



i Quaderni della Camera



**Camera di Commercio
Venezia**

LO SVILUPPO DEL TURISMO SUL TERRITORIO

Il ruolo delle istituzioni e degli operatori economici

Venezia - 7 novembre 2008



13



Q13

Supplemento al nr. 4/2008 di "Giornale Economico"
Poste Italiane Spa
Sped. in Abb. Postale - 70% DR CB VE

Finito di stampare: gennaio 2009
Produzioni: Arzanà s.r.l.
Stampa: 3B Press Tipografia

2



LO SVILUPPO DEL TURISMO SUL TERRITORIO
Il ruolo delle istituzioni e degli operatori economici



**Camera di Commercio
Venezia**

SINCERT





pagina

pagina

pagina

pagina

pagina

pagina

pagina

pagina

Q13

Indice

5

Massimo Albonetti

Presidente Camera di Commercio di Venezia

7

Ferdinando Brandi

Presidente Commissione regionale ABI del Veneto

8

Massimo Cacciari

Sindaco di Venezia

15

Biagio Rapone

Direttore Generale Cassa di Risparmio di Venezia

19

Danilo Lunardelli

Assessore al Turismo Provincia di Venezia

26

Roberto Crosta

Segretario Generale Camera di Commercio di Venezia

30

Marco Michielli

Presidente Confturismo Veneto

38

Mario Cataldo

Responsabile ufficio interventi pubblici per le imprese ABI



Massimo Albonetti

*Presidente Camera di
Commercio di Venezia*

Buongiorno a tutti voi a nome della Camera di Commercio e dell'ABI, che hanno organizzato questo importante convegno, questo confronto sulle problematiche del turismo. E un saluto particolare a tutti i relatori, che vi presento: Ferdinando Brandi, Presidente della Commissione regionale ABI del Veneto e vice direttore generale di Unicredit; il Sindaco di Venezia Massimo Cacciari, che non credo abbia bisogno di tante presentazioni; Danilo Lunardelli, Assessore al Turismo della Provincia di Venezia; Marco Michielli, Presidente di Confturismo Veneto; Mario Cataldo dirigente dell'ABI, Biagio Rapone, direttore generale di Cassa di Risparmio di Venezia, e il Segretario generale della Camera veneziana, Roberto Crosta.

Questo appuntamento sul turismo cade in un momento in cui non si parla d'altro che di crisi finanziaria, di frangente molto difficile per l'economia - stamani si annunciavano dati di recessione, già per quest'anno e per l'anno prossimo, per il nostro Paese, ma in realtà era stato deciso già in tempi non sospetti. E il fatto che l'abbiamo ideato e organizzato assieme all'ABI rappresenta la sensibilità del mondo bancario verso il turismo come risorsa cardine del sistema economico, non solo a Venezia, ma in tutto il Paese, e credo che questo, tanto più in questi giorni, sia anche un segnale importante che si vuol dare all'economia da parte della Camera di Commercio, che racchiude al proprio interno tutta la rappresentanza delle imprese.

L'attività turistica, ad essere sinceri, e mi rivolgo anche al Senatore Marco Stradiotto, rappresentante del Parlamento, che è in platea, non ha mai ricevuto grandi incoraggiamenti dalle istituzioni: non ho mai visto Governi guardare al turismo per quello che realmente è, cioè un settore che può segnare l'economia in senso positivo e che, soprattutto adesso in momenti di grande difficoltà, può offrire opportunità importanti, essere una delle locomotive in grado di rilanciare l'intero sistema economico.

Non parliamo poi di Venezia, degli oltre 30 milioni di presenze turistiche l'anno della provincia, che rappresenta il punto focale del turismo italiano: qui da noi c'è tutto, abbiamo tutte le tipologie turistiche, e tutte esaltate in comparti importanti, dalla città d'arte, al turismo balneare,



al turismo all'area aperta. Questo è un settore che ha sempre dato molto e ha supplito in tante occasioni anche alle carenze di altri comparti produttivi, assorbendo manodopera dalle cessioni che ci sono state da parte delle industrie e di altri settori. Eppure è sempre stato poco considerato, quasi fosse un settore che è sempre andato da solo.

Adesso credo sia il momento di cambiare questo atteggiamento. Certo, è giusto pretendere dal turismo, perché è un settore che può dare molto, ma ha anche tutti i diritti di pretendere una dignità diversa, un ruolo diverso e, quindi, anche un sostegno, che sicuramente sarà ricambiato con fatti concreti, come è sempre stato da anni a questa parte. Questa città è uno degli esempi più importanti di presenza turistica, e abbiamo un grosso problema rispetto a tanti altri luoghi. Si è parlato di regolamentazione di flussi, ma più che di regolamentazione di flussi, credo che qui l'economia turistica debba continuare a puntare su un target di medio e alto livello, proprio per portare alla città la ricchezza che è contenuta nella città stessa: l'offerta di Venezia, infatti, è enorme, di prodotto culturale, di prodotto turistico, e pertanto c'è la possibilità di sfruttare un segmento alto.

Noi come Camera di Commercio, con il Comune, abbiamo lavorato in varie occasioni, e stiamo lavorando tuttora - ne parlavamo anche prima con il Sindaco e con l'Assessore Fincato - della partecipazione all'Expo di Shanghai 2010, che vedrà Venezia protagonista insieme ad altre due città, altre due sole città italiane: questa sarà dunque una grande occasione per esporre il meglio e puntare al meglio in un Paese che in futuro potrà anche portare un enorme ritorno. Penso che questo sia, anche da parte dell'Amministrazione, un segnale del continuo cercare di migliorare il settore economico turistico.

Chiudo con un saluto a tutti gli intervenuti, e ringrazio il vice Presidente del Consiglio regionale del Veneto, Tesserin, di essere presente questa mattina, nonché tutti gli altri rappresentanti economici ed istituzionali. E cedo la parola a Ferdinando Brandi, per un saluto introduttivo a nome dell'ABI.



Buongiorno a tutti e grazie per l'ospitalità. Volevo chiarire perché l'ABI è presente a questo convegno, ma anche condividere con voi qualche nota introduttiva e di riflessione.

L'Italia ha un patrimonio storico, culturale ma anche di "sapori" ineguagliabile, e l'attenzione del mondo economico non può che puntare anche su quella che è la risorsa che induce poi allo sfruttamento di queste opportunità.

Dare sostegno allo sviluppo del turismo è una scelta saggia, perché esso è una grande risorsa del nostro Paese, che può dare e da cui possiamo trarre molti vantaggi. La crescita economica poggia su vari elementi, certamente sulle infrastrutture ma anche sulle cosiddette infrastrutture economiche. Le banche devono riuscire a raccogliere le risorse, a canalizzarle, devono svolgere la loro funzione di selezione dei buoni progetti. L'ABI, che mi onoro di rappresentare, porta questo messaggio di sostegno, e un sostegno continuo perché non è mai venuto a mancare, è attestato nei numeri. La mia presenza qui oggi è anche una rassicurazione sul fatto che le risorse economiche devono circolare, devono cominciare a sviluppare e a far crescere le imprese.

Cosa possiamo fare come Sistema banca per aiutare o per non fare danno? Sicuramente dobbiamo erogare del buon credito, erogarlo in misura sufficiente, in misura corretta, il che vuol dire non troppo e non troppo poco, e alle buone imprese.

Vediamo un po' di numeri, entrando più nello specifico delle cifre del contesto generale. In Veneto vengono erogati circa 140 miliardi di euro di finanziamenti: di questi 91 alle imprese non finanziarie e di questi ultimi circa una ventina sono nel commercio, nel turistico alberghiero. La parte di sostegno c'è, l'importante è riuscire a progredire in questo cammino. Prima si ragionava su quello che nasce da questi incontri, in primis la volontà di collaborazione, ma l'errore da non commettere è aspettare che sia sempre l'altro a collaborare per primo e quindi aspettare le mosse, in un sistema complesso, di uno degli attori seduti intorno al tavolo.

Ferdinando Brandi

Presidente Commissione regionale ABI del Veneto



Q13

Quello che invece è importante è partire per primi e fare la prima mossa, cercare di essere virtuosi nello stimolare il virtuosismo degli italiani, perché viviamo in una nazione che ha la fortuna di avere un popolo laborioso, che ha fantasia, buoni sapori, risorse anche “visive”, culture storiche che sono ineguagliabili: sarebbe un delitto non riuscire a sfruttare appieno queste risorse. A tutti i livelli, dal Governo, alle varie associazioni, alla Confindustria, all’ABI c’è questo movimento di attenzione verso quelle che sono le risorse economiche finanziarie che necessitano per lo sviluppo.

Non mi dilungo oltre se non per ribadire che il mio messaggio, oltre che di benvenuto e di ringraziamento, è quello di testimoniare la volontà di fare la prima mossa e mettere a disposizione del sistema economico le risorse sufficienti per garantire un sano, equilibrato e duraturo sviluppo dell’economia.

Massimo Cacciari

Sindaco di Venezia

Nella sua introduzione il Presidente Albonetti ha parlato della situazione del nostro Paese di una politica per il turismo dove, in generale, i ritardi sono evidenti e vistosi. Non siamo riusciti come sistema Italia - e qui, probabilmente, fu un errore lo smantellamento del ministero competente -, come sistema delle regioni a promuovere un turismo di qualità in tutto il mondo: è un limite di fondo che pagheremo, ora che dobbiamo affrontare una situazione finanziaria economica difficilissima e avremmo davvero bisogno di avere questa impresa turistica e un settore turistico a pieno regime, assolutamente trainante essendo la nostra grande risorsa. Ed è la grande risorsa anche della nostra città, e lo ripeto continuamente: qualsiasi “demonizzazione” del settore è patetica e ridicola. Ad esempio, è perfettamente infondato incolpare il turismo dei processi di spopolamento della città: questi processi di diminuzione della popolazione nei grandi centri sono comuni a tutto il mondo e a Venezia sono indotti da fenomeni complessi e diversi, che non hanno nulla a che fare con il turismo. Sono convinto che senza il turismo questa città, lungi dall’aver più abitanti, sarebbe diventata una Civita di Bagnoregio: insomma, tutta una serie di chiacchiere, e se ne fanno tante in questa città, asfissianti, indotte in particolare dai media e



da qualche intellettuale straniero, sono perfettamente e anche scientificamente infondate.

Il problema è un altro. Il problema è come il pubblico, e in questo caso i Governi e le Amministrazioni locali in primis, potranno mantenere, garantire e tutelare questo straordinario capitale fisso che è questa città, queste città.

Come si fa a mantenerlo? Immaginiamo che sia un'industria vera e propria: occorrono investimenti per rinnovare gli impianti, riconvertirli, migliorarli. Chi lo fa? Chi garantisce la conservazione, la manutenzione e la tutela di questo capitale fisso? Lo Stato sta abdicando a questo suo dovere e sto facendo un discorso strettamente economico. Qui, in questo Paese, abbiamo un patrimonio incredibile che non può essere decentrato, delocalizzato, ma che va mantenuto perché deperisce e tanto più velocemente quante più persone vengono a frequentarlo: come una macchina qualsiasi, più la adoperi e più deperisce. Più la adoperi e più va rinnovata e mantenuta. Chi lo fa? Questo è il dramma di questo Paese, delle grandi città d'arte, Venezia, Roma, Firenze? Noi a Venezia siamo passati da una media triennale, 10-15 anni fa, di circa 300 milioni all'anno a zero. Il prossimo anno si interromperanno i lavori del progetto Insula per lo scavo dei rii, rialzo delle fondamenta, il disinquinamento etc., per non parlare dei contributi ai privati, contributi per l'affitto, contributo per il restauro... Chi fa questo? Questo è il ragionamento fondamentale. Per quanto io ritenga che sarebbero doverose, che sarebbe assolutamente prioritario per un Paese, mantenere, conservare, tutelare il proprio patrimonio artistico, monumentale, architettonico, a meno di clamorose svolte temo che nel prossimo futuro grandi risorse da parte pubblica per questa opera, per continuare questo lavoro, non ci saranno. Perché il debito italiano è quello che è, perché la situazione finanziaria è quella che è. Questo è il problema che abbiamo di fronte e per questo dobbiamo ottenere dai flussi turistici, meglio organizzati, valorizzati, qualificati, e in modo sostanzialmente maggiore che in passato, anche le risorse per la manutenzione e la conservazione delle nostre città.

