
Scoprirsi imprenditori con la reciprocità

Autore: Chiara Andreola

Fonte: Città Nuova

La condivisione di spazi e conoscenze come valore economico: l'esperienza dell'incubatore d'impresa nell'avvio di aziende innovative

75 contatti avviati, 19 *business plan* definiti e 35 attività di *scouting* in corso: questi i risultati del primo semestre di attività dell'incubatore d'impresa, partito lo scorso gennaio presso il Polo Lionello di Loppiano grazie a un bando della Regione Toscana. A presentare il progetto "Sviluppo imprenditoriale e cultura della reciprocità" è stato Vito Pesce, direttore dell'agenzia formativa EdC Spa. La scelta di legare lo sviluppo di un'impresa al concetto di reciprocità è legata alla specificità del Polo, ossia l'esperienza dell'Economia di Comunione: «La reciprocità – ha precisato Pesce – è il valore che la riassume e consente di rivolgersi non solo alle aziende EdC, ma a tutto il territorio». Un valore cruciale all'interno delle aziende in questo momento storico, in quanto, ha sottolineato la docente universitaria Maria Gabriella Baldarelli, «l'azienda isolata non esiste più e la crisi attuale è anche il risultato della carenza di relazioni tra imprese». Una reciprocità che, secondo la definizione data dall'economista Luigino Bruni da lei citata, deve essere di tipo "coraggioso"; ossia quella che, basandosi su una motivazione intrinseca alla cooperazione, fa il primo passo. L'imprenditore che agisce così mette dunque in moto «circuiti positivi nel mercato, da cui tutti traggono beneficio; il Polo vuole agire da attivatore di questi circuiti».

L'incubatore non è solo il luogo – anche fisico, in quanto vi sono dedicati 1500 mq del Polo – dove mostrare ai giovani imprenditori come tradurre concretamente nel loro lavoro la reciprocità e condividere conoscenze e competenze, ma anche quello in cui sostenere nel loro avvio le imprese innovative, ossia quelle, come ha spiegato Pesce, che hanno tra le altre cose, «un'idea nuova, un rapporto con il mondo accademico e centri di ricerca pubblici o privati». A coloro che presentano un progetto valutato come sostenibile, l'incubatore offre i propri spazi, il supporto nella formazione, nel marketing, nella promozione, nella definizione del *business plan* e altro ancora per un massimo di due anni; poi dovrebbe aver raggiunto l'autosufficienza per poter uscire dal Polo, o lavorare in maniera autonoma al suo interno. Ci sono attualmente dieci incubatori in Toscana, con i quali quello di Loppiano intende interagire, per mostrare anche a livello nazionale come «sia possibile coniugare economia, solidarietà, efficienza e sostenibilità ambientale». Il progetto dell'incubatore durerà tre anni, nel corso dei quali si impegna a seguire circa 120 idee imprenditoriali.

A quel punto la parola non poteva che passare a chi ha già intrapreso questa strada: come Francesco Tortorella della cooperativa Equiverso che, di fronte alla contestazione del sistema scoppiata in occasione del G8 di Genova, invece di tirare pietre «mi sono chiesto, con altri cinque amici, se non potevamo piuttosto lavorare per cambiare questo sistema». Dopo gli studi universitari «per capire meglio l'economia», cinque su sei si sono però trovati senza un lavoro: «dovendo scegliere tra fare le vittime e rimetterci in gioco, abbiamo pensato a un sistema che potesse alleare produttore e consumatore invece di metterli uno contro l'altro». Si sono così dati alla commercializzazione delle borse realizzate dall'impresa brasiliana Dalla Strada, che si occupa

dell'inclusione professionale e sociale dei ragazzi – appunto – di strada: «Un prodotto altamente innovativo, perché oltre a essere etico, è ambientalmente sostenibile, in quanto utilizza gli scarti di lavorazione di altre aziende che altrimenti andrebbero a inquinare». Anche l'ecodesigner Luca Pastore ha presentato un'idea innovativa in campo ambientale, che parte dal «pensare all'intero ciclo di vita di un prodotto non come un qualcosa che nasce e muore, ma che può venire riutilizzato sotto altra forma»: uno smaltimento che «non vuol dire discarica», ma piuttosto trasformazione. E per andare a caccia di persone disposte a lavorare in maniera cooperativa c'è la piattaforma salegrosso.net, presentata da Tommaso Vezzosi: «Un database di persone con queste caratteristiche, provate dalle loro esperienze, accessibile alle aziende: perché è cruciale averle nel proprio organico». Non solo un mezzo per mettersi in contatto, ma anche «per costruire una cultura: perché non la si può promuovere da soli».