



ASSEMBLEA ANNUALE ASPESI

RELAZIONE DEL PRESIDENTE FEDERICO FILIPPO ORIANA

Milano, 16 luglio 2015

Sala di rappresentanza del Cafè Sant'Ambroeus

IL SETTORE, IL MERCATO, I PLAYERS

Vista l'importanza e complessità dell'evento che abbiamo organizzato a seguire nella parte pubblica e della necessità in questa Assemblea di procedere alla distribuzione delle schede per l'elezione del Consiglio, con relativi tempi per il voto e lo scrutinio (esigenza ineludibile a differenza di quello che si può fare quando i nomi sono pochi, come elezione del Presidente e dei Vice-presidenti), ho pensato ad una relazione breve e concisa.

Anche perché sull'andamento del mercato molto di più e meglio di me potrà dirci nella parte pubblica Mario Breglia e il dibattito tra noi che seguirà alla relazione del Presidente di Scenari Immobiliari. Io posso solo segnalare a quanti di Voi non avessero avuto tempo e modo di guardare i più recenti report dei centri studi usciti sulla stampa e sulla nostra Newsletter che la decisa ripresa che si attendeva per il primo semestre 2015 non c'è stata. Qualche indicatore è migliorato, qualche segmento del mercato è oggetto di interesse da parte degli investitori internazionali, ma la ripresa di prezzi e compravendite sul mercato domestico non si è registrata. I fattori li conosciamo: mancato sviluppo dell'economia italiana e quindi dell'occupazione a tempo indeterminato dei giovani e del reddito disponibile, conseguente mancata formazione di nuovo risparmio privato (meno di un terzo delle famiglie italiane riesce a risparmiare, un terzo sopravvive con il suo reddito mensile, un terzo vive con il risparmio del passato bruciandolo), preoccupazione diffusa per il futuro dell'economia europea e mondiale (v. vicenda Grecia), tassazione folle della proprietà immobiliare con effetti, da un lato, "espropriativi" e, dall'altro, dissuasivi di nuovi investimenti, perfino di quelli di necessità.

Rappresentando l'Aspesi entrambe le anime dell'immobiliare, se sul lato della proprietà si piange, su quello della produzione di nuovi beni per il mercato non si ride. Le opportunità sono poche e costose, i finanziamenti bancari limitati e assoggettati a regole sul loan-to-value, covenants e garanzie poco adatte a investimenti di medio-lungo periodo e capital intensive quali quelli edilizi-immobiliari, la burocrazia soffocante e costosa. La stessa fiscalità della trasformazione, seppure non scandalosa quale quella IMU-Tasi del possesso, è veramente pesante e stupida, se solo pensiamo che dall'1.1.2014 sono state abolite sei misure agevolative dell'imposta di registro a favore della trasformazione edilizia -tra cui quella essenziale e prioritaria per i promotori Aspesi per le permutate- con un risparmio molto inferiore alla perdita di gettito derivante dalla contestuale riduzione dal 3% al 2% del registro sulle transazioni tra privati a prima casa che nessuno aveva chiesto e di cui non si comprende l'utilità. E difatti, come ci ha confermato Il Sole 24 Ore in un articolo del 14 luglio, il calo di gettito fiscale delle compravendite nel 2014 è stato di ben 4 md.: 13 a 9 miliardi! Non ci sono parole.

E'ormai chiaro -lo ha detto anche il premier- che solo una riduzione della fiscalità sul "mattone" potrà portare ad una ripresa del settore immobiliare - costruzioni, il primo -non dimentichiamolo mai- dell'intera economia italiana per produzione, occupazione e contribuzione fiscale alle casse pubbliche. Per questo obiettivo irrinunciabile l'Aspesi continuerà a lottare, ogni giorno e senza posa, attraverso l'Ance e autonomamente insieme a tutte le altre Associazioni del settore a noi vicine.

Una situazione così strutturalmente difficile per gli investimenti immobiliari quale quella creatasi in Italia dal Governo Monti in poi e di cui non si vede ancora la via d'uscita, ha determinato nel nostro settore un cambiamento radicale degli attori, dei mestieri e del modo di svolgerli.

