

L'ITALIA E LA COMPETIZIONE INTERNAZIONALE

Ore: 11.15 Sala Neri

In collaborazione con **Unioncamere**. Partecipano: **Giovanni Castellucci**, Amministratore Delegato di Autostrade per l'Italia; **Roberto De Santis**, Presidente di CONAI; **Giuseppe Giordo**, Amministratore Delegato di Alenia Aermacchi; **Giuseppe Recchi**, Presidente di eni e Presidente del Comitato Investitori Esteri di Confindustria; **Flavio Valeri**, Chief Country Officer del Gruppo Deutsche Bank in Italia; **Flavio Zanonato**, Ministro dello Sviluppo Economico. Introduce **Bernhard Scholz**, Presidente della Compagnia delle Opere.

BERNHARD SCHOLZ:

Buongiorno a tutti e benvenuti a questo incontro dove si parla di un tema assolutamente importante, citato anche nel videomessaggio del presidente della Repubblica Giorgio Napolitano, la competizione, la competitività, senza la quale non è immaginabile quella crescita assolutamente necessaria a questo Paese. Per questa ragione, sono molto contento di poter dare il benvenuto al Ministro dello Sviluppo Economico Flavio Zanonato e ringraziarlo per aver accettato questo invito. Do il benvenuto a Gianni Castelluccio, Amministratore Delegato di Autostrade per l'Italia, Roberto De Sanctis, Presidente di Conai, Giuseppe Giordo, Amministratore Delegato di Alenia Aermacchi, Giuseppe Recchi presidente di ENI e Flavio Valeri, Chief di Deutsche Bank Italia. Se seguiamo le indagini sulla competitività dell'Italia, la troviamo in questo momento a un posto molto, molto basso. Primi sono gli Stati Uniti, la Svizzera, Hong Kong, al quarto posto, la Svezia, la Germania al nono, al diciottesimo la Gran Bretagna, e noi siamo dopo i 70: vuol dire che anche in Europa, dopo l'Italia, c'è la Grecia, il Portogallo, la Spagna. Quindi, qualcosa da fare c'è. Io confesso apertamente che in certe misurazioni, in certi indicatori credo fino a un certo punto, perché nonostante tutto in Italia si vive sempre bene, il PIL è un indicatore, ma non dice tutto. Però gli indicatori hanno il loro valore e vanno considerati: sappiamo tutti che l'Italia deve cambiare per poter competere a livello globale e, mi permetto di aggiungere, nel contesto europeo dal quale non possiamo prescindere. Farei un primo round per ciascuno, con una domanda specifica che riguarda la sua responsabilità, chiedendo poi al Signor Ministro di dare una valutazione; poi farei un secondo round, così facciamo più interventi interessanti.

Allora, Giovanni Castellucci, le infrastrutture di un Paese sono di importanza strategica, noi sappiamo che abbiamo grandi lacune nel nostro sistema. Io spero - è una mia opinione personale - che l'Europa accetterà la *golden rule* in modo che possiamo fare investimenti sulle infrastrutture senza inficiare il problema del 3%, ma è un problema che in questo momento non sta al centro. Però le infrastrutture hanno un problema, spesso sono scollegate fra loro: c'è il sistema aeroportuale, il sistema del porto, il sistema delle autostrade, il sistema delle ferrovie. Ma la competitività di un Paese sta anche nel fatto che tutti questi sistemi sono correlati fra loro e non hanno percorsi autoreferenziali. Adesso c'è una novità interessante, che Autostrade per l'Italia ha fatto un accordo con Aeroporti di Roma: è una strada che si percorrerà o rimane un esempio, un *unicum* nella storia di questo Paese?

GIOVANNI CASTELLUCCI:

Sono il primo, quindi cercherò di dare una risposta, orientando un po' il tema dell'internazionalizzazione, nel quale poi rientra anche il progetto che stiamo portando avanti con la Società Gemina, che è la holding di controllo di Aeroporti di Roma, per creare un grande gruppo infrastrutturale privato. Qual è la nostra strategia di operatore che, nel 2008, era essenzialmente un operatore nazionale, responsabile della gestione di

circa il 60% della rete? La nostra strategia è quella di aumentare l'esposizione della nostra azienda, la crescita globale, perché senza crescita purtroppo è difficile sostenere i piani di investimento, è difficile sostenere il *cash flow*, e purtroppo, è una parola brutta da dire, è anche difficile sostenere un *rating* sui mercati finanziari internazionali, indispensabile per recuperare risorse da investire in interventi come quelli infrastrutturali che sono ad altissima intensità di capitali. Quindi, nel 2008 abbiamo iniziato questo percorso di aumento dell'esposizione verso i mercati internazionali: da allora, con un po' di coraggio e di fortuna, siamo riusciti a creare una rete di circa 2000 km fuori dall'Italia, in Paesi a fortissima crescita come il Brasile, l'India, la Polonia, il Cile. E devo dire, per inciso, che è grazie alla presenza in questi Paesi a forte crescita che noi possiamo mantenere il piano di investimenti che avevamo avviato in Italia, che forse non saremmo riusciti a mantenere se non avessimo avuto questi flussi di cassa che iniziano a rientrare dai Paesi nei quali abbiamo investito e che stanno andando molto bene. Le risorse: lo sviluppo internazionale è diventato una leva fondamentale per poter investire in Italia, quindi non è una fuga ma, anzi, il margine di sicurezza che abbiamo per poter continuare ad investire in un Paese che ha visto un calo del traffico, negli ultimi anni, abbastanza sostanzioso, in linea, d'altra parte, con quello che è stato l'andamento dell'economia complessiva. Fortunatamente, la situazione si sta assestando e questo è un elemento di grande positività. Il progetto di integrazione di Autostrade con Aeroporti di Roma è esattamente in questa logica, la logica di aumento all'esposizione della crescita globale. In fondo, Aeroporti di Roma è la porta d'Italia per un turismo globale che continua a crescere a doppia cifra. Il numero di ricchi nel mondo, disponibili e vogliosi di venire a visitare questo bellissimo Paese, aumenta ogni anno tra il 7 e il 10%, e questo lo sa benissimo l'Amministratore Delegato di Alitalia che sta investendo su queste rotte, il dottor Del Torchio, che sta qui in prima fila. Quindi, è un progetto che ha due finalità: aumentare l'esposizione alla crescita globale e fare sinergia sugli aspetti operativi e finanziari, perché le infrastrutture richiedono grandi investimenti ma purtroppo, ad oggi, questi investimenti non possono essere fatti dallo Stato per problemi di bilancio, il 3% di cui si parlava prima, un problema non ancora assolutamente risolto. Noi fortunatamente siamo l'alternativa dell'investimento con finanziamento privato, per creare infrastrutture che siano tra loro collegate. Il problema del collegamento è fondamentale, non tanto e non solo tra varie modalità di trasporto, ovvero tra ferrovie-aeroporti, aeroporti-autostrade, ma molto spesso anche all'interno della stessa modalità. Se uno guarda il centro Italia e vuole andare tra Tirreno e Adriatico, vede tanti spezzoni di superstrade più che autostrade tra loro non collegate, tutte in direzioni diverse, senza un progetto complessivo integrato. Il tema del coordinamento, della definizione delle priorità, è fondamentale perché le infrastrutture sono costosissime e, se non sono utili, diventano solo un debito per le generazioni future. Quindi, la pianificazione, la concentrazione delle poche risorse che ci sono su quelle poche infrastrutture che veramente servono, diventa vitale. E questo è un tema sul quale riflettere, anche alla luce di quelli che sono stati gli effetti positivi ma anche negativi del famoso Titolo V, ovvero un eccessivo decentramento decisionale che ha fatto sì che molte infrastrutture siano state viste in una logica troppo localizzata e non sufficiente a dare poi una competitività a livello di sistema. Questa vale anche per gli aeroporti. Noi siamo azionisti di Alitalia - sicuramente ne parlerà il dottor Del Torchio -, anche da un punto di vista di frammentazione dell'offerta aeroportuale in Italia si sarebbe dovuto fare meglio. Poi, io penso che le infrastrutture siano quella cosa che è indispensabile laddove mancano, non penso che siano la leva per riattivare la crescita se non c'è una competitività di base del sistema industriale: ma questo sarà oggetto del prossimo giro di domande.

BERNHARD SCHOLZ:

Grazie mille. Roberto De Santis, la Conai è una realtà molto interessante perché mette insieme pubblico e privato, con il grande accordo con ANCI che avete fatto: quindi, è anche un modello di sviluppo, in generale. Però, nello specifico, mi ha molto sorpreso che voi, attraverso il riciclaggio di acciaio, alluminio, carta, legno, plastica, abbiate portato un valore aggiunto all'Italia, in dieci anni, di 9,3 miliardi al saldo del costo di 3,3 miliardi: mi sembra una cosa importante, perché tutti gli indicatori mondiali dicono che la sostenibilità ecologica di un Paese è un fattore di competitività fondamentale dal quale non possiamo più prescindere. Un Paese che non riesce a gestire la sostenibilità ambientale esce sempre di più da una competitività internazionale. A lei la parola.

