

VERBALE DELLA SEDUTA N°3 DELL' OVSL (OSSERVATORIO VALLARE SUL LAVORO)

San Pellegrino Terme, 9 Giugno 2014

In data odierna si sono riuniti, presso l'Oratorio di San Pellegrino Terme alle ore 20.30, i Signori:

Direttore	UFFICIO DIOCESANO PASTORALE SOCIALE	Don Cristiano Re
Rappresentanti	CONFARTIGIANATO BERGAMO:	Sig. Bonzi Alessandro
		Sig. Valceschini Marco
Rappresentanti	CONFINDUSTRIA:	Sig. Cofini Stefano
		Sig. Scaglia Stefano
		Sig. Minelli Adriano
Presidente	AMBITO SINDACI VALLE BREMBANA	Sig. Musitelli Patrizio
Rappresentante	CENTRO PRIMO ASCOLTO CARITAS	Sig.ra Gherardi Giuliana
Rappresentante	CONFCOOPERATIVE	Sig. Bugada Giuseppe
Rappresentante	PARCO OROBIE	Sig. Gervasoni Antonio
Rappresentante	CONFESERCENTI	Sig. Caselli Filippo
Rappresentante	SINDACI MEDIA VALLE	Sig. Milesi Marco
Rappresentante	COLDIRETTI	Sig.ra Morali Lucia
Rappresentante	CNA	Sig. Toscano Thomas
Rappresentante sindacale		Sig. Santus Mauro
Giornalista de "L'Eco di Bergamo"		Sig.ra Gherardi Monica
		Sig.ra Ghilardi Adriana
		Sig.ra Masnada Elena
		Sig.ra Arizzi Laura
		Sig. Ambrosioni Stefano
		Sig. Bordogna Alessandro

L'Odg prevede l'intervento dei rappresentanti di CNA, Confesercenti e Confartigianato per la presentazione di possibili percorsi/azioni realizzabili in tema di lavoro in Valle Brembana.

Assenti giustificati: Sig. Scaglia Stefano, Sig. Musitelli Patrizio, Sig.ra Gherardi Giuliana, Sig. Milesi Marco, Sig.ra Arizzi Laura, Sig. Ambrosioni Stefano.

Assenti non giustificati: Sig.ra Morali Lucia, Sig.ra Ghilardi Adriana, Sig.ra Gherardi Monica

Presenti all'incontro: oltre ai sopraelencati, i membri del TR (Tavolo Ristretto).

Coordina l'incontro don Alessandro Beghini.

Dopo breve presentazione di Elena Masnada (Assessore Politiche Giovanili del Comune di Val Brembilla), nuovo membro dell'OVSL, Don Alessandro introduce l'incontro avanzando la richiesta fatta il 07/04/2014 dall'OVSL ai DDr Toscano, Caselli e Bonzi rappresentanti rispettivamente di CNA, Confesercenti e Confartigianato, ovvero la discussione su quanto citato sopra.

Di seguito la relazione del Dr. Caselli (Confesercenti) seguita da quella del Dr. Toscano (CNA- Bergamo) e dagli interventi dei presenti al tavolo.

Relazione Dr. Caselli (Confesercenti)

Il Dr. Caselli introduce il suo intervento, integrando la traccia scritta distribuita ai presenti, suddividendolo, per semplificarne la relazione, in tre parti:

Iniziative per l'attrattività territoriale integrata turistica e commerciale della Valle Brembana.

1) Sostegno e rafforzamento dei diritti del commercio.

I Distretti del commercio sono ambiti di livello sovracomunale, nel quale cittadini, imprese e pubbliche amministrazioni impiegano il commercio sia come fattore di integrazione e valorizzazione delle risorse di cui dispone il territorio, sia come agente per la rigenerazione urbana e crescita dell'attrattività delle reti commerciali.

Ad oggi in Valle Brembana sono attivi i distretti di Zogno e di San Pellegrino Terme, finanziati dalla Regione Lombardia, il terzo denominato "Alto Brembo", per una serie di vicissitudini, non ha ancora preso il via. Il totale delle risorse finanziarie intercettate su vari bandi dai distretti funzionanti è stato di quasi un milione di euro, risorse che sono state impiegate con tempistiche diverse dai distretti: per quanto riguarda il distretto di San Pellegrino, ad esempio, la scelta è stata quella di dotarsi di progetti con scadenza a lungo termine. Le macroaree d'intervento previste dai suddetti bandi e le conseguenti progettualità sono molteplici e vanno dalla comunicazione e marketing di distretto alla promozione della qualificazione urbana, all'accessibilità e

mobilità, alla sicurezza e alla gestione di servizi in comune, cercando di evitare quella polverizzazione di iniziative e quella discontinuità che impediscono un organico funzionamento del sistema.

