Glocal

Sta finalmente ripartendo il treno della ripresa – così sostengono gli economisti – e le aziende della moda (specialmente quelle di piccole dimensioni, sovente *unbranded*) non possono e non devono correre il rischio di perderlo. Alcune, in verità, hanno già fatto la loro parte in questi anni di "tunnel" chiamato crisi, rafforzando la propria capacità di competere, adottando nuove strategie di marketing e di marchio, consolidando gli equilibri finanziari, innovando prodotti e processi. Molto resta da fare, tuttavia, e molto spetta alle scelte di politica industriale del Governo. Non investire in questa fase di rinnovata fiducia significherebbe trascurare preziose opportunità, limitando la vista al breve termine anziché guardare lontano.

Le imprese del Sistema Moda che negli ultimi mesi hanno visto crescere i volumi ed anche i valori dell'export – a conferma del fatto che si sono evolute, producendo più qualità, più innovazione, più servizi – sembrano aver capito che per vincere bisogna competere sull'alto valore aggiunto, qualitativo ed estetico, e bisogna agire **"glocal"**, cioè con il cuore locale e la testa nel mondo. Alcune sono riuscite a crescere anche nelle dimensioni, colmando le lacune della finanza, le carenze organizzative interne e, soprattutto, la scarsa managerializzazione, malgrado i tanti ostacoli sulla loro strada.

Va detto, comunque, che ogni azienda, senza voler crescere a tutti i costi, deve riuscire a

trovare una sua dimensione strategica e competitiva ideale, puntando a fare sempre meglio quelle cose che già fa bene. Allora, se le nostre imprese hanno dimostrato di saper superare le difficoltà con le loro forze ed il loro coraggio di rischiare, esse meritano più che mai di essere tutelate dalla politica, ovvero messe nelle condizioni migliori per esprimere al massimo le loro potenzialità. Auspicando una più stretta alleanza pubblico-privato, avanziamo ora alcune semplici proposte per aiutarle concretamente e, quel che più conta, a costo zero o poco più per il Governo. Cominciamo, ad esempio, con la rivalutazione dei cespiti materiali e immateriali per aziende che nascono da fusione (allo scopo di liberare risorse) e con la possibilità di creare parametri per le quote annuali di ammortamento dei macchinari, sulla base della vita media dei prodotti: perché ammortizzare per dieci anni macchinari che durano due anni? Inoltre, si dovrebbero rendere detraibili le spese di rappresentanza se funzionali all'attività imprenditoriale, giustificate e pagate con strumenti bancari.

Serve maggiore semplificazione, dunque, così come servono flessibilità del lavoro (ben regolamentata, ovviamente) e vere liberalizzazioni. Va favorito, poi, il rapporto università-impresa, finora fondato su troppa (reciproca) diffidenza, e va sollecitata maggiormente l'innovazione, non necessariamente quella fatta nei centri di ricerca, bensì anche quella prodotta giorno per giorno in azienda con meri passaggi incrementali.

Basilea II

Sul fronte finanziario, non possiamo esimerci dal tracciare un giudizio su **Basilea II**, il

nuovo accordo sul capitale delle banche. Chiariamo subito che lo consideriamo una grande opportunità, un'occasione per i banchieri e soprattutto i bancari per addentrarsi meglio nel mondo aziendale e conoscerne più consapevolmente la realtà. Non basta più chiedere garanzie immobiliari, ma occorre entrare nel merito della singola iniziativa, con una netta distinzione delle responsabilità: alle imprese il dovere di patrimonializzare, alle banche quello di applicare coerentemente le regole, nell' interesse di tutti.

Infine, un cenno ai vincoli interni alla crescita dell'impresa. Occorre insistere sui temi della successione e dell'individualismo, che a nostro parere rappresentano i più ardui deterrenti ad un sano e armonico sviluppo del business, che veda una maggiore apertura ai concorrenti, ai clienti e ai fornitori, formalizzata in termini contrattuali. E' difficile avere il coraggio di cedere (in parte o *in toto*) le redini della propria azienda a qualcun altro, magari estraneo alla famiglia, ma talvolta ciò rappresenta la *condicio sine qua non* per la sua vitalità ed il suo successo.