ROBERTO DE SANTIS:

Grazie. Passerò questi primi 5 o 6 minuti di intervento a rappresentare come funziona il sistema, per arrivare poi al discorso che ha fatto lei, come questo sistema in prospettiva si possa ricondurre in un quadro di competitività internazionale. L'attività di riciclo, cioè la possibilità di ottenere nuove materie prime o nuovi prodotti, è un'attività tradizionale, in Italia, soprattutto parecchio fiorente - si pensi sostanzialmente al caso classico dell'acciaio -, che è stata prevalentemente basata nei decenni passati sul riciclo di rifiuti prevalentemente di origine industriale e commerciale. Da 15 anni, da quando cioè una direttiva europea ha imposto la raccolta differenziata urbana dell'imballaggio, ed è nato CONAI, la disponibilità di queste materie prime seconde è di molto aumentata, non soltanto quantitativamente, perché sono arrivati grandi flussi di imballaggi di sei materiali dalla raccolta differenziata urbana: questa raccolta ha messo a disposizione non soltanto materiali tradizionali, tipo l'acciaio, ma anche nuovi materiali da avviare al riciclo per il tramite di materie prime seconde, si pensi al caso più importante di tutti, il riciclo della plastica o del legno. Questa attività è andata progressivamente crescendo nel corso di questi ultimi 15 anni ed oggi l'Italia è addirittura, nel caso della carta, ad esempio, esportatrice netta di materie prime seconde di macero di carta. Il sistema CONAI, la raccolta differenziata, sostanzialmente è nato da un preciso vincolo ambientale e cioè la riduzione dei quantitativi di imballaggio da inviare in discarica oppure la riduzione delle emissioni di anidride carbonica, rispetto al caso in cui gli stessi prodotti si ottengono da materie prime vergini: questo discorso nato come un vincolo ambientale è ormai una filiera di cui adesso parlerò, una vera e propria filiera di attività industriale. In questa slide, in maniera estremamente semplificata, abbiamo visto come da vincolo benefico ambientale si possono derivare benefici classici di tipo economico ed industriale. Di che cosa stiamo parlando? Se mandate la seconda slide, ecco, questa è più o meno una rappresentazione economica di questa filiera: qui c'è il packaging cioè la produzione di imballaggi, la raccolta differenziata, alcune operazioni industriali a valle della raccolta differenziata. La principale è la selezione da avviare al riciclo per ottenere nuovi imballaggi o nuovi prodotti da queste stesse materie prime e seconde. La raccolta differenziata e selezione in Italia è di circa 1100 imprese, 1400 imprese se estese alla raccolta differenziata, alla selezione e al riciclo. Il fatturato aggregato di questa filiera in Italia vale 9,5 miliardi di euro, il fatturato di questa industria continua a crescere mentre la produzione industriale, come è noto, cala. L'80% dell'avvio del riciclo degli imballaggi che derivano dalla raccolta differenziata urbana è oggi gestito dal sistema CONAI in accordo con l'ANCI, con i Comuni Italiani che, come è noto, sono i titolari della raccolta differenziata. Velocemente, mettete la seconda slide, vi cito in termini sintetici l'affermazione della normativa riguardo al ruolo del CONAI: "Per il raggiungimento degli obiettivi globali di recupero e di riciclaggio, i produttori e gli utilizzatori, cioè le aziende che producono e utilizzano imballaggi, partecipano in forma paritaria al Consorzio nazionale imballaggi che ha personalità giuridica di diritto privato" (diciamo che il privato, il nostro principale azionista, se vogliamo esprimerci con il

linguaggio delle società per azioni, è Confindustria). CONAI indirizza e garantisce l'attività di sei Consorzi di filiera, si tratta di riciclare sei materiali che qui sono indicati: l'acciaio, l'alluminio, la carta, il legno, la plastica ed il vetro. Sinteticamente, i risultati nel corso di questo quindicennio sono stati eccellenti. Diciamo che il tasso di recupero 75,3% ci dice che oggi in Italia solo un imballaggio su quattro finisce in discarica, tre imballaggi su quattro vengono recuperati. Come funziona il sistema? Sulla base di due slogan, principi che sono noti a livello internazionale: "chi inquina paga", per cui CONAI determina e riscuote a carico delle imprese che producono e utilizzano imballaggi il cosiddetto contributo ambientale. E' il modo con il quale il sistema si finanzia. Come spende questi denari? Il secondo slogan dice: "la responsabilità condivisa". La legge dice che CONAI impiega queste risorse prioritariamente per ritirare dalla raccolta differenziata urbana dai gestori, dai Comuni, i rifiuti di imballaggio, per corrispondere a questi Comuni, la definizione testuale della legge è "i maggiori oneri della raccolta differenziata". In altre parole, non ci piace parlare di costi ma teoricamente i maggiori costi dei gestori della raccolta differenziata rispetto ai costi che i Comuni avrebbero in assenza della raccolta differenziata. Abbiamo erogato, nel corso del 2012, ai Comuni italiani circa 320 milioni di euro, il risultato netto. Poi passerò, nel prossimo giro, a spiegare come questo sistema si inquadri nella competizione internazionale. In questa slide, come vedete, la linea azzurra dimostra la crescita del sistema del riciclo degli imballaggi industriali e commerciali, quella che noi dicevamo essere un'attività classica consolidata che, come vedete, flette nell'ultimo periodo di tempo legato ad un discorso di calo dell'attività economica, causa crisi, mentre è sempre in crescita la linea rossa che è sostanzialmente la disponibilità di materie prime secondo di riciclo da raccolta differenziata urbana, che è cresciuta dell'1% anche nel 2012 nonostante - guardate l'ultima slide - un fortissimo calo della produzione dei rifiuti urbani. A fronte di un calo del quantitativo dei rifiuti urbani collegato alla crisi economica, è cresciuto ancora il riciclo da raccolta differenziata urbana. Guardate che da raccolta differenziata urbana, come vedete, c'è stata una crescita negli ultimi 12 anni, dell'8% su base annua, a fronte di una crescita media del PIL della produzione dei rifiuti molto più modesta. E' indicato anche il fatto che nel 2011 e nel 2012 c'è stato un calo, come vedete, del 3,4% e del 4,5% della raccolta urbana. Un'ultima slide, prima di cedere la parola: volevo dire che questa attività è un'attività classica dei Paesi avanzati. In questo studio, noi abbiamo fatto vedere qual è la situazione su due diagrammi, nel caso del riciclo della carta e del vetro, tra Paesi europei: Giappone, Stati Uniti e i Paesi delle nuove economie crescenti. E come vedete in ordinate, c'è il PIL pro-capite in un'ascisse il tasso di riciclo: l'Italia fa parte di questo gruppo in alto nella curva che dimostra chiaramente come lo sviluppo economico del Paese e l'attività di riciclo siano strettamente correlati. Parlerò dopo del discorso della competizione internazionale. Grazie.

BERNHARD SCHOLZ:

Allora, c'è un dato che io non riesco a capire: 15% è il minus sulla capacità produttiva nel sistema manifatturiero italiano negli ultimi anni, al contempo l'export è cresciuto. Questo è dovuto al fatto che, per esempio, un'azienda come Alenia Aermacchi ha avuto una buona crescita, si può dire, in collaborazione con grandi aziende internazionali come Boeing, Bombardier, Airbus, Sukhoi della Russia: quindi, si sta concentrando? E voi rimanete protagonisti ai quali tutti gli altri si devono agganciare perché il sistema stia in piedi?

GIUSEPPE GIORDO:

Prima di tutto, il tipo di attività che facciamo noi, essere competitivi da un punto di vista internazionale, è assolutamente una condizione di esistenza. Due numeri: noi fatturiamo circa 3 miliardi l'anno e il 90% di questo fatturato è all'estero, frutto di grandi collaborazioni internazionali o frutto di commesse internazionali che riusciamo a vincere. Come si fa ad

essere competitivi? Questa è la domanda forse più difficile, anche considerando che siamo italiani, che siamo piccoli rispetto agli altri e che abbiamo sicuramente delle forme di sostegno diverse, rispetto agli altri, che sono sicuramente più dotati di noi. Come si fa? E' chiaro che la competitività, secondo me, in Italia non può essere mai legata al costo. Non saremmo mai competitivi a livello di costo con i Paesi emergenti come può essere l'India, come può essere la Cina, come può essere la Corea del Sud, come possono essere tanti altri Paesi. Possiamo essere competitivi solo se ci sforziamo di avere qualcosa di innovativo, se riusciamo a far caratterizzare i nostri prodotti, soprattutto se siamo affidabili, perché l'affidabilità è la regola numero uno. L'affidabilità significa non soltanto fare le cose bene la prima volta ma soprattutto farle bene continuamente, essere pronti a rispondere alle esigenze dei vari clienti. Questa è la regola. E' molto difficile dare, in termini brevi, una definizione di competitività internazionale, però se qualcuno mi chiedesse, direi che è un combinato disposto tra prezzo, qualità, rispetto dei tempi ma soprattutto tecnologia. E' chiaro che aziende come le nostre - il gruppo Finmeccanica investe più di 1 miliardo e 200mila euro l'anno in ricerca e sviluppo, noi come Alenia investiamo più di 300 milioni di euro l'anno per ricerca e sviluppo - devono continuare ad essere, da un punto di vista tecnologico, al massimo livello, per restare competitivi. Poi, come si fa a lavorare con i grandissimi costruttori aeronautici mondiali, come Boeing o Airbus, ma preferiamo Boeing rispetto ad Airbus, anche se siamo fortemente europei? Ci si riesce soltanto continuando a fare le cose bene, in maniera migliore rispetto agli altri. Gli scenari internazionali, tra l'altro, si stanno sempre più evolvendo. Mentre l'aeronautica commerciale cresce del 6% l'anno, dove sostanzialmente devono essere sostituite moltissime flotte di aerei che, come ben sapete, sono abbastanza vecchie, tutta l'aeronautica di difesa ovviamente si contrae, perché i budget per la difesa stanno sempre più diminuendo: ma succede che ci sono delle aree del mondo particolarmente interessanti per tutti. Potrei fare il caso del Middle East. Un tempo, il Middle East erano Regioni in cui venivano soltanto comprati dei prodotti, dei servizi: adesso, in qualsiasi Paese del Middle East si vuole creare una capacità industriale propria. Quindi, anche il discorso della competitività rientra in una sana politica di alleanze, tale per cui non si possa consentire però di creare tantissimi competitori in aree tecnologiche che ognuno di noi ha in maniera particolare. Quindi, ancora una volta, credo che una stabilità, una qualità, sicuramente un livello tecnologico adeguato, siano le chiavi per rimanere in campo internazionale. Fatemi dire una cosa, perché forse non è noto, noi abbiamo il 90% del fatturato all'estero ma abbiamo il 100% della forza lavoro in Italia, continuiamo ad impiegare 13.000 persone in Italia, continuiamo a dare occupazione a 13.000 persone più circa 26.000 dell'indotto. Credo che, anche per il titolo di questa riunione, sia un dato fortemente significativo. Credo che il ruolo di una grande impresa non sia soltanto raggiungere un risultato di *free operating cash flow* alla fine dell'anno, sia anche quello in qualche modo di assicurare una responsabilità sociale, cioè di curare gli interessi di tutti gli stakeholders. E credo che uno degli stakeholders più importanti in un'impresa sia proprio chi lavora dentro le imprese e le famiglie di chi lavora dentro le imprese. Credo sia significativo perché il caso di Alenia, come del resto il caso di Finmeccanica, è significativo per il fatto che prima di tutto noi esportiamo, sì, ma esportiamo dall'Italia facendo le cose in Italia. Un fatto che in questo momento credo sia molto importante nello scenario economico industriale italiano. Penso di avere risposto, spero.

