

primordiale — che è l'economia vietnamita, quella thailandese, o quella pakistana — dove, per vincere sui mercati mondiali, basta che si riesca a produrre a prezzi più bassi. Questo non è il tipo di competitività che interessa ai paesi del G7, e quindi anche all'Italia, perché vincere avendo solo costi bassi vuol dire che non vi è produzione interna di ricchezza.

Le economie moderne si distinguono in industriali e post industriali. Secondo noi, l'Italia si colloca fra le due. Nelle prime, per essere competitivi, occorre avere fattori microeconomici e il sistema che funziona, mentre nelle seconde, alle quali l'Italia deve tendere, è indispensabile essere innovativi. A costruire macchine ormai sono capaci quasi tutti, ma ci chiediamo come può l'Italia produrre macchine e guadagnare più della Francia, dell'Inghilterra o degli Stati Uniti? Questo si ottiene solo con l'innovazione e con fattori microeconomici.

Nelle analisi effettuate, i nostri economisti guardano a due fattori che creano competitività in un sistema, quelli macroeconomici e quelli microeconomici. Storicamente i primi, quali i livelli dei tassi, dei cambi o del debito pubblico, erano i più importanti. Oggi, quando tutti più o meno hanno fattori economici in regola, per creare un sistema industriale competitivo, bisogna effettuare interventi strutturali sui fattori microeconomici, che sono quelli che fanno la differenza.

Esistono diversi modi per misurare la competitività dei paesi (tra i quali il più famoso è quello del World Economic Forum), basati su differenti ricerche, ognuna delle quali arriva a risultati molto simili. Secondo questi indici, pur essendo una delle sette grandi economie industriali, purtroppo, l'Italia, dal punto di vista competitivo generale, ha perso parecchio negli ultimi anni e si trova tra il trentesimo ed il trentatreesimo posto a livello mondiale.

Tra i fattori macroeconomici su cui l'Italia è più debole, vi è certamente il livello del debito pubblico (secondo il World Competitive Forum, siamo addirittura alla quarantottesima posizione, a livello del Belgio, della Grecia, di Israele e

dell'India). Vi è poi lo stato del sistema pensionistico, sia attuale che tendenziale, e quello del sistema sanitario. Ciò porta ad altri fattori: innanzitutto il livello di tasse sulle imprese, che, nel nostro paese, è tra i più alti al mondo, essendo vicino alla Grecia, al Belgio e alla Spagna. È un problema molto importante: essendo le tasse un costo per l'imprenditore, sfavoriscono lo sviluppo del sistema industriale. Il livello è molto alto anche per quanto riguarda le tasse sugli individui (l'Italia è al trentasettesimo posto, insieme a Israele e alla Turchia), ed anche ciò è rilevante, in quanto l'individuo cerca sempre di spostarsi dove, se può, paga meno tasse ed ha più utili.

Riguardo poi ai contributi sociali che devono essere pagati per sanità e pensioni, siamo terzi al mondo, insieme al Belgio, alla Francia e alla Svezia, che sono circa dal 7 al 15 per cento superiori ai nostri competitor più grandi.

Se io fossi un imprenditore in Italia, la mia azienda pagherebbe tra il 5 ed il 6 per cento di tasse in più e pagherebbe tra il 7 e l'8 per cento in più di contributi sociali. Partirei quindi con un svantaggio competitivo valutabile intorno al 12 o 13 per cento rispetto ai paesi con cui siamo in diretta concorrenza: Francia, Germania, Inghilterra e Stati Uniti.

Dal punto di vista microeconomico, invece, abbiamo suddiviso i problemi che affliggono il sistema italiano in sette categorie: problemi legati al lavoro; educazione e ricerca; infrastrutture; tecnologia; burocrazia e sistema legislativo; mercato dei capitali; problemi diversi.

Tra i problemi legati al lavoro, riteniamo sia di fondamentale importanza anzitutto la legge italiana sul lavoro, che è considerata dagli investitori internazionali tra le più inflessibili al mondo. Al riguardo l'Italia, purtroppo, si trova al quarantesimo posto al mondo, insieme a Venezuela, Colombia e Slovenia. In sostanza, la percezione della mobilità della forza lavorativa in Italia è pari a quella in Venezuela, Colombia e Slovenia: non credo che questo sia ciò che si desidera.

Esiste un altro problema molto importante: la disoccupazione in Italia, tra le più alte a livello mondiale, è la più alta anche come disoccupazione strutturale. Questo tipo di disoccupazione è la peggiore perché significa che l'offerta di lavoro non è localizzata nello stesso posto dove è presente la domanda: non c'è nulla da fare. Mentre la disoccupazione negli USA è ciclica, dipende dal ciclo economico e quindi può essere corretta, la disoccupazione italiana è la peggiore fra quelle di tutti i paesi dell'OECD: il 62 per cento della disoccupazione italiana è di tipo strutturale mentre in Grecia lo è il 58 per cento e in Belgio il 52. Per fornirvi altri esempi, nel Regno Unito è pari al 28 per cento e negli USA all'8. Quindi, sicuramente esiste in Italia una disomogeneità tra l'offerta e la domanda di lavoro.

Un altro problema che negli ultimi anni ha comportato uno svantaggio competitivo è legato, oltre che alle problematiche della disoccupazione, anche a quelle dei contributi sociali e degli alti costi da sostenere; questi fattori hanno fatto sì che, affinché le aziende italiane restassero competitive, la crescita reale dei salari sia stata negli ultimi tempi la più bassa nel mondo. Ciò vuol dire che (a parte problemi politici, di chi ha sofferto per la competizione, eccetera) i salariati, cioè i consumatori di un paese, in Italia sono diventati più poveri. Il che significa che i risparmi in Italia sono diminuiti ma ciò è stato inevitabile: chi guadagna meno spendo meno, non aiuta la crescita del PIL ed è costretto ad erodere i suoi risparmi. Questo ha delle conseguenze strutturali a lungo termine.

Altro problema che a nostro avviso in Italia ha conseguenze nel lungo termine riguarda l'educazione e la ricerca. Se è vera la teoria che un'economia postindustriale per vincere deve essere innovativa, bisogna che le aziende di un paese siano all'avanguardia. L'Italia è la peggiore al mondo come educazione terziaria, cioè quella universitaria e postuniversitaria. La percentuale di spesa italiana in educazione terziaria è di gran lunga la più bassa al mondo. Tanto per fornirvi un'idea, in Italia tale spesa corrisponde allo 0,7 per

cento del PIL mentre negli USA è pari al 2,5 per cento: gli Stati Uniti spendono *pro capite* 4 volte di più dell'Italia.

La composizione degli studenti italiani poi è la più « antiquata » al mondo: la percentuale di studenti in economia, ingegneria e scienze in Italia è la più bassa al mondo mentre abbiamo un'elevata percentuale di studenti delle discipline umanistiche.

SERGIO GAMBINI. Quando usa il termine « mondo », a quali paesi in particolare si riferisce ?

MARCO CAPELLO, *Manager director di Merrill Lynch*. Ha ragione, onorevole Gambini, in realtà mi riferivo ai paesi dell'OECD.