In un quadro di estrema sofferenza finanziaria delle attività immobiliari -e più precisamente di lunghezza e difficoltà per potere arrivare alla loro liquidizzazione- con una commodity strutturalmente molto pesante e capital intensive, ma con condizioni operative incredibilmente peggiorate negli ultimi anni, solo chi parte dalla finanza e non dal mattone riesce ad operare, sopperendo con disponibilità finanziarie illimitate all'illiquidità del business. Il caso, dunque, dell'operazione immobiliare come quelle prima partecipate e in seguito realizzate direttamente da me in 30 anni dal 1984 al 2014, ossia del promotore -sviluppatore o trader- di dimensione media o piccola, è diventato raro e minoritario. Ora sono banche, assicurazioni e fondi di investimento a realizzare le operazioni. Chiaramente l'Aspesi non ha nulla contro l'intervento sul mercato di grandi player finanziari e ne abbiamo tra i nostri maggiori Associati, sia storici come la Vittoria Immobiliare, sia nuovi come Idea Fimit Sgr: con i loro investimenti sostengono il mercato, tengono alta

l'immagine dell'immobiliare, incontrano ogni giorno i nostri stessi problemi, fiscali, urbanistici e contrattuali legati ad una giustizia lenta e mal funzionante. Ma noi vorremmo che, insieme a loro, si mantenesse e si rafforzasse anche una categoria di promotori privati medi e piccoli che tanto ha dato al settore in passato e che tanto know-how tecnico possiede.

Sono convinto che, razionalizzando fiscalità e urbanistica, sul mercato vi sarebbe posto per entrambe le categorie con un effetto sinergico positivo sul settore e sull'intera economia italiana. E l'Aspesi –che alla sua nascita nel 1993 rappresentava in un felice connubio entrambe le metà del cielo – potrebbe tornare – unendosi alle Associazioni amiche- al centro del sistema immobiliare.

L'ASSOCIAZIONISMO E L'ASPESI:

a) TEMI E RISULTATI

La rappresentanza costituisce una dimensione essenziale del sistema immobiliare. Spesso gli operatori – succedeva anche nella potentissima Confindustria degli anni '70 e '80 guidata da grandi uomini come Agnelli e Carli- sono delusi e sfiduciati dell'associazionismo perché non vedono risultati concreti e la crisi rende pesanti per le nostre società anche contributi di cui solo pochi anni fa non ci si accorgeva neppure. Ma sono proprio tempi come questi, con problemi e obiettivi essenziali quali quelli che ho ricordato più sopra, a rendere indispensabile che gli operatori si riuniscano e si esprimano attraverso il "moltiplicatore di potenza" dell'associazionismo: nella riuscitissima cena conviviale di Aspesi Torino della scorsa settimana questa considerazione è stata condivisa unanimemente e con forza dai molti intervenuti. Intanto una cornice associativa molto aggregante quale tradizionalmente è quella di Aspesi consente miglioramenti e accrescimenti del business dei quali ha beneficiato anche la mia azienda e quando, prima del mio ingresso in presidenza, non si erogavano praticamente servizi costituiva per me l'unico motivo di pagare una quota Aspesi che allora era molto più elevata di quella attuale.

Ma anche sul piano della "lobby" strategica, solo l'associazionismo consente di arrivare a dei risultati utili. Perfino durante il Governo Monti, il più anti-immobiliare della storia italiana, siamo riusciti –"imponendo" all'Ance di includere tra le priorità alcune di nostro diretto interesse- ad ottenere misure a favore del nostro mestiere quali la possibilità di assoggettare ad Iva le nostre locazioni residenziali e la separabilità delle posizioni Iva (tra esenti e non) per abbassare il pro-rata di indebitabilità. E l'anno successivo (con il Governo Letta) se l'abolizione dell'IMU per i proprietari della prima casa –che anche noi operatori che produciamo e vendiamo le abitazioni valutiamo positivamente- è stata principalmente frutto di un'iniziativa politica, l'azione dell'Aspesi è valsa a raggiungere (in coordinamento con il lavoro svolto da Ance e Confedilizia) altri obiettivi importanti per le società immobiliari: 1) l'abolizione dell'IMU sugli appartamenti costruiti e invenduti (il nostro magazzino), 2) l'abolizione dell'IMU sui terreni agricoli, 3) l'intervento pubblico in favore dei mutui per l'acquisto della casa.

In questo periodo il nostro impegno prioritario nella fiscalità è mirato all'imposta di registro che dovrebbe essere finalizzata al recupero urbano ed edilizio e alla riattivazione del mercato attraverso le permutate e non un forte quanto inutile elemento di dissuasione come adesso.

