-produttivo perché presuppone una svolta decisa nel concetto stesso di competitività, che tanto permea la cultura di impresa e che incide sul livello degli investimenti interni e internazionali, e sul sistema Paese tutto. Ed ancora mi soffermavo sul fatto che l'azienda che rispetta le regole è più forte, più pronta a competere su mercati internazionali più evoluti e meno clientelari: la legalità rafforza la rete delle relazioni fra imprese, strutture del credito e pubblica amministrazione irrobustendone le maglie e aumentandone la forza strategica. Perseguire la legalità economica significa riporre la fiducia in una economia sana, in un mercato che combatte e ostacola la corruzione, i reati fiscali e societari, l'infiltrazione della criminalità organizzata.

Poi apprendo la notizia dell'indagine sulla concorrenza sleale esercitata da ditte individuali cinesi che ha condotto la Guardia di Finanza a Prato e che riguarda la filiera produttiva del lusso - la stampa ne ha dato informazione nel corso della settimana - e non posso evitare di interrogarmi. L'illecito consente più facili guadagni e cagiona danni importanti all'immagine del Paese e alla professionalità dei suoi migliori imprenditori.

La linearità del ragionamento vacilla di fronte alle evidenze della realtà che sconfessano e scardinano dichiarazioni che non intendevano (e non intendono) essere ideali o solo accademiche. Mi metto nei panni di quegli imprenditori che hanno deciso di competere e innovare nella legalità economica e ne percepisco lo sconforto e anche la disperazione perché i loro costi sono più alti e le loro aziende, forse, anche in difficoltà ad andare avanti perché hanno problemi di conto economico.

Ancora in quel contributo scrivevo che occorrono scelte coraggiose nell'adottare condotte virtuose che ci devono spingere a guardare al futuro verso obiettivi di crescita sostenibile riconosciuti dalla legge in aderenza a principi di sostenibilità ambientale, sociale e di coesistenza delle differenti specie viventi del pianeta. Per chi legge da quella prospettiva, è irritante. Chiedo venia, percepisco la rabbia e la frustrazione che fanno apparire il quadro delineato ai limiti dell'ingenuità economica. Ma salvo qualche cosa, se mi è consentito, il *Made in Italy* e quello che rappresenta: una capacità di progettare, di produrre mediante filiere e di creare valore, prima di un modo di essere riconosciuto e molto apprezzato.

E nella filiera vi sono posizioni definite, ruoli chiave e responsabilità di varia natura che vanno considerati. In genere le filiere produttive sono il frutto di una lunga storia il cui tratto principale lo si ravvisa nella profonda compenetrazione del rapporto produttivo-strategico fra azienda committente e azienda fornitrice. Significa che il prodotto finale non sarebbe tale se non fosse stato sviluppato (e spesso prodotto) in quel luogo e con quelle competenze che lungo la catena del valore disseminano innovazione e valore. L'esempio è quello di un semilavorato che il fornitore si accorge non essere in sintonia con quanto richiesto e chiama l'azienda committente per far presente e porre all'attenzione: può darsi che non accada nulla, oppure può essere che l'osservazione produca una variazione, migliorativa e incrementativa del valore identitario del bene. Un piccolo gesto capace di fare la differenza, che forse può venire meno nel breve periodo, ma che al suo venire meno nel tempo medio lungo distruggerà la filiera. Nel settore del lusso, come in quello del design industriale, vi sono prodotti da realizzare che il fornitore dell'azienda committente non saprebbe disegnare, così come vi sono disegni o modelli da realizzare che l'azienda committente non saprebbe produrre: senza il collegamento funzionale fra le aziende e la condivisione produttiva il sistema di filiera è destinato a soccombere.

La questione si complica non poco quando consideriamo il ruolo svolto dall'innovazione tecnologica, la globalizzazione del mercato e soprattutto l'ottica di breve periodo con la quale osserviamo i risultati economici. In un'ottica cinica e di pura convenienza economica del mercato un "fornitore esecutore" è più facile da gestire di un "fornitore pensatore" da parte dell'azienda di più grande dimensione: crea meno problemi, costa meno ed è più facile da sostituire. Venendo al punto: chi è più grande nella dimensione economica del fatturato potrebbe proteggere e valorizzare chi è più piccolo perché ne beneficia in termini di flessibilità organizzativa e strategica, mentre chi è più piccolo ne trae beneficio perché si irrobustisce nelle relazioni che producono valore.

Chi scrive è convinto che nella normativa che disciplina il contratto di rete si annidino interessanti soluzioni che attengono all'adozione di innovative architetture organizzative di filiera le cui implicazioni e i cui risvolti operativi chiamano in causa le diverse posizioni e i differenti pesi delle aziende lungo la catena del valore della filiera e con essi le responsabilità. Effetti e implicazioni riguarderebbero, fra gli altri, la robustezza del disegno di politica industriale, il livello di managerializzazione, l'erogazione del credito e non da ultimo il gettito fiscale. Ben venga dunque l'implicito richiamo alla legalità economica che l'indagine della Guardia di Finanza pone: l'auspicio è che la scintilla alimenti un dibattito e un confronto dalla cui evoluzione dipenderà molto il futuro prodotto interno lordo della Toscana.