Questo è il problema che abbiamo di fronte ed è inutile continuare a girarci intorno, perché i soldi pubblici per



questo lavoro sono al momento zero; spero aumentino qualcosa, ma saranno certamente sempre, largamente, inferiori a quelli a cui anche a Venezia siamo stati abituati dagli anni '70-80 e nei primi anni '90. Questo, e mi rivolgo agli amici operatori, è il tema: il turismo è una risorsa essenziale anche per questo, perché - ormai sempre di più - è dal turismo stesso che dobbiamo cercare in qualche forma, da concertare insieme, di trovare le risorse per quest'opera. Altrimenti ci mangiamo il capitale fisso, e ve lo mangiate anche voi, perché è la vostra fabbrica, è la vostra impresa e se non viene mantenuta, riconvertita, qualificata sempre di più, va in malora a guadagnerete di meno. Non tanto voi ma i vostri figli, i vostri nipoti: e, ripeto, sto facendo un ragionamento squisitamente economico, non mi interessa che vi piaccia o meno il palazzo Ducale. Bisogna allora qualificare questo turismo, ma per ottenerne più risorse anche per investirle, appunto, per manutenzione e conservazione. Bisogna qualificarlo di più, ma è una risorsa straordinaria e non va demonizzata per questo.

Come si fa? La strategia è precisa e chiara, non c'è dubbio alcuno, dobbiamo qualificare sempre di più il turismo. Cosa significa? Dovremmo attrezzarci per potenziare, e adesso parlo proprio, specificatamente, della nostra città, tutto il turismo più residenziale, e quindi in primis la fieristica, la convegnistica: devo dire che su questa linea ormai a livello istituzionale vi è certo un allineamento. Nella realtà, per fortuna, da qualche tempo si sta lavorando insieme; sulla convegnistica stiamo compiendo uno sforzo notevole tutti per la realizzazione di un grande polo che comprende la totalità dell'isola del Lido: i cantieri sono partiti. Dobbiamo sicuramente potenziare la fieristica, e lo stiamo facendo, creando a Venezia un polo della fieristica in accordo con gli altri poli regionali: divisi facciamo ridere, insieme, invece, come sistema fieristico regionale, abbiamo grandi chance, specializzandoci nelle diverse aree. Su questo, ripeto, c'è intesa con Veneto Sviluppo, con la Regione: abbiamo praticamente già fuso Venezia Fiere con Verona Fiere e ci stiamo muovendo in questa direzione.

Speriamo di intenderci anche con lo Stato, affinché ci metta a disposizione - finalmente - le aree dell'Arsenale: per ottenere una sdemanializzazione, sono "cose" assolutamente fantapolitiche, e questo non c'entra



niente con i Governi, è proprio, puramente, procedura burocratica. Ma questa è una direzione fondamentale, le imprese private lo hanno capito e si stanno muovendo in tal senso, vedi il Molino Stucky.

Dobbiamo poi “regolare”, non dico penalizzare ma “regolare”, in modo molto rigoroso il turismo mordi e fuggi, cercando di non renderlo troppo invasivo per la città, soprattutto nei momenti di punta. In questo senso ci stiamo muovendo con le categorie proprio per arrivare a delle tariffazioni distinte tra i momenti di punta, in cui abbiamo veramente dei problemi di vivibilità nella città, e i giorni normali. Giocando sulle tariffe, dei musei, dei mezzi di trasporto, differenziandole a seconda dei periodi, potremmo spalmare più ragionevolmente il turismo nel corso dell’anno: per far questo occorre una politica di prenotazioni, dei sistemi di prenotazioni che stiamo facendo. Tra breve saremo in grado di proporre un pacchetto per l’acquisto di musei, mezzi di trasporto, etc. con tariffe differenziate. Ci stiamo lavorando con la Camera di Commercio e con le categorie.

Altre iniziative importanti per promuovere il turismo di qualità sono state presentate recentemente, la “Suite Venezia” è una di queste e la presenteremo nei prossimi giorni a New York: c’è un club per percorsi d’élite assolutamente riservati all’interno della città di Venezia, questo potrebbe dare risorse al Comune. L’iniziativa citata prima per la prenotazione complessiva e quest’ultima potrebbero portare risorse direttamente al Comune senza gravare sulle imprese private.

Vi è tutta una politica da fare grazie alla quale il Comune potrebbe anche ottenere, finalmente, delle risorse per la riorganizzazione migliore dei terminali, sia quello di Tesserà, che stiamo sviluppando con la Save, sia quello di Fusina, che non è ancora in una fase di decollo ma speriamo di avviare anche qui, sia la riorganizzazione di piazzale Roma, che rimane un’area assolutamente non decorosa come “affaccio” alla città. People mover sarà inaugurato, credo, nel corso del prossimo anno (il 2009, ndr) e da lì partirà tutta la riorganizzazione dell’area, con il nuovo garage alla marittima.

Tutte queste non sono solo iniziative di tipo urbanistico



e di riqualificazione della città, sono anche iniziative economiche, sia per i privati e sia per il Comune, perché attraverso queste iniziative per la prenotazione, la riorganizzazione dei terminali con l'attività commerciale di un certo tipo, iniziative come la Suite Venezia ecc., possono portare delle risorse al Comune senza gravare sulle imprese. Saranno sufficienti per affrontare il problema centrale di cui ho parlato all'inizio?, Ritengo di no, credo che non siano sufficienti a compensare il crollo dei finanziamenti pubblici che hanno subito città come Venezia, Firenze e anche Roma. Eh sì, anche Roma non ce la faceva ad andare avanti ma se ne sono infischiate, hanno fatto i debiti e poi alla fine glieli hanno ripianati: tanto, sono a due passi dai Ministeri, loro. La vicinanza ai ministeri, in Italia, è una funzione strategica fondamentale, sia per fare politica, sia per avere soldi: bisogna essere vicini ai ministeri, nelle anticamere, viceversa sei "fregato". Questo è il concetto di federalismo all'italiana!

È sufficiente? No, non sarà sufficiente, come ripeto! E allora. Sarà la tassa di soggiorno? No. È qualcos'altro, inventiamocelo insieme ma è qualcos'altro. Suite Venezia, prenotazioni, terminali, tutto ciò va benissimo ma io ritengo che non basti per garantire il mantenimento del nostro capitale fisso: quindi, sarà necessario vedere tutti insieme, le istituzioni allineate con gli operatori, come possiamo affrontare la questione.

Qualificazione del turismo: un grande capitolo, perché sapete bene e meglio di me che il turismo va in una filiera, dai grandi monumenti che presentiamo, al sistema museale, ad iniziative culturali, ad iniziative spettacolari popolari, alla filiera anche gastronomica. Tutto ciò è turismo e bisogna metterlo tutto in rete, concepirlo come sistema. C'è tutto il capitolo culturale del turismo: qualificarlo e valorizzarlo, soprattutto in una città come Venezia, è fondamentale. Mi pare che da questo punto di vista ci siano alcuni, importanti segnali di novità, che fanno bene sperare. Anzitutto, finalmente, proprio in questo periodo, per la prima volta le nostre grandi istituzioni culturali, che sono fondamentali per il turismo della città - immaginatevi cosa sarebbe il turismo a Venezia senza Biennale, Fondazione Cini, Fondazione Pinot, Fenice - stanno lavorando insieme, hanno costruito un calendario insieme: quest'anno la



Biennale, praticamente, ha un programma continuo; finita la Biennale Architettura è cominciata la Biennale Musica, ora c'è la Biennale Teatro, e riprenderanno i lavori durante il Carnevale insieme alla Fenice e al Teatro Stabile. Finalmente siamo riusciti a mettere a sistema le iniziative e il lavoro delle nostre istituzioni culturali, anche qui tutti insieme, in perfetto accordo con Provincia e Regione. E questo è molto importante.

Le altre novità sono che a breve avremo finalmente la riorganizzazione completa della società Venice Marketing Eventi: stiamo aprendo le buste e quindi sapremo quali sono i privati che accedono e partecipano a questa società. Tutte le grandi iniziative spettacolari, popolari spettacolari veneziane, dal Carnevale alla Regata storica, saranno organizzate e prodotte insieme da pubblico e privato, secondo un'idea che perseguivo tenacemente, ma invano, da 15 anni: questione di giorni, e ci sarà una piena sinergia tra pubblico e privato nell'organizzazione di questi eventi, che sono un elemento cardine del calendario anche turistico della città.

Dimenticavo di rilevare, anche, che la Fondazione musei mi pare unica in Italia: la trasformazione di un sistema museale civico come quello veneziano, già in sé unico in Italia, in Fondazione è un fatto storico per il nostro Paese, e non solo, e va nella direzione che anche l'attuale Governo auspica, quella cioè della trasformazione di questi enti in fondazione. Sono perfettamente d'accordo anche con la trasformazione delle università in fondazioni, ma questo è un altro paio di maniche. Grazie anche alla presenza dei privati, i risultati positivi sono palpabili: stiamo chiudendo alcuni contratti di sponsorizzazione per la Fondazione Civica Musei per qualche milione di euro. Risultati molto concreti ottenuti da queste trasformazioni, con una piena sinergia tra pubblico e privato.

Accenno poi ad alcune grandi iniziative che vanno mantenute nella città, in particolare per la città di Mestre. Vogliamo che anche il prossimo anno ci sia l'Heineken Festival, che ha portato migliaia e migliaia di presenze per gli operatori turistici a Mestre, ha riempito gli alberghi di Mestre per una settimana. Grandi iniziative che ha voluto l'Amministrazione comunale, di nuovo in accordo e con il sostegno di Provincia e Regione.



Q13

Ancora, il prossimo anno, come sapete, il tentativo di lanciare anche il nuovo centro dei congressi del Lido, il nuovo palazzo del cinema e dei congressi, la riorganizzazione di tutta l'area dell'ospedale al mare in connessione con il rilancio dell'aeroporto Nicelli, e la tappa inaugurale del Giro d'Italia del centenario. Non sono cose da poco e non sono cose che non costano nulla: la tappa del centenario non ci viene gratis, è praticamente il Comune che organizza, attraverso le sue società, questo grande evento mondiale. Si tratta, ripeto, della prima tappa del giro del centenario, con presenze di campioni come Armstrong, con una copertura televisiva mondiale. La organizziamo noi, credo con non pochi benefici per gli operatori turistici, sostenendone i costi. Mi pare che facciamo qualcosa di più del nostro dovere.

Riconosciuto questo, che è un fatto, dobbiamo capire il problema che vi ho citato all'inizio: dobbiamo capirlo bene tutti e passare ad una fase più operativa, ma mi pare che ormai ci siamo, che condividiamo sostanzialmente questa impostazione, questa strategia. Perciò sono molto fiducioso che riusciremo ad affrontare questo problema drammatico, anche in presenza di "aiuti" dello Stato sempre meno consistenti. Grazie.