E tutto questo ad un costo molto basso, se solo pensiamo che Aspesi sta dando ai suoi Associati molto di più che mai: di prima di me, ma anche della mia prima presidenza con un budget praticamente dimezzato rispetto a soli 3 anni fa e contributi ridotti.

Con la concertazione ed integrazione delle forze con le altre Associazioni sono certo che ce la faremo.

b) LE SFIDE DEL PRESENTE E PER IL FUTURO

E' ben evidente che una crescita endogena non è sufficiente per far compiere ad Aspesi quel balzo in avanti nella rappresentatività ed efficacia dell'azione politico-normativa che i tempi e le condizioni del settore richiedono. Per questo nel programma con il quale mi sono sottoposto a fine dicembre al giudizio dell'Assemblea che mi ha poi rieletto alla presidenza nazionale per il triennio 2015-2017 ho proposto la strada interassociativa per il consolidamento strategico di Aspesi e della rappresentanza del settore. L' "interassociatività" non è solo un percorso di rapporti tra organizzazioni, ma anche un allargamento

dell'Aspesi stessa a realtà territoriali diverse da quella lombarda e ai nuovi mestieri dell'immobiliare, visto che quelli da cui io stesso vengo (trading e sviluppo) sono oggi purtroppo molto ridotti nei numeri, sia di componenti che di fatturati.

Sulla prima forma di allargamento, quello territoriale, immensa è stata la svolta di Aspesi Milano con la nuova Presidenza del 2013, guidata da Antonio Anzani e con Ivo Diana, Sebastiano Cavalieri Ducati, Alberto Moro e Marco Tirelli. Un programma continuo, nuove iniziative sia tecnico-formative che culturali all'insegna dell'amore per questa meravigliosa metropoli che ci unisce tutti, sia che ci è nato, sia chi –come me- è venuto da decenni a lavorarci. Per questo vivamente ringrazio tutti gli amici ora nominati e Francesca Anzani che, fino a quando non è stata presa da altre -più essenziali- incombenze, è stata una colonna di questa svolta a supporto del padre.

Ma la vera sorpresa, perché partivamo dal nulla –non da collaudatissimi professionisti di relazioni, comunicazioni, urbanistica e politica come Antonio Anzani- è stata Aspesi Torino. In poco più di due anni di attività la nostra branch subalpina ha già tenuto tre convegni di alto livello -uno sul mercato immobiliare torinese e due nazionali su urbanistica e fiscalità-, corsi di formazione ed eventi conviviali, ha stabilito una forte collaborazione operativa con Ance Torino e, soprattutto, ha associato le maggiori imprese di sviluppo e di costruzione in proprio presenti su quella piazza e altre ne sta associando in questi giorni: con i nuovi acquisti Aspesi Torino sta arrivando ad un grado di penetrazione tra i maggiori player del mercato torinese percentualmente superiore a quello di cui Aspesi dispone a Milano. A cosa si deve questa rispondenza imprevista? Sicuramente alla bravura dei Colleghi e amici che hanno lavorato al progetto, ma probabilmente anche al fatto che una realtà come la nostra a Torino mancava ed era attesa: abbiamo insomma colto un'opportunità di mercato, del particolare mercato associativo. Per tutto questo ringrazio particolarmente il Presidente uscente Santo Crea, ideatore e fondatore di Aspesi Torino che senza di lui non esisterebbe, Nexity Residenziale Italia che ha assicurato l'indispensabile supporto logistico iniziale nella persona, in particolare, del suo Direttore Commerciale Ing. Marco Crespi, i Vice-presidenti Paolo Gai e Stefano Ponchia appassionati propugnatori dell'iniziativa, i Consiglieri tutti con una speciale menzione per i più dedicati come Roberto Talaia, Paolo Latella e il Notaio Alberto Morano. Last but not least, la Sig.ra Giusy Sferlazza, primaria consulente immobiliare, mia insostituibile collaboratrice esterna per quella piazza da quasi 20 anni, che da quando è stata nominata Consigliere Delegato di Aspesi Torino l'ha fatta svoltare creando una vita permanente della sezione e portando nuovi Soci di numero e livello imprevedibili e imprevedibili. Grazie Giusy, grazie a tutti gli Aspesi Torino!

