

IL CAMBIAMENTO NECESSARIO

*Come coniugare
ripartenza economica
e impatto sociale*

TIME FOR
CHANGE

IL CAMBIAMENTO NECESSARIO

*Come coniugare
ripartenza economica
e impatto sociale*

Resoconto del convegno
del 12 giugno 2021

PENSIERO SOLIDO

INTRODUZIONE

Come coniugare ripartenza economica e impatto sociale. Leggendo il tema di questo convegno, viene naturale chiedersi perché un parlamentare organizzi incontri questo tipo.

La risposta è molto semplice. È un modo “contemporaneo” di esercitare questa funzione: incontrare, ascoltare, valorizzare e trarre spunti dai buoni esempi che ci sono nella nostra società, qui in Italia, è un modo utile per svolgere al meglio il compito di un rappresentante del popolo, a maggior ragione in questo tempo strano e per tutti i versi straordinario che stiamo vivendo, il tempo del cambiamento necessario.

Oltre ai campioni del calcio e delle Olimpiadi di questa indimenticabile estate 2021, abbiamo tanti altri campioni che ogni giorno giocano il campionato del cambiamento buono e utile per tutti.

Alcuni di loro hanno accettato di confrontarsi sul tema e li ringrazio. Così come un grande grazie va ad Alessia Maccaferri per aver moderato il nostro incontro con mano ferma, gentile e competente, alla professoressa Chiara Mio per aver inquadrato il tema della sostenibilità in modo chiaro e nitido e alla sottosegretaria Anna Ascani per aver dato voce ai piani e alla attività del governo.

Buona lettura,

Antonio PALMIERI, *deputato Forza Italia,
cofondatore Intergruppo parlamentare innovazione*

Per rivedere il convegno:

https://www.facebook.com/watch/live/?v=2882374592025239&ref=watch_permalink

IL CAMBIAMENTO NECESSARIO – 12 GIUGNO 2021

Alessia MACCAFERRI, giornalista, Il Sole 24 ore

- **Di sostenibilità e di impatto sociale ne parliamo da anni, ora è il momento di passare da una visione a dei fatti concreti.** Come riuscire a tradurre tutto questo in una realtà di cui abbiamo estremo bisogno? In altre parole, come riuscire a tradurre in realtà quello che nei giorni scorsi Biden ha detto al vertice del G7, parlando di un modello alternativo al modello cinese, basato su equità e sostenibilità, equità e giustizia?

Chiara MIO, ordinario di economia aziendale, Università Ca' Foscari di Venezia

- Di sostenibilità si parla tanto, ma non sono così sicura che sia inteso e sempre condiviso il suo reale significato. Che cos'è la sostenibilità? Che cosa significa essere sostenibili?
- **Essere sostenibili significa creare valore condiviso. Essere sostenibili significa porsi prima di tutto l'obiettivo di creare valore. Le aziende in perdita non possono essere sostenibili.** Possono avere buone pratiche di Csr, possono avere l'attenzione particolare degli stakeholder, ma non sono sostenibili. Un'azienda in perdita strutturale non è sostenibile per definizione. Per essere sostenibili bisogna avere un "ricavi meno costi maggiore uguale a zero" nel lungo termine.
- **La sostenibilità richiede una prospettiva di lungo termine.** La sostenibilità significa farsi carico di più stakeholder, non solo dei portatori dei capitali di rischio, in una prospettiva di lungo periodo. Chi non guarda al

lungo termine, non può essere sostenibile. È nel lungo termine che le aziende e gli imprenditori sono interessati ad avere clienti fedeli, una buona reputazione, una buona relazione con l'ambiente circostante, con i fornitori. Tutto questo non è possibile se l'azienda non guarda al lungo termine.

- Cosa si intende con valore? **Il valore non è più solamente il profitto dell'esercizio, il margine, l'Ebit, l'Ebitda, un indicatore che arriva dal conto economico incrociato con lo stato patrimoniale, ma ha dentro degli intangibili**, degli aspetti non misurabili che tengono in considerazione anche gli aspetti ambientali e sociali. Il valore di un ambiente pulito, di un ambiente ospitale e di una comunità che stia bene è un concetto che è sempre stato all'attenzione di tutti. In passato queste "esternalità" venivano scaricate sull'esterno dell'azienda. Quindi l'imprenditore era come se dicesse: io ottimizzo i miei costi-ricavi, qualcun'altro sosterrà i costi ambientali e sociali. Oggi si ritiene che l'imprenditore debba, non da solo ma in quota parte, deve farsi carico delle proprie ricadute sull'ambiente esterno, ecosistema e società. In quota parte perché lo Stato, la pubblica amministrazione, deve fare la sua parte. L'impresa non può sostituirsi allo stato sul tema del benessere ambientale sociale, è coprotagonista.
- Secondo concetto: c'è grande differenza tra la sostenibilità che sta nel mondo dello share value, del valore condiviso, rispetto alla charity, ovvero alla carità, alle erogazioni liberali e al mondo della Csr, della Corporate Social responsibility.

- C'è tanta confusione. **Le aziende che fanno donazioni e che erogano generosamente dei fondi a iniziative benefiche sono aziende meritevoli, ma non sono necessariamente aziende sostenibili.** Sono aziende che ritengono di dover restituire all'esterno, ma questo non fa di loro aziende sostenibili. Allo stesso modo, chi si occupa di welfare, chi si occupa del benessere dei dipendenti, dagli asili aziendali all'integrazione di stipendio, a una attenzione particolare per l'ambiente, è un'azienda che pratica RSI, responsabilità sociale di impresa, ma non è un'azienda sostenibile.
- **L'azienda sostenibile è un'azienda che ha particolari caratteristiche:** in primo luogo, essa **insiste su una piattaforma tecnologica molto evoluta**, perché la sostenibilità ha grande bisogno di tecnologia. Qui sta un primo richiamo ai doveri dello Stato: creare le condizioni perché le aziende vivano in un ecosistema molto tecnologico. Se non c'è banda, se non ci sono connessioni tra persone, prodotti e dati, è molto difficile avere la sostenibilità.
- La seconda caratteristica è **un business model destructive**, che innova il concetto di prodotto o servizio, che richiede un nuovo concetto di servizio e di prodotto proposto consumatori nuovi.
- Terza caratteristica, l'accessibilità. In termini di prezzo, ma in termini anche di poter far raggiungere quel bene da parte di tanti. Ci sono aziende in strategia passiva che non si muovono, che aspettano di essere obbligate proprio all'ultimo dalla legge. Queste non fanno sostenibilità. Oppure strategia reattiva che rispondono a sollecitazioni del mercato. E invece la strategia proattiva

che serve per essere sostenibili richiede aziende con un orientamento di lungo termine e che sperimentano continuamente, innovano. Innovazione e sostenibilità vanno molto molto d'accordo.

