



VENTIMILA AZIENDE CERCANO NUOVE STRADE

Consorzi fra le piccole imprese per la riqualificazione edilizia

Il problema dei costi e della conquista del mercato - Il più forte raggruppamento di imprese attorno alla Federazione dell'artigianato

Le ventimila piccole imprese che costituiscono la base imprenditoriale dell'edilizia si sono trovate, in questi mesi di fronte a scelte importanti. Esse costituiscono un tessuto attraverso il quale, con uno sforzo non grande di qualificazione, si può occupare nuova manodopera; tuttavia proprio fra le piccole imprese si sono avute perdite di occupazione. Questo nonostante il ricorso ad espedienti, buoni per sopravvivere, ma controproducenti per l'impresa, quali l'evazione dei contributi previdenziali e delle imposte. Il mercato è diventato stretto per tutti. La causa, un eccezionale aumento del divario fra prezzi e potere d'acquisto dei lavoratori, non lascia molte alternative all'iniziativa delle singole imprese. Ne offre, invece, nel caso che l'iniziativa diventi associata e si sviluppi lungo un nuovo rapporto con la committenza, in modo cioè da ottenere riduzioni di costi, sia nell'acquisizione dei prodotti sia nella produzione, grazie alla maggiore continuità e razionalità del lavoro.

Bisogna saper guardare al mercato. Ad esempio, la rapida rivalutazione del patrimonio edilizio decaduto. Finora si guardava solo al patrimonio dei centri storici, ai valori monumentali e culturali. Ora invece si prende in considerazione tutta l'edilizia, per una utilizzazione migliore di tutto l'esistente. Ed i censimenti dicono che le abitazioni utilizzabili meglio con rinnovi parziali o totali rappresentano quasi la metà dell'intero patrimonio. In questo campo l'impresa medio

grande ha poco da dire; la piccola trova il massimo di spazio operativo.

La qualificazione del prodotto edilizio investe, anche per la parte nuova, l'avvenire stesso del settore: la prefabbricazione e l'industria possono risolvere una serie di problemi di tempi e costi ma, proprio ciò facendo, creano più ampi spazi all'intervento di rifinitori specializzati. Si tratta di creare le condizioni per una risposta alle nuove esigenze.

Ecco perché il settore che è andato prima di ogni altro all'estensione patologica della piccola impresa va, oggi, altrettanto rapidamente, all'assoziazione. La formazione di consorzi si presenta più come un modo di costruire l'avvenire che di sanare le ferite, inevitabili anche per la piccola impresa, derivate dalla crisi.

Il più forte raggruppamento di consorzi di imprese edili è certamente quello che fa capo alla Federazione nazionale artigiani edili-FNAE, aderente alla Confederazione nazionale dell'artigianato-CNA. Già l'anno scorso funzionavano 55 consorzi edili con 1889 imprese aderenti.

Tuttavia, quando si parla di consorzi bisogna intendersi. Ne abbiamo almeno di quattro tipi: multiscopo, cioè orientati a fornire assistenza per le diverse esigenze della singola impresa (progetti, pratiche di credito, ecc.); integrativi dell'attività imprenditoriale, nel senso che ne assumono direttamente una parte; imprenditoriali, cioè costituiti per concorrere collettivamente all'acquisizione di commesse; di servizi singoli, come acquisti o gestione di macchinario specializzato.

L'ISPREDIL, Istituto promozionale edilizio, nato in seno all'Associazione costruttori-ANCE, è del tipo multiscopo. Ha il carattere di un ente nazionale, con sede presso tutte le associazioni imprenditoriali provinciali e viene propagato come promotore di consorzi per concorrere a singoli appalti, prestatore di consulenza nei rapporti con gli enti pubblici, o nella ricerca di mezzi finanziari, progettista e consulente legale-tributario-amministrativo. Alla azione dell'ISPREDIL si riferisce la rapida «spartizione» delle imprese aderenti all'ANCE nei programmi di edilizia convenzionata previsti dalla legge sulla casa (865).

Sotto l'ombrello dell'ISPREDIL sono sorti altri consorzi di imprese come il COCEL, che opera in Lombardia e che ha avuto assegnazioni nell'ambito della 166 per il programma degli asili-nido; il CIPED, composto di molte piccole imprese consorziate come gruppo di acquisto; il COEDIL, a carattere nazionale, che raggruppa imprese romane e milanesi di grandi dimensioni.

Non a caso i consorzi facenti capo alla FNAE-CNA hanno carattere più spiccatamente imprenditoriale. Limitati per numero di aderenti e per zona operativa nascono dalle imprese sole con cui compenetrano la loro attività di servizi. A livello di qualche decina di associati si può parlare di autogestione del consorzio. Anche se l'attività gestita è parziale, un servizio di progettazione, amministrativo o di acquisto materiali, il modo in cui è svolto ha la possibilità di aderire interamente alle esigenze singole e locali.