Sul lato, poi, della diversificazione tipologica della membership, i risultati in soli sei mesi sono molto visibili: abbiamo registrato l'adesione della prima SGR immobiliare italiana –Idea Fimit- che ha espresso nella persona del suo asset manager un nuovo Vice-presidente nazionale di Aspesi, Alberto Meloni, e quella del primo gruppo italiano del facility management, la Romeo Gestioni, che ha espresso un nuovo Consigliere Nazionale Aspesi nella persona del suo Presidente e fondatore Alfredo Romeo. Inoltre abbiamo ricevuto l'adesione di molte e significative aziende di servizi che hanno “compensato”, numericamente –sia come teste che come contributi-, ma non sentimentalmente, le perdite che abbiamo dovuto registrare sul fronte degli sviluppatori privati, la nostra anima storica. Doloroso, ma non dipendente da noi perché nessuno se ne è andato lamentando qualcosa, bensì o per abbandono dell'attività “core”, o per difficoltà finanziarie, o –peggio ancora- per default.

Mentre sul lato interassociativo vero e proprio, cioè quello esterno, federativo, dopo lunghi mesi di trattative in particolare con gli sponsor -perché non volevo avviare l'ultima creazione della mia vita professionale in ristrettezza di risorse- siamo giunti a concordare con altre dodici Associazioni il varo di FEDERTERRITORIO, la nuova Federazione italiana di IMMOBILIARE, SERVIZI E TERRITORIO.

Il settore immobiliare-costruzioni soffre di un ben noto problema di rappresentanza. Infatti, se al settore immobiliare allargato mancassero i numeri, la forte penalizzazione legislativa che subisce (sui piani fiscali, urbanistico e della contrattualistica) sarebbe naturale. Ma poiché il business è enorme (il 12% circa del PIL – il 14% con l'indotto- che raggiunge quasi il 20% dell'economia italiana con voci che non rientrano nel PIL) il

trattamento negativo e penalizzante riservatogli da legislatore, pubbliche amministrazioni, opinione pubblica, media e cultura e ora anche dalle banche (dopo decenni di fin troppo generalizzato supporto) evidenzia un chiaro deficit di capacità auto-rappresentativa. Ossia proprio nella mission istituzionale delle Associazioni.

Il primo settore dell'economia italiana per prodotto, occupazione, contribuzione fiscale e parafiscale agli erari nazionale e locali e utilità socio-civile (pensiamo solo alla casa e a tutti gli altri contenitori immobiliari nei quali si svolge l'intera vita sociale ed economica del Paese, dagli stabilimenti agli uffici, dai centri sportivi e commerciali, agli alberghi) è visto, se va bene, come una mucca da mungere e, quando va male, come un'attività da superare –mediante penalizzazioni disincentivanti- perché a basso valore aggiunto e troppo “old economy” da un punto di vista tecnologico.

Il sistema associativo immobiliare è debole perché tradizionalmente frazionato in piccole Associazioni rappresentative di un sotto-segmento: i mediatori piuttosto che gli amministratori di condominio, i tecnici, i valutatori, le società di servizi, i professionisti specializzati nell'immobiliare ecc.... categorie peraltro rappresentate da una pluralità di associazioni ciascuna! E poi abbiamo le Associazioni di un singolo business, come il facility management, o di una specifica ottica, come per la proprietà immobiliare diffusa.... Ciascuna gelosa del suo “particolare”, spesso in concorrenza tra loro per prendere nuovi associati. Diventa allora ben facile per il potere politico-burocratico-finanziario ignorare le nostre legittime richieste e speculare sulla nostra divisione.

E'ormai chiaro a tutti e unanimemente condiviso che occorre federare la rappresentanza del settore con una nuova entità che salvi le specificità delle singole Associazioni, ma ne metta la rappresentatività e le forze operative a fattor comune. Per farlo efficacemente siamo giunti in tanti ad una conclusione anche metodologica: occorre andare oltre gli stessi nostri tradizionali confini dell'immobiliare e delle costruzioni e ripensare la nostra mission in una prospettiva più ampia e strategica: il TERRITORIO.

