

Domenica 31 agosto 2025

Declino urbano

ARTIGIANI E SPIRITO D'IMPRESA

di **Giovanni Costa**

Prosegue l'inesorabile contrazione del numero di negozi e di aziende artigiane di produzione e di servizi. Cresce il numero dei titolari che si ritirano senza un ricambio. Nei sette capoluoghi del Veneto tra il 2012 e il 2024 sono stati chiusi oltre 2.500 negozi con diminuzioni che oscillano tra circa il 30% di Belluno e il 20% di Padova. Nel Veneto in dieci anni sono «evaporati» circa 44 mila artigiani. Questo non ha comportato l'aumento della dimensione media, della solidità e dell'attrattività delle aziende rimaste: lo si deve alle farraginosità normative, alla competizione non sempre trasparente e soprattutto alla difficoltà di coinvolgere i giovani in formule imprenditoriali innovative.

Le nostre città rischiano un processo di desertificazione di attività produttive e di servizi di prossimità. C'è chi invoca progetti di riqualificazione urbana per mantenere servizi, vivibilità, sicurezza con l'intervento dei poteri pubblici. Difficile non concordare. Ma sarà sufficiente? Oppure bisognerà far emergere con forza un ruolo per le singole imprese e le loro rappresentanze che supporti, integri e concretizzi il ruolo del pubblico? Un paio di esempi cui ispirarsi. L'Associazione grossisti della distribuzione alimentare sta per lanciare un progetto di formazione innovativa, gratuita per gli addetti della filiera hotel-ristoranti-bar.

🔊 L'editoriale

Calo dei negozi e delle attività artigiane, la differenza la fa lo spirito d'impresa

SEGUE DALLA PRIMA

Filiera che vale 107 mld di fatturato, 53,8 mld di valore aggiunto, e occupa 1,5 milioni di venditori addetti (MF 28 agosto).

Per conservare, riprodurre e ampliare le competenze artigiane, i grandi gruppi della moda e del lusso, che ne sono importanti utilizzatori, hanno creato le proprie academy: dall'Istituto dei mestieri di eccellenza di Lvmh all'École de l'amour di Gucci, dalla Bottega dei mestieri del gruppo Tod's all'Accademia dei maestri di Zegna, e altri. Si tratta in entrambi gli esempi di attività formative

al servizio di situazioni già solide per dimensioni e prospettive ma che potrebbero dare indicazioni su come procedere anche in realtà minori con un impatto sull'ecosistema, in grado di generare nuove attività e nuove filiere.

Le strade da esplorare per impiantare nuove attività o per ripensare quelle già esistenti sono tracciate. Anzitutto ampliare il segmento di filiera coperto. Il che, per esempio, nel caso di un negozio in area urbana che cerchi di aumentare il fatturato e i margini significa integrarsi con i fornitori o allearsi con loro. Non si può competere con la grande distribuzione con gli stessi prodotti e gli stessi servizi ma creando una diversa combinazione prodotto/servizio. Si tratta in altri termini di far interagire manifattura e servizi. Ed eventualmente far dialogare più filiere ampliando la gamma offerta. Le associazioni di categoria potrebbero così costruire «pacchetti» comprendenti un «business model» sostenibile, replicabile e scalabile, dotato di tutte le soluzioni

anche relative al digitale, al ricambio generazionale e all'adeguamento della capacità di investire con banche che reinterpretino il loro mestiere.

I poteri pubblici dovrebbero controllare la rendita edilizia che genera prezzi e affitti non compatibili con attività di tipo tradizionale, contrasta la residenzialità dei giovani e di un ceto medio urbano che

potrebbero invece sostenere sia la domanda di beni e servizi sia la relativa offerta. Dovrebbero inoltre rimuovere le complicazioni burocratiche e alleggerire la pressione fiscale per chi investe. Misure indispensabili che tuttavia non possono surrogare il

ruolo dell'imprenditore, la sua visione, la sua volontà di realizzare una propria idea. Le attività formative dovrebbero insistere su questo punto. Le soluzioni tecniche si danno per scontate. Nel senso che non possono non esserci. Ma non fanno la differenza. La differenza la fa lo spirito d'impresa.

Giovanni Costa

© RIPRODUZIONE RISERVATA