BERNHARD SCHOLZ:

A Giuseppe Recchi vorrei fare una domanda che riguarda non la sua funzione come Presidente dell'Eni ma la sua funzione come Presidente del comitato investitori esteri di Confindustria. Faccio solo due osservazioni. La prima: noi leggiamo quasi tutti i giorni un certo lamento di qualcuno che l'Italia respinge gli investitori, recentemente era il titolo di

una grande indagine di una società di consulenza. Ma appena vengono gli investitori, come è successo due volte, in modo spettacolare, quest'anno, si dice che l'estero fa shopping in Italia. Allora, non si capisce che cosa si vuole. Si vuole che gli investitori vengano, mettano i loro soldi per far crescere aziende in Italia, oppure si vuole e si intende parlarne ma non realizzare questa strada? Seconda questione: quali sono gli enti che vedono gli investitori esteri in Italia e che bisognerebbe rimuovere?

GIUSEPPE RECCHI:

Questo è il tema del momento nel nostro Paese, me ne occupo come Confindustria ma il tema è molto legato ad Eni perché Eni è la più grande multinazionale italiana, fa il 90% del suo margine all'estero e impiega 80.000 persone, la grande maggioranza delle quali sono italiane. Cosa vediamo noi dall'Eni come multinazionale? Vediamo che ormai la competizione per attirare le imprese e gli investimenti che queste imprese fanno nel mondo è una competizione in cui i Paesi giocano scientificamente. Cioè, c'è una nuova fase della globalizzazione. All'inizio le imprese hanno cominciato ad andare all'estero a espandere i loro mercati di vendita, poi sono andate all'estero per collocarsi come produzione in Paesi fuori dai loro ambiti nazionali, per ottenere il vantaggio della produzione locale; oggi le imprese scelgono dove investire in funzione non più di semplici fattori di costo ma per fattori di opportunità, di facilità, per mettere in gioco la propria *value chain*, la propria catena di valore. In altre parole, oggi un ingegnere cinese che parla inglese costa più di un ingegnere italiano che parla inglese. Per cui, la delocalizzazione in Cina, per fare un esempio facile, non è più il fattore discriminante. Fattore discriminante diventa quanto è facile fare impresa. Per cui i nostri competitori, come Paese, non sono più la Cina, l'Europa dell'Est, i Paesi emergenti ma i Paesi sviluppati che sono in grado di mettere sul piatto tutta una serie di vantaggi di logistica, di facilità, di gestione, di rapporto con l'amministrazione, fattori che rendono quel Paese un posto facile in cui locarsi. Oltre poi ai fattori intrinseci del Paese: l'Italia ha tutti quei fattori che il mondo combatte per avere, perché ha una posizione geografica ottimale, ha una cultura industriale che ci vogliono 70 anni a costruire, ha una qualità delle persone, degli imprenditori, dei lavoratori che producono qualità di prodotto che altrove è difficile da trovare. Ha tutto un sistema: criticiamo spesso le infrastrutture, ma paragoniamoci a Paesi in via di sviluppo che crescono a tassi di 6, 7% all'anno, sono molto indietro a noi per tutto quello che è il sistema italiano. Quello che non ha l'Italia e che fa sì che l'Italia sia 77esima al mondo per facilità di fare impresa, 45esima per attrattività, 72esima per trasparenza - e dico un dato su cui siamo tutti d'accordo, che un po' grida vendetta -, quinta al mondo per il turismo, dovremmo essere i primi, a distanza abissale dai secondi. Ecco, tutto quello che ci rende un Paese che è l'ultimo o tra gli ultimi in classifica, riguarda l'organizzazione, riguarda il nostro modello di gestione Paese che, in altre parole, si traduce in "incertezza Paese". L'incertezza diventa quindi una classificazione di "non-investibilità". Per rispondere alla domanda: li vogliamo attrarre questi capitali, o no? Un Paese che ha grandi materie prime - e sono i Paesi che competono oggi nel mondo, pensiamo alla Russia, a tutti i Paesi ricchi di materie prime - non si pone il problema dell'attrazione perché vende materie prime. Paesi che hanno grandi numeri di persone si giocano la competizione mondiale sulla grossa offerta di capitale umano. Paesi come il nostro, che non hanno né l'uno né l'altro, si possono giocare la competizione globale solo ed esclusivamente trasformando materie prime attraverso il capitale umano in prodotti. Infatti, siamo campioni in questo. Trasformiamo le lamiere in motociclette, in macchine, in materie dell'agricoltura, in prodotti alimentari, insomma in brand che il mondo ci invidia. Allora, sicuramente, non avendo quelle risorse interne, dobbiamo approfittare di questi capitali: pensate che ci sono 1.400 mld di dollari che ogni anno viaggiano nel mondo in cerca di un luogo in cui posarsi e scelgono, non più tra l'Italia e la Romania, ma tra l'Italia e la Francia, tra Italia e la

Carinzia, che viene in Italia a fare pubblicità ai nostri imprenditori, dicendo: "Locatevi da noi, venite da noi". Il problema nostro è che oggi l'imprenditore, le piccole, medie e grandi imprese rimangono in Italia nonostante queste difficoltà perché sono legati alla loro catena della produzione, sono legati alle loro persone, ai vantaggi della filiera italiana. Fino al punto in cui lo sforzo diventa troppo distante dal beneficio e rischiamo che facciano il salto al di là del confine. Molti lo stanno già facendo, la paura è che, una volta che hanno imparato ad andare di là, ci rimangano, perché non è che tornano più, per cui noi rischiamo una de-industrializzazione del nostro Paese. Allora rispondo alla domanda dicendo che noi dobbiamo fare di tutto per attirare i capitali, attirare anche chi viene a comprare le nostre aziende, perché è meglio un azionista forte che ha un piano di sviluppo, un piano di crescita che inserisce l'azienda comprata nella sua rete di espansione internazionale, piuttosto che un azionista debole che non ce la fa, che non ha il sistema, non ha le spalle per crescere e condanna la sua azienda ad un destino di decrescita. Ed è secondo me il tema che poi è stato molto cavalcato dal governo Letta: adesso c'è tutto un piano che si chiama "destinazione Italia", un tavolo di lavoro aperto con gli investitori esteri e le altre parti sociali e i vari Ministeri, nel quale si vuole esaminare capitolo per capitolo, ministero per ministero, quali sono quegli interventi a costo zero, senza grandi riforme costituzionali, che permettono di offrire certezza, di offrire una controparte nel Paese che è capace di relazionarsi con un cliente che ha la peculiarità di poter scegliere. E siccome può scegliere se venire qua o andare da un'altra parte, bisogna che gli diamo attenzione, che facciamo di tutto perché scelga noi.

BERNHARD SCHOLZ:

Grazie, molto chiaro. Flavio Valeri, se c'è un'istituzione molto criticata in questo periodo è l'istituzione bancaria. La domanda è molto semplice: esiste un *credit crunch*, esiste la possibilità di avere un credito o è vero che le banche hanno dato nel passato tanto credito non veramente meritato?

FLAVIO VALERI:

Grazie per la domanda. So che lavorare in banca oggi non è esattamente considerato uno dei migliori mestieri che si possa fare, però cercherò di rispondere alle domande. Innanzitutto, due parole sulla Deutsche Bank in Italia. E' un grande investitore estero, come diceva il presidente Recchi, con più di 40 mld di asset, probabilmente è un istituto che si posiziona subito a ridosso dei due campioni nazionali, con grandi partnership strategiche con le Poste e con tutto il sistema confindustriale e regionale. Quindi, diciamo che è un operatore che ha già fatto il salto da multinazionale a locale, in tutte le varie sfaccettature della sua presenza. Alla domanda sul credito, Bernard, io risponderei così. Le banche hanno bisogno di fare credito perché se non fanno credito non fanno ricavi e se non fanno ricavi non riescono a fare i loro bilanci. Quindi, la voglia è assolutamente di fare credito. Sicuramente, negli ultimi dieci anni, il credito è stato dato, perché il credito negli ultimi dieci anni è raddoppiato mentre invece si ricordava prima che la produzione industriale è decresciuta del 15%. Allora, uno deve capire dove è andato questo credito. Probabilmente, in attività che non sono andate a buon fine. Probabilmente è andato in tutta una serie di progetti che non si sono poi mai realizzati ma sicuramente c'è stato un *decoupling* tra quello che le banche hanno offerto e quello che il sistema industriale e dei servizi ha poi utilizzato. La colpa probabilmente è metà e metà, e su questo va sicuramente fatta una riflessione. La seconda riflessione importantissima è che è vero che negli ultimi due anni il credito si è contratto, però sono cresciute anche moltissimo le sofferenze. Anzi, le sofferenze bancarie sono cresciute molto più della contrazione del debito. Per le persone che non sono pratiche, sofferenze bancarie sono crediti che le banche erogano e che non tornano indietro. E' gente che non paga. E' un po' come se voi

aveste dei clienti che non vi pagano. Questo dato del “non paga” è a circa 10% in Italia. Quindi, bisogna fare un po' attenzione perché questi imprenditori, aziende, piccoli imprenditori, grandi imprenditori che non pagano, poi fanno anche del male agli istituti o alle aziende che invece sarebbero più meritorie. E' veramente interessante vedere che questa crescita delle sofferenze bancarie, che poi purtroppo hanno bisogno di accantonamenti, di capitale, fa sì che si incastrino tutta la filiera dell'erogazione del credito. Terza cosa, forse importante, è il costo del credito: una delle grosse considerazioni che viene fatta è perché, a parità di merito di credito, a parità di settore, a parità di bravura dell'azienda, un credito in Italia costa 200, 250 *basis point* in più dell'equivalente in Germania. Non dovrebbe essere così in un mondo normale di assoluta fluidificazione dei mercati, di assoluta *banking union*, di assoluta trasparenza, dovrebbe essere lo stesso prezzo a parità di metodi di credito, ma non è così. Questo perché ancora l'unione bancaria non è implementata. Lo sarà a breve ma al momento il finanziamento che viene fatto dalle banche, che poi viene erogato alle aziende, soffre dello *spread* che c'è tra i vari Paesi. Quindi, il problema dello *spread* italo-tedesco o italo-inglese o italo-americano non è soltanto - è un punto importantissimo - un problema per le casse dello Stato, non è solo un problema di deficit ma è anche un problema che si trasferisce fino alla piccola impresa di Vigevano che, a parità di competitività dal punto di vista del prodotto, si trova 200 *basis point* in più di costo del finanziamento. Sommato a tutte le questioni strutturali che ricordava il presidente Recchi, è sicuramente un problema.

