



## OBIETTIVO MANCATO

di Nicola Perrelli



E' sconcertante per noi meridionali riscoprire ogni volta, e sempre dopo molti anni, che le Agenzie di Sviluppo, istituite per favorire la nostra crescita economica e non solo, servono a poco o a niente. Ma questa è la realtà, purtroppo. Il loro bilancio complessivo è negativo.

Scarsità di risultati e cronica inefficienza delle strutture stesse lo confermano inequivocabilmente. Eppure, nella sola Calabria, sono attive, si fa per dire, ben 24 agenzie di sviluppo regionali. Nate per dare vigore alle politiche di sviluppo locale, favorire la coesione sociale, promuovere le capacità professionali e organizzative delle aziende nascenti. Patti territoriali, contratti d'area e interventi comunitari, ovvero quell'insieme di azioni ricadenti nella c.d. programmazione negoziata, per quanto articolati e annunciati con enfasi dal politico di turno, non hanno ancora prodotto quella crescita e occupazione sperate. Incerta dotazione di risorse, che troppo spesso comporta ritardi se non addirittura rinvii per il completamento dei programmi, insufficiente preparazione delle figure manageriali, che per le modalità di selezione, politiche più che meritocratiche, non assicurano l'indispensabile assistenza professionale, limitata presentazione di progetti e iniziative, che in Calabria è mediamente più bassa rispetto alle altre zone del Mezzogiorno e regolamenti che inspiegabilmente il più delle volte costituiscono più un ostacolo che un sostegno ai progetti imprenditoriali del luogo, sono i punti di debolezza messi in evidenza da chi ne ha la responsabilità politica per giustificare l'empasse dei risultati. Mentre altri aspetti, di sicuro più strettamente legati allo sviluppo dell'economia locale, non vengono denunciati.

Non sarà il caso, dopo cinquant'anni e più di aiuti "a pioggia" di pensare che questo sistema non mirato è un modello di sviluppo "insostenibile" per il Sud? Che non è possibile e ne verosimile poter esportare in un'area storicamente depressa come quella calabrese lo sviluppo economico e sociale delle zone più ricche del Paese?

In una realtà a scarsissima vocazione imprenditoriale come la nostra, promuovere, sostenere e finanziare in via preferenziale i grandi investimenti è fondamentalmente sbagliato. Alzare di continuo la soglia di accesso al credito agevolato anche a poche centinaia di migliaia di euro significa escludere a priori molti possibili aspiranti piccoli imprenditori, in primis i giovani. Senza contare che la nostra è una realtà economica ancora impregnata dei tempi e della parsimonia proprie della civiltà contadina. E' illusorio pensare che un aiuto finanziario, per quanto

corposo, possa  
cambiare la mentalità  
di una comunità,  
trasformare i suoi  
appartenenti da eterni  
assistiti a spavaldi  
imprenditori, da  
persone isolate, per la  
mancanza di adeguate  
infrastrutture, a  
cittadini del mondo. Un  
sistema



imprenditoriale capace

di fare, di produrre, di competere e di funzionare non si inventa, non si crea elargendo fondi o costruendo qualche cattedrale nel deserto come è stato fatto e ancora si fa, scioccamente. Coloro che scommettono sul proprio futuro, investendo tempo e risparmi in una nuova attività produttiva, hanno bisogno prima di tutto di interloquire con consulenti specializzati capaci di aiutarli a diventare imprenditori di se stessi e poi di finanziamenti “su misura”, cioè congrui al progetto e agli obiettivi dell’iniziativa. E’ dalla combinazione di questi elementi che dipende il successo di un progetto imprenditoriale e non solo dai contributi a fondo perduto o dal rispetto di parametri standardizzati su altre realtà economiche. La prova: la maggior parte delle imprese finanziate fallisce prima di aver raggiunto i 5 anni di vita.

La promozione economica in un tessuto sociale dove è poco diffuso lo spirito imprenditoriale non ha solo bisogno di risorse finanziarie ma di iniziative e servizi che supportino sia i piccoli che gli aspiranti imprenditori. Negli USA esiste ad esempio la Small Business administration , un’agenzia federale con oltre 90 uffici in tutto il paese che offre servizi e finanziamenti a tutti coloro chi hanno il “grande sogno” di avviare un’impresa. Università e altre istituzioni pubbliche fanno il resto con corsi di imprenditorialità e di formazione, seriamente.

Per aumentare le proprie chance occorre allora prepararsi. Come nello sport, anche per affrontare il mercato è necessario imparare tecniche, studiare il campo e gli avversari, mettere a punto strategie. Avere un valido allenatore è necessario per crescere e competere. Questo è il ruolo che i calabresi si aspettano dalle Agenzie di sviluppo, non altri.

Un osservatore, per certi versi al di sopra delle parti, ma per istituzione fortemente interessato a tutto quanto ruota intorno allo sviluppo economico, parlo della Confindustria, nel rapporto di pochi giorni fa’ sulla situazione del Meridione, ha messo in risalto che “ il divario tra Nord e Sud è rimasto come 50 anni fa”. Il gap insomma non è stato recuperato, il Mezzogiorno è sempre quel malato cronico resistente alle cure.

Tanto che il prodotto pro-capite di noi meridionali dagli anni '50 ad oggi è cresciuto rispetto a quello dei settentrionali di soli 6 punti percentuali, vale a dire dal 54% al 60%. Veramente poco rispetto ai fiumi di denaro pubblico che si spendono (leggi sprecano) per questo obiettivo.

L'emergenza Sud è quindi tutt'altro che superata. Per il Mezzogiorno ha dichiarato ancora il vice presidente della suddetta associazione "basta incentivi a pioggia, servono aiuti selettivi per chi vuole innovare e crescere". Il messaggio è chiaro: basta con gli aiuti diretti che generano assistenzialismo e frenano la già poca voglia di fare e innovare.

Spendere non basta.

Restando in tema di aiuti economici, voglio infine ricordare come sia molto più difficile trovare una buona idea che i soldi per finanziarla.



Immagine tratta da <http://www.degasperi.net/>