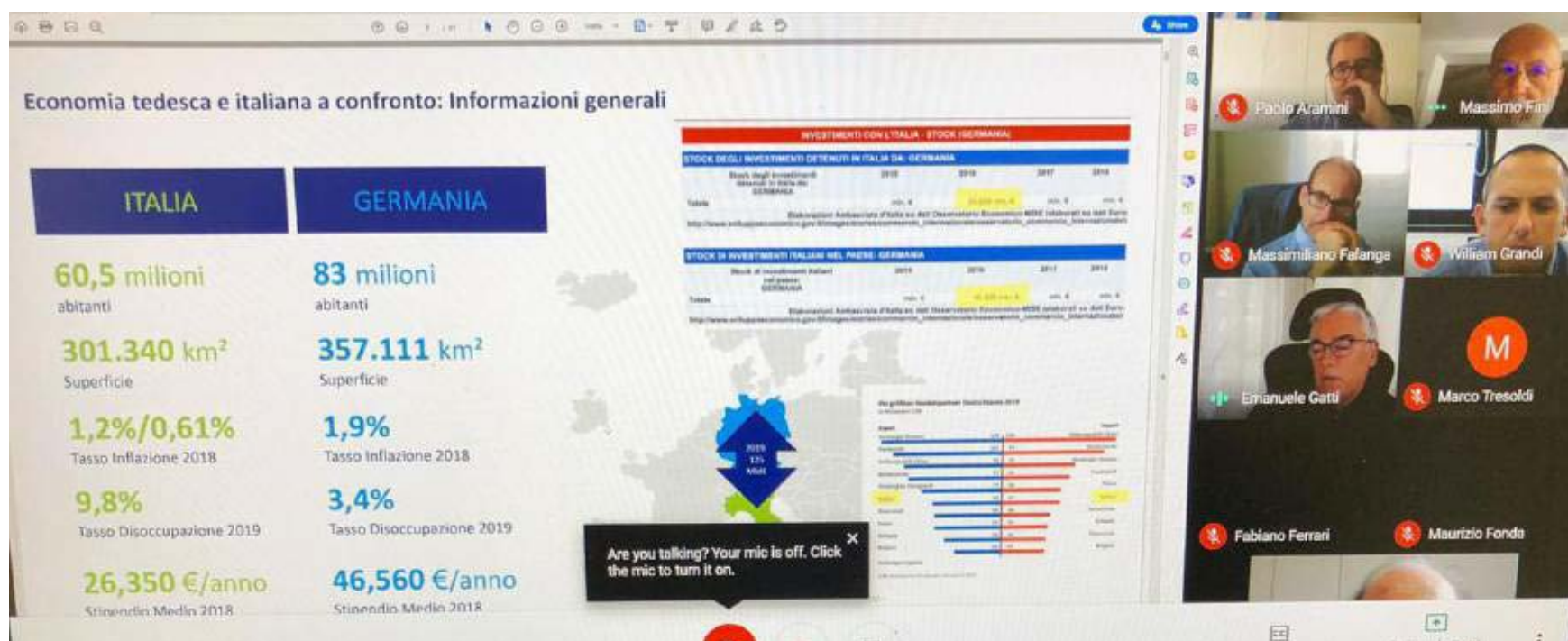


CORONAVIRUS: LA RIPARTENZA



Gatti: «Così la Germania sta combattendo la crisi»

Incontro organizzato dal Comitato Piccola Industria con il presidente di Itkam

CREMONA «Quale approccio ha avuto la Germania alla pandemia?». Lo ha spiegato **Emanuele Gatti**, presidente di Itkam, la Camera di Commercio italiana per la Germania, all'incontro web organizzato, ieri pomeriggio, dal Comitato Piccola Industria di Cremona, presieduto da **William Grandi**, che ha introdotto i lavori. Un dato: nel 2018, la Germania ha speso 390,6 miliardi (l'11,8% del Pil) in sanità contro i 148 miliardi dell'Italia (pubblico più privato). Nella gestione tedesca della pandemia, Gatti ha analizzato le principali differenze con l'Italia. Intanto, una disponibilità di risorse e di posti letto. «La Germania – ha affermato – non ha tentato di rallentare la pandemia, facendo test a go go e attraverso il tracciamento il più possibile preciso». Sono stati effettuati 4,7 milioni di test «facendoli fare da subito ai privati, a differenza dell'Italia che si era intestardita». Gatti ha evidenziato «l'importante ruolo degli Uffici sanitari», la «stretta e genuina collaborazione tra le Regioni ed il Governo centrale» anche là con accese discussioni, ma, alla fine, le decisioni «sono univoche e chiare». De-

Emanuele Gatti, presidente di Itkam, la Camera di commercio italiana per la Germania, è stato l'ospite dell'incontro online organizzato ieri pomeriggio dal Comitato Piccola Industria di Cremona



cisioni «prese da politici competenti sulla base di analisi accurate dei dati e non dai tecnici». Ancora, «l'organizzazione regionale della sanità è estremamente corretta e non viene usata per le battaglie politiche in caso di pandemie come in Italia». Per affrontare l'emergenza, c'era già un 'Piano pandemie' preparato per la Sars. E c'è «una ottima e continua comunicazione con la popolazione: il presidente **Frank-Walter Steinmeier** e la cancelliera **An-**

gela Merkel vanno spesso in televisione». Altra voce: «Disponibilità immediata finanziaria per l'economia. Misure economiche adottate dal Governo tedesco. Agevolazioni creditizie per tutte le imprese con stabile organizzazione in Germania, cassa integrazione, nuovo pacchetto per il futuro. Dall'1 luglio al 31 dicembre, sarà ridotta l'aliquota Iva dal 19% al 16% e dal 7% al 5%. I genitori riceveranno un bonus una tantum di 300 euro a figlio; per i genitori single,

«Decisioni chiare prese da politici competenti sulla base dell'analisi dei dati. Poi stretta collaborazione tra Regioni e Governo: tutti allineati su posizioni univoche»

gli assegni saranno raddoppiati. Rafforzamento dei comuni: il Governo si prende carico della quota dei costi delle abitazioni, compensando le perdite di imposte commerciali dei comuni, rafforzando il trasporto pubblico locale ed il settore sanitario. A partire dal 2021, sarà ridotta la tassa sull'energia elettrica, grazie alle sovvenzioni del bilancio federale. Pacchetto futuro: 50 miliardi di euro del programma saranno oggetto di un pacchetto futuro che comprende incentivi

fiscali per la ricerca e lo sviluppo e per l'intelligenza artificiale. Il pacchetto comprende anche un maggior uso dell'energia a idrogeno e una migliore promozione dei veicoli elettrici». Rapporti Italia-Germania. Gatti ha spiegato che «la congiuntura sfavorevole in Germania avrà inevitabilmente pesanti effetti su tutta la catena produttiva tedesca e italiana», che «l'altissima integrazione della catena logistica e del valore favorirà la continuazione dei rapporti commerciali». Il tedesco «non stima la governance italiana», ma «ha un'alta stima della capacità delle piccole e medie imprese, specie del Nord». Che fare? «Con la Germania bisogna sempre fare poche cose, ma fatte bene». L'Italia deve «aumentare l'impatto della digitalizzazione (innovazione, integrazione con il cliente e flessibilità a minor costo), aumentare il livello di servizio: maggiore comunicazione sui prodotti, sulle tecnologie, sui potenziali di innovazione, servizi aggiuntivi». Parola chiave 'aggregazione'. «Bisogna formare associazioni di impresa per accedere a contratti più complessi». E, infine, il «cross-selling di aziende».