È importante osservare per i paesi dell'OECD un indice della *Merrill Lynch* che noi chiamiamo *investment knowledge*, definibile come la somma delle spese in ricerca e sviluppo, educazione secondaria e terziaria e per *software*; il valore di questo indice per l'Italia è pari all'1,8 per cento, uguale a quello di Portogallo e Grecia, inferiore a quello della Spagna e di gran lunga al di sotto della media europea, che è circa il 4,5 per cento; negli Stati Uniti, dove in erogazioni alle università si spende molto più che da noi, tale indice è pari al 5,5 per cento. D'altronde, se si guarda alle prime dieci grandi *business school* si vede che nessuna di queste è italiana. Quindi, se si desidera diventare *manager*, la probabilità più alta è che si debba studiare all'estero. Io stesso, dopo aver frequentato l'università in Italia, ho seguito dei corsi alla Columbia e anche tutti i miei colleghi che lavorano nelle maggiori banche hanno frequentato queste grandi *business school*. In realtà, poi, va ricordato che quando si frequentano queste scuole in un'altra nazione è molto più facile trovare lavoro in quello stesso paese; con il risultato, quindi, di portare cervelli e risorse in quegli Stati.

Altro indice in cui l'Italia è fra gli ultimi paesi al mondo è nel rapporto fra università ed aziende; ad esempio, gli USA sono in questo settore il paese più forte al

mondo perché utilizzano i laboratori di ricerca delle università per aiutare le aziende e viceversa avviene con le sponsorizzazioni. In questo indice, predisposto dal *World economic forum*, l'Italia in graduatoria si trova a livello di Colombia, Slovenia e India con un livello di *knowledge transfer* pari a 3, mentre in USA è pari a 8. È un fattore importante, questo, se si desidera innovare, cosa possibile attraverso la ricerca ma che non può essere pagata solo dalle aziende. In Italia il numero di ricercatori, su diecimila lavoratori, è di 32, in Giappone 98, in Finlandia 104 e negli Stati Uniti 85.

La percentuale di spesa sul GNP (*gross national product*) per ricerca e sviluppo italiano è la terza più bassa al mondo ed è pari allo 0,8 per cento, a fronte dello 0,5 per cento in Grecia e dello 0,6 per cento del Portogallo; tale indice in Inghilterra è pari al 2,5 per cento, negli USA al 2,8 per cento ed al 3,5 per cento di Finlandia e Svezia. Ricordiamoci che la Finlandia è oggi il paese tecnologicamente più avanzato d'Europa e forse del mondo: vi ha sede la Nokia...

ANDREA LULLI. Che ora però è in crisi...

MARCO CAPELLO, *Manager director di Merrill Lynch*. Mi piacerebbe che in Italia ve ne fossero molte di aziende in crisi come la Nokia. Anzi, se lei fosse azionista della Nokia, sarebbe un azionista « in crisi » ben contento.

Non intendiamo comunque citare solo aspetti negativi per l'Italia; qui l'educazione primaria e secondaria è tra le migliori al mondo e si trova al secondo o terzo posto, insieme a Francia e Israele. Per mia esperienza, avendo iniziato gli studi in Italia e avendoli proseguiti negli Stati Uniti, posso convenire che l'istruzione primaria e secondaria nel nostro paese è ottima; il livello dei maestri e professori è molto alto ed il livello di istruzione medio dei ragazzi tra i 16 ed i 18 anni è superiore sicuramente a quello di americani e inglesi e parrebbe anche a quello di francesi e tedeschi. Dove incon-

triamo difficoltà è invece nelle fasi successive.

I nostri economisti indicano per l'Italia come maggior problema da risolvere nel lungo termine quello dell'istruzione e della ricerca; non vi sono dubbi.

Sempre per quanto riguarda i problemi avvertiti dagli investitori, va considerato il tema delle infrastrutture. È stata svolta un'indagine sul sistema delle infrastrutture italiane, interessando circa 1000 aziende. L'Italia è considerata al 47° posto, a livello mondiale, per le strade, gli aeroporti, le ferrovie, e, più in generale, per tutto il sistema infrastrutturale: ciò perché si è investito poco, rispetto ad altri paesi, e perché, come per la disoccupazione strutturale, non vi è un *matching* tra domanda ed offerta. In altre parole, non necessariamente le strutture sono vicine ai *clusters* industriali. Sono due fattori importanti. Vi è, dunque sia un *mismatch* tra le locazioni sia un livello assoluto di spesa per infrastrutture in Italia tra i più bassi.

Per quanto riguarda la tecnologia, la spesa nel settore — come percentuale del GNP — in Italia è modesta: l'Italia spende il 5 per cento, la Germania il 5,5 per cento, l'Eurozone attorno al 6 per cento. Quindi, è vero che spendiamo di meno, ma non è altrettanto vero che siamo molto indietro, a differenza di altri settori menzionati.

Il numero di case in cui sono presenti computer in Italia è tra i più bassi al mondo: intorno al 25 per cento. Nel 2002 sempre il 25 per cento delle case italiane aveva accesso a Internet, contro il 21 della Francia, il 24 per cento della Spagna, il 40 per cento del Regno Unito, il 40 per cento della Finlandia ed il 55 per cento degli Stati Uniti.

Se si considera la capitalizzazione del mercato italiano e delle industrie tecnologiche, la percentuale delle industrie tecnologiche in Italia, rispetto alla capitalizzazione del mercato, è la più bassa al mondo: attorno all'1 o 2 per cento, contro quelle degli Stati Uniti, 20 per cento, del Regno Unito, 8 per cento, della Finlandia, molto più alta (ma in quest'ultimo paese è presente la Nokia, quindi il dato non è pertinente).

Detto questo, l'Italia presenta tre settori nei quali è più avanti di tutti. Innanzitutto, ha i costi di accesso ad Internet tra i più bassi al mondo. Il costo di accesso ad Internet, nel 2002, era, per quaranta ore, attorno ai 37 dollari, molto vicino a quello della Finlandia e della Svezia; gli unici due paesi che hanno costi di accesso ad Internet sostanzialmente più bassi sono il Regno Unito e gli Stati Uniti. La competizione in Italia tra i *provider* di accesso ha sostanzialmente funzionato. Inoltre, sia come penetrazione sia come costo della telefonia mobile siamo i più bravi al mondo.

A nostro parere, questi ultimi sono indici molto importanti. Essere dotati di un'infrastruttura di telefonia mobile molto sviluppata, se utilizzata bene, determina un aumento di produttività molto più alto di altri paesi.

Per quanto riguarda la burocrazia — si tratta sempre di indagini qualitative, poiché non è possibile farne di quantitative in materia —, secondo gli imprenditori italiani ed esteri, l'Italia è il paese più difficile per impiantarvi delle aziende. Le barriere all'imprenditoria in Italia sono le più forti di tutti gli altri paesi. Si tratta principalmente di barriere che operano dal punto di vista burocratico e sistemico. Negli Stati Uniti, oggi, si può aprire una nuova azienda attraverso il semplice uso di Internet, senza alcuna formalità.