- La terza dimensione della sostenibilità riguarda i settori e le industrie. Vi sono settori non sostenibili, i settori cosiddetti brown, marroni, per esempio quelli che si occupano di fonti fossili. Poi vi sono i settori sostenibili, i settori green, per esempio chi lavora con le energie rinnovabili. **La nostra sfida come studiosi ma anche come cittadini è quella di occuparci di tutte le aziende che stanno in mezzo tra brown e green.** Possiamo avere aziende che lavorano nei settori sostenibili, ma magari non fanno bene le risorse umane, sono sostenibili solo dal punto di vista ambientale. Ecco quindi bisogna vedere tutte le combinazioni dei vari aspetti. Non necessariamente un'azienda che lavora in un settore sostenibile è essa stessa sostenibile. E da ultimo, esistono varie categorie di business model sostenibili che si differenziano a seconda del modo in cui l'azienda crea, raccoglie e distribuisce valore.
- **La sostenibilità non è una caratteristica della grande azienda.** Per la mia esperienza scientifica, le piccole aziende sono vocazionalmente sostenibili, perché più orientate al medio-lungo termine e in quanto insistono e “vivono” nella comunità che le ospita. L'azienda grande, la Corporation spesso è troppo rarefatta per sentire la pressione della comunità.
- **La comunicazione del valore creato deve essere giustamente valorizzata,** per questo si parla tanto del report di sostenibilità. Tuttavia, nella società della

comunicazione certe volte si comunica anche ciò che non è. Per la sostenibilità ciò è molto pericoloso: prima si fa e contestualmente si comunica. Non si può comunicare ciò che non si fa, ciò che non si è.

- **L'azienda che adotta un modello di business sostenibile ha bisogno di consumatori che la sappiano apprezzare.** Le aziende che fanno sostenibilità lo fanno perché ci credono, perché hanno un orientamento di lungo termine, sono spinte da una visione di mercato “buono”, non inteso in senso negativo. Servono due ingredienti importanti:
 1. Un consumatore altrettanto maturo. Se il consumatore è disponibile, pur di pagare poco, a ignorare che qualcun altro in qualche parte del mondo paga il prezzo del suo risparmio non si crea mercato. Il consumatore deve essere reso edotto che il suo vantaggio immediato si scarica da qualche altra parte.
 2. **C'è bisogno anche di uno Stato che dia il buon esempio.** Il primo soggetto in Italia, in particolare, che non è sostenibile quando fa impresa è lo Stato. Non mi riferisco solo ai casi Alitalia, Ilva. Lo Stato oggi è ritornato prepotentemente sulla scena economica ma quando gestisce la pubblica amministrazione e appalti e servizi, applica pratiche di appalto che nessuna impresa privata applica. E questo non è un bell'esempio. Andare al massimo ribasso e non avere riguardo di quali sono le condizioni dei Lavoratori al terzo livello di subappalto, non è un bell'esempio di sostenibilità. Lo Stato deve controllare le aziende, ma deve anche dare il buon esempio, perché altrimenti fa concorrenza sleale. Non trovo etico che in questo paese per la stessa professionalità medica o sanitaria, per fare un esempio

di un ambito gestito anche dallo Stato, a seconda del contratto di lavoro, che sia pubblico impiego piuttosto che privato, privato sociale, ci possano essere differenze di remunerazione anche del 30-40%, a parità di tipologia di lavoro. Lo Stato dovrebbe dare il buon esempio e non permettere questo. Non si può utilizzare il bilancio degli enti pubblici scaricandone gli effetti negativi su noi cittadini, proprio perché diciamo che le imprese non possono ottimizzare il profitto scaricando sull'esterno le negatività.

3. Infine, l'Europa. **È evidente però che l'Europa può chiedere alle aziende di fare di più, se riesce a difendere questa loro specificità e a farle riconoscere un valore da parte dei consumatori europei.** In chiave di sostenibilità L'Europa è molto più avanti degli Stati Uniti e la Cina risulta non pervenuta. Però se si subisce la concorrenza sleale di chi non applica pratiche di pagamento del lavoro o di attenzione all'ambiente in maniera congrua, e si lasciano immettere sul mercato europeo dei beni senza distinzione e controllo, non può funzionare.

ALESSIA MACCAFERRI:

- La professoressa Mio ha messo in luce molto chiaramente che il re è nudo. Prima potevamo illuderci che parlare di sostenibilità fosse una pratica per pochi e veniva anche spesso confusa con l'essere buoni. Adesso è molto chiaro che **siamo al cuore del sistema economico**, quindi non abbiamo più alibi.
- Ora entriamo direttamente nel merito con Filippo Addarii, che lavora in una società che si occupa da quando è nata di impatto sociale, quindi in questo caso non c'è nessuna

transizione alla sostenibilità, perché è nel core dell'attività. Secondo lei, con la pandemia è cambiata fortemente pure la percezione da parte delle imprese dell'urgenza di questo cambiamento? Come operatori del settore come vi state muovendo?

FILIPPO ADDARII, fondatore e ceo Plus Value:

- **Stiamo vivendo la tempesta perfetta per promuovere la sostenibilità**, perché c'è una convergenza incredibile di investimenti pubblici per la ripresa e di misure messe in campo dai governi e dalle istituzioni pubbliche per combattere il cambiamento climatico. Siamo inondati da denaro e sostegno pubblico. Questo si combina con l'euforia dei mercati, che negli ultimi due anni è come se avessero scoperto con gli investimenti sostenibili, trainati da grandi soggetti come Black Rock. L'Unione Europea con il Green Deal ha acquisito una leadership normativa nel definire gli standard della sostenibilità per organizzare quindi dare forma a questo nuovo mercato. Fin qui tutto fantastico.
- Il punto su cui mi vorrei soffermare è: tutto questo che impatto ha sull'economia reale e sul lavoro? **Temo che questa marea di soldi e la nuova normativa potrebbero passare sulla testa della maggior parte delle piccole e medie imprese e dei lavoratori senza che queste ne vedano alcuno beneficio** nonostante il fatto che fanno il 56% del PIL in Europa e impiegano 100 milioni di persone. Siamo parlando di quello che è il pilastro della tenuta sociale e del futuro della nostra società, oltre a una componente vitale dell'economia. Molte di queste imprese non sono equipaggiate per affrontare la sostenibilità, per cui di fatto soltanto le grandi Corporation, quelle quotate, i fondi e prodotti

finanziari, quindi la l'élite economica, potrebbero cogliere questa grande opportunità.