Massimo Albonetti

*Presidente Camera di
Commercio di Venezia*

Grazie al Sindaco Cacciari, anche per questo quadro che ha illustrato su tutto quello che nel prossimo futuro ha messo in campo e ha necessità di organizzare il Comune: il recupero, la manutenzione del patrimonio culturale e quindi il coinvolgimento di associazioni.

Con un piccolo cambio nell'ordine dei relatori, passo ora la parola al dottor Rapone, Direttore Generale della Cassa di Risparmio, che ci parlerà del sostegno delle banche, e quindi del ruolo attivo degli istituti di credito a sostegno dell'imprenditoria turistica.



Grazie Presidente Albonetti. Cercherò di essere veloce per evidenziare quello che la banca, il nostro gruppo, la Cassa di Risparmio di Venezia in particolare, fa per il settore del turismo. Un settore certamente molto importante, basti pensare che è un'attività che contribuisce per l'11% del PIL nazionale, impiega 2,7 milioni di occupati con 33 mila aziende operanti in questo settore. Nella nostra provincia, in modo particolare, il turismo rappresenta un fenomeno sociale ed economico molto rilevante: nel Veneziano abbiamo 11.739 esercizi complessivi di ricettività, di cui il 10% sono strutture alberghiere; abbiamo una distribuzione di arrivi e presenze a livello regionale estremamente interessante, che vedono la provincia di Venezia di gran lunga al primo posto. Dai dati 2007, abbiamo 7 milioni di arrivi, oltre 33 milioni e mezzo di presenze. Ad una domanda così importante non può non corrispondere una risposta adeguata da parte di una banca locale, offrendo quindi servizi di qualità e, soprattutto, offrendo al parco degli alberghi e degli esercizi commerciali ricettivi un servizio e un'attenzione particolare finalizzata al recupero della competitività.

Ritengo che il compito del sistema bancario operante sul territorio e nella provincia sia quello di essere estremamente vicino ad un settore così importante per l'economia del Paese e della provincia, e noi riteniamo da questo punto di vista di svolgere un ruolo fondamentale.

Mi permetto per farvi capire, sinteticamente, quello che noi facciamo, anche attraverso la proiezione di alcune slide. Parafrasando un'affermazione del Sindaco Cacciari, quando diceva che lo Stato ha abdicato agli altri il compito fondamentale di mantenere gli investimenti fissi, ritengo che la nostra banca, da questo punto di vista, stia invece facendo diversamente, nel senso che cerca di affiancare gli imprenditori nel mantenimento, nella conservazione e nel miglioramento degli investimenti fissi.

La nostra banca fa parte del gruppo Intesa San Paolo, tra i primissimi gruppi bancari dell'euro zona, leader in Italia in tutti i settori di attività. Sul territorio della provincia di Venezia siamo presenti con 116 filiali privati e otto filiali imprese, una rete capillare ben distribuita su tutto il territorio provinciale, e questo ci consente di essere

Biagio Rapone

*Direttore Generale
Cassa di Risparmio di
Venezia*



particolarmente vicini agli operatori. Abbiamo una quota di mercato del 25% sugli impieghi e del 33% della raccolta con 253 mila clienti, di cui 25 mila nel mondo delle piccole medie imprese.

Per rendere la nostra attività ancora più incisiva e valida nel tempo, abbiamo perfezionato degli accordi di collaborazione con le varie associazioni di categoria, mi riferisco alle principali, alla Associazione bibionese albergatori, all'Associazione albergatori Jesolo, l'Associazione albergatori Caorle, l'Associazione albergatori Venezia, l'Associazione albergatori Venezia Lido, Fidi Turismo consorzio di garanzia fidi, Fidi Imprese sezione turismo, altro consorzio di garanzia fidi. Riteniamo che un buon rapporto con le Associazioni di categoria e con i Fidi possa avvicinare in un modo più proficuo il settore del credito al segmento operativo nel campo del turismo, e quindi in funzione di questi ottimi rapporti ormai consolidati si riesce ad essere molto vicini ai problemi degli albergatori e comunque del segmento in generale. In modo particolare, con l'associazione Albergatori di Venezia molto recentemente abbiamo perfezionato un accordo in virtù del quale riusciamo a dare anche un forte contributo ai lavoratori extracomunitari che nella città di Venezia cominciano ad essere un numero ridondante, ed hanno pertanto bisogno di essere accompagnati: nei loro confronti abbiamo previsto la possibilità di accendere dei conti a costi molto limitati, per non dire zero, e soprattutto abbiamo limitato moltissimo le commissioni per la rimessa di fondi nei loro Paesi di origine, andando ben al di là di quella che è l'attività tipica di una banca.

Per quanto riguarda i dati del turismo in Italia, dicevo prima che il turismo contribuisce sul PIL nazionale per l'11%, presenta un valore aggiunto di 70 miliardi di euro, 2,7 milioni di addetti e 33 mila sono le aziende alberghiere che operano nel settore. Spesso però siamo in presenza di un parco alberghiero poco competitivo per via del fatto che il 50% degli alberghi necessita di profonde ristrutturazioni, oltre il 90% di restyling e ammodernamenti, meno del 60% delle camere dispone di area condizionata e meno del 50% ha una connessione ad internet, meno del 4% degli alberghi a 4 stelle e del 2% degli alberghi a tre stelle italiani è affiliato a una catena alberghiera.



Riteniamo a questo punto che gli operatori del settore abbiano bisogno di disporre di strumenti finanziari a lungo termine per finanziare e migliorare gli investimenti fissi. Pertanto, offriamo finanziamenti a medio lungo termine con durata massima vent'anni con un preammortamento massimo di 24 mesi, un rapporto di finanziabilità pari all'80% del bisogno: gli investimenti che possono essere finanziati sono quelli già avviati da non più di 24 mesi o da eseguire entro 24 mesi dalla data della domanda. La periodicità del rimborso è data da rate mensili, trimestrali o semestrali. Poiché siamo ben consci che lavoriamo nei confronti di un settore ciclico e che ha una stagionalità, riteniamo che il rimborso del capitale debba essere flessibile. Perciò, su richiesta dell'albergatore è possibile personalizzare il rimborso del capitale in funzione della stagionalità, mentre gli interessi seguono la normale periodicità.

Abbiamo anche finanziamenti in medio lungo termine molto snelli fino a 75 mila euro che sono soprattutto destinati ad attività alberghiere gestite a livello familiare e sono utilizzabili per rifinanziare qualsiasi esigenza connessa all'attività economica professionale: non hanno nessun costo aggiuntivo se non il tasso di interesse che viene pattuito, la possibilità di attivare anche coperture assicurative su rischio di tasso, tempi di risposta molto rapidi e spread variabili in un range tra 1,5 e 3,25 in relazione al rating di controparte. L'importo, come dicevamo prima, è fino ad un massimo di 75 mila euro pari al 100% dell'investimento al netto dell'IVA; la durata degli interventi va da un minimo di 24 a un massimo di 60 mesi, più eventualmente 12 mesi di preammortamento. Il tasso alla base del finanziamento può essere un tasso fisso parametrato all'IRS di pari durata o all'Euribor a 1 o 6 mesi, più uno spread variabile in funzione appunto del rating del cliente. Le rate sono mensili, le spese di istruttoria sono gratuite, come pure è gratuita l'eventuale estinzione anticipata.

Ci siamo anche preoccupati di poter assistere gli albergatori, e comunque il mondo del turismo, anche nel finanziamento di fonti di energia rinnovabili e quindi abbiamo una gamma completa di prodotti di ecocredito che offrono soluzioni adatte a diversi segmenti, sia alle famiglie che lavorano nel settore del turismo, sia alle piccole medie



imprese e sia alle imprese di maggiore dimensioni. Questi finanziamenti, definiti appunto proposta ecocredito per le piccole e medie imprese, prevedono un finanziamento energia business che finanzia gli impianti fotovoltaici per le piccole imprese di tutti i settori, con un importo massimo finanziabile di 500 mila euro, con una durata massima di 15 anni chirografario e questo finanzia il 100% del costo dell'investimento.

Per le imprese abbiamo un finanziamento fotovoltaico imprese, destinato al finanziamento di energie rinnovabili fino a 6 milioni di euro e con durata fino a 15 anni chirografario: finanzia il 100% del costo, 40% immediato, 40% su presentazione di fatture quietanziate per almeno il 50% dell'investimento e più il 20% al completamento dei lavori. Chi volesse ricorrere al leasing per finanziare gli impianti fotovoltaici può appunto ricorrere al nostro gruppo per avere un finanziamento leasing per una durata di 15 anni e con il 100% dell'investimento finanziato.

Un'altra iniziativa, che ha riscosso molto favore nei confronti anche degli albergatori, è stata l'iniziativa Speciale inverno. È un'iniziativa di breve periodo, con una durata massima di 12 mesi, non superiore al 30 settembre di ciascun anno, ed è un finanziamento che tende a sostenere gli investimenti, le migliorie che devono essere apportate negli alberghi alla fine della stagione e quindi un'operazione di breve periodo che consente di finanziare queste piccole spese, con un preammortamento che prevede il pagamento degli interessi con cadenza mensile, un importo massimo finanziabile di 150 mila euro ed una periodicità del rimborso che, suddivisa in due rate mensili, scade esattamente il 31 luglio e il 31 agosto dell'anno.

I finanziamenti a breve termine per la gestione sono poi suddivisi tra tutte le tipologie classiche dei finanziamenti, la gestione ottimale delle eccedenze di liquidità, il booking cash, la possibilità di anticipare le prenotazioni che provengono dalle agenzie di viaggio, il rilascio di fidejussioni a garanzia del pagamento dell'affitto, ulteriori servizi come il POS, la cassa continua, domiciliazione utenze, gestione dell'operatività domestica e internazionale, la telematica attraverso la fattura elettronica RIBA, RID, MAB, bonifici e così via.



Crediamo di offrire veramente al mondo degli albergatori, e al mondo del turismo in genere, una variegata possibilità operativa all'insegna di una realtà bancaria che ha antiche tradizioni in questa città, e che punta sempre di più a sostenere un sistema, quello del turismo, assolutamente importante, non solo per l'economia della provincia ma per l'economia del Paese. Grazie.

Grazie dottor Rapone. Questa panoramica completa non solo delle situazioni e della disponibilità che gli istituti di credito hanno nei confronti del settore turismo, ma anche sull'offerta precisa dei prodotti, credo che sia opportuna. Facciamo anche un richiamo alle categorie perché il turismo è, appunto, una panoramica completa: non è solo albergo, è anche ristorazione e tanto altro. Anzi, il Presidente di Confturismo mi diceva prima che l'albergatore prende in consegna il turista nel momento meno interessante della giornata, mentre quando vive nella città ci sono altre categorie che lo prendono in cura. Faccio dunque un invito a queste categorie turistiche a portare delle proposte per poter dare modo agli istituti di credito di intervenire anche in questi settori che sono fondamentali per il mantenimento di un'economia turistica viva in questa città e tutta l'offerta che c'è. Grazie, dottor Rapone. Proseguiamo e diamo ora la parola all'Assessore al turismo della Provincia di Venezia, Danilo Lunardelli, che ci illustrerà quello che la Provincia ha fatto e fa come soggetto protagonista all'interno di questa economia turistica.

Grazie Presidente. E grazie anche per aver scelto questa sede per questo importante convegno che a noi dà lustro, la possibilità di essere qui presenti e di dire alcune cose rispetto ad una questione sulla quale, come ben sapete, da qualche anno la Provincia ha specifiche competenze istituzionali e politiche, ovviamente di programmazione.