BERNHARD SCHOLZ:

Bene, grazie. Allora, signor Ministro, esistono due filosofie diverse rispetto al ruolo che deve giocare la politica rispetto allo sviluppo. C'è, estremizzando un attimo, la filosofia che dice: “Un grande Paese come l'Italia ha bisogno di una politica industriale che stabilisce investimenti e priorità, che va su certi settori e non su altri, quindi prende certe decisioni importanti, sostenendo anche un certo flusso di investimenti”. E poi c'è l'altra filosofia che dice: “No, allo Stato non compete la politica, non compete questo ruolo, l'unica cosa che deve fare è creare le condizioni perché i *player* esistenti sul mercato possano giocarsela al meglio, singolarmente”. Lei, quali delle due filosofie sposa?

FLAVIO ZANONATO:

Servono tutte e due ma adesso arrivo a questo argomento. Vorrei prima di tutto ringraziare il Meeting di avermi invitato, è una tradizione per me venire. Con Ivo Rossi, che è qui davanti, il nuovo sindaco di Padova, abbiamo questo rapporto di amicizia straordinario con il vostro movimento, rappresentato - potrei citare tantissime persone ma cito soltanto lui - da Graziano Debellini. E' bellissimo vedere come argomenti così ostici e anche poco affascinanti, tengano invece un sacco di gente inchiodata ad ascoltare in modo attento, a ragionare su come sia possibile portare il nostro Paese fuori dalla crisi. Mi congratulo con voi. Tra l'altro, a me piace moltissimo partecipare ad incontri di questo tipo, non per le cose che dico ma soprattutto per le cose che poi mi porto a casa, che ascolto. Raramente mi è capitato di tornare a casa senza qualche intuizione, qualche idea, qualche spunto. E anche questa volta ho già sentito molte cose davvero interessanti. Direi che le condivido tutte. Allora, prima considerazione per arrivare alla risposta: cosa serve? Serve una pianificazione, una programmazione o serve liberare. Ci sono tre numeri che caratterizzano l'Europa e che danno l'idea di una difficoltà complessiva del continente dove noi riconosciamo i fondamentali valori di riferimento, nel modo in cui siamo organizzati, in cui viviamo. I numeri sono 7, 25 e 50. Li ha citati anche recentemente Letta in un ragionamento che ha fatto, ma credo sia stata la Merkel la prima a tirare fuori questi numeri. 7 è la percentuale di popolazione europea rispetto alla popolazione mondiale. 25 è il PIL prodotto in Europa, e 50 è quanto viene speso in quest'area del mondo dal 7%

dell'umanità in spese sociali. Questo è il dato. Ora, è evidente che questo dato contiene cose strepitose perché il 7% della popolazione produce il 25% della ricchezza mondiale ma è anche in grado di offrire alla propria popolazione servizi - scuola, pensioni, sanità, disagio sociale, handicap -, condizioni di vita che non si sono mai viste nella storia dell'umanità. Ma ci dicono anche quanto sia difficile reggere la competizione da parte di Paesi che stanno emergendo, dove anche una piccola crescita delle condizioni di vita è vissuta come un successo, luoghi dove si passa da non avere una casa ad una casa anche rudimentale, da non riuscire a mantenere la famiglia a farlo con successo, da non avere un lavoro ad averlo. Noi, con più fatica, invece, dobbiamo sopportare una situazione in cui avvertiamo anche le difficoltà che spesso ci portano a dover ridimensionare alcune grandi conquiste sociali. Questa prima cosa, secondo me, ci dice un primo elemento che è insopprimibile. Non esiste la possibilità di risolvere i problemi della nostra comunità - parliamo della Comunità Europea, dell'Occidente - semplicemente in una logica redistributiva. Mi capita a volte di discuterne anche con amici del sindacato. E' necessario avere una politica di crescita. Senza una politica di crescita non è possibile difendere le condizioni di vita che abbiamo raggiunto e consentire ad altri popoli di raggiungere le nostre stesse condizioni di vita. Abbiamo la necessità di crescere ma è possibile? Sì, perché il PIL mondiale non sta calando, sta crescendo, e quindi ci sono sempre più parti del mondo che chiedono di avere produzioni che non sono ancora in grado di realizzare per conto proprio. Non è vero il contrario. Ci sono ancora margini di crescita per mantenere la qualità della vita nelle nostre popolazioni, parliamo di livello europeo, di alto livello. Naturalmente, questo chiede di mettere le nostre imprese in condizione di essere competitive ma anche una politica di programmazione che scelga tutta una serie di soluzioni. Facciamo un esempio. Prima abbiamo sentito parlare Castellucci. Non esiste una politica che si affida soltanto al mercato, se si vogliono realizzare grandi infrastrutture. Sono necessarie e sono un elemento di crescita. Per farle, bisogna che qualcuno raccolga risorse e poi le investa nella direzione che abbiamo prima sentito. Non è pensabile che noi riusciamo a superare un *gap* nel campo dell'energia, adesso che gli Stati Uniti d'America hanno questa nuova fonte, nemmeno immaginata fino a pochi anni fa: si sapeva che esisteva il gas di scisto ma pareva molto difficile estrarlo. Oggi si estrae, e i costi di questo gas sono all'incirca un terzo o un quarto dei costi del gas che noi adoperiamo. E' possibile immaginare che tutto questo si affidi solo al mercato? Nel superare un *gap* che ci metterà in difficoltà dal punto di vista dell'industria europea nei confronti di quella degli Stati Uniti, non servono scelte strategiche? E queste scelte devono essere affidate al livello di Stato di Comunità Europea? Mi pare evidente che serva anche questo. Quindi dobbiamo muoverci, ecco la risposta alla domanda, su due piani. Quali sono i fattori che ci mettono in difficoltà? Adesso parliamo un po' più dell'Italia e un po' meno degli altri Paesi europei, anche se i problemi li troviamo un po' in tutti i Paesi d'Europa. Non esiste soltanto l'Italia, esiste un continente che deve superare una grande prova. Sono la fiscalità, con le nostre imprese che sono in una difficoltà che a volte si estende anche ai beni strumentali e non dovrebbe essere così, visto che producono ricchezza. Sono il costo del lavoro, che non è pagato in modo particolarmente elevato ma ha un costo alto per il cuneo che via via negli anni si è allargato. Esiste questa differenza tra i soldi che arrivano in tasca ai lavoratori e i soldi che l'impresa deve pagare per utilizzare il suo lavoro, che costituisce un elemento di grande difficoltà. Sono la difficoltà enorme di accedere al credito e anche l'alto costo del denaro. Oggi abbiamo dei dati che in qualche modo ci rasserenano, perché lo spread sta calando però rimaniamo ancora poco competitivi. Il costo dell'energia elettrica, il tema della burocrazia e del ritardo nelle infrastrutture. Poi ci sarebbe anche da parlare di qualità della vita, dell'ambiente, di alcuni fondamentali valori, di come si vive culturalmente, psicologicamente, emotivamente la fase che stiamo attraversando: è un altro piano estremamente interessante. Allora, se vogliamo rendere competitiva la nostra industria,

dobbiamo ridurre questa grande diversità tra noi, tra le imprese europee più competitive delle nostre e, tra quelle così competitive che arrivano da altre parti del mondo. C'è un mondo che chiede di poter ottenere una serie di beni che noi siamo in grado di produrre e con i quali dobbiamo interfacciarci con la possibilità di risultati eccellenti. Sta anche qui, quella politica che punta a dare alle nostre aziende una maggiore capacità di competere all'estero. I temi sono infiniti ma adesso voglio dire una cosa che riguarda anche in parte aziende collegate alla Compagnia delle Opere. La Compagnia delle Opere ha una bellissima azienda che conosco abbastanza perché ci lavora il fratello di mia nuora, produce turbine. All'interno di Finmeccanica, noi abbiamo un'azienda che si chiama *Ansaldo Energia* che produce turbine. Sapete qual è il problema? Che per fare grandi investimenti bisogna far turbine in grado di girare a 60 hertz. Noi abbiamo tutto il mercato a 50 hertz. E sappiamo fare turbine eccellenti, non ci batte nessuno, ma quelle a 60 hertz bisogna imparare a farle, sono leggermente diverse, ruotano ad una velocità del 20% in più e hanno alettature molto diverse. Questi investimenti bisogna poterli fare per entrare nei mercati dove altrimenti non entriamo e dove possiamo dare un grande contributo. Allora, il problema è sempre quello, da una parte, liberare la creatività, la capacità tipica del mercato di inserirsi nelle diverse realtà; dall'altra, guidare questi processi perché non si va all'estero se qualcuno non ti appoggia, non c'è niente da fare. Bisogna avere alle spalle uno Stato, bisogna avere alle spalle chi è in grado di farlo, bisogna avere una scuola che ti prepara. Alla domanda che mi è stata fatta, rispondo quindi cercando di illustrare il punto di vista del ministero: abbiamo grandi opportunità, se da una parte liberiamo le nostre capacità produttive e dall'altra le inseriamo in percorsi di strategia industriale. Guardate che risultati importanti ce ne sono, in agricoltura, per esempio: quando parliamo di innovazione, immaginiamo sempre circuiti integrati, informatica, computer, robot. Ma nel campo dell'agricoltura abbiamo fatto cose strepitose, siamo diventati esportatori importanti: uno dei dati che caratterizza l'Italia è che esporta più di quanto importa. Vuol dire che il consumo interno è minore di quanto siamo in grado di produrre già oggi. Quello che ci mette in difficoltà, ovviamente, è il debito che pesa in modo notevolissimo nel nostro bilancio. Guidare lo sviluppo è diventato secondo me il grande *kharma* al quale dobbiamo riferirci, perché solo con uno sviluppo, in questo mondo così diseguale, possiamo mantenere le grandi conquiste e aiutare gli altri a raggiungerle.

