

CAMERA DI COMMERCIO. Attività produttive, i dati del bollettino che dà il quadro dell'economia locale

Sanità e informatica, settori in crescita

Salute: sono oltre 250 le società che operano sul nostro territorio

Sanità, settore in buona salute. Sul tessuto brianzolo sono oltre 250 le imprese (più 3,3%) che operano nel campo, in crescita sensibile rispetto al passato. Lo confermano i dati di Mercurio, il bollettino della Camera di commercio che fa il quadro dell'economia provinciale. "L'incremento chiarisce **Domenico Risieri**, segretario generale aggiunto della Fist-Cisl Brianza - va collegato tanto alla legge 31 sulle privatizzazioni che all'incremento della domanda sanitaria da parte di cittadini: si pensi ad esempio, all'aumento della popolazione anziana e al corrispettivo ampliamento di servizi richiesti. Ed è logico che il singolo o l'associazione, trovando la possibilità di accedere a dei finanziamenti, colga l'occasione". Sviluppo,

dunque, ma nella media provinciale: "I dati relativi alla nostra zona parlano sì di un'espansione: ma nulla a che vedere, ad esempio, con Milano, dove effettivamente il privato ha, per così dire, 'preso il largo'. Sul tessuto brianzolo stanno crescendo i poliambulatori: centri che si rendono visibili sul mercato fornendo particolari servizi, come la radiodiagnostica, le visite specialistiche, gli esami di laboratorio. Il rischio in agguato è che le aziende opedaliere e le Asl, di fronte alla 'concorrenza', decidano di ridurre o limitare le proprie prestazioni".

Crescita confermata anche per il settore dell'informatica (più 3% secondo Mercurio che però accorpa il settore a quello immobiliare). "L'area della Brianza rappresenta uno

Nuove tecnologie: l'ingresso in Europa è percepito in modo molto intenso: le aziende sentono fortemente la necessità di rendersi concorrenziali a livello internazionale

fra i distretti più interessanti del tessuto nazionale - puntualizza **Giuseppe Giuliani**, dell'Ibm, responsabile della Piccola e Media Impresa nel Sud Europa - La zona presenta una varietà di segmenti produttivi molto vivaci. Per quanto riguarda il settore informatica, il primo semestre dello scorso anno è stato caratterizzato da investimenti, per così dire, 'cautelativi'. Nel secondo periodo, invece, le dinamiche sono state più 'aggressive': un andamento confermato anche per questi primi mesi del '98".

I motivi di questo trend positivo? L'esperto non ha dubbi: "L'ingresso in Europa è percepito in modo molto intenso: le aziende sentono fortemente la necessità di rendersi concorrenziali sul mer-

cato internazionale. Due sono gli aspetti più significativi di questo scenario: da una parte si assiste alla volontà di rimpostazione, di razionalizzazione delle imprese, nel segno della competitività. Dall'altro si sta imponendo il principio del 'surfing exchange': le aziende si sono accorte che non possono più lavorare da sole, ma che risulta fondamentale creare una serie di reti, collegamenti informatici fra i vari interlocutori del mercato economico.

Da qui gli investimenti. Abbiamo diversi esempi di questa nuova 'mentalità', che si sta diffondendo anche fra le piccole imprese". Previsioni rosee anche per i prossimi anni? "Le premesse ci sono - ribadisce Giuliani - Direi che sino al 2001 il quadro dovreb-



be mantenersi positivo. Si pensi al cambio delle date per il nuovo millennio: le aziende si stanno attrezzando per modificare i dati dei propri sistemi informatici. L'ingresso in Europa non significa solo Euro: ma vuol dire anche nuovi sistemi applicazioni,

processi, applicazioni".

Novità in atto nel campo dei servizi immobiliari. A parlare è **Mauro Danielli**, vicepresidente della Caam-Fimaa, l'associazione di categoria degli agenti d'affari in mediazione. "Se ci limitiamo all'attività di intermediazione, cioè per-

tinente alle agenzie, non abbiamo segnali di espansione. L'elemento caratterizzante del nostro settore è la trasformazione: più che sulla quantità, ora si sta puntando sulla qualità.

Questo è un campo che si sta razionalizzando, non è più

Immobiliari: in atto la specializzazione degli operatori e l'aggregazione delle agenzie

in una logica di crescita: è un mercato che si è già ingrandito; siamo passati dalla fase dell'improvvisazione a quella della maturità".

È in atto, perciò, una ridefinizione del settore che passa attraverso due nodi fondamentali: la specializzazione dell'operatore e l'aggregazione delle diverse agenzie attraverso le reti network. "Il nostro posizionamento sul mercato è oramai confermato, nel bene o nel male.

Ora si tratta di andare verso una sempre maggiore professionalizzazione.

In questo ultimo periodo stiamo lavorando in modo particolare soprattutto in direzione di nuovi interlocutori, di nuovi investitori, nel segno della redditività".

Ilaria Chellini