

PRESIDENZA DEL PRESIDENTE  
GIANCARLO GIORGETTI

**La seduta comincia alle 15,35.**

*(La Commissione approva il processo verbale della seduta precedente).*

**Sulla pubblicità dei lavori.**

PRESIDENTE. Avverto che, se non vi sono obiezioni, la pubblicità dei lavori della seduta odierna sarà assicurata anche attraverso l'attivazione di impianti audiovisivi a circuito chiuso.

*(Così rimane stabilito).*

**Audizione di esperti.**

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca, nel quadro dell'indagine conoscitiva nell'ambito dell'esame della comunicazione della Commissione — Analisi annuale della crescita per il 2012 e relativi allegati (COM(2011)815 definitivo), l'audizione di esperti.

Sono presenti il professor Emanuele Carpanzano, primo ricercatore del CNR e direttore del consorzio europeo Synesis, il professor Giovanni Pareschi, direttore dell'INAF — Osservatorio astronomico di Brera, il professor Giorgio Petroni, rettore dell'Università di San Marino, e il dottor Gianfelice Rocca, presidente del Gruppo Techint.

Oggi, dopo il primo incontro con i rappresentanti dei sindacati, tenutosi il 7 febbraio scorso, prosegue l'indagine conoscitiva nell'ambito della comunicazione della Commissione relativa all'analisi annuale della crescita per il 2012 e ai relativi allegati. Quest'anno abbiamo voluto allargare lo spettro delle testimonianze rispetto a quelle — per così dire — tradizionali dei rappresentanti del mondo economico con alcuni soggetti che potessero portare un contributo anche innovativo e originale ai nostri lavori, che normalmente, avendo la Commissione bilancio competenze di carattere economico, si svolgono entro determinati sentieri.

Voi avete ricevuto anche una sorta di traccia degli argomenti di interesse connessi all'Analisi annuale della crescita per il 2012, ma è evidente che il vostro contributo potrà spaziare in ogni settore e investire ogni questione che, a vostro giudizio, possa dare un contributo significativo alla crescita e, quindi, ai nostri lavori e al documento finale che noi, come Parlamento, siamo tenuti istituzionalmente a fornire.

Ringrazio anche i colleghi presenti, che hanno colto l'importanza e la pregnanza di questo momento. Il primo contributo odierno è quello del professor Gianfelice Rocca, presidente del gruppo Techint. Do, quindi, la parola al professor Rocca, che ringrazio per essere con noi.

GIANFELICE ROCCA, *Presidente del gruppo Techint.* Ringrazio il presidente. Ho un passato di astrofisico ad Harvard e ho

ricevuto una laurea *honoris causa* in Ingegneria dal Politecnico di Milano, ma mi manca il titolo di professore. Vorrei condividere con voi, approfittando di questa occasione e ringraziandovi dell'invito, alcune riflessioni che nascono da una considerazione di carattere imprenditoriale.

Il gruppo Techint ha in Italia e in Europa circa il 7-10 per cento della propria attività. Nel complesso dei Paesi sviluppati abbiamo circa il 30 per cento della nostra attività, mentre il resto è localizzato nei Paesi cosiddetti in via di sviluppo, quali Brasile, Messico, Argentina, Cina e India. Abbiamo una presenza forte anche in Germania, ragion per cui molte delle mie osservazioni nascono dai confronti intra-europei. È da quest'ottica che guardo al tema italiano, oltre che dall'ottica della mia esperienza in Confindustria.

Partendo dalle domande contenute nel documento che ci avete trasmesso, ritengo che molte di esse ricadano in una visione sistemica nella quale vanno collocati i singoli aspetti dell'argomento.

Ho visto l'applicazione di simili dinamiche in questi ultimi anni in Germania. Vi ricordo che la Germania fino al 1995 era considerata il cosiddetto *böse Kind*, il malato dell'Europa, ma poi ha varato numerosi provvedimenti, prima con il cancelliere Schröder, poi con il Governo di grande coalizione presieduto da Angela Merkel che l'hanno portata a essere oggettivamente l'economia che si è comportata meglio nel periodo caratterizzato dalla « globalizzazione » e dalla *Information Technology Revolution*.

Occorre riflettere su ciò che ha fatto la Germania, che aveva un saldo della bilancia commerciale negativo e un tasso di disoccupazione piuttosto elevato, e che oggi si trova ad avere un *surplus* del 5-6 per cento e una crescita della popolazione attiva, che è passata dal 60-62 al 71 per cento del totale. Mentre gli Stati Uniti declinavano, la Germania cresceva.

Io aggiungo che in Germania, che registra una crescita in un contesto caratterizzato dalla globalizzazione, a differenza di quello che è successo negli Stati Uniti, l'ineguaglianza non è cresciuta come

in altri Paesi. Questo è un tema importantissimo, che io tendo ad attribuire anche al ruolo importante svolto dal settore manifatturiero.

Quando il settore manifatturiero svolge un ruolo vitale, ciò consente di preservare una minore diseguaglianza. I posti di lavoro che si perdono nel settore manifatturiero — in quello evoluto evidentemente, non in quello a basso contenuto innovativo — vengono recuperati nel comparto dei servizi a minor retribuzione oraria.

È un grande tema, che cito perché anche nella elaborazione della strategia italiana per rispondere a tutti i temi affrontati dalle *question* che ci avete sottoposto con metodo benedettino prima dell'audizione, si pone la necessità di avere una visione dell'Italia.

Quale è la *vision* che noi abbiamo in prospettiva dell'Italia per gli anni dal 2020 al 2025? Ciò che manca profondamente, e cui forse anche la vostra Commissione può supplire, è una visione strategica del nostro Paese. Sappiamo che stiamo attraversando una crisi, ma manca totalmente una letteratura che ci indichi quale sarà la nostra situazione in Europa — e in un mondo globalizzato — nei prossimi dieci anni. Nonostante l'abbondanza di centri studi di cui disponiamo, da quello della Banca d'Italia a tanti altri, che peraltro studiano profondamente l'aspetto finanziario dell'economia ma non quello industriale, manca profondamente un'analisi di come possa essere il Paese da oggi a dieci anni e di che cosa bisogna fare. È molto diversa la strategia di un Paese che legge il proprio futuro in una maniera o in un'altra.

Io faccio parte di un gruppo creato negli Stati Uniti dal presidente Obama con il MIT che studia il *remanufacturing* degli Stati Uniti. Il problema che si pongono gli Stati Uniti e il MIT è il seguente: perché, pur producendo conoscenze scientifiche ai più alti livelli nel mondo, non riusciamo ad applicarle nel sistema produttivo.

Per ogni *iPad* che viene prodotto e comprato negli Stati Uniti la bilancia dei pagamenti americana registra un *deficit* di 200 dollari. Tutte le componenti chiave

dell'*iPad* sono prodotte a Taiwan e in Giappone, e le batterie in Cina. Mediamente in Cina si spendono tre dollari in termini di costi di assemblaggio dell'*iPad* nei grandi impianti della Foxconn, dove lavorano 700 mila persone. Su 700-800 mila persone che lavorano intorno alla produzione della Apple solo 27 mila sono negli Stati Uniti.