- Ci siamo posti questo problema lavorando sull'ecosistema dell'Innovazione di Mind – Milan Innovation District, e ci siamo accorti del ruolo cruciale di piccole e medie imprese per l'equilibrio dell'ecosistema e la sua prosperità futura. Stiamo sviluppando, con un consorzio di startup italo-internazionali, **una piattaforma digitale per la valutazione degli impatti materiali, quindi sociali e ambientali della sostenibilità rilevanti che lo sviluppo economico, rivolta e dedicata interamente alle piccole e medie imprese non quotate**. Uno strumento che oggi non esiste sul mercato: né quello nazionale che quello internazionale. Si tratta di una piattaforma di matching che mette in connessione le piccole medie imprese e gli investitori, che sia credito, che sia equity, che sia privato, che sia pubblico, trasformando quello che è percepito oggi come un ulteriore costo in una opportunità.
- La piattaforma lavora su rating, ranking, benchmarking delle imprese e che da una parte risponda a quelli che sono gli esistenti indicatori e sistemi di valutazione, ma senza imporli, ma di fatto lasciando poi all'utente sceglierli e allineando la propria profilatura anche con la nuova regolamentazione europea. **E' un approccio che punta a capire quelle che sono le esigenze reali dei piccoli e medi operatori del mercato**. Vogliamo raggiungere trasparenza, accountability e conoscenza, sia qualitativa e quantitativa, per quello che sarà un grande database di informazioni su quella che deve essere la vera transizione collettiva verso la sostenibilità.

- Come detto dalla professoressa Mio, **noi allineiamo la transizione digitale con quella sostenibile**, perché vanno insieme, rendendo quello che oggi può sembrare una nuova dimensione che è la sostenibilità ambientale e sociale dell'impresa, in realtà un sistema semplice, veloce, accessibile. E accessibile anche nei costi, perché quello che noi invece non vogliamo vedere succedere è la creazione di una nuova industria di consulenti e di certificazioni che di fatto creano una economia fittizia e costosa.

ALESSIA MACCAFERRI:

- Grazie Filippo Addari, soprattutto per il richiamo alla realtà del nostro paese, perché sappiamo che le piccole e medie imprese ne costituiscono l'ossatura fondamentale, quindi dobbiamo partire da quello che c'è.
- Alberto Bassi, in questo ultimo anno il funding è uno dei settori che è andato è andato meglio, in particolare sia il lending che l'equity, quest'ultimo soprattutto ha trovato la fiducia degli investitori. E abbiamo visto come in particolare le aziende digitali, le aziende green e le aziende legate all'impact Economy, quindi l'economia a impatto sociale, hanno riscontrato molto interesse da parte degli investitori. Qual è il settore che avete come operatori? Come si sta orientando il mercato?

ALBERTO BASSI, fondatore e ceo di Back to work 24.

- Noi sentiamo molto forte la voglia di rimettersi in gioco, di rimboccarsi le maniche e dare una spinta sia all'innovazione, ma diciamo a tutto il sistema produttivo italiano, Siamo nati come risposta alla crisi del 2008-2010, con l'idea di far fluire il risparmio privato verso l'economia reale: startup, PMI innovative e non solo.

Questa esigenza oggi è ancora molto attuale. **C'è necessità che il settore privato nel suo complesso, agisca, senza aspettare troppo l'aiuto da parte dello Stato.** Aiuto che deve esserci, ma più che altro per creare un ecosistema in cui il privato poi possa effettivamente avere delle linee guida chiare in cui operare. Se noi in Italia riuscissimo veramente a veicolare il grandissimo risparmio privato verso prodotti di investimento diversi, come quelli che gestiamo noi, quindi asset class differenti, startup, PMI, il paese si rimetterebbe in moto in un batter d'occhio.

- Noi siamo un Paese pieno di grande genialità, di capacità imprenditoriale: se messa nelle condizioni giuste per poter operare, può dare un impulso fortissimo alla ripresa. Lo abbiamo già dimostrato in passato. Adesso più che mai è necessario che ci sia una spinta in questo senso e sta arrivando. Il settore sta crescendo in modo molto veloce nell'ultimo anno e mezzo e devo dire che da quando è scoppiata la crisi Covid noi abbiamo visto aumentare in modo molto importante gli investimenti attraverso la nostra piattaforma. Evidentemente l'interesse da parte di investitori privati verso questa forma di investimento sta aumentando sempre più. Quando noi chiudiamo una campagna sul nostro portale la grande soddisfazione è sapere che quei capitali raccolti verranno utilizzati dall'impresa per creare lavoro, per creare investimenti nel proprio territorio e creare innovazione e impatto positivo.
- Noi sottostiamo al regolamento Consob. **L'Italia è stato uno dei primissimi paesi ad adottare una normativa sulla trasparenza degli investimenti alternativi.** Ora questo regolamento verrà ampliato e sarà possibile per

noi portali lavorare con lo stesso framework normativo in tutta Europa, quindi questo apre ulteriori opportunità interessanti anche per favorire l'afflusso di capitali esteri in Italia, che vedo come un'opportunità enorme per le nostre imprese, le quali stanno tra l'altro imparando sempre di più in questi anni ad aprire il proprio capitale.

- **Anche gli imprenditori più tradizionali - parliamo di aziende di famiglia - stanno capendo che se oggi vogliono essere competitivi nei nuovi mercati devono necessariamente aprire le porte della propria azienda anche a capitali che non sono della famiglia,** ma che arrivano da investitori privati che hanno deciso di credere in quella iniziativa e danno un impulso nuovo all'azienda. Tutto questo è fondamentale. Quello che serve è che ci sia un framework normativo molto chiaro, semplice ed efficace. Bisogna togliere tutti quei vincoli burocratici che servono in molti casi per garantire il fatto che le cose vengano fatte in modo corretto unicamente sotto l'aspetto formale.
- Oggi serve dare ossigeno alle imprese e l'ossigeno non può arrivare soltanto con ristori o sussidi statali, ma deve arrivare dagli investimenti. **Il risparmio degli italiani è molto consistente, dobbiamo convogliarlo dove serve realmente.**

ALESSIA MACCAFERRI:

- Grazie Alberto, abbiamo visto come questa, che viene definito la finanza alternativa, negli anni abbiamo acquisito sempre più ruolo predominante e stia anche contaminando il mondo del credito e della finanza più istituzionale.

- Marco De Guzzis, amministratore delegato di Sardex, promotore della moneta complementare che conosciamo, ma soprattutto da sempre siete animatori delle comunità, dei territori, delle economie locali. Nell'ultimo anno avete continuato a crescere nonostante la pandemia. E' forse giunto il momento in cui queste modalità, che appunto venivano percepite prima alternative economiche, riescano invece a essere predominanti, a dare loro un contributo a una scala più ampia. In questo momento come vi state muovendo?

