



**CONFIMI**

30 settembre 2019

# INDICE

## SCENARIO ECONOMIA

30/09/2019 Corriere della Sera - Nazionale <b>Le domande senza risposta</b>	5
30/09/2019 Corriere L'Economia <b>L'auto sta frenando e l'indotto trema I dolori di Fca (e degli altri)</b>	6
30/09/2019 Corriere L'Economia <b>I nuovi paradigmi di Christine Soldi dall'elicottero?</b>	8
30/09/2019 Corriere L'Economia <b>POLO DELLA DIFESA Il governo frena sulle vendite È l'ora dei campioni nazionali</b>	10
30/09/2019 Corriere L'Economia <b>Con il fondo sovrano L'ue È (finalmente) sovrana</b>	12
30/09/2019 Il Sole 24 Ore <b>Forfettario fino a 100mila euro in bilico Più rischi per i senior e al Centro-Nord</b>	14
30/09/2019 La Repubblica - Nazionale <b>Manovra a 30 miliardi Conte deve mediare su salari e tasse</b>	17
30/09/2019 La Repubblica - Affari Finanza <b>La trasparenza finanziaria fa flop modifiche in arrivo per Mifid 2</b>	19
30/09/2019 La Repubblica - Affari Finanza <b>CHI FIANCHEGGIA IL SOMMERSO</b>	22
30/09/2019 La Repubblica - Affari Finanza <b>5% La media dei dazi che le aziende italiane dovranno pagare al Fisco britannico se la Brexit sarà "hard"</b>	23
30/09/2019 La Stampa - Nazionale <b>Gualtieri: "Paghiamo il conto del Papeete Possibili rincari all'Iva, ma niente tagli"</b>	25
30/09/2019 Il Messaggero - Nazionale <b>Dazi Usa all'Europa, aumenti fino al 100 % allarme made in Italy</b>	27

## SCENARIO PMI

30/09/2019 Corriere L'Economia <b>Versace e gli altri, chi ha investito dopo la cessione</b>	30
30/09/2019 Corriere L'Economia <b>Industria 4.0 Cercansi incentivi Permanenti</b>	31
30/09/2019 Corriere L'Economia <b>Dai prodotti ai servizi la scommessa è questa</b>	33
30/09/2019 La Repubblica - Torino <b>"Vertice con Conte sull'auto di Torino"</b>	35
30/09/2019 La Repubblica - Firenze <b>Elettronica di potenza, Ceg sfida i big mondiali "Aggreghiamo per creare un polo italiano"</b>	37
30/09/2019 La Repubblica - Affari Finanza <b>Rcf porta in Borsa il nostro suono perfetto"</b>	39
30/09/2019 La Repubblica - Affari Finanza <b>Al traino dei consumi Usa</b>	41
30/09/2019 Il Giornale - Nazionale <b>«Con il ritocco al rialzo dell'Iva sarà stangata da 5 miliardi»</b>	43

# SCENARIO ECONOMIA

12 articoli

Lavoro, Previdenza e industria

## **Le domande senza risposta**

Dario Di Vico

Incalzato in tv da Lucia Annunziata, il nuovo responsabile dell'Economia, Roberto Gualtieri, ha fornito qualche traccia sui lavori in corso per definire il testo della legge di Stabilità.

Il suo è stato un intervento da ministro pienamente «politico», visto che già dalla scelta del lessico ha voluto segnare una discontinuità rispetto alla tradizione di un Mef guidato in tante occasioni da (validi) ministri tecnici. Ma proprio perché si capisce subito che Gualtieri è un animale politico e ha un peso rilevante nel governo di cui fa parte, ne deriva la necessità di porre la massima attenzione all'indirizzo complessivo della sua azione e ai messaggi che fa arrivare.