Questo è un modello di sviluppo, che peraltro ha al centro un dato tipo di finanziamento della ricerca, che io definirei modello di sviluppo basato sull'*high hi-tech*, dove si concentra nell'innovazione rivoluzionaria il modello di un Paese che pensa di fare fronte o di stare nel mercato globalizzato attraverso questo tipo di differenziazione altissima, cioè appunto attraverso lo sviluppo del settore *high hi-tech*.

Il modello basato solo sull'*high hi-tech* nella mia visione porta a una situazione di polarizzazione della ricchezza enorme. Si valuta, e molti di voi lo sanno, che il differenziale di ricchezza creata in questi anni — gli Stati Uniti sono cresciuti più dell'Europa — sia andato di fatto a vantaggio del 10 per cento della popolazione e che il 50 per cento di tale ricchezza sia arrivato all'1 per cento della popolazione. È un modello finanziario e supertecnologico che finisce per creare un modello sociale caratterizzato da enorme disegualianza, la cui conseguenza è costituita dalla mancanza della classe media, dalla caduta dei consumi, e dalla necessità di finanziare la classe media con meccanismi drogati, come è stato il caso dei *subprime* e di tutto il sistema di finanziamento della casa, da cui è derivata la crisi finanziaria.

Ho sempre sostenuto in altre sedi che la crisi finanziaria era figlia di una crisi del modello industriale e non era la causa della crisi finale. Le crisi finanziarie sono spesso le conseguenze più che le premesse di certi accadimenti. La finanza rappresenta le briglie e non il cavallo, come la schiuma della birra non è la birra.

C'è un tema di fondo. Il modello su cui vi pregherei di riflettere è quello di una società, riscontrabile parzialmente anche in Italia, basata su un sistema produttivo

in cui prevale il settore *medium hi-tech*, con alcune isole di *high hi-tech*. Il nostro sforzo dovrebbe essere teso a cambiare la matrice del nostro portafoglio di prodotti oppure a difendere e a sviluppare la produzione caratterizzata dalla componente *medium hi-tech*, quella che è aumentata nelle esportazioni tedesche. Il primo prodotto di tale componente sono le automobili, poi ci sono le macchine utensili e via elencando.

Il settore *medium hi-tech* è ricchissimo di innovazione incrementale ma non di innovazione « rivoluzionaria ». Per darvi un'idea, l'Italia ha una produzione scientifica per capitale dell'ordine dell'80 per cento di quella degli Stati Uniti, il che non è male, misurata in termini di *impact factor*, di *citation factor* e di parametri di questo genere.

La Germania in passato era molto meno avanzata in questo senso, ma oggi ha raggiunto gli Stati Uniti. La percentuale di nuovi brevetti in Germania rispetto agli Stati Uniti è del 150 per cento, mentre la nostra è del 30 per cento. Noi, che non siamo messi male dal punto di vista della produzione scientifica, non abbiamo in questa produzione la passione per svolgere una ricerca che si ponga l'obiettivo di cambiare il mondo intorno a sé. Chiunque si aggiri nelle sale del MIT percepisce che gli scienziati che lavorano per tale istituto, quando risolvono un problema complesso anche a livello di ricerca di base, risolvono, in realtà, un grande problema che riguarda tutta l'umanità, un problema di portata mondiale.

Questo modello, basato sul settore *medium hi-tech* con una componente *high hi-tech* e connotato da un forte desiderio di cambiamento, è uno dei grandi temi per la visione futura dell'Italia, su cui devono inserirsi le regole politiche.

Per esempio, il progetto Industria 2015 che avevamo elaborato con l'ingegner Pasquale Pistorio, aveva proprio lo scopo di collegare le università alle imprese intorno a grandi temi, che sono quelli che anche l'Unione europea ha riproposto attraverso il programma di ricerca e innovazione « Horizon 2020 ».

Il fatto di avere una visione strategica del Paese e di costruirla consente di selezionare e poi di compiere le scelte in funzione di tale visione. Senza una visione strategica si distribuiscono le risorse in modo dispersivo. Questo è un grande tema che volevo porre alla vostra attenzione: molti dei quesiti che avete posto hanno risposte differenti in funzione della visione del Paese che viene presa in considerazione. Si possono attuare anche riforme abilitanti in termini orizzontali, cioè riforme trasversali che comprendono molti altri aspetti.

Negli Stati Uniti è ripreso il dibattito sulla politica industriale, che è stato considerato un tema non nominabile per molti anni. Molti hanno ripreso l'argomento, parlando di una politica industriale che non sia solo, per esempio, la politica del settore tessile, ma che tenga conto anche dei fattori abilitanti. Ci si è chiesti cosa occorra per far crescere le nanotecnologie, che servono a tutte le aziende in maniera trasversale e, quindi, le piattaforme di ricerca da finanziare.

Questa politica delle *challenge* europea è molto interessante e pone un altro problema rispetto all'impostazione della nostra politica economica, come quella di cui discutiamo oggi, ossia in che modo le nostre politiche economiche si collegano con quelle europee anche in termini di interventi per la crescita.

Uno dei programmi di ricerca di rilevante interesse nazionale (PRIN) che stiamo finanziando in questo momento studia quale sia la misura in cui i finanziamenti ci facilitano ad accedere meglio ai fondi europei, laddove sono disponibili molte risorse. Noi sappiamo che abbiamo una situazione critica per quanto riguarda le disponibilità di cassa e che dobbiamo allenarci per correre meglio su quei versanti. Possiamo farlo in modo coordinato, con quelle che io chiamo politiche industriali.

Vi ricordo che la Germania ha attuato su questo terreno alcune iniziative interessantissime, per esempio nella riforma scolastica, che, come voi sapete, io ho seguito più da vicino. Che cosa hanno fatto

per i settori *medium hi-tech* e *high hi-tech*? Poiché tutte le università sono nei *Länder*, questo aspetto pone un problema con riferimento al federalismo molto interessante. Le università e le scuole hanno reagito molto bene, cambiando profondamente, comprese le scuole medie e quelle tecniche. Il Governo federale tedesco ha deciso di erogare 2 miliardi di euro distribuendoli fra 20 dipartimenti d'eccellenza, scegliendoli mediante una valutazione comparativa rispetto a tutti i grandi centri di ricerca europei e ha creato una competizione fra le università, che sono invece gestite a livello periferico. È un interessante modello, che può anche creare competizione volta al miglioramento delle grandi tecnologie. Si tratta di un esempio di grande interesse.

Perché in Germania la scuola è cambiata molto? Quando prese parte al programma PISA (*Programme for international student assessment*), un *assessment* dei ragazzi di 15-16 anni, la Germania risultò nella media OCSE, ma si parlò di un PISA *shock*. Il risultato non esaltante fu ampiamente commentato da tutta la stampa tedesca e partì una competizione tra le scuole dei *Länder*, che portò a modifiche profonde del sistema scolastico. Ci furono scuole che aumentarono la durata dei loro corsi di un anno.