MARCO DE GUZZIS, amministratore delegato Sardex

- Vogliamo diventare sempre più una realtà con una dimensione nazionale. Oggi siamo presenti in 15 regioni, abbiamo circa 10.000 imprese iscritte, però l'obiettivo è di andare molto al di là di questi numeri. Ci consideriamo complementari a tutti gli altri sistemi di finanziamento. Nel mondo delle PMI ci sono dei temi che sono drammatici, strutturali, se non a volte anche paradossali. **Le PMI generano il 60% circa di PIL però accedono a meno del 30% dei finanziamenti bancari, un problema di inclusione finanziaria che è peggiorato negli ultimi anni, a prescindere dal Covid-19.** Anche in zone a forte sviluppo economico, queste aziende hanno un'altra tematica grave che è quella dell'essere pagate in tempo, perché c'è un cronico ritardo nei pagamenti del nostro paese.
- Questo è il mondo al quale noi guardiamo. Chi si iscrive alla piattaforma di Sardex pay, paga un canone annuale, poi non avrà altri costi, perché c'è un tema di trasparenza del modello che noi vogliamo mantenere. Una volta iscritto vedrai le altre 10.000 imprese che ci sono e potrai fare il tuo business, quindi incrementare il tuo giro

d'affari, ma puoi pagare e essere pagato con questa moneta complementare. Lo scorso anno sulla nostra piattaforma ci sono stati 200 milioni di euro di business: 123 sono stati regolati in moneta complementare. Questo significa che questi 123 milioni di euro sono rimasti nelle casse di queste PMI. È evidente che avere 10.000 iscritti in 15 regioni italiane, in una Italia in cui le PMI sono circa 5 milioni, significa che abbiamo ancora molto da lavorare per avere un impatto reale sostanzioso con gli altri modelli di finanziamento.

- Tornando al tema generale, credo sia importante considerare che se vogliamo immaginarci una evoluzione tecnologica, una transizione tecnologica nell'ottica della sostenibilità, **a questo mondo che stiamo descrivendo, la liquidità necessaria rischia di non arrivare mai.** Faccio anche il business angel, quindi investo personalmente in startup. Negli ultimi anni il mondo delle startup è stato giustamente al centro di tante attenzioni. Prima Alberto accennava ad alcuni provvedimenti che sono stati fatti e ai fondi stanziati. Il problema è le PMI innovative hanno un certo livello di attenzione, le startup innovative un certo livello di attenzione e le grandi imprese un certo tipo di forza negoziale. Ma questo mondo delle PMI rischia di essere tagliato fuori, quali che siano i flussi di liquidità. La liquidità è aumentata anche con il Covid, ma non è arrivata. Quindi noi percepiamo dai nostri iscritti, che spesso noi siamo non come vorremmo essere, lo strumento complementare, ma diventiamo essenziali e questo noi non lo vorremmo, vorremmo rimanere complementari, non diventare essenziali.

ALESSIA MACCAFERRI:

- Pierluigi Paracchi, la vostra società è specializzata in terapie geniche e anticancro. In questo ultimo anno e le bioscienze e le biotecnologie sono tornate al centro del dibattito pubblico. Il vostro settore chiaramente si basa sull'innovazione. Quale è il driver principale rispetto al fare impresa in Italia in questo momento? E voi come vi state muovendo?

PIERLUIGI PARACCHI, ceo e co-fondatore di Genenta Science

- Il settore delle biotecnologie ha vissuto un anno in controtendenza rispetto al dramma della pandemia. La pandemia ha fatto comprendere l'impatto delle biotech sulla vita quotidiana di tutti noi. **Tutti e non solo gli addetti ai lavori ora hanno una conoscenza almeno di base su farmaci e vaccini.** Prima, quando introducevo Genenta a potenziali investitori non del settore dovevo spiegare cos'era una fase 1, una fase 2, una fase 3, una commercializzazione, cos'era l'EMA, l'FDA, cosa potevano essere problemi di tossicità, di safety e di efficacia di un prodotto. Oggi sono tutti diventati termini comuni, la barriera culturale è molto più bassa.
- **Creare valore condiviso: questo è la sostenibilità. Penso che l'industria farmaceutica faccia esattamente questo, ovvero crea valore che necessariamente viene condiviso e arriva al paziente.** Lo vediamo nel numero straordinario di vaccini disponibili in così breve tempo, e spero lo vedremo in nuove terapie che potrebbero arrivare. Il settore nel quale investo è un settore di una competizione così feroce che ci ha permesso dopo un anno da quando è

scoppiata la pandemia più importante della storia recente, di aver trovato non una soluzione, ma molte soluzioni. Questa industria è stata capace di reagire in maniera così veloce perché era ben strutturata prima, perché era funzionante, perché era competitiva.

- Ho la fortuna di operare in una industria che ha una ricaduta sul benessere ambientale e sociale. E oggi c'è piena consapevolezza. Molto spesso mi pregio del fatto che abbiamo in Geneta molti investitori che hanno permesso lo sviluppo della nostra tecnologia e che abbiamo comunque tantissimi tifosi, perché quello che stiamo facendo ha un impatto sulla vita di tutti i giorni.

ALESSIA MACCAFERRI:

- Pierluigi Paracchi è stato capace di mettere in luce attraverso l'attività della sua azienda quanto diceva all'inizio la professoressa Mio, ovvero quali sono i requisiti della sostenibilità. E avere un'azienda che sappia fare profitti, che sappia stare su un mercato concorrenziale, in questo caso è un mercato che garantisce anche delle condizioni in termini di accesso ai capitali, che è una delle lacune italiane, quindi accesso al capitale e di forte innovazione e investimento nelle tecnologie.
- Fabrizio Zichichi, la vostra è una società multinazionale che opera nel settore della rigenerazione urbana, uno degli ambiti che con la pandemia è riemerso nel dibattito pubblico e sul quale ci sono anche molte aspettative nel Recovery fund. Qual è il vostro punto di vista come operatore? Cosa sta succedendo? Il dibattito si è forse un po' spostato dal tema freddo delle Smart City e si è un po' più ricentrato sulle comunità?