Elemento qualificante dei Distretti sta nel fatto che dal punto di vista organizzativo essi sono dotati, oltre che di risorse economiche, anche di un "management" che ha il compito di coordinare, d'intesa con la pubblica amministrazione, con le imprese, con le associazioni di categoria e altri portatori d'interesse, le varie iniziative. Riconosciuti i distretti per la loro importanza strategica, occorre rafforzarne il ruolo e mirare a obiettivi ambiziosi.

Le finalità individuate prevedono il sostegno di iniziative per l'attrattività integrata in ambito turistico e commerciale a livello vallare tramite il coordinamento provinciale dei distretti (in atto un progetto con CCIAA e Regione Lombardia). Il percorso d'integrazione tra commercio e turismo in chiave d'attrattività del territorio è un'evidenza e un'esigenza ineludibile, ma per realizzarsi richiede una visione strategica e una capacità di regia unite ad una comune volontà di combinare energie e risorse, sia del pubblico che del privato, in una logica di concertazione.

La necessità, perciò, di definire un progetto condiviso tra distretti esistenti, Iat, Comunità Montana e Comuni non facenti parte di distretti, per la realizzazione di interventi e iniziative di area più vasta diventa imperativo se si vuole intercettare le possibilità di accesso al bando regionale in uscita a giugno.

Esempio di tema conduttore per questo tipo di progetto (ipotetico) potrebbe essere il liberty e le terme che, come per il '900 furono motore e sviluppo per la Valle Brembana, anche oggi, con l'arrivo a San Pellegrino delle Nuove Terme che saranno gestite dalla società Quadri Curzio, potrebbero essere una grande opportunità di rilancio economico per il territorio brembano svincolandolo anche dal limitante problema della stagionalità.

Ambiti d'intervento:

- valorizzazione dell'offerta turistica e promozione degli itinerari turistici;
- promozione dell'innovazione dei sistemi d'offerta commerciale e turistica;
- promozione del sistema d'offerta e del sistema ricettivo tramite il sostegno e la messa in rete delle imprese turistiche e commerciali (progetti per la valorizzazione della somministrazione e della ristorazione di qualità e filiere di prodotti agroalimentari);
- interventi per la promozione, l'accoglienza e l'orientamento dei visitatori (infopoint turistici innovativi).

2 Valorizzazione del sistema ricettivo per promuovere impresa e coesione sociale

È nota l'esperienza dell'Albergo diffuso di Ornica, forma d'ospitalità informale, che fornisce alloggio in diverse unità abitative integrate da servizi d'accoglienza e assistenza centralizzati. Mutare l'esperienza collaudata su un territorio più vasto, permetterebbe di valorizzare edifici già esistenti e coinvolgere persone uscite dal mondo del lavoro o famiglie impoverite dalla crisi in funzione di possibili integrazioni di reddito.

Le fasi di un progetto potrebbero prevedere l'individuazione di un capofila interessato a promuovere l'iniziativa (Distretto Alto Brembo?) e la formazione di un tavolo tecnico cui sia demandato il compito di sviluppare le ulteriori fasi di sviluppo:

- definizione standard degli operatori e delle abitazioni necessari al progetto;
- definizione di un numero adeguato delle abitazioni necessarie;
- definizione del modello gestionale;
- definizione delle risorse finanziarie necessarie.

3 Promozione del sistema d'offerta tramite la messa in rete delle imprese turistiche, commerciali e agricole su una filiera territoriale di prodotti agroalimentari

Già oggi spontaneamente molti produttori riforniscono gli operatori commerciali e della ristorazione della Valle (fonte, Coldiretti).

Non esiste attualmente, però, una mappatura del fenomeno.

Occorre valutare l'opportunità di rendere il fenomeno sistematico e individuare iniziative d'integrazione tra la filiera agroalimentare locale e il sistema commerciale, in particolare dei distretti.

Nello specifico sarebbe utile poter valutare la costruzione di un pacchetto di prodotti agroalimentari locali a km0 (ma anche provenienti da altri luoghi della provincia e comunque espressione delle tipicità locali) da introdurre negli assortimenti e nell'offerta di ristorazione di negozi e pubblici esercizi.