È cambiato moltissimo in questo periodo, per esempio, il rapporto fra scuola e imprese. La Germania ha reagito e oggi ha recuperato notevolmente in termini di risultati nel programma PISA e anche in molti altri fattori.

Ciò che colpisce della Germania — vi spiegherò poi perché, secondo me, parlare di questo Paese è indispensabile — è che si tratta di un sistema adattativo, un sistema molto vicino al mondo delle imprese. È il Paese che ha maggiore capacità di fare sistema, che si adatta e collabora, ivi compresi la scuola e gli studenti. Noi riceviamo nelle nostre aziende tedesche i ragazzi, mediamente di due anni più giovani, che hanno già un'esperienza di lavoro che va dai 6 ai 18 mesi di contatto con le imprese attraverso i contratti di apprendistato intelligente. È obbligatorio,

infatti, per le imprese tedesche assumere almeno un apprendista su tre, altrimenti si subiscono forti penalizzazioni.

È un sistema piuttosto interessante da questo punto di vista, profondamente adattativo e che quindi rappresenta una garanzia per un Paese che si muove collettivamente e in modo coordinato.

Il tema di fondo che si presenta adesso davanti a noi in Italia è un tema che io considero di importanza notevole. Ho citato questo come metodo di approccio, però noi stiamo per affrontare uno dei passaggi più difficili della storia italiana.

Noi abbiamo vissuto, come gruppo industriale, esperienze totalmente diverse, che non vorrei fossero portate a esempio, anche perché sono state esperienze drammatiche, in Paesi come l'Argentina, - nel periodo in cui vigeva il tasso di cambio fisso col dollaro, e si scatenò la grande crisi argentina - e il Messico, dove io ho vissuto, e dove si sviluppò la famosa « crisi della tequila ». Stiamo parlando del 1995 circa.

Qual è il quadro di fondo? In un sistema economico basato sulla moneta unica si deve andare alla velocità del centro più potente e più veloce, altrimenti si incontrano difficoltà. Quando si sceglie di andare a correre su quel terreno, è come correre su un *tapis roulant*: occorre correre a quella velocità per non rischiare di cadere.

Il tema dell'Europa è grave, perché riguarda il sistema di adattamento in Europa di un'area debole o che perde velocità. Se questo succede in Alabama, vi riparano sistemi di aggiustamento automatico all'interno degli Stati Uniti, perché il 95 per cento delle tasse americane si paga a livello centrale, secondo i principi contabili dell'IFRS (*International financial reporting standards*). L'Alabama, che sta attraversando un periodo di crisi, paga poche tasse, ma continua a beneficiare delle politiche di *welfare* che sono gestite a livello centrale.

Il sistema europeo, invece, è prociclico, non anticiclico. Inoltre, gli Stati Uniti

possono contare sulla mobilità delle persone: se l'Alabama va male e il Texas va bene, le persone si trasferiscono.

Da noi il trasferimento è reso difficilissimo da mille ragioni e comportamenti e il sistema è prociclico, perché l'Italia ha un deficit di bilancio e aumenta le sue politiche di *austerity* creando un sistema che favorisce la recessione. Stiamo andando verso una chiara asfissia della domanda, perché la domanda interna non può, in questi casi, che decrescere, dal momento che le persone perdono potere d'acquisto, temono la disoccupazione e perdono il lavoro.

Per darvi un'idea, in Argentina negli ultimi due mesi della crisi le entrate relative all'IVA scendevano al ritmo del 20 per cento al mese. L'implosione economica è dovuta al fatto che, a mano a mano, diminuendo l'attività economica viene meno il prodotto interno. Il nostro problema attiene al tema della crescita ed è il denominatore del rapporto tra debito e PIL.

Ricordo che gli Stati Uniti - il cui debito pubblico dopo la seconda guerra mondiale era al 200 per cento del PIL - solo per due anni della loro storia hanno registrato un *surplus* primario di bilancio. Con la crescita hanno esteso il debito, lasciando intatto il numeratore. Questi sono i grandi temi che noi abbiamo davanti.

Perché parlare del rapporto con la Germania? Noi siamo nel mercato unico e competiamo con la Germania, che ha similitudini con noi in molti settori, per esempio, la meccanica. Ricordo che attualmente il 60 per cento delle esportazioni tedesche è destinato ai Paesi dell'Unione europea. Anche il nostro Paese in passato registrava una percentuale simile.

Cosa è successo? La Germania ha svalutato rispetto all'Italia. Quando uso il termine « svalutato » intendo la svalutazione interna della moneta unica, il costo del lavoro per unità di prodotto, il cosiddetto CLUP, che è considerato l'equivalente delle svalutazioni interne.

La Germania ha svalutato rispetto all'Italia del 30 per cento nel momento in

cui è stato adottato l'euro. La produttività, l'efficienza di sistema, fa sì che il costo del lavoro per unità di prodotto sia diminuito del 30 per cento. Immaginatevi un Paese di quella potenza che scambia con noi il 60 per cento dei prodotti, che svaluta del 30 per cento. Non a caso, le esportazioni italiane nell'Unione europea, che rappresentavano il 62 per cento del totale delle nostre esportazioni, sono scese al 58 per cento, mentre quelle tedesche sono rimaste uguali. Poiché abbiamo una moneta unica, se il CLUP va avanti così, il nostro Paese avrà delle difficoltà.

È questione di tempo e non solo: noi vedremo gli *spread* non scendere nel medio termine, perché la gente ha dubbi sulla nostra tenuta di lungo periodo. Non è solo un problema della nostra tenuta nel breve termine.

Se questo è il tema, noi dobbiamo considerare, ai fini del miglioramento della nostra situazione, l'arco temporale rappresentato dai prossimi dieci anni, perché il cambio di questi fattori da parte della Germania è avvenuto in dieci anni. I risultati veri si sono espressi quasi dieci anni dopo gli sforzi che ha compiuto. Noi dobbiamo avere una politica buona, che persegue le iniziative buone che stiamo realizzando e che deve avere gambe politiche per durare nei prossimi dieci anni, senza farsi condizionare dai mille interessi che l'hanno resa difficile o impossibile nel passato. Questa è una sfida per il Paese, per la politica, per i partiti, per il Governo tecnico, per la cultura, che, a mio vedere, è il fronte su cui ci sarà moltissimo da fare.

Vi ricordo che l'Italia, proprio per questa perdita di competitività, mentre in passato ha avuto un *surplus* dell'1 per cento nel conto delle partite correnti della bilancia dei pagamenti, oggi registra, con riferimento a tale conto, un saldo negativo del 3 per cento, uguale a quello americano.