BERNHARD SCHOLZ:

Grazie, Flavio. Visto che hai chiamato in causa la Compagnia delle Opere, sarebbe un bel tema la domanda: cosa non fanno le associazioni in questo Paese per sostenere le imprese? Ma su questo ci sarà un altro incontro nei prossimi giorni. Perché io ritengo - apro solo questa parentesi - che il ruolo delle associazioni in questo contesto sia fondamentale. La seconda domanda che vorrei fare a tutti è questa. Evidentemente abbiamo capito in questo primo giro, e ringrazio i partecipanti di essere stati così sintetici, che per essere competitivi occorre un'integrazione del sistema Paese con il sistema imprenditoriale. Le due cose devono andare di pari passo e tutti i problemi che ha il sistema Paese, signor Ministro, la ringrazio per la sincerità, sono quelli che ha elencato. Però vorrei chiedere ad ognuno dove sta la priorità: secondo me, fa parte di una capacità decisionale lo stabilire priorità, perché i problemi sono tantissimi e non possiamo affrontarli tutti insieme. Dove stanno le priorità nel vostro ambito decisionale, nelle vostre imprese, nelle vostre realtà imprenditoriali, dove sta la priorità innovativa che ritenete strategica per competere a livello globale e per dare una mano a questo Paese? Secondo, qual è la priorità che ne deducete, visto che abbiamo l'opportunità di avere qua il signor Ministro, dov'è l'urgenza per lo Stato, perché i problemi sono tanti, non ultimo quello della giustizia civile, con processi di 5, 6, 7 anni? Quali sono le priorità interne alle vostre realtà e le priorità che chiedete alla politica perché questo Paese possa diventare più competitivo?

Sono due domande molto aperte, o una domanda con due sfaccettature, che pongo a tutti, cominciando sempre da Castellucci.

GIOVANNI CASTELLUCCI:

Prima di rispondere a questa domanda, che è molto complicata, volevo dare alcuni riferimenti sul tema dell'attrazione dei capitali internazionali. Nei media, quando si parla di investimenti esteri, si pensa sempre a qualcuno che viene in Italia e compra qualcosa. Non c'è solo questa come modalità di attrarre gli investimenti internazionali. Autostrade, per esempio, sta finanziando il suo piano di investimenti in Italia: la terza corsia qui a Rimini piuttosto che la variante di Valico, quasi completata, con capitali internazionali. Tutte le nostre emissioni di *bond*, di titoli di debito, vengono sottoscritte da investitori internazionali, quindi noi investiamo in Italia, miglioriamo la rete infrastrutturale italiana con soldi esteri. Mediamente, viene dall'Italia circa il 10% dei finanziamenti che noi utilizziamo per migliorare la nostra rete, il 90% viene dall'estero. Per dare un ordine di grandezza, sono 10 mld di € i soldi che sono stati investiti da investitori internazionali per migliorare la rete infrastrutturale italiana: non è poco. Fortunatamente, abbiamo fino al 2038 per rimborsare questi investimenti che sono anche a tassi estremamente competitivi, quindi non ci stiamo impoverendo come sistema Paese ma, anzi, stiamo utilizzando quei trilioni di euro e di dollari che girano per il mondo in cerca di modalità di investimento efficiente. Sicuramente, c'è anche un'altra strada per attrarre investimenti, la stiamo perseguendo: l'unica cosa fondamentale per attrarre questi investimenti esteri è la stabilità delle regole, la certezza dei contratti. Questo è un elemento fondamentale sul quale l'Italia a volte, in passato, non è stata così teutonica nel suo comportamento e nelle sua linearità. Quali sono le priorità per essere competitivi a livello globale come azienda? Sicuramente la certezza delle regole, poter contare su contratti che valgono per tutta la durata scritta: un aiuto all'innovazione strategica e tecnologica penso richieda non tanto soldi o risorse - le grandi aziende hanno risorse per investire - quanto un quadro normativo certo per decidere di investire nelle tecnologie importanti. Noi l'abbiamo fatto nel settore delle tecnologie del pedaggio, il *telepass* l'abbiamo inventato noi, ma siamo anche leader mondiale nei sistemi di pedaggiamento più evoluti, quelli satellitari, per esempio, sui quali abbiamo vinto recentemente una gara in Francia, la prima gara vinta in Francia da un non francese: sapete che la Francia ha un sistema un pochino chiuso e per vincere, per affermare questa *leadership*, abbiamo utilizzato al meglio quello che l'Italia ha, la capacità di fare rete. Il finanziamento ci è arrivato da Deutsche Bank, grazie anche all'interessamento dell'ingegner Valeri, il Governo ci ha aiutato per far sì che non venissimo penalizzati in terra straniera. Purtroppo, in Italia spesso bisogna fare rete in maniera artigianale, basandoci sulle relazioni che si sono coltivate negli anni, sulla credibilità, sulle conoscenze e sulla genuina adesione da parte del Governo alle iniziative che le imprese fanno all'estero. Autostrade ci è riuscita, ha vinto questo grandissimo progetto da 3 mld di Euro su una tecnologia *leader* nel mondo, contro operatori come Siemens, come France Telecom, ecc.; ma una piccola azienda avrebbe avuto accesso a questa rete, a questo supporto, a queste capacità? Io ho la sensazione che a volte, per le piccole aziende, questo supporto sia molto più difficile da attivare. E questo è sicuramente un problema. Le priorità. L'abbiamo detto prima, l'Italia è solo quinta nel turismo nel mondo, vergognoso, lo diceva giustamente il presidente Recchi, ancora più vergognoso che fino agli anni '70 fossimo il numero 1: stiamo andando avanti col passo del gambero, a velocità sostenuta. Le infrastrutture per il turismo sono sicuramente una delle priorità fondamentali per questo Paese. Se pensiamo che Firenze ha un aeroporto con una pista di 1200 metri dove un aereo a jet atterra solo con certe condizioni di vento, e Firenze è una delle destinazioni globali; se pensiamo che Roma Fiumicino ha avuto finalmente, dopo 12 anni, un contratto che gli permetteva di avviare un piano di investimenti, con 10

anni di limbo e un *gap* infrastrutturale che è sotto gli occhi di tutti quelli che viaggiano su Roma, c'è da preoccuparsi, da un lato, dall'altro c'è da rallegrarsi del fatto che c'è tantissimo da fare, da recuperare, sapendo che il turismo internazionale avrà sempre meno voglia di passare ore in attesa della coincidenza negli aeroporti e avrà sempre più voglia, soprattutto perché viene sempre da più lontano, di farsi un tour Parigi-Roma-Londra, magari in quattro giorni. E allora le infrastrutture sono fondamentali: o si hanno le infrastrutture oppure si rimane fuori dal giro. L'altra cosa che servirebbe ad un operatore come noi, totalmente esposto in questo Paese che ha l'80% degli investimenti in Italia, sarebbe un Paese che cresce. Un Paese in cui l'industria continua a crescere, riprende a crescere, in cui non si perdono competenze con aziende che chiudono perché un'azienda chiusa non si riapre il giorno dopo, un'azienda chiusa è qualcosa che per ricrearsi ha bisogno di condizioni particolari, non sempre esistenti. Un Paese che cresce richiede competitività del fattore più importante, che non è tanto il capitale quanto il fattore lavoro. Il fattore lavoro, in termini di costo del lavoro e anche del giusto reddito che i lavoratori devono avere per creare poi quella massa di consumi, è la priorità che penso nel medio termine un Paese si debba dare. Sicuramente, nel breve le priorità sono anche altre ma essere competitivi in un Paese che non cresce, nel lungo termine diventa sempre più difficile. Ci stiamo riuscendo ma non penso che potremo riuscirci all'infinito. Però io sono fiducioso, anche i dati di traffico che noi diamo ai ministeri e alla Banca d'Italia per seguire giorno per giorno l'andamento di questa economia ci lasciano abbastanza fiduciosi. Ci sembra che la situazione sia ben migliore rispetto ad un anno fa. Grazie.

BERNHARD SCHOLZ:

Solo una domanda, per precisare: la riforma del Titolo V della Costituzione sulle competenze delle Regioni, ha risolto il problema, no?

GIOVANNI CASTELLUCCI:

Se la domanda è per me, devo dire che noi ci stiamo preoccupando di tutte le infrastrutture di collegamento tra la città di Roma, la rete ferroviaria nazionale e l'aeroporto di Fiumicino. Vi assicuro che è un processo quanto mai complesso, quanto mai articolato, anzi, devo dire disarticolato, per certi versi, per la sovrapposizione di competenze che è ancora molto forte.

BERNHARD SCHOLZ:

Ho capito, bene. Poi lei, Ministro, potrà intervenire su questo. De Santis.

ROBERTO DE SANTIS:

Sì, ho preparato quattro slide per rispondere sostanzialmente alla seconda domanda che lei ci pone, come inquadrare il funzionamento del nostro sistema in un'ottica di competitività. Come ci possono essere dei recuperi di competitività lungo una filiera che è una filiera di attività molto eterogenee e diversificate? In questa slide sostanzialmente vediamo come diversi anelli della filiera possano recuperare competitività. Quando parlo di competitività, non necessariamente mi riferisco solo a un discorso di competitività di costi unitari. Faccio presente che il primo anello della filiera è la fabbricazione degli imballaggi: in questo caso, la capacità di quello che noi chiamiamo eco-design, la capacità di innovare tecnologicamente il prodotto imballaggio per renderlo sempre più riciclabile, è evidentemente un fattore chiave di successo ma sostanzialmente ci sono altre possibilità lungo la filiera di recuperare competitività. Nella seconda freccia è indicato un fortissimo recupero di competitività, questo sì, di costo, nella fase della raccolta differenziata. Noi abbiamo evidenze analitiche che in Italia, per raccogliere un chilo di materie plastiche della raccolta differenziata, i costi possono variare tranquillamente. Tra diverse aree del Paese