Secondo un'indagine svolta nel settore, il nostro sistema è il meno favorevole al mondo; eppure, gli italiani sono i più professionali di tutti, perché riescono a costruire aziende, nonostante tale sistema. In tale ambito l'Italia è a livello del Portogallo, della Russia e della Grecia.

Altri due problemi molto avvertiti sono quello legislativo e quello giudiziario. Per problema legislativo intendo la stratificazione normativa. Oggi è necessario essere dei grandi esperti per capire i vari sistemi normativi in Italia; quindi, per definizione, è molto difficile utilizzare la legge italiana.

Il secondo problema è, come detto, la lentezza del sistema giudiziario.

Detti problemi sono importanti, in quanto un'azienda che voglia stipulare un

contratto di vendita o di acquisto in Italia, quando riscontra tali difficoltà, vi rinuncia. Molto spesso, nei contratti internazionali, utilizziamo legge inglese e non italiana, con arbitrato a Ginevra, poiché la legge inglese è più semplice e l'arbitrato a Ginevra, in due settimane, è in grado di stabilire quale parte ha ragione e quale torto.

Posso capire che la Nokia o l'IBM si rivolgano, pertanto, agli arbitri di Ginevra ed utilizzino la legge inglese, ma come fa ad utilizzarla il signor Rossi, che ha la sua azienda a Bergamo? Egli sicuramente vi rinunzierà.

PRESIDENTE. Su tale punto sarebbe necessario svolgere uno studio sulla composizione delle assemblee legislative nel mondo.

La mia impressione è che, storicamente, vi sia stata una maggioranza relativa rappresentata dagli avvocati, i quali hanno, spesso, un interesse esattamente coincidente con la lungaggine delle procedure giudiziarie. Credo si tratti di un dato non irrilevante.

MARCO CAPELLO, *Manager director di Merrill Lynch*. Si tratta, indubbiamente di un aspetto importante. Ripeto, se si tratta di un'azienda straniera, essa non avrà nessuna convenienza ad utilizzare il diritto italiano ed a rivolgersi alla magistratura del nostro paese.

Tratterò ora brevemente gli altri punti. Per quanto riguarda il mercato dei capitali, i fondi pensione in Italia rappresentano una quantità minima del totale e le azioni, come percentuale dei fondi gestiti, sono le minori al mondo. Ciò vuol dire che i mercati di capitali in Italia non riescono ad aiutare lo sviluppo delle aziende. Pertanto, l'industria italiana è ancora dominata dallo Stato o dalle famiglie; è difficile creare un nuovo tipo di azienda, proprio perché la cultura del mercato borsistico è molto meno sviluppata rispetto ad altri paesi.

Altri punti importanti: uno, su cui credo non si possa intervenire in alcun modo, è il costo dell'elettricità per i clienti

industriali, che è il più alto al mondo. Ne conosciamo le ragioni. Vi è, poi, un problema di percezione di livello di *corporate government* e di trasparenza in Italia, rispetto agli altri paesi.

Vorrei, in questa sede, precisare che alcuni di tali livelli di percezione sono falsi. Avendo lavorato molto in Italia, penso che il sistema sia migliore di quanto sia dipinto all'estero. Se sia un problema soltanto di immagine oppure sostanziale non sono in grado di affermarlo, ma credo che siano presenti entrambi gli aspetti. Se si chiede ad uno straniero di investire in Italia, ci si sentirà probabilmente rispondere che non riesce a comprendere il sistema italiano.

Ebbi, tempo fa, una conversazione con il ministro dell'industria francese. Ci stavamo occupando della privatizzazione della SME, preparando il relativo bando; la DANONE non voleva partecipare perché aveva paura del sistema italiano —: quando gli spiegai come funzionava la procedura, egli rimase sorpreso, obiettando come tale procedura fosse troppo aperta.

Nel caso particolare, il sistema funzionava e la percezione no. Esistono altri casi invece in cui sicuramente la *corporate governance* in Italia è anche sostanzialmente inferiore a quella di altri paesi.

Quale penalizzazione comporta una *corporate governance* che non funziona? In genere, le aziende di paesi che hanno una *corporate governance* considerata non trasparente hanno una perdita di valore tra il 30 e il 35 per cento rispetto ad aziende pari in altri paesi. Cioè il costo del capitale, che ha un costo importante, per un'azienda che ha *corporate governance* è del 30-35 per cento superiore ad un'altra. Dovreste farne fuori di operai...!

Tra gli altri problemi, ci sono sicuramente la qualità del sistema bancario, soprattutto nel sud d'Italia, la percezione di forte diversità tra offerta e richiesta del sistema bancario tra sud e nord e la percezione di mancanza di capacità di interazione con la burocrazia di Bruxelles: la Spagna, il Portogallo e l'Irlanda sono molto più bravi di noi ad utilizzare i fondi comunitari, le leggi dell'Unione europea e

i finanziamenti europei e le loro aziende riescono ad ottenere gli incentivi molto più facilmente di quelle italiane.

Questi sono i fattori fondamentali. Se avessimo la bacchetta magica, quali sarebbero le cose da fare? A breve termine, nei prossimi 12-24 mesi, l'unica cosa che può essere fatta per aumentare la competitività è la creazione di incentivi fiscali per certi tipi di aziende perché questo avrebbe un effetto immediato. Nel medio termine, i problemi più importanti secondo noi sono: l'incentivazione fiscale per il trasferimento di *knowledge* tra università e aziende; il potenziamento del sistema universitario italiano; l'istituzione di *business school* (scuole di ingegneria, eccetera); la revisione delle norme, perché sarebbe molto importante riuscire ad evitare la stratificazione della legislazione; la semplificazione del rito giudiziario; infine, l'informatizzazione, per quanto possibile, del sistema burocratico. Negli Stati Uniti oggi, con la *credit card* e un *microchip*, si riesce ad ottenere tutto ciò di cui si ha bisogno e tutti i certificati senza fare code, acquistare bolli, eccetera.

PRESIDENTE. Sono molto grato all'ingegner Capello per la « fotografia » che ci ha fatto riguardo a ciò che gli altri banchieri pensano di noi. È un modo di vedere le cose che certamente non possiamo non tenere in grande considerazione, perché i grandi banchieri sono anche coloro che orientano le tendenze degli investimenti e il flusso di capitali.

Sono convinto che non tutto quello che i banchieri internazionali pensano di noi sia giusto e che probabilmente alcune statistiche andrebbero corrette. Però, il fatto che loro lavorino sulla base di questi parametri dovrebbe farci riflettere. Qui non si tratta di dire che non è così, perché loro lavorano comunque sulla base di questi dati. L'ingegner Capello, che ha sede di lavoro a Londra, non può dirci che li corregge, perché fa un altro mestiere e segue delle linee guida. Quelle sono le linee guida sulla base delle quali si valuta l'appetibilità di un paese.

Credo — ieri vi ho fatto cenno ed ora lo ripeto perché si tratta di un tema di grande delicatezza — che ovviamente l'economia italiana sia molto più forte di quella che appare, perché c'è quasi un 30 per cento di imprenditoria in nero. Questo è il problema vero e vuol dire che in tutte le voci di cui si parla c'è qualcosa che non arriva alla contabilità finale. Diversamente, la nostra economia sarebbe già morta da un pezzo.