Partendo dai dati, anche il 2008 sarà per noi un anno positivo, perché siamo riusciti nel sistema turistico complessivo a chiudere l'anno con una parte positiva

Massimo Albonetti

*Presidente Camera di
Commercio di Venezia*

Danilo Lunardelli

*Assessore al Turismo
Provincia di Venezia*



nel balneare: forse ci sarà una flessione sulla città di Venezia, ma molto più contenuta rispetto alle altre città, Firenze e Roma in particolare. Per il resto, però, il problema non è proprio legato a presenze ed arrivi, ma al volume economico che si produce: ossia, è dato dal fatto che diminuisce la spesa pro capite, e quindi le difficoltà eventualmente derivate all'attività turistica vengono da questo, dalla minore disponibilità economica che i turisti hanno. Tuttavia, lo ripeto, in termini di movimento dobbiamo registrare che anche nel 2008 il sistema turistico nella provincia di Venezia, e il Veneto in generale, hanno tenuto, è una attività che nel contesto complessivo ha dato buoni risultati. Possiamo definirli buoni, perché nel resto del nostro territorio non è così.

Se prendiamo l'Italia del nord, essa ha dato un risultato molto positivo nel complesso e specialmente nel prodotto balneare. A differenza del prodotto montano, il prodotto balneare, il prodotto "lacuale", cioè il lago, sono andati molto bene anche quest'anno rispetto agli altri anni. Nel complesso, però, l'Italia non è andata bene. C'è una distinzione da fare tra la parte nord dell'Italia, le regioni più attive in questo contesto turistico che sono Veneto, Emilia Romagna, Toscana e Friuli, e il resto del nostro territorio, che invece ha avuto delle flessioni molto forti.

Detto questo, il prodotto turistico della nostra regione rappresentato dalla provincia di Venezia è determinante per tutto il volume turistico: il balneare rappresenta circa il 42% del volume economico, se poi ci aggiungiamo la città di Venezia siamo attorno al 54% del volume complessivo delle attività turistiche del Veneto, che è dato appunto da queste realtà. Le quali significano un'enormità, in termini di risorse: solo per il balneare stiamo parlando di 3,5 miliardi di euro, poco meno del 30% di tutto il fatturato turistico del Veneto. Capite bene, dunque, che c'è la necessità di considerare questa economia come un'economia fondamentale: lo diceva bene il Sindaco Cacciari per Venezia, ma io lo ribadisco per tutto il territorio. Un'economia fondamentale per la nostra tenuta economica e per il nostro futuro.

Come affrontare queste problematiche? Penso sia necessario affrontarle con uno spirito un po' diverso rispetto



a quello che si è fatto fino ad oggi. Non dico che abbiamo sbagliato, perché non è vero, i dati dicono che i risultati sono positivi e quindi stiamo parlando di un contesto che è molto presente nella competizione internazionale, che riesce a competere e quindi ad affrontare le spese del mercato. Tuttavia, se guardiamo al futuro è necessario dare delle soluzioni rispetto ai problemi che si presentano.

Con il Piano strategico sul turismo, la Provincia di Venezia sta cercando di fare questo: si tratta di un piano di programmazione economica, di direttive che cerchiamo di dare per le nostre competenze, ma in particolare pensiamo che si possa lavorare per fare proposte di carattere politico rispetto a questioni che riteniamo fondamentali. Detto ciò, è necessario che ogni nostra soluzione, ogni nostra proposta sia vista in un contesto di area vasta e non in un contesto limitato alla nostra area geografica. Un'area che fa riferimento senz'altro alla regione Veneto e alle province confinanti con noi, perché è impensabile che si possa fare da soli una programmazione che riguarda, ad esempio, il sistema ricettivo: quante stanze andremo a costruire, quanti posti letto in più avremo nel futuro, se prevedere come Provincia nel piano territoriale di coordinamento un limite netto a questo nel futuro, così come l'abbiamo previsto e inserito, nella convinzione che nel sistema Costa non si debba più aumentare il numero di posti letto, e analogamente pensiamo, in generale, che anche nel territorio si debba intervenire con dei limiti forti. Se però stabiliamo questo e poi la Provincia di Treviso, o di Rovigo o di Vicenza, non fanno altrettanto, si capisce bene che la nostra soluzione, che pure va nella direzione della qualità (il limite dei posti letto punta sulla qualità), causerebbe problemi: perché è chiaro che, se la provincia di Treviso aumenterà di 100 mila posti letto nel proprio territorio, essendo qui vicini ci creerebbero delle difficoltà.

Dunque, un contesto di area vasta per la programmazione urbanistica, per gli interventi legati al sistema ricettivo, per il sistema dei servizi, in particolare mi riferisco ai servizi di accoglienza. Ad esempio, la provincia di Venezia ha costituito un'azienda unica per la gestione dei servizi di sistema dell'accoglienza, di assistenza al turista, che non è ancora del tutto considerata come uno strumento da utilizzare da parte delle nostre Amministrazioni pubbliche.



È considerata come un qualcosa che magari, a volte, crea difficoltà nell'immagine di espressione da parte dei sindaci e quant'altro. Credo che sia invece necessario dare i giusti ruoli alle strutture che rappresentiamo: l'azienda di promozione turistica ha il compito di gestire il sistema dell'accoglienza, dell'assistenza e della informazione al turista, non ha il compito della promozione. La promozione turistica, in Veneto, la si fa attraverso le strutture associate, i consorzi, con i finanziamenti che - sappiamo bene - derivano dalla parte regionale, cioè istituzionale, e da una parte privata. L'azienda di promozione turistica non ha questo compito, e quindi non gli possiamo addossare responsabilità che non sono sue e, in ogni caso, della Provincia di Venezia.

Fatta questa precisazione, noi abbiamo costituito un'azienda unica per la gestione di questi servizi e pensiamo che sia questa la strada giusta da seguire: non pensiamo sia giusto, come hanno proposto alcuni Comuni, arrivare alla frammentazione di questi servizi creando in ogni Comune, o in ogni destinazione turistica, uffici propri per la gestione dei flussi turistici. Pensiamo che questo sarebbe un danno al sistema. Per tornare al ragionamento che facevo prima, bisogna sempre programmare le attività turistiche con una visione di area vasta, assieme alla Regione, cercando di trovare delle soluzioni che ci vedono condividere le scelte e non separarci nelle scelte.

Un'altra delle questioni - e qui voglio introdurre un tema importante - è quello della prenotazione alberghiera. Sappiamo quali sono i costi che le nostre aziende devono sostenere per l'intermediario nella prenotazione alberghiera, costi oramai insostenibili, molto elevati. Penso sia necessario cominciare a discutere di sistemi di prenotazione: Venezia lo sta facendo per Venezia, ma penso sia necessario farlo per lo meno come provincia di Venezia. Sistemi di prenotazione che consentano alle nostre imprese di non pagare questi livelli di intermediazione, come si può fare, ad esempio, attraverso un portale unico e condiviso che dia la possibilità alle imprese di poter partecipare con il loro sistema, con le loro organizzazioni. Certo, bisogna dividerlo con la Regione, e noi lo stiamo dicendo da molto tempo come Provincia: non vogliamo imporre delle soluzioni, ma penso



che sia necessario andare verso questa direzione per trovare una soluzione che possa non creare conflittualità tra parte pubblica e parte privata. La parte pubblica non ha la necessità di gestire la commercializzazione e la vendita del prodotto: non lo deve fare perché non è di sua competenza, questo spetta alla parte privata. La parte pubblica, però, credo abbia l'obbligo di creare delle opportunità, delle condizioni di carattere politico perché si arrivi a questo: se riusciamo a farlo si liberano delle risorse: risorse importanti che le imprese possono mettere a sistema, per la crescita della propria struttura ricettiva o anche nei servizi.

Abbiamo tentato di lanciare questa idea, e lo stiamo facendo con una proposta per un progetto di un meta distretto turistico, utilizzando un'opportunità che la Legge regionale ci dà e con l'ottica di discutere in un sistema di area vasta, chiamando al tavolo, così come abbiamo fatto, tutte le sette province del Veneto, il sistema camerale, cioè tutte le Camere di Commercio, e il sistema delle imprese attraverso le associazioni maggiormente rappresentative nel campo turistico.

Abbiamo fatto un primo incontro la settimana scorsa e pensiamo sia andato bene: uno degli obiettivi che ci siamo posti in quella proposta di progetto di meta distretto è, appunto, la costituzione di un sistema di prenotazione condiviso di area vasta a livello regionale. Un altro degli obiettivi è di creare le condizioni per cui nel sistema congressuale si possa arrivare finalmente a delle scelte che ci consentono una aggregazione dell'offerta e, pertanto di creare un'offerta "vera" nel sistema congressuale provinciale. Al riguardo, non so se la soluzione sia un convention bureau a livello provinciale, ma anche qui bisogna capire se vi è la volontà e la possibilità di metterci a sistema: ben diverso è partecipare a delle candidature come singola destinazione turistica - mi vengono in mente Jesolo o Venezia, due realtà che hanno delle strutture per poter concorrere -, altro è invece riuscire a creare un sistema a livello provinciale che sarebbe potenzialmente molto forte e che ci darebbe la possibilità di diversificare molto nell'offerta quando si partecipa alle candidature. Venezia ha un suo trend, una sua caratteristica che nessuno può togliere, ovviamente, ma se assieme a Venezia c'è un



sistema più ampio che crea la possibilità di partecipare ad una gamma più vasta di opportunità di candidature, questo porterebbe senz'altro un forte contributo al sistema turistico complessivo.

Perché ho voluto fare questi riferimenti? Perché lo spirito con il quale noi abbiamo predisposto il piano territoriale di coordinamento provinciale è proprio questo. In questo documento abbiamo detto e scritto che l'economia turistica è strategica per la programmazione di tutte le nostre iniziative, siano queste di carattere infrastrutturale o economico, e in un capitolo molto importante abbiamo trattato il tema del turismo diversamente da come veniva fatto nei precedenti programmi, nei precedenti documenti di programmazione provinciale. Su questo abbiamo trovato la disponibilità e anche il contributo di tutti gli operatori, senz'altro della Camera di Commercio, che è anche partner con noi nell'Azienda di promozione turistica ed ha condiviso con noi il progetto di costituzione dell'azienda unica di promozione turistica, ma che è anche, ovviamente, un partner istituzionale indispensabile per poter arrivare a politiche concertate e condivise in campo turistico.

La domanda che ci dobbiamo porre è questa: come potremmo intercettare la domanda nuova che si sta affacciando e che è disponibile ad affacciarsi ai nostri mercati, che si evolve continuamente e potrebbe rappresentare una nuova opportunità di sviluppo turistico e, senza dubbio, di mantenimento dell'economia turistica in quest'area. La prima domanda - lo sappiamo bene -, è data da mercati come quello russo, che è uno dei mercati emergenti rispetto al nostro territorio, o dal mercato asiatico che ancora non abbiamo ben intercettato e che ha la necessità di essere bene studiato e valutato perché lì c'è un problema di carattere culturale, oltre che di visti, di accesso: un problema legato ai visti di accesso ancora non risolto o non risolto in maniera sufficiente. E se per la Russia si sta andando verso una buona soluzione di carattere politico, così non è per la parte asiatica: manca ancora una politica, e questa politica di visti legata alle accessibilità verso il nostro Paese non può farla che il Governo.

