

“Facciamo sedere le imprese intorno ad un tavolo”

Pubblicato: Mercoledì 30 Giugno 2010



Uno fra i maggiori problemi della nostra Italia è una **“crescita” prossima allo zero**. Chi lancia messaggi fin troppo entusiastici di un superamento dell’1%, probabilmente sbaglia calcolo. Aumento della produttività che porta all’aumento dell’occupazione o crescita legata alla razionalizzazione?

Lo sviluppo locale dovrebbe essere un intreccio di consolidamento, rafforzamento e vitalità della realtà imprenditoriale esistente, soprattutto se “a macchia di leopardo” come accade sul nostro territorio. Siamo costretti a reinventarci in un contesto competitivo sempre più difficile, perché la crisi dell’impresa è crisi del territorio. Un anno fa **Confartigianato Imprese Varese** aveva parlato di **2000 imprese** a rischio chiusura: oggi possiamo affermare che quel dato non era esagerato.

Noi possiamo mettere in rete migliaia di imprese che non aspettano altro. Serve un connettore, un interscambio o un raccordo per favorire l’emergere degli obiettivi, delle aspettative, delle idee. Soprattutto, dobbiamo realizzare le nostre idee. Un territorio è vincente solo se di fronte alle difficoltà si fa “sistema” integrato: proposta, fattibilità dei progetti, raccolta delle risorse, azione. Microlobby che concentrano l’attenzione su come (ri)portare il nostro territorio ad essere riconosciuto, ancora nei fatti, territorio del “fare”.

Per superare i limiti del sistema locale di sviluppo, in particolare con il disallineamento fra capacità produttiva delle piccole imprese e capacità strategica di medio-lungo periodo, è necessario pensare a iniziative sovraaziendali che affrontino i problemi comuni delle imprese a livello locale. Magari con un’agenzia di sviluppo (persona fisica o struttura organizzata) capace di aggregare gli interessi e individuare strategie innovative per l’intero sistema produttivo.

Impariamo dalla Spagna o dalla Francia, dove il mettersi insieme è un fatto di cultura, di lungimiranza, di reazione alla crisi, di costruzione di una nuova idea di imprenditorialità e di marketing del territorio. Così, se le imprese hanno bisogno di dialogare e di farsi conoscere, lo stesso succede per tutti coloro che operano dentro e fuori il nostro territorio. Il compito di un’agenzia di sviluppo è questo: condividere le esperienze degli imprenditori, comporle secondo le finalità delle imprese, inserirle nel mercato al momento giusto, metterle in circolo. Una persona fisica che faccia da trait d’union tra ciò che chiedono le imprese e ciò che chiede il mercato.

Difficile? Il dialogo aperto tra associazioni di categoria e **Camera di Commercio** è di fondamentale importanza. Se il confronto fosse continuo e l’approfondimento gestito con un senso anche di bene della collettività, la connessione sarebbe possibile. **Associazioni e CCIAA** devono impiantare, nelle imprese, il seme della cooperazione (cicli produttivi diversi, prodotti differenti, nicchie di mercato, nuove occasioni di commercializzazione) e farle crescere in un’ottica di competitività globale (senza abbandonare il territorio). A poco più di due anni dalla crisi, le imprese devono ancora essere educate a lavorare insieme.

L'agenzia di sviluppo – in questo caso sarà la politica a dover ascoltare le associazioni e a mettersi al servizio dell'impresa: spesso, troppe volte, accade il contrario – rappresenta un intervento di valorizzazione dei “fattori produttivi” e delle risorse locali che andrebbe ad incidere, direttamente, a favore di una più efficiente organizzazione delle imprese, una maggiore attenzione alle opportunità (tecnologiche e di mercato) potenzialmente presenti e delle informazioni strategiche.

La messa in comune di storie, conoscenze e informazioni rappresentano un'occasione unica di apprendimento collettivo e un primo patrimonio comune sul quale investire. Risorse umane e denaro.

Redazione VareseNews

redazione@varesenews.it