Questo non è un elemento che ci dovrebbe lasciare tranquilli, perché un paese che deve confrontarsi con quelli a più alta civiltà e a più alta efficienza deve fare emergere questa massa « annerita », anche perché ci sono delle conseguenze pratiche. Poiché il « nero » si diffonde ovunque, soprattutto nel sistema delle piccole e medie imprese, come ci poniamo rispetto a Basilea 2? Scatta un meccanismo micidiale che è il seguente. Basilea 2 dà il *rating*, che è il voto. Il voto vuol dire che quell'azienda viene fotografata con riferimento, in particolare, al rapporto tra utili, prodotti e fatturato. Possono essere anche altri, ma credo che usino dei parametri molto semplici. Quando il piccolo imprenditore va dal commercialista, qual è la *mission* che gli conferisce? Quella di indicare la maggior quantità di utili oppure la minore? È chiaro che se il commercialista riesce ad evidenziare utili minori, l'imprenditore gli fa un « monumento » per la complessità e la farraginosità del sistema fiscale e per il fatto, soprattutto, che ci sono una serie di voci per le quali se colui che organizza il servizio ha un interesse, questo non è lo stesso di chi produce tale servizio e, quindi, il controllo incrociato non c'è.

Ad utili bassi dovrebbe corrispondere un basso *rating* e quindi, in linea teorica, un costo maggiore del denaro. Questo per dire che siamo di fronte a delle contraddizioni che sono entrate anche nella cultura e nel nostro modo di pensare e che ci porteranno ad avere grandi problemi.

Non c'è dubbio, ad esempio, che nessun governo e nessuna maggioranza quando si presenta in Parlamento nel suo programma indica che bisogna aumentare il

numero delle leggi. Anche la maggioranza attuale nel suo programma elettorale aveva indicato che avrebbe « disboscato » le leggi. In realtà, uno dei punti che adesso questo Governo evidenzia è la quantità di leggi che è stata approvata rapidamente in questi due anni, che si stratifica nel contesto delle leggi esistenti. Pertanto, si pone un problema radicale di stratificazione della legislazione in divenire rispetto a quella in essere. Ma questo fa parte della nostra cultura e non può esser attribuito ad altro. È sempre accaduto che, invece di ridurre il numero delle leggi, lo abbiamo aumentato. Anche quando abbiamo adottato la recente riforma del sistema elettrico, molti di noi avrebbero intimamente voluto ridurre l'impatto normativo. In realtà, dovendola scrivere insieme ci siamo trovati ad aumentare — invece che a ridurre — il numero degli articoli man mano che procedeva la discussione.

Questi sono gli elementi con i quali dobbiamo fare i conti. Da ultimo, sul tema della *corporate governance*, io capisco quanto detto dall'ingegner Capello e probabilmente possiamo anche meritarcene un voto basso. Devo però ricordare che il voto più alto, che dovrebbe essere dato agli americani, è proprio riferito a coloro che con i loro grandi scandali hanno di fatto interrotto un ciclo che sembrava senza fine e che hanno dato il via alla crisi che caratterizza questi anni di avvio del nuovo secolo, perché Erron e Wallcome hanno dato un contributo micidiale, più delle Torri gemelle. Si è messo in relazione il ruolo del manager, spesso dichiarato indipendente, a capo di *public companies*, con delle *stock options* che diventavano « Vangelo », perché riferite ai titoli azionari, che erano il risultato dei rendiconti trimestrali presentati, i quali venivano camuffati con un lavoro che metteva insieme le società di consulenza, le banche d'affari, gli investitori, tutti tesi verso la stessa direzione.

Il risultato finale è stato micidiale, ed è di fronte ai nostri occhi. Non ci siamo più ripresi, perché tutto quello che veniva presentato come nuova economia per un certo numero di mesi ha avuto una pro-

mozione automatica. Poi ci si è accorti che si stava costruendo un'enorme bolla speculativa, scoppiata la quale siamo qui ad arrancare. Non so quanti anni ci vorranno perché l'economia reale di fatto si riprenda il posto che gli è stato rubato sulla scena dalla cosiddetta economia finanziaria o di carta.

Non vogliamo evidenziare questi problemi perché ci aspettiamo un consenso alla nostra maggioranza parlamentare, ma, senza citare Arthur Andersen, un contributo grande è stato dato da quelli che avrebbero dovuto costruire un esempio sul quale il mondo occidentale avrebbe dovuto realizzare le proprie certezze.

Questi sono elementi che indubbiamente inducono anche noi a completare la riflessione, ma l'incontro di oggi con l'ingegner Capello è comunque utilissimo, e dei dati da lui citati dovremo tener conto.

È inutile lamentarsi. Non siamo noi a fissare gli andamenti economici. La linea viene dettata da altri. Dovremmo lavorare per correggerla, perché, così com'è, a me personalmente non piace molto, a prescindere dalle responsabilità politico-parlamentari.

PRESIDENTE. Do la parola ai colleghi che intendono intervenire.

SERGIO GAMBINI. Non voglio aggiungere niente a quello che lei ha detto, presidente. Avevo in animo di rivolgere la stessa riflessione che lei ha svolto.

Ingegnere Capello, abbiamo ascoltato dalla sua esposizione sia percezioni che dati. Vi siete mai chiesti quanto possa influire — dal punto di vista percentuale si è parlato del 27 per cento circa — l'economia sommersa sull'insieme del prodotto interno lordo italiano, che è molto differente rispetto alla media degli altri paesi sviluppati? Quanto incide, al di là di questa percentuale, nelle *chance* di successo del nostro paese e nelle possibilità di recuperare la competitività?

MASSIMO POLLEDRI. Si è parlato della proprietà delle aziende italiane che rimane prevalentemente familiare, con

tutto ciò che ne consegue. Una maggiore dinamicità negli altri paesi è costituita dalla presenza dei fondi, che ci sono anche da noi, e che rappresentano un elemento dinamico. Io non credo che i fondi vadano soltanto dove massima è la rendita. Credo che il modo in cui l'immagine di un paese viene percepita possa orientare la presenza di investitori stranieri. Qual è la sua opinione al riguardo? In che modo potremmo orientare positivamente questo mercato?

Per quel che concerne lo strumento degli incentivi, vorrei sapere se, a suo giudizio, il meccanismo previsto, con la quota a perdere, possa risultare utile per il sistema industriale, oppure se il rapporto costi-benefici sia deficitario.

PRESIDENTE. Prima di dare la parola all'ingegner Capello per le repliche, vorrei ringraziarlo di nuovo per aver accolto il nostro invito. Siamo contenti che italiani come lui siano ai vertici delle grandi banche d'affari e riteniamo quindi molto utile questa audizione, che in qualche modo innova rispetto al consueto modo di lavorare delle Commissioni. Non c'è dubbio che con questa indagine abbiamo proceduto sulla strada dell'innovazione, scegliendo di ascoltare anche esponenti e rappresentanti di organismi non strettamente istituzionali.