FABRIZIO ZICHICHI: project director Lend Lease

- Siamo un gruppo multinazionale che opera in maniera sinergica non solo nel Real estate ma anche nel mondo degli investimenti e nel far prosperare il mondo delle comunità. Sviluppiamo progetti di rigenerazione urbana di respiro internazionale nelle principali gateway city, dunque su ampia scala dimensionale, che possano generare valore sociale, ambientale ed economico-finanziario.
- Il nostro gruppo si impegna ogni giorno per creare “luoghi migliori”, così ci piace definirli, dove differenze e inclusioni vengano valorizzate, dove ogni persona e quindi ogni nuova comunità possano non solo identificarsi, ma sentirsi a proprio agio, trovare un corretto equilibrio tra famiglia e lavoro, dove la parità di genere sia effettiva e non soltanto sulla carta. Nel tempo ormai non badiamo più all'aspetto fisico e architettonico delle strutture dei quartieri, ma guardiamo soprattutto a quello che è il contenuto e a quello che dovrà effettivamente essere creato nel luogo attraverso la creazione di quel valore in cui le comunità possano prosperare.
- Questo riusciamo a farlo perché siamo investitori di lungo termine e la nostra piattaforma globale di investimento e la strategia del nostro gruppo ci permettono di attrarre anche risorse finanziarie specializzate verso questo tipo di progetti di ampio respiro, di trasformazione, che permettono quindi di avere quel valore aggiunto che oggi può fare la differenza sul mercato. **Oggi un'azienda non può più sottrarsi a una responsabilità sociale, deve**

coniugare una visione positiva sia in termini economici sia per lo sviluppo che porta alla comunità. Per questo abbiamo lanciato a livello globale una strategia che vuole raggiungere un importante e ambizioso obiettivo: la creazione entro il 2025 di 250 milioni di valore sociale, di iniziative che abbiano un impatto effettivo e concreto sul territorio.

- In Italia lo stiamo facendo su due importanti progetti di rigenerazione urbana che cercheranno di ricucire due importanti quartieri, due importanti aree della città di Milano, il Mind, il Milano Innovation District, e il Milano Santa Giulia. Lo facciamo ispirati da principi innovativi sostenibili, principi di economia circolare e di inclusione sociale. Tutto questo si traduce in iniziative di inclusività, partendo proprio dal contesto storico, dal contesto limitrofo, in comunità che sono già presenti nell'area, che ci proponiamo di coinvolgere attivamente per individuare le migliori soluzioni per una migliore qualità della vita urbana. Motivo per cui anche questo ci ha permesso prima ancora dell'arrivo del Covid-19 in Italia di poter anticipare o accelerare molti di quei trend che prima erano in atto, per creare dei quartieri più a misura di famiglia e delle nuove generazioni. In particolare, abbiamo tre iniziative che vorrei menzionare: il reintegro nella società dei detenuti attraverso un inserimento lavorativo; una partnership con Ellis, una società che si occupa di organizzare attività di impatto e di integrazione sociale attraverso la formazione; e tramite Arte e rigenerazione urbana, iniziative culturali e di arte che permettono di avvicinare la comunità ai nostri progetti.

ALESSIA MACCAFERRI:

- Benvenuta alla sottosegretaria Anna Ascani. Il tema che sta venendo fuori dal mondo dell'impresa è come riuscire a fare in modo ora la grande quantità di risorse che ci sono a disposizione, grazie alle politiche europee e al Recovery, creino realmente un effetto leva capace di creare un cambiamento nella direzione della sostenibilità ambientale e sociale. Come fare in modo che l'innovazione digitale riesca ad accelerare il driver della sostenibilità ambientale e sociale?

ANNA ASCANI:

- Per la prima volta da quando faccio politica abbiamo moltissime risorse, abbiamo un piano che vale più di 200 miliardi e che sulla transizione digitale ne investe quasi 50. Quindi **siamo davvero nelle condizioni di immaginare un nuovo modello di sviluppo**. Quello che siamo chiamati a fare è che l'Impiego di queste risorse non si limiti semplicemente a dare ossigeno a chi in questo momento ha sofferto di più e neanche si limiti a ripristinare quello che c'era prima del Covid. Questa è una tentazione da cui dobbiamo fuggire. Dobbiamo puntare a molto di più, a costruire un modello di sviluppo diverso, i cui pilastri sono sostanzialmente tre: la transizione digitale, la transizione ecologica, l'inclusione sociale.
- Per quello che mi riguarda più da vicino, cioè il tema del digitale, quello che posso dire è che **noi agiamo su più direttrici. La prima sono le infrastrutture, fisiche e immateriali**. Lavoriamo a un modello non più centrato esclusivamente sulla grande città, ma che anzi fa delle aree interne, delle aree apparentemente più periferiche,

uno dei punti cardine. Quando parlo delle aree interne, mi riferisco al 60% del territorio italiano, più di 4.000 comuni. La prima cosa da fare è portare le infrastrutture, cioè fare in modo che davvero tutti i cittadini italiani e tutte le imprese, comprese quelle micro, piccole e medie, possano godere di una connettività veloce, stabile e sicura. Tutto questo passa dall'investimento che abbiamo cominciato a fare, una mappatura propedeutica all'avvio del Piano per cablare l'Italia in modo che tutti abbiano una connessione a un giga. A questo si accompagnerà un piano Italia 5G, perché l'altro pezzo del ragionamento infrastrutturale riguarda proprio la tecnologia che aggiorna il 4G. Bisogna dare spazio a nuovi servizi anche per le imprese, perché questo può anche aprire frontiere che riguardano intelligenza artificiale, la gestione dei dati e quindi trasformare interi settori.

- **Se ci limitassimo a costruire infrastrutture, avremmo fatto qualcosa di importante, ma non avremmo risposto al problema, ovvero la costruzione di un modello di sviluppo differente.** Qui abbiamo due grandi compiti: uno è fare in modo che transizione 4.0 non sia semplicemente l'aggiornamento di industria 4.0, cioè un super ammortamento sulla tecnologia, ma un programma di investimento vero sul know-how delle imprese e anche di settori tradizionali, che possano scoprire e quindi poi investire sulle potenzialità delle tecnologie. C'è poi da capire come il 5G e la connettività possono cambiare i settori tradizionali. Per noi è cruciale e farlo investendo sul tessuto delle imprese più piccole, diventa vitale, se vogliamo vedere in atto una vera trasformazione. Questo è applicabile anche in un settore di cui io mi occupo meno, avendo la delega digitale, che è però la transizione ecologica. Anche lì noi possiamo

continuare a pensare che la transizione ecologica si faccia esclusivamente sui grandi volumi di consumo, ma in realtà fino a quando noi non comprenderemo che cosa significa nel mondo della piccola impresa adeguare settori tradizionali a standard innovativi rischiamo di lasciare indietro una parte importante del Paese.