Dal punto di vista metodologico sarebbe molto utile poter mappare le produzioni locali sotto il profilo dei canali serviti, capacità produttiva, organizzazione logistica e commerciale; sul fronte dei commercianti verificare la disponibilità a favorire l'inserimento di prodotti a km0 nella propria offerta e le condizioni commerciali e logistiche desiderate; individuare i meccanismi di coordinamento e gestionali necessari all'implementazione e procedere ad una quantificazione degli stessi. Attualmente potrebbe essere utile anche solo sfruttare l'opportunità delle fiere agricole locali per rinnovare il confronto tra gli operatori della filiera locali.

Interventi post Relazione Dr. Caselli (Confesercenti)

Alcuni interventi mirano a chiarire la distribuzione della somma delle risorse intercettate su vari bandi, intervento di don Cristiano chiede esplicitamente a quale utenza sia pensabile rivolgere l'attenzione per un rilancio turistico della Valle viste le drammatiche condizioni generali. Per quanto riguarda la prima richiesta Caselli precisa che non ci sono dati assoluti e recenti e che anche la lentezza della raccolta dei dati e la loro

elaborazione costituiscono un serio ostacolo allo sviluppo di una strategia vincente, ma, per quanto riguarda il capitolo finanziamenti di certo essi non verranno più erogati senza una precisa progettualità di area, da qui l'evidente necessità di "fare sistema" tra i vari attori che vorranno mettersi in gioco. Tuttavia permangono difficoltà a far percepire agli imprenditori l'idea dell'aggregazione, ovvero prevale la sfiducia piuttosto che l'idea d'impresa. Rispondendo indirettamente alla domanda di don Cristiano, Caselli ribadisce che qualunque sia l'utenza che si vuole intercettare, sia essa una piccola "nicchia" piuttosto che il grande pubblico, bisogna, comunque, categoricamente pensare ad un'azione corale, a "fare squadra", uscendo dall'angusta mentalità del singolo, considerato che, prendendo come esempio EXPO2015, siamo già estremamente in ritardo su vari fronti quali ad esempio la ricezione alberghiera in termini di qualità e quantità. Esiste peraltro la grossa difficoltà generata dall'atteggiamento poco collaborativo della Comunità Montana spesso assente sia sul piano progettuale che su quello attuativo. E' assolutamente necessario una seria presa di posizione da parte della politica perché gli sforzi delle singole associazioni datoriali non sono sufficienti a colmare questo vuoto. Questo pensiero viene condiviso anche da Antonio Gervasoni che ribadisce l'urgenza di una presenza politica seria al Tavolo dell'OVSL.

Relazione Dr. Toscano (CNA)

Il Dr. Toscano presentando il suo intervento indica come premessa quanto sia essenziale e necessario che i progetti seguano la strada della specificità merceologica, nascano da una condivisione comune delle analisi di fondo, siano in grado di integrarsi ma soprattutto vengano finalizzati ad azioni specifiche e concrete. Precisa, a tal proposito però, che l'OVSL non può sostituirsi alla politica e alle istituzioni nell'elaborazione e nella gestione di tali progetti, ma può stimolarla attraverso suggerimenti e proposte. Deve essere chiaro, anzitutto, che prioritari sono la difesa e il rafforzamento delle imprese che sostengono ancora l'economia della valle, altrimenti il rischio è lo sfaldamento del rimanente tessuto produttivo. In questi anni, come l'evidenza dimostra, molte imprese hanno perso competitività sul mercato, perciò solo un recupero in tal senso permetterà al territorio di rinascere; quindi se si vuole creare occupazione o quantomeno mantenere l'attuale situazione, occorre progettualità rivolta alle imprese. Ma quali imprese in Valle Brembana? Attualmente sono due i settori d'impresa che mantengono sul nostro territorio particolare importanza: quello manifatturiero che a tutt'oggi rappresenta un settore che possiede ancora qualche capacità di stare sul mercato e quello edilizio che invece è in profonda crisi e che necessita di un processo di riposizionamento e di riqualifica. Alla luce di quanto citato, il Dr Toscano afferma che ai fini della sopravvivenza delle aziende si rende necessario l'utilizzo di strumenti quali ad esempio la formazione, che non si esaurisce solo sul piano professionale ma che si accompagna ad un significato più ampio per la riorganizzazione dei modelli aziendali quindi, ad esempio, formazione sulle capacità gestionali, sulle conoscenze delle richieste di mercato, su competenze, cioè di ordine imprenditoriale. Tutto questi processi possono essere sostenuti mediante progetti di accompagnamento, attraverso interventi di consulenza di figure quali il "temporary manager" le quali garantiscono oltre all'accompagnamento stesso anche il necessario feed-back sugli esiti del lavoro svolto.