MARCO CAPELLO, Manager director di Merrill Lynch. Volevo fare una considerazione prima di rispondere alle domande. Torno sull'argomento della *corporate governance* perché è un argomento importante. È vero che la Enron e la MCA sono state un disastro, ma è altrettanto vero che tutti i loro *manager* sono in prigione. È altrettanto vero che il sistema americano, nell'agosto del 2002, ha stabilito che qualsiasi amministratore delegato di qualsiasi azienda americana è oggi responsabile penalmente per quello che viene scritto in bilancio. Dal momento in cui si scopre una frode in un bilancio americano, il responsabile di quel bilancio viene arrestato. Ciò determina fiducia per l'investitore: il criminale esiste ovunque, ma gli investitori cercano sicurezza.

Per quel che riguarda il problema del settore sommerso, non va dimenticato che questo ha una sua positività, perché dimostra una certa flessibilità e vitalità della classe imprenditoriale. Si riesce così ad essere competitivi dove non sarebbe possibile. Ciò è segno di vitalità della popolazione. Il problema del lavoro sommerso è un altro: le grandi economie sempre più vengono trainate da grandi aziende. Tornando all'analisi iniziale, è vero che si inizia da poco, e poi si cresce, ma se un'impresa vuole sfidare gruppi economici come Intel, o la Nokia, deve essere una grande azienda, e la grande azienda non lavora nel settore sommerso. Per poter competere a quei livelli, occorrono capitali, investitori, fiducia. In qualsiasi azienda l'imprenditore iniziale deve comunque lasciare posto al *manager*. Il settore del lavoro nero è comunque utilissimo.

Se chiedessi ai miei colleghi qual è il paese in Europa che tra dieci anni avrà uno sviluppo economico sicuramente positivo, la risposta sarebbe l'Inghilterra. Qual è però il paese che ha delle potenzialità in più? È l'Italia, perché la classe e la qualità delle persone sono le migliori di tutti. A livello burocratico, per esempio, la Germania ha minore flessibilità. Hanno però altri vantaggi. Rispetto a noi hanno il grande vantaggio di un sistema istituzionale superiore. Il problema FIAT, ad esempio, riguarda tutto ciò che nasce attorno all'azienda. Il sistema industriale nasce sempre attorno a dei *cluster*: Silicon Valley nasce attorno alla Microsoft e all'Intel, Detroit attorno alla Ford e il Texas attorno alla Texaco. Allora, per essere competitivi bisogna essere grandi e, per essere grandi, bisogna passare dal nero alla fase successiva.

Per quanto riguarda i fondi, questi andranno sempre dove il ritorno è più alto perché il loro mercato è competitivo. È importante che a livello paese venga fatta molta informazione. Per esempio, il Tesoro e le grandi aziende inglesi cercano di attirare costantemente gli investimenti. Quando Margareth Thatcher viaggiava, portava con sé i rappresentanti delle 10

banche e delle 30 aziende più grandi; ogni mese e mezzo a Downing Street invitava le grandi aziende per parlare e capire il funzionamento del sistema: tutto ciò sarebbe importante farlo in Italia.

Per quanto riguarda gli incentivi, non c'è dubbio che siano la cosa più importante e il beneficio è di gran lunga superiore al costo, a meno che non si registrino abusi. Gli incentivi che sono stati dati in Galles e in Scozia hanno fatto rinascere i due paesi. Oggi il più grande centro tecnologico d'Europa è nella zona di Nottingham, ed è stato realizzato tutto con gli incentivi. Gordon Brown ha inventato il sistema del *business angels*. In Inghilterra bisogna far crescere nuove aziende e sono necessari dei capitali. Allora, se investo in un'azienda con aumento di capitale — e, quindi, per aiutarla nello sviluppo — la mia taxa marginale è del 40 per cento e il 20 per cento di tutto quello che investo mi viene restituito a fine anno dal sistema inglese fino ad un massimo di 500 mila euro l'anno: quindi, il Governo mi paga metà di quanto investo nell'azienda. Se detengo le azioni per più di 4 anni, non pago mai la taxa sul *capital gain*, che in Inghilterra è del 40 per cento, e questi investimenti sono esenti dalla taxa sull'eredità. Io e i miei colleghi a Londra cerchiamo di investire tutti i soldi che possiamo in queste aziende. L'aumento di capitale avvenuto nella zona di Nottingham e di Cambridge è stato del diecimila per cento. Quindi, non c'è dubbio che l'incentivo funzioni ma deve essere fatto bene. È molto meglio che l'incentivo sia dato all'investitore piuttosto che all'azienda, perché quest'ultima potrebbe abusarne, mentre l'investitore ci rimette i suoi soldi.

PRESIDENTE. Ringrazio nuovamente l'ingegner Capello per il suo intervento e dichiaro conclusa l'audizione.

Audizione del professore Luigi Prosperetti, professore ordinario di economia e organizzazione aziendale presso l'Università degli studi di Milano-Bicocca.

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca, nell'ambito dell'indagine conoscitiva sul

sistema industriale italiano, l'audizione del professor Luigi Prosperetti, professore ordinario di economia e organizzazione aziendale presso l'università degli studi di Milano-Bicocca. Il professor Prosperetti è un esperto che ha seguito, in particolare, le questioni del costo della bolletta energetica, anche con riferimento all'esame del disegno di legge Marzano.

Ringrazio il professor Prosperetti per la sua presenza e gli do senz'altro la parola.

LUIGI PROSPERETTI, *Professore ordinario di economia e organizzazione aziendale presso l'Università degli studi di Milano-Bicocca*. Ho pensato di focalizzare il mio intervento sul tema del costo dell'energia elettrica per le imprese italiane. Ho letto gli atti e ho molto apprezzato le indagini conoscitive che avete avviato sul settore energetico e su prezzi e tariffe.

In Italia l'energia elettrica costa cara perché è molto caro produrla. Come ben sapete, attorno al 1992-1993 c'è stata una grande frenata dei progetti di investimento non appena si è saputo che il mercato elettrico comunitario si sarebbe liberalizzato (alla fine degli anni '80 ENEL investiva circa tre miliardi di euro ed è scesa molto rapidamente a 500 milioni di euro l'anno). In seguito, c'è stata una ripresa ma tali impianti necessitano di lunghi periodi e, quindi, ci troveremo ancora per molto tempo con impianti vecchi, che usano combustibili cari e con una bassa efficienza energetica. Questa è una parte del problema, che si risolverà lentamente man mano che verranno fatti i nuovi investimenti.

Non ho bisogno di ricordare la lentezza con cui i nuovi investimenti ricevono le autorizzazioni, nonostante il decreto sblocca-centrali, che ha avuto alcuni effetti positivi: se una comunità locale vuole evitare un insediamento ha ancora gli stessi mezzi che aveva prima a disposizione. Oggi, però, vorrei intervenire su un'altra determinante del prezzo dell'energia, ossia sulla determinante amministrativa. Essa dipende da scelte normative fatte a vari livelli che possono anche essere riviste. Credo che una riflessione sulla

competitività delle imprese italiane, in particolare di quelle medio-piccole che, come dirò poi, sono quelle che effettivamente pagano più cara l'energia, possa avere un effetto benefico sul nostro sistema.