Perché la risorsa strategica della nazione italiana, la più essenziale è il suo territorio. Potrebbe sembrare un'affermazione banale, o scontata o inveritiera rispetto ad altri fattori odierni di crescita strategica di un Paese come, ad esempio, l'alta tecnologia (il mondo ICT). Ma se approfondiamo l'osservazione guardando l'Italia in modo lucido ci accorgiamo che il territorio italiano è piccolo, in gran parte collinare o montuoso, dai 1.000 centri o borghi storici, con contenuti storico-culturali, paesistici ed enogastronomici unici al mondo: quindi, sia per la scarsità che per il pregio, il territorio è una risorsa di sviluppo dallo straordinario valore. Lo stesso non si potrebbe dire –ad esempio- di California e Texas, stati americani grandi più o meno come l'Italia, con grandi distese dove tra le importanti risorse presenti non c'è sicuramente il territorio. Inoltre, la partita dell'alta tecnologia è purtroppo perduta per l'Italia da oltre 50 anni, ossia da quando agli inizi degli anni '60 del '900 l'Olivetti rinunciò alla produzione dei computer avanzati lasciando campo libero alle grandi potenze statunitensi del settore. Il gap si è accentuato con la telefonia mobile alla fine degli anni '80 e, soprattutto, con Internet dagli anni '90: siamo consumatori pesanti di una cosa e dell'altra, ma non abbiamo un solo grande produttore italiano di telefonia mobile e tutti i giochi sul mondo Internet (da Windows di Microsoft all'I-Pad di Apple, a Google, a Facebook ecc.) sono già stati fatti e la possibilità per l'Italia di entrarvi da produttore/provider sono pari a zero.

Solo tra Cina e India ogni anno 100 milioni di nuove persone stanno raggiungendo un livello di prosperità pari a quello dei ceti medi occidentali. E'inevitabile che vogliano venire a visitare le città italiane almeno una volta nella loro vita. Chi ha girato recentemente per Venezia o per Roma –oltre che per la Milano dell'Expo- avrà notato comitive di cinesi mai visti in precedenza. Come sta rispondendo l'Italia a questa che è insieme una sfida e un'opportunità di sviluppo e occupazione? In nessun modo. Su tutti i fronti essenziali per il turismo –come la ricettività alberghiera e le infrastrutture- non vi è nessuno sforzo coordinato e programmato di intervento dello Stato, almeno per quanto di sua competenza e tutto è lasciato alle

iniziative individuali di singoli operatori. Che possono sì tentare di costruire un hotel e/o gestirlo, ma non possono migliorare gli accessi al Paese (in particolare aerei) e le comunicazioni interne (ferroviarie, autostradali, stradali).

Il risultato di tutto ciò è che l'Italia è scesa drammaticamente nelle classifiche del turismo internazionale, anche dietro a Paesi come la Spagna che le sarebbero inferiori quasi sotto ogni punto di vista.

Vi è, poi, un altro grande problema territoriale che è quello della sicurezza e della marginalità, intimamente connesso al recupero delle zone degradate, in particolare di quelle già antropizzate. La marginalità sociale e la microcriminalità attecchiscono nei confini "grigi" tra città e dintorni. Se si associa questo dato di fatto all'impossibilità di consumare nuovo *greenfield* per costruire, ormai fissata dalla normativa e dalla cultura, si comprende che il tema del recupero e della trasformazione urbana è una priorità assoluta per l'Italia.

Anche questo ambito della riqualificazione urbana e turistica del Paese –in chiave sia di attrazione di investimenti esteri che di nuovi turisti- è legata in qualche modo ad un deficit del meccanismo della rappresentanza. Qui il problema è ancora più immediatamente visibile perché non è esistita sinora alcuna Federazione del territorio, cioè unitariamente rappresentativa dei diversi mestieri che vi si svolgono e delle diverse esigenze che vi si scaricano.

L'imperativo della difficilissima fase storica che il settore immobiliare sta attraversando è dunque quello di un deciso rafforzamento della rappresentanza viste le esigenze impellenti di una programmazione pubblica di strategia territoriale a livello di sistema Paese, di una fiscalità immobiliare di sviluppo e non depressiva come l'attuale, di un diritto urbanistico completamente diverso e comunque non frammentato a livello regionale e locale, di un supporto rinnovato da parte del sistema finanziario. L'ASPESI ambisce –come sempre ha fatto negli ultimi dieci anni- a costituire il soggetto catalizzatore e promotore di questo nuovo processo aggregativo, ma non può farlo da sola.