- **Il terzo investimento, che è possibilmente ancora più importante del secondo, riguarda le piccole medie imprese** e l'evoluzione delle industrie, impresa 4.0, verso un modello che consenta alle imprese anche di costruire delle reti e dei rapporti con i centri di ricerca e di avere competenze che magari non potrebbero assumere. C'è bisogno di quindi di costruire reti di innovazione che siano finalizzate a questo, e un programma dello Stato che accompagni le imprese nella ricerca di competenze è qualcosa che va nella direzione che ci siamo detti, ossia della transizione e della costruzione di un modello di sviluppo diverso. Poi c'è anche il tema che riguarda l'educazione, la formazione e la crescita delle persone, funzionale a questo modello di sviluppo.
- **Bisogna avere in testa la transizione digitale, bisogna immaginare una formazione che va da 0 a 100 anni, sin dalla scuola, nell'università, e poi nel mondo del lavoro, che sia incentrata su qualcosa che nasce digitale e che quindi può cambiare i processi.** In questo noi stiamo lavorando molto bene con il Ministero dell'Università e della Ricerca, perché tanti capitoli che sono previsti nel PNRR riguardano il trasferimento tecnologico e riguardano il fatto che i centri che devono nascere non siano cattedrali nel deserto, ma si parlino. C'è anche un problema di formazione delle

competenze. Nelle imprese e tra le imprese. Tutto questo cambia il modello di sviluppo soltanto se non inizia dalla fine, da quelli che già sono in qualche modo formati, impiegati o impiegabili, ma se inizia dall'inizio, ovvero da quando noi immaginiamo come educiamo bambini e ragazzi ad essere cittadini a pieno titolo di una società che è in evoluzione e che vuole evolvere verso quel modello di sviluppo.

- **Questo si collega col terzo pilastro l'inclusione sociale.** Noi abbiamo vissuto mesi in cui abbiamo scoperto quanto è importante essere connessi, ora questa consapevolezza va consolidata dando a tutti l'accesso, ma anche consentendo a tutti di avere consapevolezza dei rischi, oltre che delle opportunità.

ALESSIA MACCAFERRI:

- Uno dei temi che è emerso nel panel è quello della difficoltà di accesso al credito delle Pmi, dei piccoli imprenditori, anche laddove si vuole fare innovazione. È una difficoltà strutturale. Dal vostro punto di vista quale può essere il ruolo di giusto stimolo complessivo affinché queste piccole e medie imprese acquistino la fiducia degli investitori e riescano poi a essere competitive?

ANNA ASCANI:

- **Lo Stato nel tempo si è fatto garante di alcuni flussi di credito**, soprattutto in momenti di difficoltà come quelli che abbiamo vissuto. Questo modello, che noi abbiamo applicato alla pandemia, possiamo mantenerlo applicandolo proprio alla costruzione del modello di sviluppo di cui parlavo, cioè accompagnando l'erogazione di risorse che sono fondi europei, sia prestiti che a fondo perduto, a un ruolo dello Stato anche rispetto

all'accesso al credito, per chi dimostra in qualche modo di avere progetti coerenti con queste nostre finalità. Questa è una modalità, poi ovviamente ci sono tanti strumenti, penso al Mediocredito centrale, che in questo periodo abbiamo visto al lavoro e che ha lavorato moltissimo rispetto al passato proprio perché nell'epoca della pandemia abbiamo svolto come stato un ruolo decisamente più importante nella garanzia sui crediti. Non preoccupa chi in questo momento ha un progetto e non ha avuto adeguato accesso al credito. Quello è un problema che si risolve nel momento in cui lo stato si mette a fare da garante.

- **Il problema è aiutare chi non ha idea di come trasformare il proprio lavoro in qualche cosa che sia coerente con le trasformazioni che arriveranno**, chi lavora in un settore tradizionale e si sente escluso da questa transizione. Bisogna accompagnare questi piccoli e microimprenditori a capire come la tecnologia può intervenire anche nel loro settore. Questa è la cosa più difficile che dovremo costruire con le associazioni di categoria e sui territori, con gli amministratori locali. Dobbiamo fare meglio, di più, non dobbiamo affidarci soltanto al venture Capital, non basta quello che sta facendo CDP con la sua esperienza di venture Capital. È un tema fondamentale aiutare il sistema di micro e piccole imprese che fanno fatica a trovare il proprio posto in questo nuovo modello di sviluppo.

ALESSIA MACCAFERRI:

- Un altro dei temi emerso dal panel era quello della valutazione dei progetti, che peraltro nei giorni scorsi

anche il Parlamento Europeo ha affrontato. Chiaramente la preoccupazione rispetto al Recovery è che i fondi, una volta che sono fissati i grandi punti di riferimento, poi vengano distribuiti in maniera scorretta o inadeguata. E il timore che è emerso dal panel è che magari questi fondi vadano a vantaggio solo delle grandi Corporation o dei soggetti già noti e non al mondo delle piccole e medie imprese. Quali possono essere i criteri migliori anche rispetto alla valutazione di impatto sociale e ambientale, affinché questo non accada? Cosa possiamo dire agli imprenditori che questo momento sono collegati, affinché siano rincuorati su questo?

ANNA ASCANI:

- L'Italia ha naturalmente alcune grandi imprese, Industrie che vanno tutelate, accompagnate, difese che sono sicuramente un pezzo del nostro essere ancora la seconda potenza manifatturiera d'Europa. **Ma l'Italia può cambiare modello di sviluppo soltanto se lavora sulle piccole e medie imprese.** Tradotto: i nostri progetti dovranno avere una parte di vincolo legata proprio al fatto di essere Pmi, perché altrimenti noi non riusciremo a produrre questo cambiamento. Il punto è questo: una grande impresa che vuole fare una transizione digitale o ecologica ha modo di investire direttamente per farla. E sia che si tratti di investire sulle competenze, perché in grado di pagare o di formare nel proprio interno, sia che si tratti di investire sulle tecnologie, sia che di finanziarsi sul mercato, perché è chiaro che l'accesso al credito è più semplice per le industrie. Le PMI non hanno modo di finanziarsi da sole sul mercato, né sono in grado di formare al proprio interno o di andare a cercare sul mercato le competenze. E a volte non hanno neanche gli strumenti per comprendere quale sia il senso di questa transizione. lo

parlo poco di impatto sociale, perché in realtà l'impatto sociale è la conseguenza di questo investimento sulle PMI. Se noi non facciamo questo investimento, impoveriamo i territori, in particolare i territori delle aree interne. Per avere un impatto sociale positivo, bisogna vincolare questo investimento. Nel Pnrr lo diciamo, ma va detto in maniera più netta e chiara. L'investimento sull'utilizzo di quelle infrastrutture che comunque vanno fatte deve essere concentrato soprattutto sul sistema della piccola e media impresa. In Europa siamo quelli che hanno una incidenza più importante di PMI.

ALESSIA MACCAFERRI:

- Ora chiederei a tutti voi di fare mente locale su quelle che secondo voi sono le priorità in termini di Policy, quali possono essere suggerimenti per i Policy maker, affinché il vostro lavoro possa essere sempre più efficace.
- Volevo chiedere a Filippo Addarii come possiamo distinguere, in questo momento in cui si parla tanto di sostenibilità, quello che è vero impatto da quello che non lo è. Perché si parla di impact washing, e quindi del rischio che ci siano società che in realtà “fingono” di fare un reale impatto. Come possiamo orientarci?