Ogni volta che ragioniamo di energia non dobbiamo dimenticare che il 70 per cento delle famiglie paga l'energia meno di quanto costa produrre quel chilowattora e farlo arrivare nelle proprie abitazioni. Evidentemente, tutto ciò rende orfano il discorso della riduzione dei prezzi, visto che le famiglie pagano già di meno. Chi paga veramente tanto l'energia sono le piccole e medie imprese.

Le elaborazioni Enel basate su dati Eurostat, a mio parere, danno una visione troppo ottimistica della situazione italiana, perché riferite ad aziende, nelle diverse fasce di consumo, che sono clienti liberi e dunque riescono a spuntare prezzi più bassi.

Una cosa da rimarcare è sicuramente il peso del carico fiscale e parafiscale. Il carico fiscale sull'energia elettrica è estremamente elevato. Quando ho informato confidenzialmente i colleghi dell'Autorità per l'energia sui risultati di un mio lavoro al riguardo, sono rimasti sorpresi anche loro sui numeri che ho fornito. Un punto molto importante da considerare è che il costo di produzione dell'energia elettrica comprende molte imposte. Si consideri, in particolare, come un megawattora idroelettrico venga tassato da 3 a 4 euro, mentre uno termoelettrico venga tassato da 2 a quasi 4 euro. Questi numeri hanno molte implicazioni; è evidente che le tasse sulla produzione sono molto elevate (4-5 per cento). Inoltre, come mostrano altri dati, nel settore idroelettrico gli oneri fiscali risultano dall'accumularsi di canoni e sovracanon a beneficio di regioni ed enti locali. In sostanza, produrre energia con l'acqua, bene rinnovabile di cui tutti apprezziamo le qualità, è tassato in misura superiore alla produzione con carbone, orimulsion, gas naturale e gasolio. L'unica fonte tassata più dell'acqua è l'olio combustibile.

Se teniamo conto di ciò, possiamo constatare come vi siano molte imposte nascoste che si perdono in rivoli e come tassiamo maggiormente la fonte con il minore impatto ambientale, cioè l'acqua.

Gli stessi dati mostrano anche come la tassazione della produzione idroelettrica stia rapidamente aumentando, perché gli enti locali, gravati da nuovi compiti e, quindi, da nuove spese, sono a caccia di reddito e portati a tassare qualsiasi cosa, anche l'acqua. Da un certo punto di vista la cosa è anche comprensibile, ma come economista non posso che fare presenti le implicazioni.

I canoni idroelettrici in un anno sono saliti del 40 per cento. Gli oneri idroelettrici sono aumentati dai 21 euro a megawattora del 2002 ai 31 euro del 2003; non so cosa succederà con la prossima finanziaria, ma i numeri parlano abbastanza chiaramente.

Tuttavia, anche altri canoni stanno aumentando; imporre, come sembra avere intenzione di fare il disegno di legge Marzano, una imposta locale sui nuovi impianti o sul *repowering* dei vecchi ha due conseguenze: la prima è che, ovviamente, i nuovi impianti avranno dei costi di produzione più alti; la seconda è che tutti i vecchi impianti potranno permettersi di mantenere i prezzi più alti, essendoci un'imposta a carico dei nuovi impianti.

Credo che i passi che il nostro sistema ha compiuto verso un decentramento amministrativo andrebbero coordinati meglio, perché hanno degli impatti sui costi delle attività economiche estremamente elevati e, cosa che come economista mi ha sorpreso, nessuno ha fatto i conti su quanto costa produrre un chilowattora: non lo sapeva l'Enel, non lo sapeva l'Autorità per l'energia e non lo sapevano neanche gli altri produttori. Forse ci vorrebbe qualcuno che facesse uno studio per stabilire gli effetti delle diverse poste che vengono decise dai diversi attori istituzionali. Ritengo molto importante studiare un intervento sulla fiscalità nella produzione e nel consumo dell'energia. Credo che questo intervento difficilmente possa essere rinviato, per un motivo importante. È passata

la direttiva europea sulla tassazione delle emissioni. A legislazione corrente questa tassa porterà dei costi addizionali sulla produzione di energia mediante fonti non rinnovabili, che andranno ad aggiungersi sulle altre determinanti fiscali che ho illustrato prima. A mio parere andrebbe studiata una ipotesi di riassetto.

Il secondo punto su cui vorrei intervenire è il carico parafiscale. Tra le diverse componenti, quella che pesa di più è sicuramente il finanziamento degli incentivi alla produzione con fonti rinnovabili e assimilate. Il CIP 6 ha avuto un ruolo estremamente importante. Quando parlavo del crollo degli investimenti Enel dopo il 1992, ho dimenticato di segnalare come i suoi effetti siano stati in parte attutiti e compensati dal forte sviluppo della produzione con fonti rinnovabili, ma, soprattutto, con fonte assimilate. Nel 2002 le fonti assimilate componevano l'83 per cento dei 50 mila gigawattora ritirati dal GRTN, quindi dal punto di vista di flussi finanziari quando parliamo di fonti rinnovabili e assimilate stiamo parlando in realtà quasi esclusivamente delle assimilate. I costi sono evidenti a tutti.

Ricordiamo che si tratta di 2,15 miliardi di euro annui, dei quali una prima quota è costituita dal finanziamento ai produttori — si tratta, nella specie, di un sussidio con fonti rinnovabili assimilate —, la seconda dal « delta » da riconoscere in ragione del fatto che il gestore ritira l'energia a prezzi che la renderebbero totalmente invendibile sul mercato, e dunque si renderebbe necessario venderla sotto costo di acquisto; tutto ciò creerà un secondo flusso di finanziamento.

Si tratta, in conclusione, di un centesimo per ogni chilowattora consumato in Italia (dove il consumo complessivo ammonta a circa poco più di 300 chilowattora). Dividendo i flussi ottenuti per questa quantità si ottiene una cifra compresa fra le dieci e le venti vecchie lire per chilowattora. Si tratta di cifre piuttosto rilevanti. Allora, se è importante riflettere sul differenziale nel prezzo dell'energia tra l'Italia e gli altri paesi, sarà necessario tener conto anche di questa posta. Natu-

ralmente, conosco il problema e l'ho visto trattare in maniera forse troppo brusca, almeno da parte degli organi di stampa. Non si fa questione, evidentemente, di calpestare i diritti — da rispettare — degli azionisti di certe aziende che hanno compiuto una scelta imprenditoriale in un quadro legislativo che proponeva un certo scalare nel tempo dei sussidi, quanto di realizzare alcune economie le quali, a mio parere, potrebbero essere conseguite in due modi: in primo luogo, cercando di impedire la riapertura dei cancelli del CIP 6. Mi riferisco sia ai termini temporali (come i presenti ben sapranno, ci sono state, infatti, alcune riaperture di finestre di questo tipo) sia alla platea dei potenziali beneficiari. Esiste anche una norma specifica nel decreto Marzano su questo punto.

PRESIDENTE. Non dovrebbe riguardare gli assimilati.