Vorrei terminando il mio intervento con un'ultima considerazione, quella cioè di riuscire a sviluppare



un'attività di diversificazione dell'offerta turistica, cercando di mettere a frutto le potenzialità che il nostro territorio rappresenta. Potenzialità che conosciamo tutti, e che elenco velocemente: quelle di carattere ambientale, storico, archeologico e culturale, quelle del sistema produttivo, delle specialità che il nostro territorio rappresenta, sia in campo agricolo che in campo artigianale, quelle del sistema territoriale complessivo, delle produzioni e delle qualità che ci consentirebbero di creare, anche nella parte del territorio attorno a Venezia e immediatamente a ridosso delle nostre spiagge, delle destinazioni turistiche al di là del prodotto balneare e della città d'arte.

Come fare questo? Un piccolo esempio lo stiamo sperimentando nel Veneto Orientale, cercando di mettere a sistema queste particolarità e specialità che ho appena detto. Stiamo registrando numeri abbastanza positivi perché, diversamente da prima, quando non c'era nemmeno la possibilità di registrare presenze in quel territorio, ora siamo a circa 60-70 mila presenze nell'area del Potorguarese, che cominciano a diventare numeri di un certo significato, e ciò ci fa capire che è necessario lavorare con quest'ottica. Un piccolo esempio è rappresentato dall'attività del turismo balneare e fluviale che in questi anni abbiamo seguito un po' più insistentemente rispetto agli altri: i risultati sono notevoli, vi sono stati aumenti del 70% per esempio nelle presenze delle house boat nel nostro territorio, e in cinque anni non è cosa di poco conto. Girano per il nostro territorio circa un centinaio di house boat, quindi è una realtà presente, così come il numero delle imbarcazioni, delle attività e dei movimenti che si fanno con le imbarcazioni nell'area che riguardano la laguna e il sistema della litoranea veneta e i collegamenti con il territorio. Si tratta di un'attività da cui, come abbiamo dimostrato, si possono ottenere dei grossi risultati e con imprese giovani in particolare, che si sono costituite, e si sono rafforzate in questi anni proprio attorno a questo segmento, che pure è piccolo, perché non fa grandi numeri, e ancora non ben conosciuto in termini di presenze e di volumi. Abbiamo i dati che ci fornisce l'Unione Navigazione Interna Italiana ma non abbiamo il volume, il valore economico "vero" di tutto questo movimento, e quindi non sappiamo con chiarezza come si possa sviluppare questo settore. Nel piano



Q13

territoriale di coordinamento abbiamo inserito queste linee guida e queste direttrici, abbracciando tutti i segmenti dell'offerta: nel Piano strategico per il turismo svilupperemo ulteriormente queste linee e queste direttrici, cercando di dare delle soluzioni, delle indicazioni di carattere politico che poi dovremmo tutti assieme riuscire a mettere a frutto. Grazie.

Massimo Albonetti

*Presidente Camera di
Commercio di Venezia*

Grazie Assessore, anche per questa attenzione su nicchie di mercato più piccole e per queste parole di ottimismo: in questo periodo i numeri buoni fanno sicuramente piacere. Passo ora la parola, per proseguire i lavori, al dottor Roberto Crosta, Segretario Generale della Camera di Commercio di Venezia.

Roberto Crosta

*Segretario Generale
Camera di Commercio di
Venezia*

Grazie, e buongiorno a tutti. Il tema che dovrei affrontare è la gestione dei flussi di accesso nelle città d'arte, in particolar modo il caso di Venezia. Abbiamo inserito in cartellina il documento che, come Camera di Commercio con l'Università di Venezia e l'Ordine dei Dottori Commercialisti, abbiamo prodotto un paio d'anni fa e vi rinvio ad esso, perché ci sono alcuni spunti abbastanza interessanti e credo che andrebbe aggiornato e utilizzato.

Volevo ragionare con voi su altri tre concetti. La prima questione è relativa al fatto che è vero che abbiamo tanti flussi turistici nella nostra città, ma è anche vero che il turismo genera un valore sociale piuttosto elevato nella nostra realtà: oltre a generare dei costi diretti, genera anche un'attività di valore del territorio piuttosto elevata. Basti pensare ai numeri di tutte le imprese legate al settore turistico che operano nel nostro territorio, agli addetti, a tutte le opere che sono state fatte.

Partendo da qui vorrei vedere con voi dove la Camera di Commercio si interseca e quali possono essere alcuni spunti per una diversa gestione dei flussi turistici, perché da qui in poi la città di Venezia - è evidente e ce lo ricorda sempre il nostro Sindaco Cacciari - avrà sempre un maggior numero di turisti: basti pensare solo alla



scadenza dell'Expo di Milano del 2015, di cui Venezia sarà sicuramente una delle porte di accesso e da cui in ogni caso, di riflesso, avrà delle ricadute. Dunque, questo tema ce lo dobbiamo sicuramente porre.

La Camera di Commercio, come ricordava prima l'Assessore Lunardelli, è impegnata nell'APT che rappresenta un'esperienza dove le diverse componenti pubbliche hanno iniziato a fare sistema sulla gestione del turismo e che ritengo molto importante, perché mette a fattore comune le risorse in un momento in cui scarseggiano. In questo frangente storico che stiamo vivendo mettersi assieme, fare sistema, è un punto estremamente rilevante. C'è poi tutto un aspetto su cui la Camera di Commercio di Venezia è impegnata, alludo ad alcuni progetti che incidentalmente parlano di gestione di flussi perché riguardano il cosiddetto "turismo minore", che in realtà tanto minore non è: sto pensando, in particolare, all'esperienza veneziana sull'area di San Nicolò, al Lido di Venezia, alla valorizzazione dell'aeroporto Nicelli e di tutta quella zona. Recentemente, tra l'altro, la Camera di Commercio ha realizzato un convegno su un nuovo modo con cui fruire delle bellezze di Venezia dall'alto, con un sistema di dirigibili utilizzato anche in altre città.

Un'offerta anche turistica di gestione del flusso segmentata, perché è chiaro che questa non è un'offerta per tutte le "tasche", ma è anche vero che il turista che viene a Venezia non è un turista che si muove con le medesime disponibilità economiche.

Terzo punto dove la Camera di Commercio di Venezia sta lavorando moltissimo sulla questione dei flussi, sempre indirettamente, è quella legata alla conoscenza del territorio. È ovvio che un turista che parte dalla Cina, dal Giappone, e da qualsiasi parte del mondo viene qui per vedere Venezia, non per andare a vedere altre realtà: quindi, il polo di attrattiva è sicuramente la città. È altrettanto vero, però, che la provincia di Venezia ha un patrimonio storico, artistico e culturale vastissimo su tutto il territorio. Un'iniziativa che pertanto abbiamo realizzato e stiamo portando avanti con la nostra Azienda speciale Venezia@Opportunità, che è il nostro braccio operativo per tutti gli aspetti di marketing territoriale e del turismo, è la



creazione di un portale che permette una facilità di accesso turistico. Il segreto e la bellezza di questo strumento è di aver messo insieme diverse entità: ad esempio aspetti sulla portualità nautica, fornendo le darsene disponibili per chi arriva con sistemi e mezzi acquei e con barche, le strutture ricettive, le strutture agrituristiche. Esso ha creato, quindi, una struttura multimediale dove il turista può avvicinarsi ricevendo una serie di informazioni, che oggi come oggi sono sparse.

Credo che anche questo sia un sistema per gestire i flussi, perché a volte un problema è anche quello della non conoscenza delle diverse strutture, dei diversi punti di accesso e quando non si conoscono bene questi punti di accesso, o le strutture che ci sono attorno alla città, ovviamente si va sempre verso il polo di attrattività: una cosa abbastanza normale anche nella vita di tutti i giorni, dove ripetiamo gesti che facciamo sempre, ma se ci dicessero delle altre opportunità ne potremmo anche compiere di diversi.

La terza esperienza, comunque legata a questa e alla necessità di valorizzare di più il nostro territorio, che la Camera di Commercio di Venezia sta facendo con altri Enti pubblici, nella fattispecie coinvolgendo il Comune e l'Autorità Portuale di Venezia, è una società che si chiama In Venice, che tratta tutta la questione dei porticcioli turistici. Anche questa è un'opportunità molto importante per l'accesso nella città. Credo, infatti, che, al di là delle facili intuizioni – ticket, ZTL... -, dobbiamo cominciare a ragionare su un sistema di gestione di flussi turistici che abbia al centro Venezia, che resta sempre la porta, ma che abbia anche come canali di entrata tutte le aree limitrofe, tutte le aree della provincia di Venezia che sono attorno.

Io cito sempre l'esperienza di Rimini, che poi è un po' un segreto di Pulcinella. Rimini nasce, lo sappiamo tutti, con il turismo balneare estivo, ma in realtà ha qualificato un polo fieristico, è riuscita a diventare un centro di attrattività grazie al quale il sistema alberghiero lavora non dico dodici mesi all'anno ma dieci, perché sono riusciti a creare dei sistemi alternativi. Qui noi non abbiamo bisogno di creare una fiera perché la gente venga a Venezia, ma abbiamo la necessità di creare degli altri flussi.



Un ulteriore aspetto è quello relativo ai collegamenti infrastrutturali. È inutile negarlo, per la Lombardia è più comodo andare in Liguria a passare un weekend che sulle spiagge del nostro litorale, perché lo spauracchio della Tangenziale è elevato. Speriamo che con il Passante le cose si risolvano: ci vorrà del tempo, e non sarà soltanto questa la risposta, ma resta la conferma del fatto che quello infrastrutturale è un altro aspetto su cui il sistema di tutti gli enti pubblici dovrà impegnarsi. Noi abbiamo dato, come Camera di Commercio assieme alla Provincia e ai Comuni interessati, alcune risposte piccole anche sulla questione del collegamento delle spiagge ed è un altro aspetto di gestione dei flussi. È vero che in un mondo globalizzato in un'ora arrivi da Stoccolma a Venezia o a Treviso, ma il problema poi è arrivare dall'altra parte: abbiamo scoperto, ad esempio, che l'aeroporto di Treviso, una porta di accesso importante per le spiagge del litorale, non aveva un collegamento di autobus, e quindi è da qualche anno che questo collegamento lo si è messo in funzione, su sensibilizzazione degli operatori. Piccole idee, queste, grazie alle quali però, mettendo assieme poche risorse, si è creato un volano di molte risorse per dare una risposta ad alcune esigenze che erano prioritarie.

Concludo con altre due battute. La prima è questa. La Camera di Commercio di Venezia, in relazione a tutta questa situazione economica piuttosto complessa, sta facendo sistema con tutti gli altri enti pubblici, e farà la sua parte: quest'anno nel Preventivo economico del nostro Ente, sono state messe risorse aggiuntive per il turismo perché esso è in ogni caso una, se non la prima, risorsa del nostro sistema economico provinciale e, quindi, va sicuramente valorizzata.

Il secondo aspetto è quello di iniziare a ragionare tutti assieme, enti pubblici, operatori, associazioni di categoria, imprenditori, oltre che sui flussi, un tema a me molto caro, sulla questione dell'indotto e del valore sociale del turismo. Credo che a volte parliamo del turismo soltanto in termini negativi, per gli impatti che ci sono e cose simili. In realtà, e torno al punto di partenza per concludere, dobbiamo cominciare a dare un messaggio positivo in ordine alla risorsa turistica, che crea un valore aggiunto non solo nel senso economico, ma anche nel senso sociale, aumenta sempre l'attrattività del nostro territorio. Vi ringrazio.



Ferdinando Brandi

Presidente Commissione regionale ABI del Veneto



Grazie anche per il richiamo alle infrastrutture: io ho parlato all'inizio di infrastruttura finanziaria e, quindi, dalla "strada" del danaro, la strada poi effettiva è quella di portare i turisti nei luoghi e nelle città d'arte. Passo la parola al dottor Marco Michielli, Presidente di Confturismo Veneto.