Vi sono esempi, tuttavia, di consorziazione imprenditoriale a livello nazionale. L'ACAM (Alleanza cooperative acquisto materiali) è un consorzio nazionale che realizza

per conto delle imprese associate acquisti di carburanti, laterizi, ferro, ecc., realizzando contratti a lungo termine che consentono tanto una maggiore stabilità delle forniture che un costo minore. La qualità dei materiali è maggiormente garantita. La contrattazione, come canale per un rapporto diretto «da pari a pari» con la media e grande impresa venditrice, ha uno sviluppo ancora limitato a causa di insufficienti dimensioni operative o di resistenze politiche. Tuttavia la esperienza dell'ACAM è altamente positiva. Da qui alla creazione di consorzi nazionali o regionali per la conduzione comune di grandi cantieri il passo è breve.

Un esempio di tipo diverso, legato ad una particolare realtà, è quello della ITC - Italiana di Cooperazione Spa, una società torinese di servizi ed ingegneria civile che raggruppa 32 medie aziende italiane. Qui le funzioni imprenditoriali possono essere assunte addirittura a livello in-

ternazionale. Dalla forma di consorzio cooperativo siamo passati a quella di società per azioni, figura giuridica propria del capitale internazionale.

L'imbarazzo non è nella scelta del «modello» consorziale. L'approvazione della legge sui consorzi facilita, d'ora in poi, scelte flessibili, ricamate sugli scopi e le caratteristiche delle imprese individuali aderenti. Il campo operativo è sproporzionalmente vasto rispetto all'organizzazione esistente. Si pensi alle macchine edili: un certo tipo di macchine, acquistate singolarmente, sono un debito per l'impresa in quanto vengono usate per metà o un terzo del tempo disponibile.

Un consorzio che acquisti le macchine e poi le affitti (leasing autogestito) può determinare importanti risparmi nei costi. I servizi specializzati per la produzione dei componenti prefabbricati, o la prestazione di servizi di ingegneria, si prestano altrettanto bene alla creazione di una

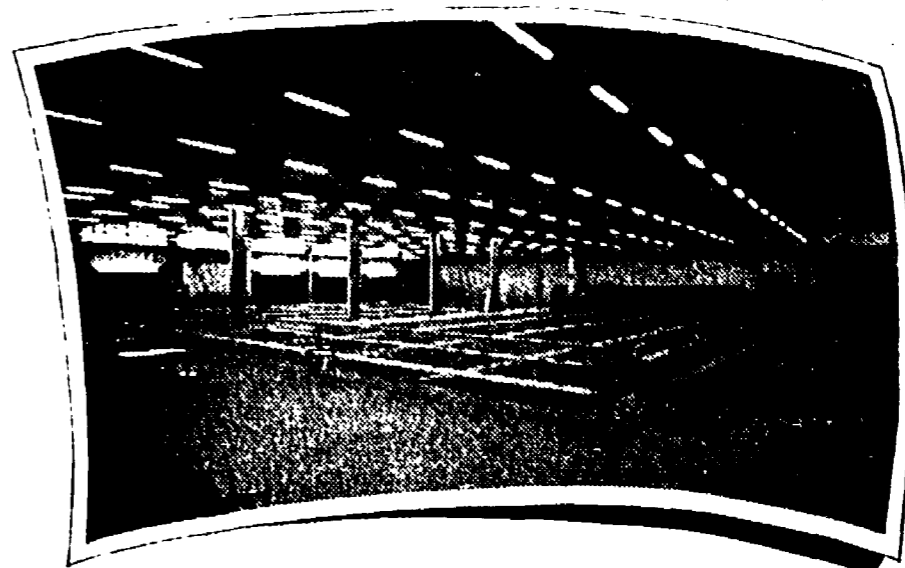
impresa consortile distinta che interviene in «appoggio» ed integrazione dell'impresa individuale ogni qualvolta il tipo di lavori lo richiede. La piccola impresa diventa, in tal modo, da appaltatrice al seguito della capo-commessa, autonoma esecutrice di programmi edilizi anche complessi.

La crescita associativa non è più, d'altra parte, un problema di sopravvivenza, o di miglior convivenza. Nel convegno sulla riqualificazione edilizia che si è svolto al SAIE dal 9 all'11 è stata posta l'esigenza di una visione unitaria, in cui interesse privato e pubblico trovano un nuovo terreno di incontro. La Regione e il Comune, titolari della programmazione edilizia, possono riuscire nei loro obiettivi convogliando i diversi contributi in iniziative coordinate. Da un lato sollecitano il concorso degli utenti, col loro risparmio e la partecipazione ai programmi, e dall'altro offrono l'aiuto tecnico e organizzativo neces-

sario per la riduzione dei costi.