LUIGI PROSPERETTI, Professore ordinario di economia e organizzazione aziendale presso l'Università degli studi di Milano-Bicocca. No, però, mi pare di ricordare che il decreto ampli le fonti di energia rinnovabili alle farine animali.

PRESIDENTE. È una forma di finestra temporale anche questa.

LUIGI PROSPERETTI, Professore ordinario di economia e organizzazione aziendale presso l'Università degli studi di Milano-Bicocca. In ogni caso, sarà necessario, alla fine, fare i conti con il costo effettivo e l'impatto di certe misure sulla bolletta di chi paga prezzi assai considerevoli, ovvero le piccole e medie imprese. Ritengo sia possibile anche intervenire applicando la legge. In proposito, ricordo che la legge n. 9 del 1991 — su cui poi è intervenuto il provvedimento CIP del 1992 —, precisava che sarebbe stato rivisto con cadenza biennale il costo di impianto, una delle tre componenti del sussidio ai produttori. Si trattava di 2,3 centesimi per chilowattora nel 1991, valore stimato sulla base delle tecnologie di allora. Anzi, racconta chi si

è occupato di questo, che erano stati presi a riferimento gli iniziali progetti ENEL per Trino Vercellese, per calcolare i costi che risalivano al 1985, 1986. Il legislatore interveniva nell'ottica di una discesa dei costi evitati di impianto che si sarebbe verificata con l'evoluzione tecnologica.

Tuttavia, è noto che non è andata così; non solo non c'è stata una revisione verso il basso ma vi è stata un'indicizzazione con l'indice dei prezzi Istat verso l'alto di questa componente. Quindi, all'interno del complesso mondo del CIP 6, esiste una componente di flusso finanziario che reputo potrebbe essere ridotta, nel pieno rispetto dei diritti degli operatori che hanno investito una cifra molto considerevole, perché la legge del 1991 lo prevedeva chiaramente. Allo stesso modo, potrebbe essere ridotto anche il costo dei combustibili. Stiamo parlando di riduzioni di un centesimo, un centesimo a mezzo per chilowattora prodotto e quindi di flussi finanziari considerevoli che ridurrebbero l'esborso a livello nazionale.

La terza osservazione che intendo proporre riguarda le sperequazioni in chi porta maggiore o minor peso tariffario elettrico in Italia; ho precedentemente parlato delle piccole e medie imprese, specialmente quelle che non sono clienti liberi o ancora non hanno deciso di divenirlo, e che pagano cifre estremamente elevate; aggiungo ora un ulteriore elemento relativo ai grandi consumatori elettrici. Nel 2002, il Ministero delle attività produttive, con decreto, ha riservato 1.200 megawatt all'importazione in beneficio di clienti interrompibili; si è trattato di una misura di grande favore perché con questa disponibilità energetica è possibile soddisfare buona parte delle esigenze dei clienti aventi titolo a dichiararsi interrompibili e per i quali esiste una lista. Quindi, quando tale energia viene messa all'asta, il prezzo non sale di molto rispetto alla base fissata, con un riferimento che ad un economista appare cabalistico, al 63 per cento del prezzo medio, perché in Italia il 63 per cento del bacino energetico viene ottenuto con impianti termoelettrici (avremmo potuto agganciarlo ad una ruota del lotto

ottenendo numeri di ugual fondamento economico). La buona sostanza è che queste imprese possono acquistare 1200 megawatt di energia a prezzi considerevolmente più bassi degli altri operatori. Naturalmente, siccome il prezzo dell'energia è espressione di un gioco a somma zero, se qualcuno paga per un prezzo più ridotto ci sarà qualche altro operatore costretto ad acquistare a prezzo più alto.

Questa seconda parte dell'argomento non è stata, però, a mio parere, sufficientemente valutata, come non lo sono stati due profili critici della norma esaminata, uno dei quali relativo alla questione degli aiuti di Stato. Io mi occupo anche di *antitrust* e ritengo plausibile che qualcuno possa muovere un reclamo perché in questo modo le aziende, poniamo quelle siderurgiche italiane, pagano un prezzo inferiore rispetto a quello che sarebbe un prezzo di mercato. Non è un aiuto di Stato in senso classico, in termini di flussi finanziari, ma si tratta di una forma di intervento perfettamente equivalente — da un punto di vista della normativa comunitaria —, in quanto consente di riservare, infatti, qualcosa a basso costo ad alcune imprese e non ad altre.

Il secondo profilo critico di questa norma riguarda il regolamento europeo sugli scambi transfrontalieri di energia, approvato, se non sbaglio, tra maggio e giugno, dalla Commissione europea. Tale disciplina impone il ricorso a meccanismi di asta per ripartire la capacità scarsa di importazione. Possiamo discutere a lungo sui pregi e difetti delle aste, che generalmente non amo mai in modo particolare; è certo però che detto strumento avrà una conseguenza chiara sul sistema, ovvero non si potranno sottrarre all'asta 1.200 megawatt o, se lo si farà, si correranno dei rischi notevoli sotto il profilo degli aiuti di Stato. Ritengo che anche su questo si potrebbe innestare una riflessione.

Il ricavato delle aste potrebbe essere destinato a ridurre i costi di trasmissione dell'energia italiana, elevati non perché il gestore della rete o meglio gli azionisti di ENEL e delle piccole municipalizzate siano remunerati troppo — in base a studi

che mi paiono ragionevoli il tasso di remunerazione dei proprietari degli *asset* della rete di trasmissione si abbassa in confronto al contesto Europeo —, ma a causa della morfologia del nostro paese per le scelte tecnologiche che sono state compiute. Quindi, alla luce del fatto che trasmettere le energie in Italia costa piuttosto caro, il riequilibrio del peso tariffario tra piccole e grandi imprese potrebbe essere ottenuto facendo pagare la capacità scarsa all'importazione mediante meccanismi d'asta, applicando dunque il regolamento comunitario, e poi ridistribuendo i proventi scaturenti per abbassare i corrispettivi di trasporto dell'energia italiana.

Ritengo che questi siano i capitoli principali che ad un economista appaiono come importanti, perlomeno quando si guarda alla componente amministrativa del prezzo dell'energia elettrica. Naturalmente, ci sono molte altre componenti (c'è il prezzo del gas e via dicendo) ma tutte, pur andando moderandosi nel tempo, faranno ciò lentamente.

Se invece intendiamo ottenere un effetto di riduzione del prezzo dell'elettricità in tempi relativamente brevi, soprattutto di quello pagato dalle piccole e medie imprese, ritengo che dovrebbe essere studiato un intervento secondo le tre linee che ho già precedentemente elencato, cioè nel senso di una riduzione della fiscalità nel quadro di un riordino della stessa (che è ambientalmente a testa in giù), di una riduzione dei flussi legati al CIP n. 6, in particolare alle assimilate, applicando una norma che è stata disapplicata per almeno un decennio (ovvero la graduale riduzione dei corrispettivi per i costi evitati) e, infine, di una ridistribuzione del carico in modo più equo attraverso un pagamento dei diritti di importazione con asta ed un'operazione di successivo riversamento di tali diritti per ridurre gli oneri di trasmissione dell'energia (che in Italia sono elevati).

