

Da un convegno sull'economia in Triveneto: le aziende poco strutturate stanno perdendo il treno della ripresa

«Le pmi devono allearsi»

Imprenditori ed esperti: «Puntare su risorse umane e ricerca»

Il mercato sta premiando le imprese meglio strutturate, ma la pmi, che forma lo zoccolo duro del sistema italiano, non può perdere la sfida della competitività. È stato attorno a questo quadro che si è sviluppato il convegno promosso dal Interprofessional Network in collaborazione con il Sole 24 Ore.

Ed è stato proprio il moderatore il giornalista Marino Massaro, a tracciare il panorama non completamente positivo della piccola e media impresa - vera spina dorsale dell'economia del Triveneto, che ha difficoltà a cogliere il generale vento della ripresa. Una fotografia non esaltante perché appare evidente che gli strumenti che hanno garantito in passato il successo della pmi, oggi, sul mercato globale, non sono più altrettanto validi.

«Nel giro di pochi anni» - ha spiegato il consigliere delegato di Interprofessional Network Giulio Veneri - «siamo passati da un mercato dove l'imprenditore si misurava con la concorrenza che operava con variabili simili alle sue, al mercato globale che ha reso le piazze nazionale ed europea terre di conquista per gli operatori extracomunitari, i quali possono puntare su elementi di competizione destabilizzanti per le imprese locali, prima fra tutte sul "prezzo". Caratterizzare la propria impresa in un mercato dove non si può competere sulla componente "prezzo" non è cosa facile" e lo si vede dai dati Unioncamere dove nel Veneto si registrano produzione e fatturato in crescita, ma andando più nel dettaglio, si evince come la microimpresa stia ancora soffrendo e come la piccola impresa stia crescendo meno dell'impresa medio grande».

Un altro dato interessante emerso è quello sulle esportazioni. Abituamente sono intorno ai 200.000 gli operatori, ben 120 mila hanno un fatturato annuo che arriva al massimo a 75 mila euro. Tutta questa massa di esportatori contribuisce solo all'1% del totale dell'export italiano, mentre il 64% del valore complessivo è assicurato dal 2% degli operatori.

Piccolo, quindi, sarà anche bello, ma è anche difficile se non si recuperano produttività e competitività.

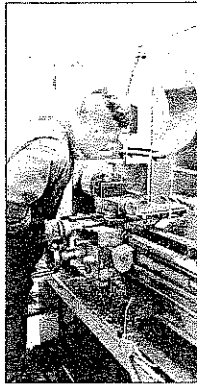
Ma, come ha rilevato il vicepresidente

delle pmi di Confindustria Venezia Marco Martinelli ci sono anche le ragioni di sistema a bloccare lo sviluppo. «Anche i servizi hanno il loro peso», ha spiegato Martinelli. «tant'è che i paesi che si sono sviluppati hanno vinto la sfida del miglioramento dei servizi, quelli che l'hanno persa, viceversa, sono arretrati. Il fatto è che da noi il grado di competitività non è cresciuto abbastanza in molti comparti che sono solo marginalmente esportati alla concorrenza internazionale». Appunto, i servizi pubblici tutelati e protetti. «Per mettere mano a tutto ciò», ha ribadito l'industriale, «occorre una politica che incida rapidamente, che metta la crescita, il cambiamento, al primo posto dell'agenda, perché questi non siano obiettivi dei soli imprenditori, ma di tutte le forze produttive del Paese».

Gli ha fatto eco Piero Della Valentina, presidente di Confindustria Friuli VG, rendendo merito all'impresa triveneta, anche quella di piccolissime dimensioni, per essere stata negli ultimi vent'anni più capace di quanto immaginato dagli osservatori di reagire agli stimoli interni, di rinnovarsi e di rispondere alle oscillazioni ed allerepentine trasformazioni del mercato. E, per la stragrande maggioranza, ha fatto tutto da sola, senza incentivi o politiche di sviluppo locale. Ora, però, è tempo di affiancare all'azione individuale azioni di supporto al sistema, con effetto moltiplicatore positivo.

Le leve che le nostre pmi dovranno utilizzare, secondo Della Valentina, sono l'eccellenza del capitale umano (ed il gap tra scuola e lavoro è tutt'altro che eliminato) con processi di istruzione e formazione decisivi, una maggiore efficacia delle politiche della ricerca di prodotto e di processo, un più convinto percorso verso l'internazionalizzazione, la crescita delle dimensioni aziendali. «A questo proposito», sostiene il presidente friulano, «sarebbe opportuno introdurre condizioni, anche fiscali, favorevoli ad una crescita dimensionale, che passi anche attraverso fusioni ed accorpamenti fra aziende di piccole dimensioni». Come si vede, ricette standard, con la speranza solo che si cominci davvero ad utilizzarle e non soltanto a parlarne.

Franco Ruffo



Le pmi devono rimodulare la loro capacità competitiva

VENETO: ANDAMENTO DEI PRINCIPALI INDICATORI CONGIUNTURALI

Il trimestre 2006 (variazione % su il trimestre anno precedente)

DIMENSIONI	INDICAZIONE	INDICAZIONE	INDICAZIONE	INDICAZIONE
Micro (fino a 9 addetti)	-2,1	-1,7	0,3	-1,9
Piccole (10-49 addetti)	1,9	2,9	-1,6	3,3
Medie (50-249 addetti)	4,4	6,9	1,4	4,7
Grandi (250 addetti e più)	3,5	3,6	0,4	5,1

PROVINCIALE

PROVINCIA	INDICAZIONE	INDICAZIONE	INDICAZIONE	INDICAZIONE
VERONA	4,7	5,9	-1,8	5,7
Vicenza	1,5	3,5	-0,3	2,9
Belluno	7,8	9,9	3,5	7,2
Treviso	4,3	6,3	-0,2	3,9
Venezia	-1,2	1,4	-2,3	5,2
Padova	3,7	3,3	2,0	3,5
Rovigo	0,8	2,8	-3,9	0,8