Procediamo per gradi. Sappiamo che quanto ad entità la manovra è di taglia large , 30 miliardi come ha annunciato lo stesso Gualtieri, di cui 23 destinati a neutralizzare gli aumenti dell'Iva. Il resto (7 miliardi) dovrebbe andare a finanziare una serie di interventi che spaziano dalla riduzione del cuneo fiscale ai provvedimenti green. È vero che in virtù di quella che i tecnici del ministero chiamano «rimodulazione selettiva» della stessa Iva Gualtieri spera di riuscire a recuperare - acrobaticamente - qualche miliardo, però risulta chiaro che le misure pro-crescita non potranno avere quell'impatto che meriterebbero per tentare di tirar fuori il Paese dalla stagnazione.

In più, come ha ammesso ieri il responsabile del Mef, il governo nella sua collegialità ha scelto di farsi carico della continuità di ben tre provvedimenti-bandiera del precedente esecutivo gialloverde (quota 100, reddito di cittadinanza e mini flat tax), misure che Gualtieri considera sbagliate e non azzera solo per senso di responsabilità. Tradotto: per evitare disagi reali e contraccolpi di consenso nelle platee interessate (pensionandi, poveri e partite Iva).

Già solo sommando questi vincoli è facile capire come il percorso della prima Stabilità della stagione giallorossa si presenti tortuoso. Nel linguaggio degli sport invernali verrebbe definito uno slalom. Il Paese però non chiede ministri capaci solo di aggirare gli ostacoli, non cerca virtuosismi contabili, ma vuole capire il senso di marcia, che cosa la politica ha in mente per i prossimi due-tre anni. Domanda più che pertinente visto che il Conte 2 si fa vanto di voler arrivare a fine legislatura. Per rispondere a quest'esigenza il politico Gualtieri farà bene, dunque, a inserire nella manovra la prima tranche di una serie di misure per la crescita ma è chiamato anche a indicare le scelte di medio termine. Nei prossimi tre anni quale riduzione del cuneo fiscale si punta ad ottenere, come si intende governare la spesa previdenziale, quali scelte di politica industriale si vogliono implementare per recuperare il ritardo italiano nella trasformazione digitale, come intende il governo affrontare la questione dell'Iva nei successivi bilanci. Sono domande che si pongono non solo gli elettori ma anche gli investitori stranieri, e una comunicazione chiara e trasparente in questi casi è la risposta migliore che si possa dare.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Industria

## **L'auto sta frenando e l'indotto trema I dolori di Fca (e degli altri)**

Bianca Carretto

Il 31 luglio Fiat Chrysler ha confermato le sue previsioni per il 2019 dopo aver visto i suoi utili, nel secondo trimestre dell'anno, in progresso del 14% pur avendo venduto meno veicoli, 1.157milioni in tre mesi, in calo dell'11%. I dati evidenziavano anche un 12% di immatricolazioni in meno negli Stati Uniti, il mercato più importante, un calo dovuto alla riduzione degli stock presso i concessionari. Anche in Asia, principalmente in Cina, le vendite erano scese del 34% e in Emea (Europa/Medio Oriente/Africa) del 10%.

Poi sono arrivate le comunicazioni Acea (l'Associazione dei costruttori di auto europei) di agosto, dove, nei 27 paesi che costituiscono l'Ue, il mercato scese del 8,4%, mentre Fca è crollata del 26,6%. Anche Jeep, il suo brand più internazionale ha perso il 20,1% e Alfa Romeo il 60,9%, quasi sparita, come Maserati, dall'Europa.

L'allarme

Il grido di allarme è partito da La Tribune, in un articolo, a fine settembre, Nabil Bourassi, scriveva che, anche se Mike Manley, l'amministratore delegato di Fiat Chrysler, aveva rivendicato «un piano strategico, robusto, che può sopravvivere anche senza una fusione», la realtà era tutta un'altra. Sempre Bourassi spiegava che il gruppo italo americano ha accumulato troppe lacune strutturali. Fca ha ridotto i suoi investimenti in ricerca e sviluppo, anche in termini di elettrificazione (attualmente in gamma esiste solo una Chrysler Pacifica, ibrida, commercializzata unicamente negli Usa), con il rischio di dover pagare pesanti ammende per le emissioni non conformi alle norme stabilite.