Altro necessario strumento è rappresentato dall'innovazione non solo del processo e del prodotto ma anche nella capacità di aggregarsi a parchi tecnologici che possono permettere all'azienda di rimanere al passo con i cambiamenti del mercato (Infopoint di Dalmine e Kilometro Rosso sono esempi in tal senso).

Nella continuazione del suo intervento Toscano sottolinea quanto sia fondamentale rivolgersi ai giovani nel pensare e programmare strumenti, come ad esempio gli incubatori di impresa, che facilitando il loro ingresso nell'imprenditoria favoriscono il processo di ricambio culturale intergenerazionale spingendo verso una maggiore propensione alle novità, all'innovazione e all'internazionalizzazione. Anche questo aspetto, cioè l'internazionalizzazione, avrà per il futuro prossimo un ruolo sempre più importante per la vita delle nostre aziende. Questo processo deve permettere alle aziende di avere dimensioni tali per poter competere a livello internazionale, cioè la capacità di costituire reti e aggregazioni che sappiano valorizzare le peculiarità delle singole imprese e che permettano loro di accedere a quelle fette di mercato che da sole non potrebbero mai intercettare. A questo punto Toscano ribadisce l'importanza di insistere su azioni che favoriscano percorsi di aggregazione per la costituzione di Reti d'impresa. Riassumendo: questi sono alcuni degli strumenti che definiscono gli assetti necessari a mantenere l'azienda ancorata al mercato. A questo punto, per voler dare concretezza a quanto detto e quindi ad una prima indicazione tempistica, Toscano prevede nei mesi di settembre-ottobre di avviare focus in 2/3 comuni, coinvolgendo Bergamo Sviluppo, per presentare alle imprese gli strumenti sopracitati e verificare il grado di apprezzamento oltre ad eventuali altri bisogni e suggerimenti. Successivamente (novembre-dicembre) preparare due corsi di alto livello sul tema del significato di essere imprenditore oggi in modo da aumentare la consapevolezza delle azioni mirate da richiedere per incrementare la capacità competitiva della propria impresa. Ultimo traguardo, da prevedere per il gennaio prossimo, l'avvio delle azioni mirate attraverso gli strumenti elencati in precedenza. Concludendo il relatore sottolinea che questi strumenti sono già disponibili, testati e utilizzati da molte categorie; peraltro possono essere facilmente modulabili e con percorsi strutturati a più livelli. In questo senso anche lo Sportello che verrà aperto potrà fungere da veicolante verso questo tipo di percorsi, si rende necessario quindi che l'operatore che lo gestirà sia ben informato sulle potenzialità proprio per poter chiedere concretamente alle aziende di cosa effettivamente hanno bisogno.

Interventi post Relazione Dr. Toscano (CNA)

Marco Valceschini ribadisce l'utilità degli strumenti citati da lui in precedenza testati, la difficoltà maggiore, però, risiede spesso nell'impazienza di vedere risultati in tempi immediati. E' importante riuscire a calibrare le risorse in funzione alle richieste e alle reali esigenze delle imprese.

Alessandro Bonzi conferma anche lui l'importanza di tali strumenti ma sollecita un miglior uso di quelli già presenti e richiama la necessità di essere più vicini alle esigenze delle imprese specie quelle di dimensioni più ridotte oberate dall'assolvimento di una miriade di **richieste burocratiche** talvolta paradossalmente in contrasto tra loro.

Giuseppe Bugada riporta il suo intervento sul quel fronte culturale che emerge in molte occasioni e cioè l'autoreferenzialità che spesso contraddistingue l'imprenditore brembano; infatti, a fronte di una grande capacità lavorativa c'è spesso un'altrettanta indisponibilità nell'accettare il cambiamento in atto a livello globale sulle modalità di concepire l'impresa specie nel rapporto con le altre. Purtroppo questo modo antiquato di pensare ha pesanti ricadute anche sul piano delle relazioni tra Istituzioni e territorio. La realtà dimostra la grande assenza di pensiero che la politica sta attraversando anche in Valle Brembana, assenza di pensiero sul piano socio-economico che è prioritario, assenza di pensiero lungimirante su una politica turistica. L'OVSL sta supplendo il vuoto di competenza delle istituzioni.

Don Alessandro Beghini conclude la serata con le seguenti domande: a fronte di questa fragile situazione culturale: come può muoversi l'OVSL? Quali azioni può promuovere? Quali le prossime direttive?

Anesa Sergio propone di lasciare un margine di tempo ai relatori per rispondere ai quesiti esposti e di riprendere la questione aperta nella prossima seduta dell'OVSL, fissata per lunedì 15 settembre 2014 ore 20.30 presso l'Oratorio di San Pellegrino Terme. La seduta è tolta alle ore 23,30.