

CORRIERE DELLA SERA

CORRIERE DEL VENETO

LE ALTRE EDIZIONI Padova-Rovigo, Treviso-Belluno, Vicenza-Bassano, Centro di Verona

VENEZIA E MESTRE

corrieredelveneto.it

Sabato 10 gennaio 2026

Economie regionali

INGREDIENTI DELLA BUONA CRESCITA

di **Giovanni Costa**

In un recente rapporto dell'Associazione Artigiani e Piccole Imprese di Mestre (Cgia) è stato rilanciato un confronto tra le performance economiche e sociali delle regioni italiane e, in particolare, delle regioni di punta. Confronto molto utile se non alimenta una sorta di colbertismo regionale.

Il colbertismo è la dottrina economica del re Sole e del suo ministro Jean-Baptiste Colbert che teorizzò e praticò un'economia chiusa.

Non aveva molto senso allora, ne ha ancor meno oggi che le catene di fornitura attraversano i confini nazionali e continentali.

Al loro seguito si muovono le tecnologie, le finanze e il capitale umano.

Specchiarsi entro tali confini non serve a sostenere una politica industriale, al massimo una campagna elettorale.

Se l'affanno delle infrastrutture e di alcuni settori denunciano nel Veneto una crescita stentata o una decrescita, la risposta non può essere cercata solo in misure di sostegno delle piccole imprese o dell'export o dell'occupazione che possono aiutare ma non sono decisive. Va cercata in un supplemento di imprenditorialità, in un rinnovato impegno degli imprenditori a giocare il loro ruolo di innovatori, cercando spazio nei settori emergenti e anche in quelli tradizionali, a torto considerati maturi. Se rallenta o regredisce l'export, le analisi non dovrebbero limitarsi a spiegazioni congiunturali basate sui dazi, i cambi, la geopolitica ma verificare il modello di internazionalizzazione. Questo dovrebbe essere valutato non solo sulla sua capacità di produrre fatturato. Bensì riconsiderato nella sua capacità di aumentare il valore degli asset, di essere propulsore di crescita. Internazionale non significa solo export. Significa anche e soprattutto una catena di fornitura reattiva e generatrice di valore a sostegno dei margini e della crescita, indotta anche da aggregazioni, fusioni, acquisizioni transfrontaliere.

Per attirare investimenti e partnership strategiche resta fondamentale il ruolo dell'imprenditore in un rapporto che tuttavia deve rigenerarsi nel supplemento di imprenditorialità di cui si è detto. Per realizzarlo, soprattutto nelle pmi venete, deve diminuire la «dipendenza» dell'azienda dal suo fondatore e la «controdipendenza» di questi dall'azienda. A tal fine, il fondatore deve allentare il suo

impegno nella gestione e dedicarsi alla costruzione della struttura di governance e di management approfittando del ricambio generazionale che non può e non deve esaurirsi entro la cerchia familiare. Né limitarsi a rincorrere estemporanei inserimenti esterni. Nella crescita è più facile trovare la giusta combinazione di asset, mercati, persone, fattori ambientali e istituzioni. Non basta razionalizzare i processi bisogna intervenire sulla capacità dell'impresa di generare valore attraverso un motore interno che trasforma in vantaggi competitivi gli stessi vincoli derivanti da una maggiore sensibilità ambientale e sociale. Casi virtuosi si possono già trovare in Veneto, per esempio, nel settore mobilio dove il riciclo del legno non è vissuto come un omaggio all'economia circolare ma come base di un nuovo modello di business; nell'enogastronomia quando la produzione dei prodotti animali e della terra viene ibridata con servizi complementari aprendo nuove prospettive a vini, liquori, marmellate, latticini in aree del pianeta finora trascurate, in canali di distribuzione che sperimentano partnership con investitori specializzati in grado di penetrare i segmenti ricchi dei mercati emergenti. Chiusa la stagione della delocalizzazione della produzione, potrebbe aprirsi quella della delocalizzazione del consumo. La dimensione regionale a base del rapporto della Cgia diventa così una buona piattaforma da cui una nuova ondata di imprenditorialità può guardare al mondo e aprirsi.