Noi abbiamo criticato gli Stati Uniti per il *twin deficit*, ossia il deficit dei conti pubblici e il deficit dei conti con l'estero — avevano il 5 per cento e sono risaliti al 3 per cento e ora stanno di nuovo un po'

peggiorando — ma noi abbiamo davanti a noi dei numeri che io ritengo debbano essere cambiati. Alcuni sono da cambiare per non cadere nell'asfissia finanziaria: parlo dello *spread* tra i Btp decennali e Bund e del *credit crunch*.

Questo è un tema su cui riflettere. Le aziende sono oggi assalite da questi problemi, ossia dalla mancanza di domanda interna e da una domanda europea modesta, perché il centro dell'Europa non sta facendo una politica espansiva, a differenza di quello che è successo negli Stati Uniti.

Viviamo un periodo in cui le imprese, che sono quelle che devono tenere in piedi il Paese, perché il PIL è generato dalle imprese, oggi sono sottoposte a una pressione veramente fortissima. Uscire da questa situazione, che è chiaramente recessiva e senza la possibilità di ricorrere alla svalutazione, perché noi siamo abituati a gestire queste situazioni senza la svalutazione, è un tema colossale. Abbiamo davanti a noi un compito veramente enorme, perché dobbiamo depurare un fenomeno che viene dal passato e diventare più simili al Nord Europa, che ha tradizioni differenti dalle nostre.

In altre sedi ho affermato che, mentre noi italiani siamo entrati nell'euro, ma abbiamo continuato a comportarci come se avessimo la lira, i tedeschi sono entrati nell'euro, che era una moneta più debole del marco, e hanno continuato a comportarsi come se fossero nel marco e ciò ha creato la situazione che noi abbiamo davanti in questo momento. Vorrei che fosse chiaro che noi possiamo abbassare lo *spread* e risolvere alcune questioni, ma siamo all'inizio di un'operazione che deve durare un decennio per non fallire e dare credibilità al Paese.

Con i numeri che abbiamo davanti, se non riusciamo a invertire il CLUP, se non riusciamo a invertire l'andamento dello *spread* e se non riusciamo a equilibrare la bilancia commerciale, il Paese avrà problemi evidenti. Sono numeri che si devono tenere davanti e devono considerarsi sintomi su cui noi dobbiamo agire.

Vengo alla *pars construens* di questa relazione, dopo la parte critica: quali sono i temi più importanti? Il primo grande tema, richiamato anche nei vostri quesiti, è in realtà costituito da una catena di interventi in materia di semplificazione, di riduzione del peso e dell'invadenza dello Stato nell'economia e nella società.

In merito alle spese correnti, ritengo che sia assolutamente necessario ridurle. In Italia le spese correnti sono aumentate dal 37 al 42 per cento mentre in Germania sono scese dal 42 al 38 per cento. Le spese correnti sono un sintomo, oltre che essere un male, perché sono figlie dei tempi che le imprese e i cittadini dedicano per risolvere o affrontare determinate situazioni.

Noi abbiamo tempi della giustizia infiniti, che si traducono in costi, vista la quantità di persone che si occupa di questi temi, per esempio gli avvocati. Noi abbiamo tempi di rilascio delle licenze che sono infiniti, doppi, tripli, quadrupli di quelli necessari. Si è prodotto di tutto, in termini di regolamentazione dei servizi pubblici, e ciò incide sul tempo a disposizione dei cittadini.

Il tempo condiziona la produttività e noi abbiamo una crisi di produttività. È importante che riduciamo i tempi. La catena di azioni da intraprendere, richiamata nei vostri quesiti, è infinita, ma le parole chiave dovrebbero essere le seguenti: deregolamentazione, sburocratizzazione, semplificazione e *information technology*, ossia informatizzazione.

Attenzione, però: tutto questo significa che occorrono meno teste. Spesso si pensa di poter raggiungere questi obiettivi in forma indolore e questo ha bloccato sempre le iniziative. Purtroppo la razionalizzazione della spesa pubblica comporta una netta riduzione del numero degli impiegati pubblici. Essendo servizi a forte densità di impiego di manodopera, non esistono strade alternative e, quindi, pur essendo doloroso, terribilmente doloroso, occorre tagliare la spesa.

Sappiamo che è una manovra pro-recessiva, ma necessaria. Tutti i cittadini e anche molte imprese sono abituati a cre-

dere che, domandando un aiuto allo Stato, ci si possa tirare fuori dalla crisi. Oggi bisogna imparare a cavarsela molto da soli e diventare più forti facendo affidamento su se stessi, tenendo presente, però, che la riduzione della spesa corrente non sarà indolore; comunque, è necessario ridurla, perché la spesa corrente comporta tasse, che sono troppo alte per chi le paga. È un sistema che oggettivamente non incentiva le imprese.

Occorre, inoltre, considerare il tema della *spending review*. Ho alcune perplessità sulla *spending review*, richiamata anche nei vostri quesiti, per la ragione che, se non si cambia la macchina, la *spending review* è marginale. Occorre cambiare il Titolo V seconda parte della Costituzione, ossia il rapporto tra Stato, regioni e province. Se non si tocca tutta la struttura della macchina dello Stato, se non si tocca la struttura della legge civile, se non si torna, quando si parla di finanziamento, a determinate normalità nei pagamenti dello Stato, tutta la macchina dello Stato si inceppa. Peraltro, essa favorisce anche un interventismo della politica e dei partiti che a volte porta alla corruzione, perché tutta questa burocrazia invasiva offre il destro a qualunque intervento di questo tipo.

Occorre fare una rivoluzione copernicana. Non si può parlare di *spending review* senza parlare anche di rivoluzione e di costruzione da zero di un nuovo Stato, che è una situazione che vediamo realizzarsi in altri Paesi. Altrimenti, secondo me, noi vedremo grandi battaglie con risultati assolutamente marginali e del tutto insufficienti. Non si tratta di piccoli aggiustamenti, ma di colossali cambiamenti.

Ovviamente l'evasione fiscale è un tema che a noi sta estremamente a cuore e che anche alle imprese sta estremamente a cuore, per due ragioni, sia perché le tasse sono altissime, dal momento che abbiamo una spesa corrente altissima, sia perché le pagano relativamente pochi rispetto alla massa che dovrebbe pagarle. È un tema fondamentale.

In secondo luogo, l'evasione è concorrenza sleale. Dietro l'evasione fiscale c'è la concorrenza sleale. Se noi concorriamo con aziende internazionali che pagano interamente le tasse e le nostre aziende ne pagano soltanto una parte, questa è chiaramente concorrenza sleale.

La riforma fiscale è certamente un'altra gamba, ma è importantissima e va realizzata. Se voi mi chiedete qual è una delle strade più drammatiche per realizzarla in modo chiaro, rispondo che bisogna considerare lo stato patrimoniale. Il giorno in cui gli italiani dovranno redigere lo stato patrimoniale, e quindi spiegare la loro situazione in termini di flussi di cassa, avremo la dimensione fiscale di ognuno di noi. Chi si occupa delle aziende sa che esse si guidano utilizzando il conto economico, il *cash flow* e gli stati patrimoniali.