Marco Michielli

Presidente Confturismo Veneto

Buongiorno a tutti, ringrazio di essere stato invitato a questo convegno. Il mio intervento ha come titolo "Quale futuro per il turismo?", un tono vagamente profetico, e non vorrei montarmi la testa. Vorrei condividere con voi un simpaticissimo SMS che un amico sindacalista mi ha mandato ieri: "l'Italia ha due risorse, i buoni cervelli e il turismo. Il problema è che i primi fuggono all'estero, mentre il turismo viene gestito da quelli che restano". L'ho trovato particolarmente divertente: questa cosa si potrebbe applicare, in realtà, a tutti i settori; lui conosceva me e a me l'ha mandato.

Cercando di non montarmi appunto la testa perché, non essendo andato all'estero, probabilmente non faccio parte dell'eletta schiera, vorrei fare una serie di considerazioni. Con una serie di premesse doverose ma che, essendo la platea qualificatissima e conoscendo bene queste cose, accenno solo in breve. È stato effettivamente un errore la delega completa alle Regioni della materia turismo. Adesso tocca a noi remare controcorrente e cercare di riportare al centro quel minimo di programmazione, di pianificazione che in epoca di globalizzazione non si può pensare di fare Comune per Comune, Provincia per Provincia e, financo, Regione per Regione. Il nostro sistema è troppo importante per non potersi, per non doversi presentare all'estero sotto un cappello unico e unitario. Non ha senso che arriviamo alle grandi fiere - uso la banalità del paragone fieristico, perché è il più facilmente intuibile -, ad esempio alla fiera di Mosca, con il padiglione di Caorle o della Provincia di Venezia, mentre dall'altra parte ci troviamo il padiglione della Spagna, dell'Egitto. Sono cose logiche e le do per scontate, visto appunto il livello alto dell'auditorium.

Quale futuro per il turismo? Credo che il ragionamento "al contrario", in questo caso, sia l'ideale, mettendomi cioè nei panni dei miei interlocutori: in questo caso i miei



interlocutori per vocazione, e gli interlocutori di tutti noi, pubblico e privati coinvolti nel sistema turistico, sono i turisti. Incidentalmente, abbiamo anche la fortuna di farlo noi stessi, ogni tanto, i turisti, e quindi di renderci compiutamente conto di quelle che sono le esigenze di un turista. Credetemi, le esigenze che ha ognuno di noi nel momento in cui oggi si mette davanti ad Internet o, fino a qualche anno fa, andava in un'agenzia o sfogliava le riviste, sono identiche a quelle di tutti i nostri clienti. Sono una serie di richieste che ormai sono consolidate e si sono incanalate e credo che per i prossimi 10-20 anni saranno queste su cui dovremo fare i conti.

Cito sempre la Spagna e me ne scuso, ma finché Zapatero presenta un programma venticinquennale per lo sviluppo del turismo spagnolo, mentre, il cartellone della Fenice del 2009 non è ancora pronto, non si sa ancora che cosa farà o non farà il Teatro Romano di Verona l'anno prossimo, ciò misura effettivamente la distanza siderale che intercorre tra una nazione che ha deciso di investire nel turismo, che ha deciso che il turismo è una branch fondamentale della sua produzione, e un Paese che ha sempre avuto nei confronti del turismo atteggiamenti dicotomici. Da un lato crogiolarsi e coccolarsi nell'idea del grand tour, pensando che per un uomo di cultura, di qualunque parte del mondo sia, non sia possibile non fare un passaggio o non risciacquarsi i panni percorrendo la penisola; dall'altro lato una sorta di sopportazione, con pensieri del tipo: "questi foresti che vengono, passeggiano per le nostre calli, vengono sulle nostre spiagge, si bagnano nei nostri laghi..."

Se è vero che il turismo rappresenta per il PIL nazionale l'11 per cento, per il Veneto "ronziamo" attorno al 15 per cento, e in realtà è il settore economico più importante della nostra regione. È un settore economico che, a differenza di tanti altri, non può tecnicamente stare in piedi da solo e spiego meglio questo concetto. Un imprenditore, per quanto con tutte le difficoltà, vedi di collegamenti, e i lacci e laccioli che il nostro sistema burocratico riesce a mettergli, se produce ad esempio cuscinetti a sfera riesce comunque ad organizzarsi, ad attrezzarsi e a dare sfogo, magari rallentato e impastoato, a quella che è la sua libera creatività e alla sua azienda.

Il turismo, invece, è un sistema complesso e torno a



quanto aveva accennato prima il Presidente Albonetti, che cioè il turismo non è solo alberghi, tema che mi è molto caro. Ai miei colleghi e amici albergatori dico sempre, forse esagerando un po', che l'albergo, il posto letto, il ricettivo è l'ultimo gradino della scelta di un turista quando cerca una località per andare in vacanza. Se ad esempio scegliete l'Egitto voi dite: "questo anno voglio andare in vacanza Egitto", non all'hotel ics, terzo piano, camera quinta a destra. La considerazione successiva sarà: "di tutto l'Egitto dove vado?", e poi a quel punto mi metto a cercare l'albergo. E perché voglio andare in quel posto? Probabilmente il ricettivo, che comunque deve essere di straordinaria qualità, è l'ultima scelta che il turista fa.

Nel nostro settore, poi, l'interconnessione tra pubblico e privato è vitale per lo sviluppo. Questo, appunto, perché il turista sceglie prima il territorio, e la scelta è basata su una serie di parametri e uno di questi è la cultura, gli eventi che si svolgono in quel luogo, la cultura gastronomica, la qualità del commercio in quel territorio, che comunque è un attrattore turistico, e da buon ultimo, pur essendo il Presidente anche di Federalberghi, metto il ricettivo.

Tutte queste cose stanno insieme in un unico termine: territorio, e il territorio non è amministrato dall'albergatore, né l'albergatore ha nessuna intenzione di amministrarlo. Esso viene amministrato dal pubblico ed è il pubblico che deve rendersi conto che nel 2008, in piena globalizzazione, in epoca di Internet, la gente vuole arrivare in un'ora in spiaggia, perché da Francoforte si arriva prima in una spiaggia di Ibiza che a Jesolo. E anche se si prende l'aereo da Francoforte, poi da Treviso o da Venezia per raggiungere Jesolo o Bibione, Caorle o Sottomarina, sono dolori. Primo, viabilità: noi dobbiamo imparare a rendere facile al turista arrivare nella nostra località.

Dobbiamo essere cortesi con il turista, non accoglierlo in malo modo. A Parigi, dove sono recentemente tornato dopo tanti anni e dove pure mi ricordavo i camerieri come i più maleducati del mondo, ero un po' in difficoltà con le nuove linee del metrò: vi assicuro che sono bastati pochi secondi perché una persona si fermasse per chiedermi se poteva darmi un'indicazione. Io sogno un'Italia nella quale un turista che è con la testa, per così dire, per aria



venga fermato da un italiano “non pagato”, che gli offra il proprio aiuto e consiglio. Credo che due delle linee guida siano il “fare squadra”, che nel Veneto - ahimè - sembra una predica nel deserto, e la cortesia, l’ospitalità, anche un banale “buongiorno” dato al turista dallo spazzino che la mattina sta scopando davanti all’albergo.

Queste sono cose possibili, in Austria fanno dei corsi di formazione ad hoc al personale. Se voi andate in un albergo austriaco – e questo tipo di cultura sta “scendendo” anche in Alto Adige - fanno formazione proprio in termini di cortesia: tu arrivi, entri e ricevi sorrisi. È molto più facile - detta molto meschinamente sotto il profilo squisitamente commerciale - che voi ritorniate in un albergo magari non modernissimo, non perfetto, in una posizione non centrale o fronte mare, ma nel quale, appena entrate, vi salutano per nome e cognome, vi domandano come sta la vostra signora e vi chiedono se rivate la camera dell’anno prima, piuttosto che in un albergo perfetto, splendido, efficiente, fronte mare, zona centrale ma nel quale siete un numero.

In buon sostanza come Veneto dobbiamo cercare di consolidare il consolidabile e innovare in ciò in cui si può innovare. Consolidare il consolidabile significa prima di tutto il nostro patrimonio, un patrimonio fatto di tre mila e cento alberghi, cento e rotti campeggi di ricettivo, più o meno 17 mila pubblici esercizi: frammentati, piccoli, anche diseconomici se vogliamo perfino essere provocatori, ma questo è il terreno sul quale noi dobbiamo lavorare.

Da qualche - ahimè - autorevole fonte romana arriva l’indicazione: bisogna che apriamo alle catene internazionali. Bene! Così perdiamo il nostro territorio che i nostri avi hanno tanto coccolato, tanto conservato mentre noi stiamo conservando francamente meno. E qui concordo pienamente con il sindaco Cacciari: impacchettare questo territorio e darlo in mano alle catene spagnole è una cosa dal mio punto di vista inaccettabile.

Vi chiedo anche: forse l’industria del Veneto è fatta di mega aziende da venti miliardi di euro di fatturato? No, è fatta di piccole aziende, come piccole sono le nostre aziende. Sono piccoli, agili vascelli corsari che sanno muoversi nella tempesta e sanno muoversi nei mercati.



Non mi nascondo di fronte al fatto che esistano anche delle situazioni borderline, lo sappiamo bene, ma la stragrande maggioranza di queste aziende, se opportunamente coadiuvata da un territorio che supporti l'appeal turistico, sono più che in grado di andare avanti da sole. E se proprio di catene dovrà essere il futuro, che siano almeno catene italiane. Incentiviamo il fatto che un ottimo albergatore di Jesolo che ha un albergo abbia la possibilità di averne due, se un altro albergatore sceglie di fare un altro lavoro, tre o quattro: incentiviamo le catene ma italiane, non chiamiamoci certo quelle spagnole.

Questo sistema complesso pretende una cabina di regia che non può che essere regionale: ne parlavo con l'Assessore Lunardelli la settimana scorsa, nell'occasione dell'incontro che lui ha prima citato. Questo perché è la Regione che ha ricevuto la delega, è la Regione l'ente sovrastante, le Province ovviamente devono essere coinvolte, e devono essere coinvolti anche i Comuni a maggior valenza turistica e i privati. Occorre un programma serio, sederci tutti quanti attorno a un tavolo confrontandoci e dicendoci cosa vogliamo per il futuro del turismo, che è il futuro del Veneto.

Noi dobbiamo incominciare a pensare che questo Paese, questa regione, che pure tanto ha di capacità, in questo momento sta perdendo in occupazione: probabilmente mentre stiamo parlando due-tre aziende nel Trevigiano o nel Vicentino stanno chiudendo. Ci avviamo a essere una regione nella quale i figli non hanno la ragionevole certezza di poter avere un tenore di vita migliore di quello dei loro padri: qualcosa dobbiamo fare in questo senso.