da 1 a 10. Alcuni spendono dieci volte tanto. Quali sono i margini di recupero? Naturalmente non è soltanto una questione di efficienza del gestore della raccolta ma anche una caratteristica del particolare schema organizzativo e di funzionamento della raccolta. L'altro problema grosso è quello delle fasi impiantistiche a valle della raccolta, prevalentemente basate su operazioni di ulteriore selezione dei materiali che nascono soprattutto da un problema: la raccolta differenziata provvede alla produzione di questi materiali in maniera distribuita sull'intero territorio nazionale mentre, evidentemente, questi sono impianti concentrati. Questo recupero di competitività, quindi, dipende moltissimo da un'ottimale distribuzione logistica territoriale di questi impianti, dalla dimensioni di scala oltre che da un miglioramento delle tecnologie automatiche di selezione. Poi c'è l'efficienza del nostro sistema: da questo punto di vista, per rispondere sinteticamente in anticipo alla sua domanda, quale ritengo possa essere la priorità per un forte recupero di competitività, per essere leader in questo settore in Italia, dico che è la capacità di innovazione, innovazione di tipo organizzativo ma prevalentemente innovazione scientifica e tecnologica. E ricerca, ricerca, ricerca, ricerca. Perché la riciclabilità di un materiale è fondamentalmente legata alla capacità di innovare tecnologicamente i processi e i prodotti di produzione: questa è la parola chiave. Per quanto riguarda il nostro sistema, dico velocemente - non voglio lodarci - che possiamo verificare in questa slide il confronto con altri importanti Paesi europei: noi siamo competitivi come costi di *overheads*, amministrativi, di comunicazione e personale del nostro schema, quanto personale impieghiamo per tonnellata prodotta, ecc. Voglio fare osservare che nella colonna intermedia ci sono le percentuali di riciclo dei diversi Paesi europei: sembra ma non è, che noi stiamo nella media europea ma ben lontani, per esempio, dalle *performances* della Germania o del Belgio. Come vedete, abbiamo il 5,66%: in realtà, questo non dipende dall'efficacia del nostro sistema ma da un problema che credo sia a tutti noto. E' evidente che il funzionamento della filiera dipende innanzitutto dalla possibilità di organizzare un sistema efficiente di raccolta differenziata: ci sono due Italia, un'Italia del nord che ha i migliori standard europei, e un'Italia del centro-sud, soprattutto le grandi aree urbane come Roma, Napoli, Palermo, dove la raccolta differenziata è praticamente assente. Ove il centro-sud si organizzasse e raggiungesse gli stessi standard del nord, nel nostro Paese - fortunatamente ci sono segnali in questo senso -, la nostra *performance* si allineerebbe a quella della Germania. In conclusione, vorrei dire qual è lo scenario che si prefigura per questo sistema nel corso dei prossimi anni e come si inquadra questo discorso in uno scenario di competizione internazionale. Cosa ci aspetta nei prossimi anni? C'è una nuova direttiva europea che pone più stringenti vincoli al riciclo. Sostanzialmente, si dice che entro il 2020 il 50% dei rifiuti urbani debba essere avviato a riciclo: la direttiva non riguarderà solo gli imballaggi, si verificherà una forte crescita dei quantitativi di rifiuti da avviare a riciclo. C'è una seconda considerazione specifica dell'Italia: lo sviluppo della raccolta differenziata nelle aree del centro-sud del Paese creerà nuove forti disponibilità di rifiuti e quindi di nuove materie prime e seconde. E poi c'è il discorso che facevamo prima, Paesi che una volta si chiamavano del "terzo mondo", che stanno continuando a crescere nella produzione di materie prime e seconde: aumenterà di molto la disponibilità, l'offerta su base mondiale di materie prime e seconde, si entrerà in uno scenario fortemente competitivo in cui le diverse filiere e i diversi schemi dei Paesi europei, ma anche extraeuropei, entreranno in forte competizione. E allora, quale sarà lo scenario? O noi saremo in grado di innovare, di recuperare competitività e quindi sostanzialmente, attraverso le strade che abbiamo indicato, una marcata industrializzazione del settore, un incremento dell'efficienza e della capacità di innovare, oppure, stante la situazione, cioè il vincolo ambientale e la necessità comunque di riciclare, questa filiera diventerà una filiera economicamente assistita e l'entità dell'assistenza sarà misurata dal carico fiscale, cioè dal contributo ambientale a carico delle imprese o dal carico fiscale a carico dei

consumatori, leggi tassa sui rifiuti. Se potessi dire sostanzialmente quale strategia per il settore - credo nell'ultima *slide* di aver detto sostanzialmente quali sono i *target* nei primi anelli della filiera, quelli della raccolta e quelli della selezione - al terzo punto, ve lo dico sinteticamente, riteniamo che la parola chiave sia la capacità di produrre innovazione tecnologica. Voglio ricordare che il nostro Paese da è stato nel corso degli ultimi anni all'avanguardia. Le innovazioni nel processo della produzione di carta o di vetro realizzate in Italia sono state innovazioni italiane, la capacità di trasformare le materie plastiche non per ottenere soltanto materie plastiche ma manufatti è italiana. Vi dico un caso che è abbastanza noto, questa è una bottiglia in poliestere, così si chiama la plastica di questa roba, sapete che la materia prima poliestere è stata creata per produrre fibre non plastica. Sostanzialmente, la tecnologia di produzione di fibre sintetiche, di ovatte, di fiocco poliestere dalle bottiglie, si è sviluppata negli ultimi dieci anni prevalentemente in Italia. L'ultima osservazione, naturalmente, è a fronte di questa grandissima disponibilità di materia prima e seconda: occorre verificare la possibilità di un incremento dei consumi finali a valle. Ricordo che c'è una legge, in Italia, che dovrebbe incentivare sostanzialmente l'acquisto, da parte delle amministrazioni pubbliche, dei prodotti GPP, *green public procurement*, che è in larga parte disattesa. Aumentando di molto i consumi, troverebbe grande sbocco e grande sviluppo all'attività complessiva dell'intera filiera. Grazie.

BERNHARD SCHOLZ:

Grazie. So che è una domanda molto semplificante, ma è immaginabile che esista un giorno un sistema ecologico che non pesi più sul fisco, oltre il GPP?

ROBERTO DE SANTIS:

Al momento è difficile immaginarlo. Ci sono situazioni differenti per i diversi materiali, nel caso della carta siamo praticamente quasi alla invarianza, sostanzialmente il riciclo si potrebbe quasi sostenere autonomamente. Nel caso particolare di altri materiali, mi lasci dire un pochino più rognosi, c'è un primo problema: l'acciaio può essere riciclato infinite volte perché l'acciaio è l'atomo del ferro che, nella fase di riciclo, non subisce nessuna reazione atomica. Nel caso della plastica, sono reazioni molecolari, se uno ricicla dieci volte il poliestere di questa bottiglia non otterrebbe materiali adeguati. Grazie.

BERNHARD SCHOLZ:

Grazie, Giuseppe Giordo.

GIUSEPPE GIORDO:

Allora, la domanda che ha posto richiederebbe un intervento molto lungo ma credo che la sintesi sia sempre un dono che bisogna seguire. Direi che il Ministro ha sottolineato praticamente quasi tutti gli aspetti più critici per poter pensare che il nostro sia un Paese competitivo, sia all'interno, e questa è la cosa importante, sia verso l'esterno. Devo dire che ho avuto la fortuna-sfortuna di vivere molti anni all'estero, sia in Paesi europei che negli USA, quindi ho visto sistemi che lavorano in maniera totalmente diversa rispetto al sistema italiano. Qua abbiamo sempre una grandissima buona volontà, riusciamo a fare le cose perché ci parliamo, perché abbiamo dei rapporti, perché riusciamo ad instaurare uno spirito di collaborazione, ma non abbiamo un'organizzazione nel sistema. Il punto dolente italiano si chiama organizzazione. E' un punto che si vive nelle imprese, meno nelle grandi, tanto nelle piccole e medie. Uno dei grandi problemi della piccola e media impresa italiana è proprio la mancanza di organizzazione, di processi organizzativi, che rende ogni iniziativa difficile da gestire, soprattutto se a lungo termine. Credo che questo sia importante, come poi cercare di far passare il concetto di organizzazione ad ognuno di noi,

soprattutto ai giovani. Bisognerebbe insegnare di più nelle scuole i concetti organizzativi, bisognerebbe insegnare cose pratiche piuttosto che cose molto teoriche: ci sarebbero tante cose da dire e non voglio dirle. Ecco, sicuramente un'organizzazione che deve avere dei processi che coinvolgono gli enti centrali come gli enti regionali, come le istituzioni locali, come le imprese, le grandi, le medie, le piccole imprese, sia da un punto di vista industriale sia da un punto di vista di istituzioni finanziarie. Altri Paesi ce lo insegnano, anche vicini a noi. Francia, Inghilterra, addirittura la Spagna ha mostrato certe volte di essere più organizzata di noi in imprese ed iniziative industriali di grande, grande valore. Purtroppo, ripeto, noi siamo stati di grande volontà, di buona volontà, di grande spirito nel voler fare le cose, le facciamo, però poi non facciamo i processi a fronte dei quali abbiamo fatto le cose, quindi, la volta dopo dobbiamo ripetere le stesse cose perdendo tempo e purtroppo sprecando tante risorse. Credo che quando in Italia si parla di crescita, si parla di sviluppo, significa parlare di pianificazione, di processi. Essendo un metalmeccanico, non è il mio mestiere parlare di politica, però ogni volta che mi è stato chiesto quale sia un elemento importante del sistema Paese Italia, in termini politici, ho sempre detto la stabilità, ed è vero: qualunque Governo possiamo avere, l'importante è avere una stabilità che consenta prima di tutto a noi, in Italia, di pianificare degli investimenti, di portare avanti iniziative all'interno dell'Italia. Per i nostri interlocutori esteri è una forma di garanzia. Tanti Paesi al mondo non vogliono fare grandi affari internazionali con noi perché non diamo garanzie, non diamo stabilità, perché le cose possono cambiare da un giorno all'altro e quando le cose possono cambiare è un elemento di rischio. Chiunque faccia l'imprenditore sa bene che l'elemento di rischio è importantissimo, prima di intraprendere qualsiasi tipo di investimento, dunque capisce che, se noi come Italia diamo un'immagine in qualche modo di non stabilità e non diamo un'immagine di un sistema Paese organizzato in maniera organica e processuale, questo è un grande problema, all'interno ma soprattutto nei confronti dei partner internazionali. Questo purtroppo l'ho vissuto durante gli ultimi 25 anni della mia carriera professionale dove ho passato molto più tempo all'estero che in Italia. Purtroppo l'ho vissuto e lo vivo ancora come imprenditore italiano che continua a voler fare il 90% del fatturato all'estero, ma continua anche a voler tenere l'occupazione in Italia. Grazie.

BERNHARD SCHOLZ:

Giuseppe Recchi.