Noi pretendiamo di compiere queste operazioni senza ricorrere allo stato patrimoniale. Noi siamo favorevoli al fatto che le tasse devono spostarsi di più sulla dimensione patrimoniale e sull'IVA sui consumi rispetto all'IRAP e alle tasse sul lavoro. Ricordatevi, però, che le persone che assumiamo e a cui diamo, per esempio, 100 euro come stipendio netto, all'azienda costano 210-220 euro ciascuna. È drammatico sapere che io assumo un giovane e gli do 100 euro, ma che all'azienda tale giovane costa 210 euro. Sono proporzioni che pongono in difficoltà le aziende e che rappresentano il cosiddetto cuneo fiscale.

Se conserviamo il sistema attuale, non riusciamo evidentemente a fare scendere il costo del lavoro per le imprese. Il cuneo fiscale scende se scende la spesa corrente, se l'evasione fiscale diminuisce e se si spostano le tasse verso il patrimonio. Sono cambiamenti assolutamente epocali.

Un altro motivo di riflessione, su cui voglio portare la vostra attenzione, è costituito dal fatto che le riforme rappresentano il 10 per cento della risoluzione di un problema. L'attuazione delle riforme rappresenta il restante 90 per cento. Einstein sosteneva che le idee rappresentano il 10 per cento, mentre il resto è sudore e olio di gomito. Questo l'abbiamo visto.

Abbiamo istituito le conferenze dei servizi e lo sportello unico per risolvere i problemi, ma non abbiamo risolto i problemi di rapidità d'azione. Nonostante le innovazioni introdotte, anche la legge Bassanini non ha risolto tutti i problemi che intendeva risolvere.

È in corso di attuazione una riforma, che io ho seguito da vicino, che riguarda l'istruzione scolastica e la ricerca. Ritengo che sia importante l'attuazione della riforma. Se noi effettuiamo la riforma degli istituti tecnici, ma poi togliamo i fondi che servono per i professori tecnici, dove andiamo? Dobbiamo avere le idee chiare rispetto all'obiettivo da raggiungere, all'attuazione degli interventi, alla riduzione delle spese e agli interventi da finanziare. Per esempio, l'istruzione tecnica è uno dei temi fondamentali per questo Paese e l'attuazione della riforma sarà per noi un tema importantissimo.

In merito alle considerazioni svolte in precedenza, ribadisco che occorrono sia la semplificazione che la riduzione della spesa corrente, come dato per rivedere il carico fiscale, e aggiungo l'innovazione che è un elemento di importanza capitale. Oggi la competizione è basata più sulle idee, sulla « testa », anziché sul costo del lavoro. L'Italia non può pretendere di competere sul terreno del costo del lavoro con la Cina o con il Vietnam (dove il costo del lavoro è la metà di quello della Cina), o con Paesi simili. Si compete con un *mix* di cervello e di innovazione.

La dimensione delle aziende è la chiave per la crescita, perché, se rispetto alla dimensione dei mercati emergenti — quali i Paesi BRIC e altri — si è piccolissimi, non si va lontano. Dobbiamo favorire la crescita, ma la crescita delle aziende deve avvenire intorno alla tecnologia. Si cresce bene se si cresce intorno alla tecnologia, perché con la tecnologia si va lontano. Se, invece, si cresce giusto per crescere, si contraggono le malattie che derivano dalla crescita non controllata.

Il mio gruppo realizza circa 30 miliardi di dollari di fatturato nel mondo, è uno

dei più grandi gruppi privati esistenti, e controlla 40 miliardi di dollari in veste di *management*.

La crescita deve avvenire lungo un asse tecnologico, non lungo un asse generico e l'innovazione in tal senso è importantissima. L'Italia, come vi dicevo, sviluppa della buona scienza, ma non riesce a trasferirla sufficientemente. Questo è uno dei grandi aspetti che riguardano la riforma della ricerca, stando attenti al settore *medium hi-tech*.

Il tema riguarda moltissimo anche gli economisti industriali, che non abbiamo più, e i metodi di valutazione dei prodotti della ricerca in campo economico, in base ai quali rischiamo di premiare solo coloro che seguono un modello americano e che adoperano ampiamente l'indicatore *H-Index*, cioè la misurazione della scientificità.

Noi ci stiamo adattando a un modello anglosassone anche nella valutazione delle università, per esempio, perché usiamo meccanismi di valutazione che sono quelli che si scambiano in un dato mondo, mentre dobbiamo trovare meccanismi più adatti alla realtà dell'Europa continentale, che è una realtà molto diversa e che - attenzione - è stata una realtà europea vincente negli ultimi anni.

Quando si calcolano i dati economici consolidati dell'Unione europea rispetto a quelli degli Stati Uniti e del Giappone, si vede che l'Unione europea ha una bilancia commerciale in pareggio o in *surplus*, ha un debito pubblico pari all'80 per cento del PIL, mentre negli Stati Uniti tale dato è salito al 100 per cento del PIL, e che l'Unione europea presenta un'ineguaglianza molto minore.

La crisi europea butta via una delle più belle conquiste realizzate dalla storia, perché l'Europa nel suo complesso ha numeri eccezionali rispetto agli altri Paesi in questo periodo caratterizzato dalla globalizzazione. Ma ciò è vero solo a livello consolidato. Bisogna metterla insieme e non guardare ai singoli Paesi che la compongono, perché questi ultimi, considerati singolarmente, presentano aspetti negativi. Considerando solo questi aspetti, si rischia di buttare via una storia che, a livello

consolidato, è un'esperienza continentale di successo. L'istituzione europea, però, non riesce ancora a trovare le sua giusta fisionomia.

Molti sostengono che l'Unione europea sia un problema, ma ciò non è vero a livello consolidato. I numeri veri dell'Unione europea sono ottimi rispetto a quelli degli altri Paesi, che hanno deficit di *trade*, hanno un debito pubblico che è salito rapidamente al 100 per cento del PIL e, come gli Stati Uniti, hanno ineguaglianze e quindi non hanno più mobilità sociale, perché non si spende più per l'*education*. Oggi gli Stati Uniti sono il Paese a minor mobilità sociale, perché non si spende più l'*education*, che costa troppo, né per la sanità. Le famiglie non comprano più e non sono in grado di uscire dalla trappola creata dalla situazione precedente.

Noi abbiamo moltissime *chance* che ci possiamo giocare e in merito la dimensione, secondo me, è importante. Sulle imprese svolgiamo, dunque, un lavoro sull'innovazione e sulla produttività, il che significa agire sul mercato del lavoro e soprattutto sulla gestione dell'azienda in termini di rapporti di lavoro straordinari, flessibilità e uso degli impianti, interventi che i tedeschi hanno compiuto magistralmente.

La riforma del mercato del lavoro è stata effettuata moltissimo all'interno della gestione dell'azienda, non solo in termini di mobilità in entrata e in uscita, il che significa tener conto che il mondo cambia moltissimo, dipende dalle commesse e che non si produce più la stessa cosa nello stesso luogo e per lungo tempo.