FILIPPO ADDARII:

- Ci sono di fatto tre strade: lo stato, il mercato, i consumatori. Lo Stato si sta muovendo con la regolamentazione europea. Una delle ragioni dichiarate della Commissione europea nel lanciare le nuove regolamentazioni sulla finanza sostenibile è proprio quella di colpire il green washing. Abbiamo un grosso problema: la regolamentazione Europea deve essere recepita in modo positivo anche a tutti i livelli istituzionali.

Quindi innanzitutto abbiamo Consob e poi i diversi organi istituzionali. Ora il problema della regolamentazione che è sempre rigida, quindi rischia di uccidere l'innovazione. Quindi abbiamo bisogno di un nuovo approccio, una regolamentazione sperimentale che opera in partnership con tutti gli stakeholder dell'ecosistema sia pubblici che privati. Il regolatore deve mettersi a fianco degli operatori di mercato e sperimentare con un approccio dinamico e enabling. **L'approccio da Codice Napoleonico che vuole legiferare ogni dettaglio e guarda come potenziale truffaldino ogni attore privato, che è tipico dell'Italia, non è assolutamente adeguato a questa realtà emergente che evolve continuamente.**

- Secondo: il mercato. Abbiamo una pluralità di grandi player mondiali si sono appropriati del vessillo della sostenibilità conducendo iniziative spesso in autonomia, però il problema è che si tratta di big players, cioè di multinational corporations e di grandi asset manager. **Serve un'azione degli organismi di rappresentanza e dei consorzi che esprimono invece il territorio.** Come dire, di nuovo, ai vari organismi di rappresentanza dell'impresa italiana, datevi una mossa e cominciate invece con ruolo proattivo nel creare un mercato della sostenibilità. Non aspettare che arrivi il regolatore.
- Infine, il più importante, come sempre: il consumatore. Il consumatore è quello che fa il mercato, un mercato sano, perché compra, investe, decide come utilizzare il proprio denaro. Ovviamente serve un consumatore consapevole. **La transizione verso la sostenibilità è innanzitutto una transizione culturale e non è né a forza di leggi, né a forza di incentivi economici o semplicemente di soluzioni di mercato che**

trasformiamo la cultura della società. Servono delle vere e proprie operazioni culturali, sia promosse e sostenute dalle istituzioni, sia avviate da quei soggetti che fanno cultura, tra cui anche i media e la società civile.

- Sul lato degli strumenti ci sono due cose da tenere presente: il Social value index, che di fatto fu una mossa del governo inglese per inserire la dimensione della valutazione di impatto sociale e ambientale nelle gare d'appalto. Qualunque gara d'appalto in UK deve anche contenere una dimensione valore sociale, più propriamente valore collettivo, in quello che è la dinamica della gara d'appalto. con questa mossa, il governo ha trasformato tutto il mercato pubblico in un grande acceleratore di sostenibilità. Ovviamente, serve un'amministrazione pubblica all'altezza per farsi promotore strategico dei nuovi mercati del futuro. In Italia Agid, ad esempio, ha creato un processo che ha qualche eco di questo tipo con le procedure di appalto innovative e pre-market. E' un esempio di experimental regulation al servizio dei nuovi mercati e di processi partecipati di innovazione.
- **L'ultima notazione da fare è sul PNRR e la marea di soldi pubblici oggi a disposizione. Questa è l'occasione per sperimentare con nuovi strumenti di finanza pubblica applicati al mercato privato.** Esiste oggi un modello che si chiama Social Outcome Fund. Sono dei fondi che sono capitalizzati con fondi pubblici, ma che acquistano dei risultati, non le prestazioni, generati da terzi. Permetto alla pubblica amministrazione di fare shopping per rispondere agli obiettivi delle politiche pubbliche. Che cosa vuol dire in ultima analisi? Il budget pubblico sostiene l'azione del privato nel

generare dei risultati che sono frutto dell'azione privata ma di interesse anche pubblico. Questo esprime l'essenza del motto di PlusValue: "aligning public and private interests".

ALESSIA MACCAFERRI:

- Volevo chiedere a Alberto Bassi quali sono gli altri interventi che potrebbero esserci, magari utili per spingere ancora di più il crowdfunding che è cresciuto moltissimo gli ultimi anni, anche se ha numeri ancora ridotti.

ALBERTO BASSI:

- L'accesso al credito è importantissimo perché è quello con cui si è basata la crescita delle nostre imprese. Però c'è un altro problema, **le aziende italiane sono decisamente poco patrimonializzate, quindi sono sottocapitalizzate ed è lì che bisogna incidere maggiormente.** Siamo un paese in cui gli investimenti in questo tipo gli asset class, non parlo solo di startup e Pmi innovative, è sempre stato importante, ma sicuramente meno rispetto ad altri Paesi. È un momento in cui bisogna fare azioni concrete e immediate, se non innalzare le soglie di benefici fiscali da dare a chi investe e patrimonializza le nostre imprese, almeno bisogna eliminare quegli adempimenti burocratici che appesantiscono startup e PMI.
- **Sul crowdfunding un altro tema invece specifico potrebbe essere quello di equipararlo a quanto già previsto per i costi di quotazione.** Quindi oggi per le imprese che hanno dei costi per la quotazione, c'è un credito di imposta che supporta il costo che l'azienda ha

dovuto sostenere per andare a quotarsi. Si potrebbe replicare un po' lo stesso meccanismo anche per i costi legati alla campagna di crowdfunding. Questo darebbe alle aziende una qualche agevolazione in modo da abbattere un pochino quello che è anche il costo ovviamente della piattaforma e dei servizi connessi alla piattaforma.

ALESSIA MACCAFERRI:

- Marco De Guzzis, è rimasto soddisfatto della risposta della sottosegretaria sui temi dell'accesso al credito? Nelle difficoltà che hanno le imprese che in cui voi operate, quello dell'accesso al credito non sia forse uno degli aspetti di un problema più ampio che è il fare impresa in Italia. Mi riferisco alle difficoltà di muoversi nei mondi, non solo di accesso al credito e della burocrazia, ma nel mondo delle infinite complessità che ci sono anche a livello locale. Cosa ne pensa?