GIUSEPPE RECCHI:

Dunque, priorità per fare cosa? Io direi che sul tema dell'organizzazione siamo tutti d'accordo. Ma di cosa è figlia la mancanza di organizzazione? La domanda ha proprio un valore intrinsecamente politico: noi stiamo assistendo, nel mondo, ad una crisi del modello delle democrazie occidentali, così come sono, come riescono ad esprimersi oggi. La democrazia non è sicuramente costruita per gestire le crisi, funziona bene nelle fasi di crescita perché nella crisi tu - come una grande azienda, così un Paese - hai bisogno di due cose fondamentali. La prima è una strategia di lungo termine: hai bisogno di poter definire dove vuoi andare, che pianificazione vuoi fare, quali sono i tuoi obiettivi e che tempi ti dai per raggiungerli. Pensate ad una strategia industriale, alla strategia energetica di un Paese, pensate ad una strategia del turismo. I dati del turismo che abbiamo citato, quando vediamo che i chilometri di coste della Sicilia sono gli stessi delle Baleari ma le Baleari fanno 41 milioni all'anno di notti d'albergo, di turisti, contro i 3 milioni e mezzo della Sicilia, non avendo neanche le rovine storiche della Sicilia e il suo patrimonio artistico, fanno pensare che manca una strategia mentre non manca l'attrazione naturale. E ovviamente, per fare strategie a lungo termine tu devi avere una possibilità di traguardo a lungo termine. Nel migliore dei casi il mandato di una legislatura è cinque anni, per fare

un'infrastruttura energetica ce ne vanno 15, per cui, o riesci a costruire un sistema per cui la continuità di programma è garantita o sei un'azienda zoppa, non efficiente. Il secondo grande strumento di gestione di una crisi è, come per un'azienda, la velocità di esecuzione. Devo avere strategie a lungo termine ma devo eseguire velocemente tutte le decisioni che prendo, devo avere un modello decisionale rapido ed efficace. E qui noi caschiamo male, forse peggio che altri Paesi; perché in Italia abbiamo costruito un sistema, negli anni, di garanzie, di tutele, di controlli incrociati, di *check and balance*, come si dice in inglese, senza ricordarci poi di dare un'attribuzione di responsabilità, di gerarchia delle responsabilità. Per un'azienda è molto facile, perché il modello organizzativo di un'azienda è verticale, piramidale, per cui la decisione parte dal vertice e si esprime verso la base. Per una democrazia è più difficile, e non può che essere così, perché è un modello che ha bisogno del consenso, del dibattito. Ma secondo me dobbiamo distinguere tra la parte di rappresentatività, cioè il valore della democrazia nel suo senso rappresentativo, dove tutti devono avere diritto e voce nel rappresentarsi, nell'esprimersi, dalla parte invece della gestione esecutiva: una volta che tutti abbiamo espresso la nostra opinione e creato una sintesi di quello che vogliamo fare attraverso il voto di maggioranza, il programma non può essere soggetto a dibattito, non può essere soggetto a continua incertezza. Prendiamo una zona nel Veneto dove producono biciclette: il problema di un imprenditore che fa biciclette in Veneto non è tanto non riuscire a vendere una bici da grande *performance*, tremila euro, contro il cinese che la vende a trecento. Lui vende comunque tecnologia, empatia, vende qualcosa attorno al prodotto che fa sì che abbia un prezzo più alto. Il suo problema è gestire il permesso del capannone, il controllo continuo dell'ASL, l'incertezza di controparte con cui si trova a che fare, che è poi l'origine di tutti i mali. E perché c'è questa incertezza? Non è vero che quella che chiamiamo burocrazia è figlia di qualcuno che è un nostro concittadino che è peggiore di noi, che è peggiore di quello che gli va a chiedere il permesso, no! Il problema del cosiddetto burocrate inefficiente è che sarebbe un eroe se prendesse decisioni, perché nel migliore dei casi, qualunque decisione prenda, qualunque permesso dia, poi si trova sottoposto alla verifica del TAR che gli viene a dire che ha fatto qualcosa di sbagliato, piuttosto che della Corte dei Conti che lo sanziona, in una maniera ormai così confusa che il responsabile di questo ufficio non sa neanche lui cosa è giusto fare e cosa è sbagliato. Questo nel migliore dei casi, nel peggiore, approfitta di questa rendita di posizione, di questo potere di controparte, in modi via via peggiori, per costruire il suo potere o per generare corruzione: è qui che il sistema non funziona. Abbiamo qua il Ministro Zanonato, persona che si dà un gran da fare nel nostro Governo, però lui stesso ha poteri limitati di organizzazione del suo ministero, per contro è persona controllatissima. Allora, parliamo del nostro modello di *governance*, che in un'azienda si chiama lo statuto: gli statuti cambiano man mano che il mondo cambia, le aziende adeguano il loro modello organizzativo al tempo in cui vivono e ugualmente gli Stati. Lo statuto di uno Stato è la Costituzione e il suo modello di gestione e non vuol dire tradire la fiducia o la memoria dei Padri Costituenti cambiarlo, vuol dire solo adattare la nostra impresa Italia al mondo in cui vive, per renderla competitiva e capace di battere Paesi che hanno più strumenti di noi, magari hanno più risorse, più materie prime ma non hanno quell'enorme capacità e patrimonio di fare impresa che noi soli al mondo abbiamo.

BERNHARD SCHOLZ:

Per le banche il problema è più come sostenere l'innovazione, soprattutto l'internazionalizzazione.

FLAVIO VALERI:

Grazie. Allora, vorrei condividere con voi tre punti, uno per i piccoli imprenditori che sono qui al Meeting, un punto per il Ministro e un punto per i giovani che ho visto qui molto presenti. Sui piccoli imprenditori e sugli imprenditori: il 95% delle aziende in Italia ha meno di quindici persone e noi siamo sempre partiti dal discorso "piccolo è bello". In realtà, dobbiamo un attimo cominciare a rivedere questo paradigma, serenamente: "piccolo è bello" ma fino ad un certo punto perché, se si vuole andare all'estero e non si ha una dimensione minima di trenta, quaranta, cinquanta milioni di euro, non si sa come operare all'estero, non si sa come chiedere una lettera di credito, non si sa come fare un contratto estero. Quindi, serenamente cominciamo a pensare a un processo genuino di aggregazione delle piccole aziende. Punto uno. Per il Ministro: sistema di supporto delle aziende nel mondo. Il Governo Monti aveva cominciato quel bel programma di far lavorare insieme la nuova ICE con le nuove ambasciate, con tutto il sistema del supporto alle aziende: sicuramente è stato benvenuto. Ho visto che adesso, mi sembra la settimana scorsa, il Ministero degli Esteri ha deciso di chiudere alcune sedi rappresentative in Paesi forse meno performanti e abbiamo finalmente aperto a Chongqing, la più grossa metropoli cinese, un ufficio di rappresentanza. Però la velocità che ricordava il Presidente Recchi è importantissima: la BSF ha aperto a Chongqing cinque anni fa, la Deutsche Bank ha aperto a Chongqing quattro anni fa. Il Governo italiano non può aprire una rappresentanza quattro, cinque anni dopo un'impresa privata, non è giusto. Quindi, magari, una pensata su quali sono le megalopoli che nei prossimi dieci anni, e già lo sappiamo, saranno al centro dello sviluppo e su quelle dove cominciare a far confluire gli sforzi di supporto alle aziende - perché sappiamo tutti che poi sono i nostri quattro settori, le quattro "A", alimentare, automazione, arredamento, abbigliamento, quelli che ci porteranno avanti - è indispensabile. La terza è per i giovani di questo Meeting: ne ho visto tanti, una in particolare, una hostess che mi ha seguito in tutto questo processo di avvicinamento. Devo dire che sono rimasto molto colpito dal loro livello di preparazione: ecco, cercate questa eccellenza assoluta, senza ma e senza se. Siate i migliori in assoluto, andate al miglior liceo e prendete 100, andate alla migliore università e prendete 110. In quattro anni! Andate al miglior master e fatelo subito, non parlate solo inglese con un accento sbiasticato, parlate il venezuelano, parlate il cinese, parlate tre, quattro lingue, quando andate nelle aziende siate i migliori perché così farete un favore a voi perché raggiungerete l'eccellenza, avrete anche un ascensore sociale che al momento vi è precluso e, soprattutto, potrete richiedere quest'eccellenza assoluta ai vostri, diciamo, contraltari, allo Stato: e farete a tutti un grandissimo beneficio. Grazie.

BERNHARD SCHOLZ:

La parola al Signor Ministro.

FLAVIO ZANONATO:

Qual era la domanda? Iniziamo proprio bene!

BERNHARD SCHOLZ:

Lei adesso è libero di dire come e quale sarà il futuro del Paese.

FLAVIO ZANONATO:

Allora, provo a fare qualche considerazione su quello che secondo me dobbiamo fare nel prossimo periodo. Alle domande complicate esiste sempre una risposta semplice e comprensibile. Peccato, dice Locke, che è sbagliata. Quando ci poniamo problemi complessi, bisogna andare in cerca anche di soluzioni che siano all'altezza dei problemi complessi e quindi ci sono alcune cose che dobbiamo affrontare, anche sotto il profilo