Purtroppo, il mondo è fatto così. Bisogna trovare un mercato che sia più adatto, nell'interesse dei lavoratori, che quindi vanno formati molto di più, perché è la forza individuale che salva dai problemi delle crisi di lavoro. Occorre avere più competenze e più capacità. Cambia completamente il modello, e si passa da un modello totalmente difensivo a un modello offensivo della formazione, che diventa il vero tema con cui noi possiamo reggere il confronto.

Un ultimo punto che lascio alle vostre considerazioni riguarda il tema di fondo della perdita di competitività rispetto alla Germania, la cui causa principale è dovuta alla perdita di competitività nei cosiddetti prodotti *non-tradable*. Mentre nei *tradable*, ossia nei prodotti industriali, dove c'è competizione, noi abbiamo perso circa il 6-7 per cento di competitività rispetto alla Germania, nei servizi pubblici, nella pubblica amministrazione, abbiamo perso circa il 20 per cento.

La rivoluzione che noi dobbiamo compiere, oltre che spingere giustamente le imprese a essere più internazionali e a effettuare quello sforzo perché stiamo perdendo quote di mercato, deve riguardare principalmente il settore dei servizi, delle infrastrutture e ciò che circonda l'azienda.

L'improduttività che circonda l'azienda è oggi molto elevata ed è andata molto peggiorando rispetto ai Paesi del Nord Europa. Noi abbiamo un'inefficienza della macchina di produzione dei servizi e dei beni che non sono *tradable*. Nel passato l'Italia risolveva questa sua inefficienza, dove non c'era competizione, con la svalutazione e, quindi, tutti coloro che non erano esposti alla competizione si trovavano più poveri in un giorno solo del 30 per cento rispetto agli analoghi cittadini tedeschi e si risolveva il problema.

Quando non si può ricorrere a tale strumento, non esiste una pressione interna o si riesce a evitare questa pressione, questi sono i settori in cui l'autodisciplina dovrebbe funzionare di più, ma non funziona. Occorre focalizzare bene la situazione davanti a noi.

Concludo osservando che abbiamo davanti a noi alcuni numeri da cambiare, che sappiamo quali sono, e che sono numeri di lungo periodo, perché il CLUP non si cambia in poco tempo. Dobbiamo tenere questa bandiera, quella della bilancia commerciale, davanti a noi giorno per giorno, mese per mese, nei prossimi dieci anni e combattere la battaglia per tenere l'Italia in Europa. Abbiamo costruito l'Europa e vogliamo restarci.

È una situazione che va vista anche da fuori, da lontano e da gruppi che sono in

Italia per passione e per affetto, ma che vedono l'Italia da lontano. Abbiamo buone probabilità di vincere questa battaglia, perché noi abbiamo inventato soluzioni incredibili a questi problemi, che però richiedono una compattezza del Paese, una focalizzazione e un lavoro in *team*. Non ci sono più il Ministero dell'industria, il Ministero della ricerca o il Ministro per il Mezzogiorno, le questioni devono convergere. Solo convergendo, lavorando in *team*, avendo una strategia e una visione noi riusciremo a massimizzare le risorse e a portarle in una direzione unica.

PRESIDENTE. Grazie davvero per il suo contributo. Do la parola al professor Emanuele Carpanzano, primo ricercatore del CNR e direttore del consorzio europeo Synesis.

EMANUELE CARPANZANO, *Primo ricercatore del CNR e direttore del consorzio europeo Synesis*. Grazie. Mi ritrovo moltissimo nelle osservazioni svolte dal dottor Gianfelice Rocca, ragion per cui sposerò molte di esse.

In particolare anch'io mi occupo, e quindi ne parlerò principalmente, dell'industria manifatturiera, soprattutto di quella del *made in Italy*. Rispetto alle osservazioni già sviluppate in realtà considero importante anche i settori *low-tech* e non solo quelli *medium hi-tech*. Sono settori in cui comunque il nostro Paese è ancora molto forte e molto presente e ha una notevole tradizione in termini di storia industriale e di capacità competitiva, purché essa sia messa a frutto. Anche su questo tema vorrei portare poi alcuni esempi.

Spendo solo due parole per presentarmi, perché la mia è più una testimonianza che un contributo strutturato. Io mi occupo dell'innovazione nei settori del *made in Italy*, in particolare nel settore delle calzature, del tessile, dell'abbigliamento e del legno-arredo e, in questo contesto, ho la responsabilità di alcune strutture pilota. Oltre ad alcune strutture a livello nazionale seguo anche diverse attività a livello europeo, sia progetti eu-

ropei, sia una grande iniziativa che si chiama *PROsumer.net*, in cui stiamo definendo, per cinque settori industriali europei, le priorità per l'industria dei *consumer good*, ossia dei beni orientati al consumatore finale.

Si tratta di un'industria che a livello europeo fattura 500 miliardi di euro, di cui 150 relativi a servizi a valore aggiunto. È un comparto industriale molto importante e l'Italia è prima in quasi tutti questi settori a livello europeo proprio in termini di fatturato e di produzione, in alcuni casi anche in modo molto accentuato. Noi abbiamo in questi prodotti una storia industriale molto rilevante, perché coniughiamo la capacità del *design*, della concezione e dello sviluppo dei prodotti con la capacità manifatturiera, che è comunque molto avanzata.

Tutti noi che lavoriamo in questo contesto riteniamo che la crescita non possa che arrivare attraverso l'economia reale e la generazione di valore. Generare valore, in questo caso, significa valorizzare l'industria manifatturiera presente e aumentarne il saldo commerciale, ossia avere più prodotti a maggiore valore aggiunto ed essere capace di esportarli.

Svolgo una veloce riflessione. Si tende a vedere tutto in negativo, ma il mercato globale oggi è in crescita e presenta fortissime opportunità. Ci sono interi segmenti di mercato totalmente inesplorati ed esiste, quindi, la possibilità di riuscire a realizzare prodotti che siano personalizzati, che siano salubri, che abbiano prestazioni avanzate, che siano sostenibili e abbiano sensibilità verso l'ambiente per specifiche nicchie di mercato, come gli anziani — sappiamo che è in atto una forte dinamica di invecchiamento della popolazione — gli obesi, i diabetici, i lavoratori e gli sportivi. Tutte queste opportunità sono segmenti che sul mercato globale sono molto importanti e noi avremmo il sistema industriale per coglierle al meglio.

È chiaro, però, che esistono alcuni vincoli. Ci sono problemi strutturali, come quelli che sono già stati citati, che sono presenti anche nel documento che ci è stato inviato. Ci sono poi problemi finan-

ziari, nonché quelli legati al funzionamento della giustizia, che è lenta, il che crea molti problemi.