PRESIDENTE. Ringrazio il professor Prosperetti per le osservazioni svolte. Do ora la parola ai colleghi che intendano intervenire.

STEFANO SAGLIA. Mi permetto di contestare una sua tesi, anche per capire meglio la situazione. Il tema che lei ha evocato sulla questione dell'interrompibilità (quindi, come viene gestito l'*import* nel nostro paese) è una questione della quale si parla da tempo.

Ricordo, per esempio, che, almeno sino a quest'anno, lo stesso presidente dell'Autorità per l'energia elettrica era stato molto critico su tale iniziativa, salvo poi quest'anno, nella sua relazione, riconoscere la necessità di un sostegno, trovando gli strumenti adeguati, per le cosiddette imprese energivore.

Il problema è poi esploso quest'anno, diventando di conoscenza anche dell'opinione pubblica, a seguito della questione del *black out*.

Quando è stato infatti inventato il meccanismo dell'interrompibilità, che riguarda soprattutto l'industria siderurgica, si riteneva che fosse effettivamente una sorta di *escamotage* per camuffare un aiuto di Stato, sostenendo un'impresa che era in difficoltà.

Oggi, invece, è risultato evidente che tale servizio di interrompibilità per la sicurezza del sistema elettrico ha dato i suoi frutti e, fin quando non raggiungeremo una produzione adeguata rispetto al consumo, si tratterà di uno strumento necessario.

A questo punto, anche per la preoccupazione causata in vista dell'attuazione del regolamento europeo *cross-border*, vorrei capire ciò che si ritiene nel regolamento e cioè se la questione dei meccanismi di mercato sia solo esclusivamente individuabile attraverso il meccanismo di aste oppure non vi siano altri metodi che possono rientrare in tali cosiddetti meccanismi di mercato e che possano in qualche modo salvaguardare un aspetto che concerne la sicurezza del sistema.

Infine, se è vero che le importazioni per una quota vengono assegnate in maniera prioritaria agli « interrompibili », tuttavia, a mio avviso, si tratta di un intervento di politica industriale, perché pur incapendo in alcune regole europee, che non sono certo interpretabili o flessibili, è

difficile immaginare che una produzione che vanta come materia prima l'energia elettrica possa altrimenti rimanere sul mercato. Insomma, per un'acciaieria o un negozio, il costo dell'energia non è la stessa cosa ! È chiaro che laddove si pagano 45 lire per kilowattore o 120, si ha una differenza, non del 10 per cento, ma del 200 per cento !

PRESIDENTE. Do ora la parola al professor Prosperetti per la replica.

LUIGI PROSPERETTI, *Professore ordinario di economia e organizzazione aziendale presso l'università degli studi di Milano-Bicocca*. Sono d'accordo con lei e, in effetti, nel campo dell'industria elettrica la *communis opinio* era che si fosse davanti a situazioni fintamente interrompibili e che si trattasse, invece, di misure di politica industriale.

Dopo questa estate, con grande sorpresa, *in primis* di coloro che hanno stipulato questi contratti, si sono invece verificate effettivamente delle interruzioni vista la situazione (che ben conosciamo).

Tuttavia, ritengo che ci sia un passo che dovrebbe essere intrapreso. Hanno titolo a partecipare alla gara per l'energia interrompibile soltanto i clienti liberi definiti interrompibili che rientrano in un certo elenco: perché limitare questa libertà ?

Prendiamo, ad esempio, il caso di una pizzeria di piazza Quadrata (che, così come mi raccontavano all'ENEL, costituisce, dopo il 1° maggio, in termini di fascia di consumo, una tipologia strana di nuovo cliente eleggibile perché si tratta di una pizzeria con due o tre forni elettrici e, pertanto, adesso viene considerata come utente interrompibile). Se fossi io il pizzaiolo di piazza Quadrata, sarei il primo a propormi per la gara per l'energia interrompibile poiché, quando ciò avviene, in realtà, difficilmente la gente sta ordinando una pizza: le interruzioni, insomma, non avvengono durante l'ora del pranzo o della cena !

Vogliamo andare avanti in questa direzione ? Va bene; tuttavia, ritengo non proporzionato in senso comunitario che vi

sia una norma che vieta di poter partecipare all'asta per l'energia interrompibile.

Se togliessimo questa lista, otterremo un risultato molto evidente: il prezzo di queste aste si avvicinerebbe a quello di mercato e, quindi, la domanda aumenterebbe mentre l'offerta resterebbe tale (poiché la capacità è scarsa) ciò producendo un riequilibrio del prezzo.

Pertanto, da economista, ritengo che si tratterebbe di una misura distorsiva, anche se mi rendo conto che si tratta di una misura di politica industriale (non ho niente contro tale politica, anzi, la insegno all'università); essa va fatta entro certi limiti, in misura proporzionata, senza rischiare di creare problemi per la comunità per i motivi che ho ricordato (aiuti di Stato in generale e regolamento nello specifico).

Rispetto poi alla domanda sollevata, cioè se ci siano altre letture possibili di meccanismi di mercato che non le aste, ritengo di no. Perlomeno, tutte le persone con cui ho parlato ritengono che sia sostanzialmente un sinonimo. Certamente, il riferimento a meccanismi di mercato fa venire meno la possibilità di selezionare perché, quand'anche si cercasse di « strappare » che la misura attuata per il resto dell'energia importata secondo il criterio del « chi prima arriva meglio alloggia » oppure *pro quota* per tutti i richiedenti e se si potesse convincere la Commissione europea che si tratta sostanzialmente di meccanismi di mercato, questi comunque sarebbero meccanismi non discriminatori.

Nel momento infatti in cui si legge nel regolamento « meccanismi di mercato »,

questa parola si traduce nel senso di meccanismi certamente non discriminatori (ovviamente, nel senso di politica industriale).

Quindi ritengo che questa misura non abbia un grande futuro, indipendentemente se ci piacciono o meno le aste.

Infine, quando il professore Ranci cominciò a subire una serie di disavventure dinanzi al TAR e al Consiglio di Stato sull'uso delle aste per il resto dell'energia importata, quest'ultimo emise una importante sentenza nella quale sostanzialmente si affermava che non vi era nulla in contrario contro le aste in sé. La mancanza di equità stava nel fatto che il ricavato delle aste non andava poi a beneficiare direttamente le imprese italiane.

Per questo motivo, un meccanismo (come quello che ricordavo) secondo cui con le aste, il ricavato si riservasse di abbassare i costi di trasmissione dell'energia, sarebbe pienamente congruente con la sentenza del Consiglio di Stato.

PRESIDENTE. Ringrazio il professore per essere stato oggi con noi e dichiaro conclusa l'audizione.

La seduta termina alle 12,40.

IL CONSIGLIERE CAPO DEL SERVIZIO RESOCONTI
ESTENSORE DEL PROCESSO VERBALE

DOTT. VINCENZO ARISTA

*Licenziato per la stampa
il 10 ottobre 2003.*

STABILIMENTI TIPOGRAFICI CARLO COLOMBO