culturale del Paese, e risolvere, che sono tutt'altro che facili. Per esempio, dovremmo smetterla di rappresentare il Paese in modo manicheo. Lo dico a casa di chi ha una certa consuetudine con sant'Agostino, che però ha fatto il salto dal manicheismo al cristianesimo. Non possiamo arrivare a mostrare di avere tutto il positivo quando ci conviene, o tutto il negativo, senza avere la sana abitudine di misurare. Per esempio, una delle cose che si è smesso di fare nel modo in cui si rappresenta il Paese, è dare un giudizio di numeri, cioè passare dalla dimensione qualitativa, che è il primo passo, ad una dimensione quantitativa. Quando è stata venduta e acquistata dai francesi Loro Piana, mi sono fatto una piccola idea di quanto anche noi compriamo all'estero e di quanto vendiamo, nel campo delle aziende. E ho scoperto che acquistiamo più aziende di quante gli altri da fuori vengano a comprare nel nostro Paese. Tra l'altro, uno dei massimi acquirenti di aziende è proprio Eni, che compra aziende a raffica in giro per il mondo. La Kpmg ha fatto uno studio per cui mi sono fatto un'idea quantitativa del fenomeno. Si può allora essere dell'avviso che non dobbiamo vendere mai niente, dell'avviso che si può svendere o vendere tutto, ma la cosa più giusta è provare a ragionare in modo equilibrato sul vendere e sull'acquistare in modo tale che complessivamente il nostro Paese sia all'interno di un mercato in cui anche le aziende si acquistano e si cedono, con un'attenzione per quello che riguarda il nostro interesse nazionale, evitare di vendere aziende dove interessa il mercato e non l'attività produttiva, perché se no ci comprano il mercato, dopodiché la produzione si trasferisce da un'altra parte, e cercare, quando si acquista, di acquistare prodotti e aziende di una certa qualità. Ma era solo un esempio, perché se noi ci rivolgiamo alla situazione attuale, quando guardiamo al nostro Paese e indichiamo tutte le magagne che ha, a volte diamo l'idea che se le risolvessimo tutte il nostro Paese sarebbe probabilmente qualcosa da piazzare su un altro pianeta, Giove, Saturno. Perché è impossibile che tutti i dati negativi che ci mettono in difficoltà producano poi un Paese che complessivamente è un Paese competitivo, un Paese in cui si esporta più di quanto si importa, un Paese che è un avanzo primario, cioè che, al netto degli interessi da pagare sul debito, ha un gettito fiscale in grado di pagare interamente la spesa pubblica. Non ci spiegheremo perché siamo, per esempio, la seconda realtà manifatturiera d'Europa, sopra la Francia e sopra la Gran Bretagna. Quindi, una prima decisiva questione è ritornare a fare il punto, quando parliamo dell'Italia, con attenzione, senza quegli atteggiamenti suggestivi, enfatici, privi di numeri che non ci consentono di comprendere la realtà e che ci rappresentano di volta in volta sotto il profilo che produce l'emozione ma non la necessaria, conseguente decisione. E' un cambio culturale che occorre, e questo è un primissimo problema. Un secondo enorme problema è che dobbiamo abituarci - cambio culturale anche questo - a vedere l'Italia come un Paese pieno di opportunità. Nel corso di questi mesi in cui ho fatto il Ministro, molto ho girato per le aziende e devo dire che ho visto cose straordinarie, di cui non si parla mai oppure se ne parla come una chicca che appare e poi scompare in qualche servizio televisivo, in qualche servizio giornalistico. L'Italia è densissima di opportunità e chi ha voglia di darsi da fare, di impegnarsi, ha una notevole opportunità di farlo. Abbiamo la possibilità di esportare moltissimi dei nostri prodotti: per questo, uno degli impegni fondamentali che avremo all'inizio di settembre sarà quello, primo, di spiegare alle aziende che sono in Italia che possono esportare e che devono orientarsi a farlo, secondo, di accompagnare le aziende italiane in giro per il mondo e mostrare come si fa; terzo, appoggiarle in modo sistematico con gli strumenti che ci sono, l'ICE, per esempio, ma ce ne sono anche altri, in modo tale che chi ha voglia di compiere questa esperienza lo possa effettivamente fare. Ecco che allora diventa concreto anche quell'appello ad impegnarsi, a darsi da fare, a buttare il cuore al di là dell'ostacolo quando è ora di studiare, di conquistare tutta una serie di capacità che consentono di affermarsi, perché deve esistere anche un'attività in questa direzione. Quali sono oggi i principali impegni che come Governo ci stiamo assumendo? Il

primo: vogliamo ridurre in modo significativo il costo dell'energia. Guardate, anche qui non ci sono misteri particolari da comprendere, è semplicissima, la cosa. L'energia in Italia costa più che all'estero perché paghiamo moltissimi incentivi sul rinnovabile. Non è un dato negativo, attenzione, non è di per sé un dato negativo, è la conquista di un risultato importante. Saper produrre energia rinnovabile vuol dire saper rispettare l'ambiente ma lo dobbiamo fare, come il disarmo, in modo bilanciato, se no, invece di produrre inquinando di meno, spostiamo la produzione dove si inquina di più, che è uno dei problemi che abbiamo avuto. Come è possibile, oggi, senza toccare gli interessi dei produttori di energia, mezzo milione di persone? E' possibile, probabilmente, spalmando un periodo più lungo in prelievo dalle bollette degli italiani, in modo tale che invece di prelevare dodici miliardi ne preleviamo nove allungando il periodo di prelievo. Perché i conti funzionano così, possiamo dare subito un forte incentivo alle nostre imprese e alle famiglie. Due risultati: la gente ha un po' di soldi in tasca in più per il mercato interno, le aziende un po' di soldi che non spendono per l'energia elettrica e che possono servire a investimenti in varie direzioni. Questa è una delle iniziative. Un'altra iniziativa a cui tengo molto, semplificare. Sono diventato avversario di due affermazioni, quando si parla di sprechi: comincio a capire che mi piace che siano indicati, diamo il nome e il cognome a ogni singolo spreco. L'altra cosa: le complicazioni burocratiche, di nuovo mi piace che siano indicate perché tantissime volte parliamo usando la stessa formula e intendiamo cose completamente diverse. Quasi tutte le complicazioni burocratiche nascono dall'equilibrio di interessi che sono contrapposti e che ad un certo punto, invece di risolversi in modo positivo, hanno creato un congelamento. Tanto è vero che - faccio un esempio che conoscono tutti gli amministratori locali - noi abbiamo procedure semplificate per costruire, si chiama dichiarazione di inizio attività: io guardo il piano regolatore, controllo attentamente qual è il regolamento edilizio, vedo se c'è uno strumento urbanistico dei dettagli, posso fare questo annuncio al Comune che farò e dopo un periodo, se il Comune non mi contrasta, dopo pochi giorni, parto. Non lo fa nessuno, perché? O lo fanno pochissimi, comunque non viene utilizzata in tutta la sua potenzialità. Perché vogliamo avere l'autorizzazione, vogliamo avere la concessione, non vogliamo assumerci le responsabilità. Faccio ancora un esempio pratico: se devo aprire una sala come questa e devo garantire che le sedie, una volta che scoppia un incendio, non emettano fumi tossici, devo garantire che la quantità di aria a disposizione consenta a tutti di respirare, di stare in modo gradevole in questo ambiente, che in caso di incidente le vie di fuga siano in grado di fare evacuare questo edificio, non esisterà mai che affido questo compito ad un'autorità pubblica e che questa autorità, senza controllare, dica: "va bene puoi farlo". Esisterà invece che mi assumo io la responsabilità. Di nuovo, troviamo difficoltà a muoverci in questa direzione: quindi, ho individuato alcune questioni concrete sulla burocrazia. Una si chiama SISTRI, vuol dire Sistema Tracciamento Rifiuti. Facendo un'operazione che si chiama *Gold Plating*, abbiamo indorato la direttiva europea, l'abbiamo appesantita, l'abbiamo anche, se volete, abbellita: abbiamo stabilito che non solo i rifiuti tossici e nocivi vanno tracciati ma anche i rifiuti normali. Sono 300mila i camionisti che si sono visti installare una scatola nera nel camion, che dovranno - anche se la cosa per ora è sospesa - compilare moduli su moduli che andranno poi tradotti in un file che va poi inserito in una chiavetta, che va infilata in una scatola nera, con una complessità enorme. Possiamo eliminarla, questa cosa che costa un miliardo di euro l'anno al nostro sistema imprenditoriale, e allinearci con gli altri Paesi europei: non si tratta di fare chissà che. Questa è una semplificazione, come un'altra che vi butto là, la conoscono bene quelli che producono energia. A un certo punto è stata inserita una tassa che si chiama "Robin Tax", riecheggia Robin Hood, andiamo a prendere ai ricchi per dare ai poveri, questa era l'idea. Si è stabilito, in modo per me misterioso, che questa Robin Tax non dovesse incidere sul costo, anzi, sul prezzo dell'energia venduta. Cosa un po' complicata, perché se non incide

sul prezzo, nel senso che il prezzo resta identico, forse si poteva abbassare un po' il prezzo, no? E' difficile stabilirlo. La norma prevede che ci sia un controllo, e dice anche puntuale: vuol dire che ogni singola azienda che produce energia deve star lì a compilare moduli su moduli per dimostrare che quella tassa non va a caricarsi sul prezzo. Proposta: togliamo a questa procedura almeno la parola *puntuale*, facciamo dei controlli a campione, vuol dire che centinaia e migliaia e decine di migliaia di aziende non dovranno star lì a compilare una modulistica che complessivamente incide per centinaia di milioni. Ecco un'altra semplificazione. Queste sono misure su cui nel prossimo periodo mi impegnerò. Esiste poi l'enorme problema di aiutare le imprese che sono in difficoltà col credito. Ci sono aziende che avanzano i soldi dallo Stato che non ha ancora pagato, e che devono pagare le tasse: lì dobbiamo intervenire, se avanzi soldi dal pubblico, non paghi immediatamente le tasse, o troviamo un meccanismo di compensazione che ti aiuti. Così, esistono imprese che non si vedono restituire la fiscalità, anche lì dobbiamo intervenire. Vado al dunque: esistono risposte a problemi di questo tipo, bisogna selezionare passaggio per passaggio e andare con pazienza a trovare una soluzione, non annunciare delle soluzioni generiche che non dicono nulla. Semplifichiamo! Non vuol dir niente "riduciamo gli sprechi", devi dire quali, perché quello che per te è uno spreco magari per un altro non lo è. E' più complicato di come si immagina la faccenda, spesso si tratta di meccanismi che hanno prodotto anche delle coperture sociali e bisogna andarle piano piano a smontare per ridare competitività al nostro Paese. Possiamo farcela? Anche qua, usciamo dal manicheismo. Allora, il manicheismo vuole che l'Italia stia bene o stia male, invece l'Italia è convalescente, non sta più male come qualche tempo fa però non è del tutto guarita, sfebbrata, abbiamo dati positivi però non si può sospendere la terapia. Il manicheismo vorrebbe per forza portarci di qua o di là, invece noi dobbiamo, con grande serietà e pazienza, andare a vedere tutte quelle terapie che ancora servono, e ne abbiamo parecchie. Non mi trattengo su questo perché voglio chiudere. Infine, l'ultima cosa: se guardiamo al nostro Paese e alle sue potenzialità, se guardiamo come siamo realmente, troviamo tantissimi aspetti che ovviamente ci deludono ma anche tantissimi aspetti sui quali possiamo fare leva per un rilancio e per un riscatto. Secondo me, è a questi che dobbiamo guardare in molti ambienti su cui si sta costruendo un futuro. Vorrei fare una citazione eccessiva: ma persino il Papa Francesco ha rimesso in moto una forte carica nel guardare al futuro da parte del mondo della cristianità! Lavoriamo con questo spirito, cioè guardiamo alle cose positive e, ne sono assolutamente convinto, il Paese può uscire benissimo dalla situazione e continuare ad essere un punto di grande riferimento culturale e morale per l'Europa e per l'intero pianeta. Dobbiamo crederci e dobbiamo impegnarci.

BERNAHRD SCHOLZ:

La ringrazio, signor Ministro, ringrazio tutti i partecipanti. Penso che questo sia stato un incontro antimanicheo, perché il manicheismo è un alibi: se va tutto bene, non dobbiamo fare niente, se va tutto male, non possiamo più fare niente. Invece, abbiamo parlato di una complessità in modo anche comprensibile, abbiamo creato la fiducia che ognuno di noi può fare qualcosa lì dov'è. Perché questo ci è chiesto per evitare quell'emergenza della quale stiamo parlando a questo Meeting. Grazie.