

TRIBUNA ELETTORALE ■ TIZIANO GALEAZZI*

PROMOVIMENTO ECONOMICO: COSÌ NON VA...



■ *Ascoltando i dibattiti in televisione, non si riesce proprio ad evitare di essere assaliti dalla sgradevole sensazione che vi sia non poca confusione sulle possibili azioni a sostegno del promovimento economico ticinese.*

Tutti paiono improvvisamente divenuti super esperti di economia, compresi medici, avvocati e altri che con l'economia (forse perfino quella domestica) hanno nulla o poco a che fare. Presunti esperti che, una volta davanti alla classica domanda del giornalista o del comune cittadino elettore: «Cosa faresti tu per il promovimento economico?», si aggrappano a frasi e schemi usati e abusati da altri. Per altri di loro, invece, sembra si parli «arabo». Inviterei, coloro che vogliono veramente sostenere il promovimento economico di questo Cantone, a toccare realmente con mano la natura della nostra economia e delle difficoltà che sta affrontando.

A titolo d'esempio, vorrei sottoporvi un paio di episodi realmente successi, che dovrebbero aiutare a riflettere e suggerire qualche prossimo cambiamento operativo e comportamentale che permetta di raggiungere auspicabili standard di competitività e qualità imprenditoriale. Nel primo episodio, mi è capitato di conoscere a Losanna un funzionario del Dipartimento dell'Economia. Nel corso della nostra conversazione, sono stato informato che nella loro sezione cantonale lavorano operatori provenienti direttamente dal mondo economico privato, occupati in maniera esclusiva a sviluppare le rispettive aree di compe-

tenza. C'è colui che, da ex manager di azienda, si occupa del promovimento dell'economia cantonale nel Continente asiatico e in Russia, chi si occupa dell'Europa continentale e chi delle Americhe. Sicuramente anche l'Africa sarà contemplata, in questa super «cellula operativa». Inoltre, alcuni di loro sono in contatto e collaborano con altri Cantoni (Ginevra, Neuchâtel e Vallese). La prima domanda che pongo allora al nostro Dipartimento dell'Economia è: in Ticino abbiamo anche noi operatori economici con formazione ed esperienza nel settore privato? Siamo organizzati anche noi in aree geografiche specialistiche? Oppure abbiamo una sezione infarcita di funzionari, magari raccomandati, appena usciti dalle università svizzere, freschi di laurea ma, ahimè, senza aver mai visto dal vivo un'azienda industriale da mille operai?

Il secondo esempio, ma negativo, arriva dal nostro Cantone. Un mio conoscente decise di iniziare un'attività nel Sottoceneri, con una «cordata» di imprenditori stranieri. L'investimento per lanciare la Società (con tanto di personale e struttura, cioè start-up) venne calcolato attorno agli 8 milioni di franchi. Il gruppo di imprenditori si presentò quindi all'ufficio cantonale del promovimento economico, per chiedere tutte le informazioni e il supporto per partire con l'attività. Cosa pensate che gli sia stato risposto da Bellinzona? Ebbene, l'unica agevolazione che venne loro proposta fu di tipo fiscale (pagamento posticipato delle imposte dei primi due anni), insieme ad una bozza di prestito finanziario per lo start-up, pari a 200.000 franchi, ossia circa il 2,5% del capitale iniziale (presunto) da investire. Ma non è finita. Questo importo sarebbe stato versato solo

dopo il secondo anno di attività.

Quale pensate sia stata la risposta degli imprenditori? Tenetevi serenamente i vostri sgravi fiscali, noi l'azienda andiamo a crearla altrove.

Di fronte a questi due esempi, mi chiedo come si possa in Ticino discutere ancora di promovimento economico serio e mirato, dove l'unica carta offerta è un prestito irrisorio e una sospensione temporanea nel pagamento delle imposte. Come si può pensare che questo sia sufficiente per rilanciare la nostra economia e attirare nuove attività produttive? Concordo con gli sgravi fiscali, ma questi dovranno essere oculatamente dosati nel tempo: occorre sostenere con convinzione l'imprenditore nel suo progetto, e seguirlo con professionalità lungo tutti i primi anni di vita dell'azienda.

I prestiti dovranno essere concessi con generosa lungimiranza e se ne dovrà chiedere il rimborso dopo che l'attività sarà decollata e avviata, ovviamente a fronte di garanzie presentate dai titolari dell'azienda e di un adeguato business plan a medio periodo (5-8 anni).

Infine, dal punto di vista del personale impiegato, perché non prendiamo come esempio quanto fatto con una grossa azienda nel Canton Ginevra, dove è stato richiesto un minimo di personale svizzero e residente del 40%?

Vista poi la situazione in Ticino con il frontalierato, si potrebbe addirittura fissare il tetto al 60% di personale locale impiegato, a fronte di ulteriori agevolazioni finanziarie.

Non ci resta che darci una mossa, prima che il Ticino diventi il Cantone «zimbello» della Svizzera perché, mentre da noi «si ronfa», in Svizzera interna si lavora.

* candidato UDC al Gran Consiglio