Io lavoro con molti imprenditori che spesso decidono di non vendere i propri prodotti perché non ritengono affidabili gli interlocutori e pensano di non potersi mai rivalere, nel caso in cui essi non pagassero. Decidono di non venderli neanche, dunque, ed effettuano già una selezione in partenza.

Si è già accennato agli aspetti legati alla burocrazia, al costo del lavoro, al costo dell'energia, al costo delle materie prime e dei trasporti. Un altro problema che è già stato nominato è quello legato al fatto che molte aziende medio-piccole, che non hanno massa critica, non hanno la capacità di muoversi su un mercato globale.

Tutti questi problemi devono essere affrontati, però la domanda a cui ho cercato di rispondere è se nel frattempo sia possibile crescere o no, dal momento che questo obiettivo non può essere raggiunto rapidamente.

Io vi ho portato un dato, perché ritengo che sia interessante in questo contesto. La settimana scorsa è stato pubblicato uno studio del Banco di Napoli — Intesa San Paolo sui distretti del Mezzogiorno, dal quale emerge un dato curioso. Se noi prendiamo due distretti calzaturieri che sono nella stessa regione italiana, in Puglia in questo caso particolare — mi balzava molto all'occhio questa situazione — vediamo un distretto di Barletta, che è cresciuto nell'ultimo triennio del 16,5 per cento e un distretto di Casarano, che è crollato del 50 per cento nello stesso triennio. Stiamo parlando di due distretti industriali che realizzano lo stesso prodotto nella stessa regione italiana, di cui uno aumenta del 16 per cento e uno crolla del 50 per cento.

Io conosco entrambi questi distretti per via della mia attività e ho la presunzione di delineare alcuni aspetti salienti che hanno fatto sì che uno risultasse vincente in Italia nell'ultimo triennio, nonostante tutti i problemi che abbiamo evidenziato, e l'altro no.

Quali sono le caratteristiche? Innanzitutto la specializzazione sui prodotti, che sono prodotti ad alto valore aggiunto su nicchie di mercato. A Barletta hanno deciso di produrre calzature di sicurezza, calzature professionali molto avanzate, che servono l'80 per cento del mercato europeo e sono fornite solo dal distretto di Barletta.

A Casarano hanno cercato di continuare a realizzare prodotti di massa, competitivi, competendo sul prezzo, il che non è più pensabile oggi in Italia.

Un altro elemento è l'organizzazione. Alcune aziende si sono ristrutturare completamente e hanno creato reti di impresa, tutte medio-piccole, in cui c'è un'azienda che si occupa soltanto di innovazione di prodotto, *design*, *marketing*, *retail* e delle attività più strategiche, mentre altre aziende si dedicano solo alla produzione. Alcune attività produttive sono state esternalizzate, ma non tutte. È stato scelto con accuratezza che cosa fosse possibile realizzare in Italia e che cosa no per arrivare a prodotti competitivi. Queste aziende hanno tutte creato occupazione, perché hanno migliorato il loro fatturato in Italia, creando di conseguenza anche occupazione.

Sono aziende molto attente all'innovazione e hanno una padronanza completa dei processi di innovazione, ricerca e sviluppo e trasferimento delle tecnologie, e prestano un'attenzione anche ai nuovi prodotti che vanno bene sul mercato. In questi processi di innovazione è rilevante l'innovazione del personale e la formazione svolta in modo strategico, andando a leggere quali saranno le esigenze da oggi a breve.

Un'altra questione molto rilevante è la capacità di *export*, perché il mercato globale offre molte opportunità, ma bisogna essere in grado di coglierle e per aziende medio-piccole ciò può essere molto difficile. Sono tutte questioni su cui lavorare.

In questo caso i due distretti comparati secondo tale chiave di lettura hanno dato risposte nettamente diverse, che possono

essere lette con riguardo a ogni singola impresa e che hanno generato questi numeri profondamente diversi.

Svolgo ora alcune considerazioni sulla parte di cui mi occupo di più e su cui penso di potere fornire un contributo utile. In merito alla filiera dell'innovazione, perché in Italia l'innovazione non funziona? Perché noi siamo bravi a fare ricerca, scriviamo pubblicazioni scientifiche comparabili, credo, a quelle di tutti gli Stati, che più si dedicano alla ricerca, ma poi non riusciamo a dare molto valore aggiunto ai prodotti?

La ragione è che la nostra filiera è zoppa. Noi abbiamo una grande capacità di fare ricerca a livello di ricerca di base e di ricerca applicata e, quindi, di produrre pubblicazioni scientifiche, ma non abbiamo la capacità di portare questa ricerca verso le imprese. Mancano alcuni attori proprio nel nostro sistema, attori che in Germania sono presenti.

Anch'io apprezzo e condivido molto il modello tedesco e lo conosco anche bene. Peraltro, ho vissuto per dieci anni in Germania. Vi sono alcune istituzioni, come il Fraunhofer e la Fondazione Steinbeis, che hanno migliaia di dipendenti che curano lo sviluppo e il trasferimento delle tecnologie verso il mercato. Questo aspetto in Italia non c'è. Noi in Italia abbiamo l'università, gli enti pubblici di ricerca, alcuni enti che si occupano di sviluppo tecnologico, ma tipicamente molto pochi e molto mal dimensionati. Non abbiamo un motore che si adatta alle esigenze dell'impresa e fa in modo che la ricerca produca risultati.

Abbiamo una carenza strutturale nella filiera dell'innovazione, ragion per cui siamo bravi a fare scienza e conoscenza, ma non siamo in grado di portarle sul mercato, con la beffa che questa conoscenza poi viene presa da altri e portata sul mercato altrove. Vi potrei raccontare di numerosi esempi di prodotti che noi abbiamo creato e che poi sono stati industrializzati e commercializzati in altre aree del mondo.

Esiste, dunque, una carenza strutturale e di attori. Questa è un'azione strutturale,

che non si può realizzare in tempi brevi, ma che è fondamentale. Io immagino associazioni in cui lavorino insieme imprese ed enti di ricerca, come quelle che si stanno articolando a livello europeo. Voi sapete che nel *Recovery Plan* europeo sono stati istituiti enti attraverso le PPP (*Public-Private Partnership*); la Commissione ha scorporato una parte del Programma quadro e l'ha dato in gestione a entità nuove partecipate dalla Commissione stessa, oltre che a più attori privati. Di fatto sono associazioni rappresentate da aziende.

Si è già tentato di fare qualcosa di simile a livello europeo, dunque, ma il lavoro è ancora lungo. Probabilmente può valere la pena cercare di farlo anche in Italia con attori nuovi, che gestiscano questi fenomeni di innovazione.

Ritengo che gli investimenti devono essere pochi e mirati. Io ho partecipato alcuni mesi fa, a livello europeo, a un incontro della Commissione in cui si cercava di individuare che cosa si può fare per riportare le fabbriche in Europa per farle produrre. La domanda che abbiamo posto è stata che cosa l'Europa può fare per supportare questo obiettivo.