Il turismo può essere una delle chiavi, delle architravi portanti del famoso "terzo Veneto": nessuno di voi potrà affermare che il futuro del Veneto si giocherà sul metalmeccanico, io spero. Conto molto sulle nanotecnologie, e sono il primo a credere nelle sinergie fra le varie università venete, ma non penso che le nanotecnologie riusciranno a sviluppare i fatturati e la importanza che può avere il turismo. Molto probabilmente, siamo anzi destinati ad avere un'incidenza del turismo nei prossimi anni sul Pil regionale ancora più alta di quella di oggi, ed è ora che ci pensiamo bene. È ora che ci sediamo



e cominciamo a pensare che dobbiamo rendere facile, come dicevo prima, far arrivare il turista e accoglierlo bene, programmare, dov'è il caso di farlo, e agevolare i flussi dove non è il caso di stringere i cordoni. Abbiamo una Regione che ha tipologie vastissime, abbiamo una città, come Venezia, che fino ad un anno fa era in overbooking praticamente costante, abbiamo associazioni albergatori, nostri colleghi, vedi a Eraclea, che chiedono disperatamente che vengano costruiti alberghi. Attenzione al riguardo. Vi sono territori nei quali vengono costruiti in modo indiscriminato decine per non dire centinaia e migliaia di posti letto, ma con quale risultato? Località come Venezia, che era appunto in overbooking costante fino a qualche anno fa, ha avuto un sostanziale raddoppio della capacità ricettiva, ma oggi che non si è più in overbooking i posti letto non hanno più il ritorno economico che potevano avere anni fa: se continuiamo di questo passo, a costruire posti letto, significa aprire sempre di più a un mercato di livello sempre più basso.

Credo che quella città che ebbi modo di definire delicata come un merletto di Burano forse pretende di essere visitata da persone a più alto valore aggiunto: questo vale per tutto il territorio regionale. Venezia è ovviamente la sua punta di diamante, l'esempio più comodo, ma tutto il territorio regionale, sto pensando al Montello, al lago di Garda, al nostro mare delicato pure esso, non può sopportare invasioni barbariche di migliaia e migliaia di unità di persone senza in qualche modo soffrirne.

Questi i numeri, il Veneto fa 64 milioni di presenze turistiche. L'Assessore Lunardelli rappresenta una Provincia che ne fa 33 milioni, può "dare del tu" al Ministro del Turismo della Grecia, può guardare dall'alto in basso il Ministro del Turismo della Tunisia o il Ministro del Turismo turco. Abbiamo numeri di importanza enorme: se considerate che da Roma in giù il sud d'Italia, che dovrebbe essere la famosa "portaerei turistica del Mediterraneo", fa 22 milioni di presenze, e che da sole Jesolo, Bibione e Caorle ne fanno altrettante, c'è qualcosa che non funziona in questo Paese.

Questi 64 milioni di presenze turistiche forse sono un punto di partenza ma non per prendere lo slancio e arrivare ai



cento milioni, bensì per stabilizzarle, per poter ben gestire il nostro territorio, offrire una qualità del territorio, un recupero di qualità del territorio, perché ne abbiamo persa. Siamo una Regione che ha costruito mediamente il 40 per cento in più di tutte le altre regioni italiane negli ultimi otto anni, e costruito cosa? Capannoni, tanti! Capannoni che adesso sono là invenduti, "bei" monumenti nel deserto, e che hanno distrutto campi, paesaggi. Ho avuto modo di fare una riflessione, qualche mese fa, che vi ripropongo. Se prendo il paesaggio di un vedutista toscano del '400, nel 90 per cento dei casi oggi io posso prendere questo quadro, sovrapporlo e ritrovare lo stesso identico paesaggio. Ma se prendo un Giorgione, un Tiziano, un Tiepolo, ahimè forse intravedo mezza montagna, dietro, fra i capannoni

È giunto il momento che, come cittadini del Veneto, facciamo un ragionamento di fondo. Cosa facciamo quando scegliamo una località dove andare in vacanza? Cerchiamo di andare in un posto che nel nostro immaginario, perché c'è stato proposto così, è un posto dove la gente vive bene. Perché tutti vogliono andare in Toscana? Perché è passata per il mondo l'immagine che in Toscana si vive bene. Questo va bene per i toscani e va meglio ancora per i turisti. Con un po' di egoismo, proviamo a costruirci una regione nella quale viviamo bene noi. Nel momento in cui noi viviamo bene nella nostra terra e non imbottigliati nelle nostre scatolette di sardine a respirare gas di scarico, ma con una viabilità decente; nel momento in cui sviluppiamo di più i parchi, i percorsi che i nostri bambini possano fare con le biciclette o a piedi, allora ripristineremo un minimo di ambiente: viviamo meglio noi e diventeremo più attrattivi per il turismo. Questa, in buona sostanza, è la ricetta, che è anche quella di collaborare di più tra pubblico e privato: sedersi, cabina di regia, programma, ma non programma da un anno per l'altro, programma decennale o ventennale, interrogarsi su quello che dovrà essere lo sviluppo, e attivarsi per arrivarci.

Una battuta sulla tassa di soggiorno. Noi siamo fermamente contrari, come sistema complessivo con il turismo regionale e nazionale, all'introduzione della tassa di soggiorno: questo, e mi rivolgo al sindaco Cacciari, non perché non comprendiamo i problemi che lui e tutti i suoi colleghi affrontano su tutto il territorio. Non si può, oggettivamente e onestamente, tagliare del 30 per cento



l'anno i fondi ai vari sindaci senza pretendere che poi i soldi li cerchino da qualche altra parte, per pagare i servizi di cui tutti noi usufruiamo. Io reputo addirittura immorale mettere i nostri sindaci nella condizione di dover svendere territorio per andare a caccia di oneri di urbanizzazione, perché questa è la realtà.

Se negli ultimi anni milioni di metri cubi si sono riversati sul nostro territorio è anche perché il povero sindaco che sale al potere, siede in consiglio comunale e si fa portare i conti dal segretario comunale, “sbianca”, e domanda come può fare ad ottenere fondi. “Semplice, signor sindaco”, gli rispondono: abbiamo progetti, varianti, 300 mila euro di qua, un milione di euro di là, e teniamo in piedi il Comune. Questo, lo ripeto, è immorale. Lo Stato centrale ha messo i sindaci nelle condizioni di diventare i peggiori nemici del loro territorio: non è che i sindaci siano dei pazzi che decidono di costruire per tramandare ai posteri il fatto di aver costruito il tal palazzo o la tale cosa. Questa situazione deve avere una fine che deve trovare il Parlamento. Pertanto, ho profonda solidarietà verso i nostri pubblici amministratori. Certo è, però, che i nostri pubblici amministratori devono anche rendersi conto che, molto probabilmente, la via che pare più semplice, quella di pescare nel serbatoio degli oneri di urbanizzazione, in realtà diventa un indebitamento a lungo termine del Comune. Perché, per i cento mila euro che prendo e spendo quest’anno, per i prossimi anni avrò tre, cinque, dieci mila euro l’anno di costi a carico del Comune in servizi, per manutentare le strade, garantire la pulizia...: quindi, questa è una non soluzione, oltre a disintegrare il territorio.

Ad ogni modo, la si chiami tassa di soggiorno o tassa di scopo, credo che vi sia un impatto negativo dall’ipotesi di tassare il turismo. L’immagine che viene più immediatamente in mente è quella di dire al turista: “mio caro, ti voglio talmente bene, ho così tanta voglia che tu venga nel mio territorio, che ti ci metto anche una tassa sopra.” Questo è il modo con cui il turista recepisce il messaggio, e ogni qual volta ne parliamo in interventi pubblici o con qualche “malaugurata” uscita sui giornali, subito dopo riceviamo le telefonate dei grossi tour operator tedeschi che ci chiedono se siamo impazziti. Questi sono



argomenti che non si devono trattare: meno ne parliamo di questa cosa e tutto sommato meglio è, perché creiamo solo disturbo sul mercato. In questo modo, infatti, mandiamo il segnale che non vogliamo i turisti in Italia. Pensiamo solo al disgraziatissimo esempio del Governatore della Sardegna; la famosa tassa sul lusso ha ottenuto il meraviglioso effetto di aver spalmato i megayacht, quelli che lasciano veramente le centinaia e migliaia di euro al giorno, in tutto il Mediterraneo: i croati ringraziano, i turchi anche, i greci pure.

Le risorse devono essere trovate ma non a carico del turismo, perché esso è una funzione "autoalimentante". Il turista che viene in albergo paga l'albergatore, l'albergatore a sua volta paga le tasse, paga il commerciante, e lo stesso dicasi per il museo e qualsiasi servizio che viene pagato dal turista, il trasporto, etc. Più probabilmente, e opportunamente, si potrà piuttosto pensare di chiedere allo Stato che un'aliquota di queste tasse, che vanno al Governo centrale, possa rimanere ai Comuni.

Per concludere, ribadisco solo un concetto: o ci ficchiamo in testa che siamo tutti sulla stessa barca, pubblico e privato, e che dobbiamo remare nella stessa direzione, o altrimenti non sopravviveremo a questa crisi, che è la prima dell'era globale. Una crisi di cui l'unica cosa certa è che prima o poi finirà e non farà prigionieri: alla fine o ci troveremo pronti ad essere sul mercato più forti e più pronti di prima, oppure il mercato si arrangerà a fare pulizia da solo. Grazie.

Ferdinando Brandi

*Presidente Commissione
regionale ABI del Veneto*

Un intervento ricco di spunti. Passo quindi la parola al dottor Mario Cataldo, responsabile dell'ufficio interventi pubblici per le imprese dell'ABI



Grazie Presidente per questa iniziativa che abbiamo condiviso insieme alla Camera di Commercio. Oggi il sistema bancario è ben rappresentato nella sua triplice composizione, a testimonianza della importanza che esso dà a questo comparto fondamentale per questa città unica al mondo per moltissimi aspetti: alludo anche alla Commissione regionale, un organismo oramai da qualche anno consolidato sul territorio, statutariamente previsto dall'associazione bancaria proprio per presiedere il territorio e interagire con gli organismi istituzionali locali. Siamo dunque ben felici di queste iniziative perché rappresentano momenti di condivisione di problemi e possibili prospettive.

Il direttore generale della Cassa di Risparmio di Venezia vi ha presentato iniziative concrete a supporto del territorio e, quindi, come l'istituto offre prodotti finanziari dedicati: io vi intratterrò su iniziative che stiamo portando avanti a livello nazionale. Sostituisco il dottor Santececca, che in questi giorni è in Vietnam per una missione istituzionale con il Governo nazionale di rappresentanza del made in Italy, e quindi vi porto anche i suoi saluti.

Vi fornisco un primo dato di contesto: vediamo come le banche supportano il sistema delle imprese in senso lato e potete notare degli impieghi piuttosto importanti, parliamo di 143 miliardi di euro a giugno scorso, con un incremento del 64 per cento negli ultimi sei-sette anni. C'è una tendenza non solo a consolidare una presenza di supporto alle imprese, ma anche una consistenza in crescita e questo ci fa piacere. E questo lo si evince anche se si focalizza sul comparto del settore turistico, dove pure si nota un incremento del 47 per cento in termini di flussi finanziari, a testimonianza del fatto che in determinate circostanze, e qui parliamo della regione del Veneto naturalmente, laddove ci sono i presupposti della concedibilità di queste risorse finanziarie, le banche non si tirano indietro.

Il Sindaco Cacciari poco fa faceva riferimento alla necessità di investimenti consistenti; è molto importante che ognuno tragga delle considerazioni sulle potenzialità che ciascuno di noi ha e può mettere in campo: il sistema imprenditoriale in senso lato, sia esso il settore turistico o altri settori, gli enti locali, siano essi Amministrazioni comunali, provinciali

Mario Cataldo

*Responsabile ufficio
interventi pubblici per le
imprese ABI*



o anche a livello centrale, e ovviamente la terza figura, il sistema bancario. Ognuno deve intervenire adeguatamente per poter poi trovare risorse adeguate.

