

CONCETTO DI ECONOMIA DELLO SPAZIO ATTREZZATO

Uno studio tecnico concede scrivanie con connessione computer, internet.... a giovani architetti ed è pagato un tot di euro al mese per questo. I giovani professionisti possono gestirsi l'attività senza dover fare grandi investimenti, fruiscono di un ambiente culturale stimolante, possono eventualmente anche partecipare a progetti collettivi. I loro clienti possono essere ricevuti in un ambiente interessante.....

Un studio medico concede stanze a specialisti, insieme a servizi di segreteria, promozione, visibilità collettiva, uno spazio comune per l'attesa del turno.... I professionisti offrono le loro consulenze ai pazienti, se li scambiano....fanno contratti di fornitura vantaggiosi in gruppo....

Un imprenditore organizza una fiera, acquisisce i permessi per l'occupazione di suolo pubblico, allestisce spazi per esposizione, fa pubblicità... , gli espositori promuovono per la durata della fiera i loro beni e servizi. I visitatori sciamano tra un box e l'altro tra un padiglione e 'altro....

Un'azienda agricola concede parcelle di orto, già attrezzate, pronte opere essere coltivate da hobbisti di orticoltura.

L'analogia sta nel fatto che l'attività nasce dallo "spazio attrezzato".

Queste realtà, e tante altre, hanno in comune la configurazione d'impresa.

C'è un primo livello: la proprietà del bene che viene remunerata, mantenuta e valorizzata..

C'è un secondo livello: un'impresa che organizza, attrezza gli spazi e li cede insieme a servizi collaterali.

C'è un terzo livello: un soggetto che fruisce dello spazio attrezzato e ne trae le opportunità per produrre servizi, come nel caso dell'architetto o del medico, od ortaggi, come nel caso dell'hobbista.

C'è infine un quarto livello, rappresentato da chi prende progetti, ricette o melanzane.

Il secondo livello può anche essere interpretato dall'associazione dei terzi, ma comunque è un soggetto concettualmente e spesso giuridicamente, diverso da questi.

Collateralmente ci sono impiegati e collaboratori che aiutano l'imprenditore a gestire spazi e servizi e ci sono fornitori esterni che vendono quanto serve per offrire i beni ed i servizi proposti e per fruirne.

Gli Enti locali controllano che tutto sia fatto a norma (dovrebbero farlo).

Il Fisco incassa dall'insieme delle attività messe in atto.

Il vantaggio sta nel fatto che il rischio è suddiviso tra più figure, l'attività d'impresa è più accessibile, quindi, l'economia nell'insieme è stimolata.

Le aziende agricole che concedono parcelle da coltivare hanno le seguenti figure:

Un soggetto configura il terreno e lo attrezza, con l'irrigazione e quant'altro serve, sistema il paesaggio circostante con spazi di sosta, organizza un deposito attrezzi ed impiega qualcuno che dia assistenza tecnica e manuale.

I coltivatori usano la parcella come il giovane architetto usa la postazione, valorizzano comunque lo spazio attrezzato, che sia per broccoli o progetti.

Dal broccolo avranno, comunque, un utile, sia che lo vendano ad amici e parenti, sia che lo donino o che lo auto-consumino, ripassato in padella.

Anche dove non ci sia suddivisione di parcelle, come per gli orti condivisi, c'è un soggetto che organizza lo spazio ed altri che ne fruiscono.

Anche in questi casi ci sono le figure collaterali sopra elencate, la proprietà, i collaboratori, gli enti locali, lo Stato (il Fisco...).

In più si può avere una ricaduta sull'ambiente immediata, manutenzione e valorizzazione. Il trend generale, infatti, è per la coltivazione con tecniche compatibili.

Allo stato attuale il singolo coltivatore svolge l'attività colturale per benefici materiali ed immateriali, è, quindi, per lo più un fruitore dello spazio attrezzato.

E', quindi, difficile vedere in lui un imprenditore, sebbene compri beni e servizi, produca beni e venda occasionalmente un cespo d'insalata.

Ciò non toglie, però che, acquisito il principio ed il metodo, gli ortisti non scoprono che anche su parcelle di 100 mq possono produrre oltre quanto necessitano per la famiglia.

Possano, quindi, vendere una quota parte della produzione, diventando veri micro-imprenditori.

Valorizzando risorse marginali, come il tempo libero loro e dei familiari, potrebbero avere una piccola economia d'impresa.

E' peraltro interessante notare come nel mondo della filiera del verde, della paesaggistica, esistano nicchie d'attività che potrebbero fruire di parcelle. E' il caso, ad esempio di micro-produzioni floro-vivaistiche, di produzioni di nicchie specialistiche....

Non è detto, quindi, che il modello di azienda agricola con spazio attrezzato non evolva nella diversificazione delle attività presenti.

Sono informato di realtà di "parchi ad orti" privati dove l'imprenditore ha ben chiaro come l'attività possa generare utili diretti, la concessione delle parcelle ed indiretti, i servizi collaterali.

Nel mondo delle Associazioni che hanno "adottato" spazi pubblici questa consapevolezza è più sfumata. Apparentemente si vive un ambito più "dopolavoristico". Ciò non toglie che questi non possano essere soggetti d'impresa sociale, che non distribuiscono utili, ma creano e remunerano lavoro, determinano anche loro le ricadute collaterali già elencate.

Facendo mente locale si scopre che l'"economia dello spazio attrezzato" è molto vasta. Infatti, oltre gli esempi fatti si possono leggere in questi termini anche altre realtà, dagli stabilimenti balneari ai campeggi, ai circoli sportivi....

Potrebbe, peraltro, essere d'aiuto nello stimolare nuove attività, ad esempio, nell'artigianato.

Franco Paolinelli
(16-10-2015)