Se si vanno a vedere i numeri, noi in Europa pensiamo di poter finanziare centinaia di iniziative con un finanziamento che magari può coinvolgere decine di imprese, per 10 milioni di euro complessivi. Ciò significa che la media dei finanziamenti che le imprese ricevono dai fondi europei è di 300 mila euro l'anno per azienda, con riferimento a quelle che riescono ad aggiudicarsi tali finanziamenti. Con questo modello a Bruxelles si pensa di poter convincere le imprese ad aprire nuovi stabilimenti.

In quella sede ho portato l'esempio degli Stati Uniti, dove il Presidente Obama ha dato 25 milioni netti alla BASF, a un'unica azienda, perché aprisse negli Stati Uniti il primo impianto per produrre le batterie al litio per l'industria dell'*automotive*. Gli Stati Uniti hanno finanziato un'azienda sola per aprire una fabbrica nel loro Paese, perché verosimilmente vi avrebbe poi installato anche le altre.

Occorre avere investimenti molto mirati e concentrati, altrimenti è difficile competere con chi ha questa possibilità. Se guardiamo ai programmi del progetto *Industria 2015*, che pure è stata citato poco fa, non ho i numeri puntuali, ma credo che sia stato previsto un finanziamento di 850 milioni di euro a favore di 2.200 partecipanti, con un livello di finanziamento ridottissimo, dell'ordine di circa 100 mila euro l'anno, per ogni partecipante. Vi è una grandissima frammentazione di risorse, che poi è scarsamente efficace.

A questa bisogna poi aggiungere la criticità, i tempi lenti, i vincoli che sono stati imposti, ragion per cui alcuni enti, come il CNR, per il quale lavoro, stanno addirittura uscendo dai progetti, perché non riescono a gestire la loro partecipazione. Anche le imprese hanno grosse difficoltà. Occorrono quindi strumenti snelli e pochi finanziamenti mirati laddove veramente c'è un reale vantaggio competitivo.

Aggiungo alcune considerazioni sulla base delle questioni già illustrate e vado alla conclusione. Che cosa manca? Noi sappiamo che in molti settori abbiamo una grande potenzialità in termini di crescita e di competitività, ma dobbiamo mettere in rete le imprese, perché sono medio-piccole. Che cosa manca oggi a queste imprese nella maggior parte dei casi? Mancano alcune funzioni, innanzitutto la capacità di conoscere, vedere e analizzare il mercato globale e di coglierne le opportunità, ossia le funzioni di *business intelligence*. Le piccole imprese non dispongono di tali funzioni, ragion per cui occorre creare unità che possano svolgerle per conto delle imprese. Una grande impresa dispone di tali funzioni, ma tante piccole imprese spesso no.

Occorre anche supportarle nell'*export*. Con riferimento a quello che era l'ICE — in questo momento non conosco esattamente quali saranno le evoluzioni di una struttura come questa — per le imprese è importante avere strutture di questo tipo, che possano essere gestite dalle imprese stesse come dalle associazioni industriali,

eventualmente congiuntamente a organi governativi o pubblici. La *business intelligence* e l'*export* sono funzioni cruciali.

Occorre poi ovviamente supportarle nel migliorare i loro modelli organizzativi, nell'innovazione. Per l'innovazione oggi probabilmente non ci sono molte risorse, ma credo che riattivare lo strumento delle reti di imprese prevedendo al limite anche solo uno sconto fiscale per chi investe nella rete d'impresa possa essere già un elemento di stimolo.

Io ho visto molte imprese che hanno cercato di far partire reti di impresa e poi hanno rinunciato, perché la semplice dilazione fiscale per loro diventava addirittura un problema da gestire. Restava loro il debito col fisco protratto nel tempo, di cui non sapevano bene l'impatto sul bilancio. Forse anche un piccolo sconto gioverebbe molto di più.

Credo che possa essere uno strumento intelligente anche quello del credito per investimenti in ricerca. In questa fase in cui bisogna crescere velocemente credo possa essere importante dare alle imprese la possibilità di scegliersi gli enti di ricerca che producono risultati utili per loro. Oggi paradossalmente tendiamo a fare il contrario, cioè emaniamo bandi che sono poi valutati dai valutatori del ministero, i quali provengono tipicamente quasi tutti dal mondo della ricerca. È, quindi, il mondo della ricerca che valuta le imprese.

Se, però, vogliamo che ciò che le imprese producono vada sul mercato, il meccanismo deve essere il contrario, perché sono loro che devono capire quali sono le competenze più utili. Il credito di imposta può essere uno strumento, perché consente loro di governare il tipo di supporto che può essere dato.

Queste sono le considerazioni che volevo svolgere. In estrema sintesi, credo che sia importante compiere alcune scelte. Non possiamo pensare di mantenere tutti i nostri settori industriali competitivi contemporaneamente e, quindi, occorre compiere alcune scelte.

Io ritengo che il *made in Italy* per quanto riguarda il *low-tech* sia composto di settori che hanno grandi opportunità e

in cui noi, comunque, abbiamo un vantaggio competitivo, perché conosciamo i prodotti, abbiamo il *design* e abbiamo il nome. I nostri marchi sono i migliori. Oggi accade che c'è una compravendita di marchi italiani. Le aziende italiane hanno difficoltà e da noi arrivano quotidianamente investitori stranieri a rilevare i marchi che vengono venduti con uno sconto del 70 per cento, per citare un dato semplice. Aziende che valgono 100 milioni di euro vengono vendute a 30 milioni di euro perché l'imprenditore non ce la fa più, è stanco, si ritira, vende il marchio e il nome e così se ne va via la forza di un marchio, che non è trascurabile.

Occorre compiere, dunque, alcune scelte, concentrare le risorse e strutturarci nel tempo per cogliere le opportunità che ci sono. Vi ringrazio per l'attenzione.

**PRESIDENTE.** Grazie a lei per il contributo. Quello della vendita dei marchi italiani, anzi della svendita dei marchi, è un fenomeno che dovremmo mettere sotto osservazione e che coinvolge anche alcuni marchi storici.

Do la parola al professor Giovanni Pareschi, direttore dell'INAF - Osservatorio astronomico di Brera.

**GIOVANNI PARESCHI, Direttore dell'INAF - Osservatorio astronomico di Brera.** Ringrazio per l'opportunità che mi avete dato di fornire il mio punto di vista sugli aspetti di interesse della Commissione.

A differenza di Gianfelice Rocca, io sono un ricercatore ancora attivo nel campo dell'astrofisica e non sono diventato un economista. Opero nel settore dell'astrofisica, delle scienze dello spazio e delle tecnologie collegate, e ricopro la carica di direttore di una struttura e di un ente di ricerca, e quindi vivo dall'interno i problemi della ricerca e dello sviluppo.

Il mio intervento è molto diverso da quelli tecnici svolti finora e, quindi, permettetemi di introdurre la mia struttura, che è l'Osservatorio di Brera, l'ente di ricerca più antico della Lombardia, fondato da padre Ruggiero Boscovich, uno dei