Quando parliamo di impresa, noi la intendiamo in primis come soggetto direttamente impegnato a fronte della realizzazione di iniziative: pertanto per poter sostenere finanziariamente il progetto l'iniziativa deve essere, come noi la chiamiamo, "bancabile", deve cioè trovare delle risorse finanziarie e si deve dare giustificazione alle banche che l'iniziativa sia effettivamente finanziabile. Perché lo sia, è necessario che ci sia dietro un progetto di investimento coerente con i flussi finanziari che ci si aspetta nel corso del tempo, perché il finanziamento dovrà essere restituito. Poi abbiamo il prodotto finanziario dedicato: come diceva prima il direttore della Cassa di risparmio di Venezia, si terrà ovviamente conto di determinate situazioni in base ai flussi turistici per consentire all'impresa di rimborsare al momento di maggior presenza turistica a fronte di un investimento immediato. In ogni caso, da lì non si scappa: è necessario che vi sia una pianificazione del progetto e qui noi, come sistema bancario generale, abbiamo portato avanti delle iniziative, vuoi con "Patti Chiari" e nel comparto dell'agricoltura in senso lato: quando parliamo di turismo parliamo anche di agroindustria, perché il turismo non è solo alberghi nella città ma è anche tutto il contesto nel quale, come ABI, abbiamo portato avanti la realizzazione dei cosiddetti business plan che siano il più possibile semplificati e che siano anche interattivi con l'operatore.

Questi *business plan*, questi piani finanziari sono fondamentali e danno una presentazione del progetto di investimento sia da un punto di vista quantitativo e sia dal punto di vista qualitativo: elementi importanti che abbiamo altresì condiviso con un organismo che si chiama ISMEA, l'Istituto per gli Studi del Mercato dell'Agroindustria che sarà presentato prossimamente e andrà anche sul portale internet. Gli operatori potranno portare avanti facilmente questa predisposizione condivisa, perché è anche un progetto della Commissione Europea.

Questo, ripeto, è l'elemento da cui non si può prescindere. Ma oltre che dal punto di vista "diretto", che ho presentato, noi le imprese le intendiamo e le supportiamo anche da



un punto di vista indiretto, attraverso cioè le associazioni industriali e i consorzi fidi. Si sta parlando molto, anche a livello centrale, di iniziative volte a superare questa difficoltà finanziaria che investe non solo questo territorio, non solo questo Paese, ma gran parte del pianeta. Alcuni strumenti che si stanno mettendo in piedi a livello di Governo centrale vertono sul potenziamento del consorzio di garanzia collettiva fidi, che sono organismi a livello locale molto importanti anche dal punto di vista delle banche per il fatto che sono iniziative portate avanti dalle imprese, conosciute dagli stessi consorzi fidi: c'è quindi una scrematura delle iniziative e anche una compartecipazione al rischio rispetto alla banca, e questo è molto importante. E qui siamo al ruolo delle imprese.

Il ruolo delle Amministrazioni non è solo quello di cui parlava poc'anzi il Sindaco Cacciari, di dover cioè creare delle condizioni, di contesto, di infrastrutture del territorio. E giustamente chiedeva: "chi è che poi paga il conto?". A mio avviso non è solo questo, è necessario che anche sui progetti di investimento a livello dell'attività imprenditoriale il pubblico, che si chiami Provincia, Città, Regione, o Stato centrale, possa creare delle condizioni economiche, quegli strumenti finanziari che consentano anche alle iniziative imprenditoriali, come sul turismo, di poter beneficiare di questi strumenti.

Cito solo un esempio su cui a livello centrale si sta discutendo in questi giorni, il cosiddetto Fondo Finanzia di impresa che è stato voluto due Finanziarie fa, è stato inserito in una delle leggi finanziarie e ha l'obiettivo, sostanzialmente, di mettere insieme tutte le risorse finanziarie dei vari fondi di garanzia e fondi di capitale di rischio, tendendo quindi a concentrare le risorse creando presso il Ministero dello Sviluppo economico questo Fondo Finanzia di impresa. Deve essere ancora attuato concretamente, ma esiste già da diversi anni un fondo di garanzia per le piccole e medie imprese gestito da Unicredit, il medio credito centrale: un fondo che assiste i finanziamenti da parte delle piccole e medie imprese, oramai da diversi anni. Questo è il duplice obiettivo: uno, di assicurare risorse finanziarie a favore delle imprese che non hanno adeguata capacità di offerta e di garanzia; due, di consentire un'ottimizzazione delle risorse finanziarie.



Questo perché il fondo di garanzia beneficia del cosiddetto “moltiplicatore del credito”: in sostanza, a fronte di un certo ammontare di risorse finanziarie, consente di fare finanziamenti per un coefficiente moltiplicativo che nel nostro caso è di uno a 15.

Questo fondo di garanzia è operativo da nove anni e ha dato risultati significativi: gli ultimi dati ci portano a oltre 54 mila operazioni di piccole medie imprese, per oltre 10 miliardi di euro. Nel solo Veneto abbiamo oltre 3 mila e 600 iniziative per oltre un miliardo di euro. Io lo ricordo spesso perché non è uno strumento molto conosciuto; è uno strumento che peraltro per le città nel Mezzogiorno non ha costi di accesso. Per la città di Venezia, per le micro imprese, al di sotto dei 10 dipendenti, parliamo dello 0,25 per cento di costo sull'importo garantito, e quindi non sul finanziamento. Questo è molto importante. Stiamo inoltre cercando di renderlo, come diciamo noi, “Basilea 2 complainant”, che abbia le caratteristiche per poter essere riconosciuto anche dagli accordi di Basilea ai fini dell'accantonamento a capitale da parte delle singole banche, il che consente ulteriormente di poter avere questo strumento a supporto delle iniziative imprenditoriali.

Dal punto di vista del sistema bancario finanziario, abbiamo realizzato sostanzialmente due iniziative a livello territoriale: una è quella di cui vi parlavo prima nel comparto agroindustriale; con l'altra stiamo dando sostegno alle Regioni che ce lo richiedono (e in molte ce lo stanno chiedendo) per effettuare delle convenzioni tipo per la concessione di contributi in conto interesse su finanziamenti con provvista anche della Commissione Europea. Abbiamo quindi strutturato con molte Regioni delle convenzioni tipo che stiamo portando a conclusione proprio in questi giorni.

In questo contesto è molto rilevante, perché dobbiamo tenere presente due aspetti; uno è quello di cui parlava il Sindaco Cacciari, nel senso che le risorse finanziarie pubbliche sono sempre più scarse e questi due strumenti, il fondo di garanzia da una parte e l'abbattimento degli interessi dall'altra, consentono, in particolare quest'ultimo, di ottenere un effetto moltiplicativo importante. C'è una prima componente di natura economica, di vantaggio economico



per il pubblico; l'altro vantaggio molto importante per le imprese e per il pubblico è di avere un soggetto che si chiama banca, che consente di valutare e di discriminare, nei limiti del possibile, quali iniziative possono poi competere effettivamente sul mercato. Perché finanziare iniziative che non hanno ritorno economico non interessa a nessuno.

Completo queste mie considerazioni su quest'ultimo aspetto: le banche sono assolutamente disponibili sul piano della concertazione per i vari strumenti, vuoi di programmazione regionale e vuoi di programmazione nazionale, a vantaggio non solo del territorio ma anche della Pubblica Amministrazione, che sia essa centrale o territoriale. Noi siamo presenti attraverso le Commissioni regionali e quindi siamo completamente disponibili a partecipare a queste iniziative. Vi ringrazio.

Abbiamo messo un bel po' di temi sul tavolo e sicuramente mi porterò a casa qualcosa da questo incontro, e lo stesso spero per voi. Ci sono diverse opportunità più che questioni da risolvere, e quello che mi piace sottolineare è che vi è l'assoluta necessità di lavorare insieme. Da soli credo sia difficile portare avanti progetti di questa portata; il lavoro insieme deve essere intellettualmente onesto, il che vuol dire che ognuno deve riuscire a fare il suo "pezzo". Le banche non hanno una grandissima reputazione, ma la Commissione regionale dell'ABI ha a cuore il "fare" con atti concreti, tramutando in comportamenti coerenti quelli che sono i buoni propositi, come del resto tutte le Associazioni, la Camera di Commercio e gli organi comunali, provinciali e regionali.

Il Sindaco ci ha ricordato che il patrimonio culturale storico è il capitale fisso di ogni luogo e l'Italia sicuramente ne è ricchissima: a noi l'onere, ognuno facendo la sua parte, di custodirlo e, possibilmente, di preservarlo. C'è stata ricordata anche la buona educazione, perché nel turismo anche il sorriso e la buona accoglienza sono sicuramente delle componenti importanti: credo che questo concetto lo dobbiamo fare proprio anche nella banca, perché il cliente è tale ovunque entra: è cliente l'imprenditore che chiede un finanziamento, come il cliente che va nella struttura alberghiera. Questo luogo

Ferdinando Brandi

*Presidente Commissione
regionale ABI del Veneto*



Q13

comune della banca che non vuole il cliente è sicuramente una cosa illogica: noi desideriamo i clienti e desideriamo finanziarli, e la testimonianza che vogliamo dare oggi è quella di un'associazione che cerca di essere vicina ai rappresentanti del territorio per comprenderne le logiche, i bisogni e per stimolare, attraverso un'attività capillare, i comportamenti concreti di sostegno.

La Commissione regionale nel Veneto dell'ABI è attiva, cerchiamo di fare la nostra parte, dialogando con le Associazioni di categoria. Chiudo ringraziando la Camera di Commercio di Venezia, il Comune, la Provincia e tutti i relatori, sperando che siano stati di interesse per voi, e voi per averci ascoltato. Grazie e buona giornata.

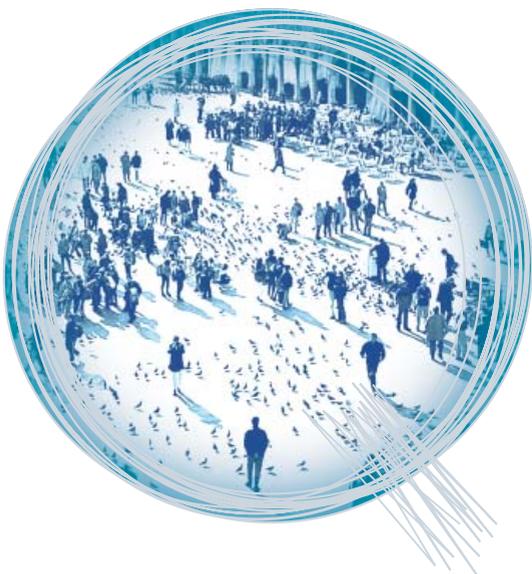


Questo Quaderno consiste nella trascrizione degli atti del Convegno, ai quali non sono state apportate modifiche da parte dei relatori.

Eventuali errori nella struttura del testo vanno imputati al carattere colloquiale del testo stesso.



Q13



Della stessa collana:

- 1 Prospettive e scenari dell'economia in un'Europa che cambia
- 2 Responsabilità Sociale: le reali opportunità per le imprese
- 3 IVª Giornata dell'Economia
- 4 Dieci anni di Registro Imprese quale prospettive per il futuro?
- 5 Iniezione di materie plastiche: metodi di valutazione di materiali per stampi
- 6 Innovazione, Trasferimento Tecnologico, Sviluppo: esperienze e problemi delle imprese nel Veneto
- 7 Il valore economico dell'informazione: il contributo del registro imprese
- 8 Vª Giornata dell'Economia
- 9 Aviazione generale in Italia: Stato e prospettive
- 10 La pubblica amministrazione fa squadra e va in rete
- 11 Il mediatore immobiliare: professionalità e trasparenza nel mercato
- 12 Mobilità e sviluppo del territorio. Il caso Venezia. 6ª Giornata dell'Economia



**Camera di Commercio
Venezia**

i Quaderni della Camera