MARCO DE GUZZIS:

- **L'unico problema non è l'accesso al credito, però l'accesso al credito e la bassa capitalizzazione sicuramente diventano elementi discriminanti.** Quello che è stato detto dalla sottosegretaria è sicuramente incoraggiante. Noi vediamo per esperienza diretta che i territori e le comunità territoriali continuano a rimanere tessuto connettivo su cui si fonda l'economia di questo Paese. Lasciarli fuori dai ragionamenti che noi stiamo facendo significa che noi perdiamo il 90% delle imprese e il 60% degli occupati. Mi rendo conto che investire in una startup innovativa, e lo dico da investitore, è glamour, mentre investire in una PMI normale lo è meno. Però questo è il paese in cui noi siamo.

- Quando noi arriviamo in una un'area territoriale, costituiamo la community locale e la mettiamo in connessione con tutte le altre che abbiamo già costruito, e così vediamo come il business si sviluppa, e come questo modello di economia, che è un modello di economia collaborativa, effettivamente decolla. Questo tocca **un altro dei problemi importanti delle nostre PMI, che è l'exasperazione dell'individualismo.** Perché è vero che c'è l'accesso al credito è vero che c'è il tema della patrimonializzazione, ma c'è anche una scarsa cultura della capacità di mettersi insieme per qualcosa. Uno strumento come il nostro aiuta ad andare in questa direzione. Sarebbe bello pensare che quei meccanismi che sono stati messi in piedi oggi in una logica emergenziale per aiutare chi andava male perché soffriva del Covid, domani vengano indirizzati a chi va bene, a chi sta crescendo, a chi ha già un bel progetto.
- **Usciamo dalla retorica della sostenibilità come una buona azione.** la sostenibilità significa appunto creare valore condiviso, significa che non devi pensare solo al tuo profitto, ma se tu non sei sostenibile, se tu non stai in equilibrio, non puoi dire che hai messo in piedi un modello sostenibile. Quindi paradossalmente è importante sostenere soprattutto le imprese che funzionano, le piccole e medie imprese che funzionano, e non intervenire sempre per curare la malattia. Sul tema dei territori e delle aree interne c'è tutta una tematica sull'evoluzione demografica di questo Paese che è drammatica. Se ne sente parlare poco. Stiamo andando in una situazione in cui per ogni persona attiva c'è un pensionato, una persona su 10 non è autosufficiente, ogni anno importiamo 15.000 immigrati non

professionalizzati ed esportiamo circa 250.000 ragazzi italiani molto professionalizzati. Quindi c'è un impoverimento del nostro Paese che si combatte anche con questa attenzione verso le aree interne, verso le piccole imprese, le opportunità su tutto il territorio.

ALESSIA MACCAFERRI:

- Pierluigi Paracchi, nella sua società ci sono investitori italiani che investitori internazionali, e anche cinesi, se non se non ricordo male. Qual è la principale difficoltà in settori tecnologici del fare impresa in Italia rispetto ad altri paesi? Se lei fosse al governo, dove interverrebbe in maniera più precisa e puntuale? Quali sono le cose che bisognerebbe cambiare da subito e come?

PIERLUIGI PARACCHI:

- **Il sistema della giustizia è forse il più grosso freno rispetto agli investimenti internazionali.** C'è timore nel mondo di prendersi un rischio non controllato - civile o penale – del sistema giustizia italiano. Su questo si può fare un esempio recente e mi rendo conto impopolare: mi ha colpito che nella vicenda della funivia caduta sul Mottarone, forse per la pressione mediatica, il pubblico ministero a capo delle indagini è partito a fare arresti prima di fare qualsiasi tipo di vera indagine. Prima gli arresti, poi gli approfondimenti. Pensate a un investitore internazionale che vorrebbe investire in infrastrutture in Italia. Perché mai dovrebbe prendersi il rischio di una giustizia che sembra guidata dai media invece che dal diritto. I pubblici ministeri che hanno un potere così ampio da poter mettere direttamente in galera un normale cittadino, senza offrire la possibilità di una spiegazione, prima di un processo. La cosa che mi stupisce è che abbiamo accettato questo mal

funzionamento e non capiamo che l'impatto va ben oltre, vedi l'attrazione degli investimenti. Il rischio paese è così alto che non c'è euro che tenga. Questa è stata una delle questioni più difficili per riuscire a convincere investitori non italiani a investire in startup e PMI.

ALESSIA MACCAFERRI:

- Questo chiaramente chiama in causa il tema della fiducia, della credibilità che possiamo avere all'estero. Zichichi, anche voi una visione ampia di quello che è il modo di fare impresa in un modo di fare innovazione in Italia e all'estero. Dal vostro punto di vista qual è il nostro tallone d'Achille? Come possiamo fare per cercare di invertire questa rotta?

FABRIZIO ZICHICHI:

- **La tempistica, ossia non la certezza dei tempi delle procedure. Questo è quello che più di ogni altra cosa spaventa sempre un investitore.** Nonostante negli ultimi anni si riesca un po' a gestire al meglio la parte più di rischio legato a un investimento di sviluppo Immobiliare, ancora oggi passano troppi anni affinché ci siano le certezze dovute nelle approvazioni. Per chi è abituato a lavorare in un contesto internazionale molto all'avanguardia, la procedura si inizia e si sa anche quando la si chiuderà. Questo sicuramente è uno dei temi più caldi che oggi limita opportunità economiche di un certo spessore, che si traducono quindi in una mancata creazione di valore sociale e di coesione che noi tutti ci auguriamo possa essere velocemente messa in campo.
- Un altro tema che ci auguriamo possa essere implementato e quello di chiedere all'autorità di fare il

proprio ruolo. **Molto spesso nei nostri interventi vediamo le autorità pubbliche che cercano di delegare il privato in loro ruolo**, ossia delega alle stazioni appaltanti per realizzare opere pubbliche e quindi strade, tram, svincoli autostradali. Noi ci auguriamo sempre che in uno scenario più vicino il pubblico possa fare il pubblico, ossia riappropriarsi in maniera concreta e anche veloce di quelle che erano le sue funzioni tipiche. Mentre al privato magari lasciare più il contesto della sostenibilità, dei contenuti, dell'innovazione nel sociale, quindi avere più una sinergia nel poter lavorare insieme verso ambiti di competenza che magari ognuno è più dedito dell'altro nel portare avanti. Questo ad esempio lo si vede su Mind, dove nell'ecosistema per la scienza della vita per il futuro che stiamo mettendo in atto in questa città, sicuramente uno stimolo maggiore, un incentivo all'innovazione, all'economia digitale anche magari a favore di investimenti o di misure fiscali., che agevolino sempre di più il privato verso questo settore, si concretizzi dopo realmente in permettere a noi operatori di lavorare in maniera più concreta, veloce, sfruttando al meglio le risorse economiche che dopo siamo intenzionati a mettere in campo. Questo proprio in estrema sintesi quelli che potrebbero essere i due-tre punti di attenzione nel nostro settore.