Vista l'inagibilità sopravvenuta di Federimmobiliare (che per anni Aspesi aveva considerato e utilizzato come sua espressione nazionale) e la conseguente necessità di riorganizzare in tempi stretti il sistema della rappresentanza (anche per migliorarne il rapporto cost-benefit), tenuto conto dei problemi sopra esposti Aspesi si è mossa in questi primi sei mesi della mia Presidenza in una direzione interassociativa, proponendo a tutte le associazioni ad essa vicine –sia a quelle in passato facenti parte di Federimmobiliare, sia a molte altre nuove- la costituzione di una nuova Federazione, basata a Milano ma nazionale- e orientata, direttamente ed esclusivamente, alla tutela degli interessi degli operatori del "mattoni", del territorio e dei relativi servizi. Con una forte capacità "lobbistica" nel senso migliore del termine. Di qui il lancio definitivo imminente di FEDERTERRITORIO di cui ho varato e trasmesso proprio nei giorni scorsi la bozza di Statuto e che mi aspetto di costituire con atto notarile entro settembre, con l'auspicio che la nuova Federazione –con il sostegno strutturale di Aspesi e degli sponsor e con l'entusiasmo di tutti i player dell'immobiliare, dei servizi e delle comunicazioni- sappia e possa essere in breve tempo quel soggetto concretamente rappresentativo che non c'è e che da almeno 10 anni ostinatamente ricerchiamo.

CONCLUSIONI

Veniamo, sia come operatori che come Associazione, da anni durissimi che mai avremmo potuto prevedere. Però siamo qui e abbiamo intenzione di restarvi per molto tempo. Non per vivacchiare, ma per andare in mare aperto. Crescendo sempre nell'eccellenza ineguagliabile di Aspesi, ma insieme alle altre Associazioni amiche che mai abbiamo cercato di fagocitare, ma sempre di promuovere e di camminarvi insieme fianco a fianco.

Guido l'Associazione, a vario titolo, da nove anni e sono entrato in presidenza oltre 15 anni fa, nella primavera del 2000. Di questa

splendida esperienza, con amici e partner veri, ringrazio senza se e senza ma tutti i Soci Aspesi e i Colleghi Consiglieri del presente e del passato. In particolare il Presidente Onorario e mio autorevole predecessore

Sestilio Paletti, mai avaro di consigli preziosi e sempre pronto a correre in mio soccorso in ogni momento di mia difficoltà, come quelli di larvato contrasto con l'Ance o con i cari cugini di Assimpredil-Ance Milano che mal digerirono la creazione di Aspesi Milano (a differenza di Ance Torino con Aspesi Torino).

E ringrazio in modo particolare le donne e gli uomini della struttura che hanno collaborato con me e con i Colleghi di presidenza in questi 15 anni: penso all'indimenticabile Gianni Coizet che abbiamo già commemorato all'assemblea dello scorso Natale, penso ad Andrea Di Renzo che dal 2008 al 2013 compresi è stato il mio più diretto collaboratore e ora che non ce lo possiamo più permettere ci assiste dall'esterno mentre svolge il suo nuovo importante lavoro per il quale ci felicitiamo con lui. E penso soprattutto a Stefania Amato, l'angelo dell'Aspesi, persona che assicura contemporaneamente rassegna stampa quotidiana, newsletter settimanale, amministrazione, segreteria, ricerche di studi come materiale di base per le mie conferenze echissà quante cose ancora che in questo momento sicuramente dimentico. Grazie Stefania, senza di Te non potrei perseguire l'incarico che i Soci mi hanno attribuito: grazie per il passato, per il presente e per il futuro!

Senza nessuna retorica, ma con la pragmaticità che ha contraddistinto una gestione fatta sempre cercando di creare cose specifiche destinate a durare (chi c'era già si ricorderà sicuramente di quando nel febbraio 2010 ho portato in Consiglio a distanza di 20 giorni Aspesi Milano e Federimmobiliare, belle confezionate e pronte a partire....), vorrei concludere con questo pensiero: ho ereditato un passato di successo dal mio predecessore e ho cercato di implementarlo utilizzando la professionalità specifica che ho maturato in 11 anni di dirigenza confindustriale e con gli insegnamenti del mio grande Maestro di associazionismo imprenditoriale, Piero Pozzoli (per un caso della vita un costruttore in proprio e mai avrei immaginato mentre collaboravo con lui in Confindustria negli anni '80 che sarei stato in seguito un suo collega di mestiere). Questa success story sostiene e agevola la prospettiva di sempre migliori fortune per la nostra Associazione. Convinti come siamo della validità eterna dell'insegnamento di Piero Calamandrei, secondo il quale "E' l'ora in cui ogni classe, che non voglia essere spazzata via dall'avvenire che incalza, deve compiere senza ipocrisie un suo esame di coscienza e domandarsi su quali titoli di utilità comune essa potrà vantare il suo diritto ad esistere domani".

Grazie