Il volume della riqualificazione del patrimonio edilizio, come quello delle nuove costruzioni, dipende molto dai costi. Con i mezzi attuali è arduo persino procedere al restauro dei centri storici. Occuparsi di una riqualificazione delle periferie, che riguarda sia le abitazioni che le opere pubbliche di interesse comune, richiede un volume di mezzi finanziari tale da impedire una ragionevole programmazione anche per i prossimi anni. Questa situazione si potrà modificare soltanto attraverso la riduzione del sistema di produzione edilizia. I gruppi finanziari propongono una soluzione, la integrazione degli operatori agli ordini di un capo-commessa, che lascia in dubbio anche sul risultato della effettiva riduzione dei costi. Di qui l'interesse per le esperienze nuove della piccola impresa ed il contributo che possono ricevere dall'iniziativa pubblica.

Un libro di 200 pagine del CONI per richiamare lo Stato ai suoi doveri. Se il più diffuso sport nazionale è guardare lo sport in televisione, non sempre la colpa è degli sportivi.



La "palazzina" che in certi paesi è su una piscina per ogni quartiere, i risultati si vedono alle Olimpiadi. Impostare in modo nuovo i problemi dello sport non è certamente l'ultimo dei nostri problemi nazionali, e questo non per vincere tante medaglie, ma perché il bisogno di sport è soprattutto nelle grandi città un bisogno sociale.

Progettare e realizzare nelle loro componenti funzionali ed economiche sono a vostra disposizione. Possiamo fornirvi il solo elemento prefabbricato, il progetto, il centro interamente costruito, il tutto in tutti i suoi particolari - a un problema specifico. E se è vero che i problemi si risolvono solo quando esiste una precisa volontà politica, noi a questa volontà politica possiamo fornire precisi strumenti: discutiamone insieme.

PREFABBRICATI 05
strumenti della volontà politica

Coop. Prefabbricazione Rimini-CMC Ravenna-CEI Ferrara:

tre grandi aziende del movimento cooperativo adottano per le loro costruzioni Sistema Standard.

Lo riconoscete da questo marchio.



Sistema Standard
sistemi costruttivi

E questi sono i grandi vantaggi che Sistema Standard vi dà:

- qualità architettonica d'avanguardia
- staff tecnico di una grande organizzazione
- progettazione integrata con impianti tecnologici
- produzione meccanizzata, con controllo qualità
- forniture "chiavi in mano" con prezzo forfettario
- brevi tempi di consegna con anticipata utilizzazione degli immobili, riduzione di interessi passivi e revisione prezzi.

Sistema Standard è impiegato in Italia e all'estero con questa organizzazione:
- Consorzio fra le Cooperative di Produzione e Lavoro della Provincia di Forlì responsabile del coordinamento commerciale fra tutte le aziende produttrici e appaltatore dei lavori su tutto il territorio nazionale ed estero, escluse le zone in concessione esclusiva.

Le tre aziende produttrici del Sistema Standard sono:

- Cooperativa Prefabbricazione di Rimini, titolare del sistema.
- Cooperativa Muratori e Cementisti (CMC) di Ravenna, concessionaria esclusiva per la provincia di Ravenna.
- Cooperativa Edili ed Impiantisti (CEI) di Ferrara, concessionaria esclusiva per la provincia di Ferrara.

Sistema Standard espone al SAIE '76-Fiera di Bologna 9-17 Ottobre.

SOCOMET
DIVISIONE PREFABBRICATI SISTEMA M12

CASE SCUOLE ALBERGHI MOTEL

COMPONENTI EDILIZIA INDUSTRIALIZZATA

CONSTRUZIONI PER IL TURISMO SPECIALI CABINE BALNEARI

SOCOMET S.p.A.
MILANO - MONTE ROSA 57
TEL. (02) 48 64 52 49 91 636
ROMA - VIALE PAROLINI 76
TEL. (06) 87 54 94 87 00 27

CONCESSIONARIO CON ESPOSIZIONE
LIVERANI NARCISO
LAZZARO DI SAVENA (BO)
Via Castella (Strada tangenziale)

STYLCERAMICA

Pavimenti e rivestimenti artistici e decorati

Via Pettarella, 1 - Tel. 051/956.118
S. AGATA BOLOGNESE (Bologna)

Visitateci al SAIE - Padigl. H - Stands 41-42

METALFORME
di POPPI DOVILIO

CASSEFORME PER PREFABBRICATI IN CEMENTO

Visitateci al SAIE - Posteggio 46-47 - Area M
MODENA: Viale Caduti sul Lavoro, 259 (Villaggio Indus. Modena Est) - Telef. (059) 361.293/370.005

COSTRUZIONI GENERALI PREFABBRICATI ROZZANO (Milano)