Fca ha siglato un accordo con Tesla per acquisire quote verdi che gli costeranno, in tre anni, circa 2 miliardi. La scorsa settimana è arrivata la notizia che una procedura penale è stata avviata negli Usa contro Fca, con l'arresto di Emanuele Palma, il dirigente capo della squadra degli ingegneri, responsabile dello sviluppo del motore diesel 3.0. L'Epa, l'agenzia americana che vigila sull'ambiente, accusa Fca dal 2017 di aver truccato il livello reale delle emissioni, a quel tempo Sergio Marchionne aveva rigettato qualsiasi forma di manipolazione, riconoscendo solamente la poca trasparenza nell'informazione.

Che cosa serve a Fca per uscire da questo impasse causata da una gamma di veicoli ormai datata, senza avere in Europa nessuna offerta elettrica o ibrida? Bisogna attendere il secondo semestre 2020 per vedere nelle concessionarie la Fiat 500e e le Jeep Renegade e Compass ibride. Per la terza volta (c'era ancora Marchionne quando è stato fatto il primo annuncio, a Balocco 2018) Maserati ha comunicato il piano di sviluppo, produzione e elettrificazione dei nuovi modelli che verrà attuato in Italia, con partenza nel 2020.

Il tempo

Certo il momento non è facile. Un nuovo avviso di tempesta è partito da diversi costruttori e associazioni europee contro gli effetti negativi che una Brexit, senza accordo, potrà provocare. Negli Stati Uniti General Motors sta affrontando la seconda settimana di sciopero, il più lungo dal 1970.

Ford ha annunciato un esubero di 12 mila dipendenti e il fermo di sei fabbriche entro il 2020. Jean-Dominique Senard, presidente del gruppo Renault, in una audizione al Senato francese, oltre a dichiarare che il progetto di fusione tra la sua società e Fiat Chrysler «non è più di attualità», poiché sono concentrati sul rafforzare la loro alleanza con Nissan, ha espresso la sua preoccupazione sulle vetture cinesi «sono di prima qualità, due anni fa le guardavamo

ridendo, ora non più».

Affrontare la rivoluzione, proponendo nuove gamme di veicoli pronti a raggiungere gli obiettivi in materia di riduzione di CO2 - una soglia di 95 grammi di ossido di carbonio per chilometro, entro il 2021, per scendere, a partire dal 2030, a 59 g/km - fissati dall'Unione europea, implica costi supplementari di produzione. Gli investimenti delle società esplodono per sviluppare i veicoli elettrici contro margini che si abbassano. Nei prossimi cinque anni, sono ipotizzati 275 miliardi di dollari (l'80% per l'elettrificazione dei veicoli) con il lancio di 300 modelli elettrici, da qui al 2021. La sola Volkswagen ha stanziato 44 miliardi per affrontare la nuova mobilità. Contemporaneamente sta incrementando la collaborazione con Ford. Seat ha appena annunciato che testerà il biometano ottenuto dalle discariche municipali. Il gruppo Peugeot con la 208 e la Opel Corsa, entrambe elettriche e più che abbordabili, sta conquistando numeri significativi.

I coreani di Hyundai con la Kona, elettrica e ibrida, sono diventati un punto di riferimento, e hanno appena siglato una joint venture al 50% con Aptiv per la guida autonoma. La Smart con 160 km di autonomia è la city car di eccellenza, senza dimenticare la Mini Cooper e la Volvo XC40, di segmento C, entrambe di classe premium. Nissan ha spiazzato tutti, nel 2010, con la Leaf, alla terza generazione, numero uno in Europa.

La conversione verso le motorizzazioni elettriche riduce il numero di pezzi dei veicoli, negli ultimi tre anni, sono state fermati, nel mondo, 16 stabilimenti e 120 mila posti di lavoro soppressi, tra 5-6 ei anni almeno 40 fabbriche saranno chiuse o trasformate. È necessaria una moltiplicazione degli accordi per condividere il fardello dell'innovazione, con alleanze per tecnologie, piattaforme, mercati. Iniziative urgenti prima che diversi marchi possano sparire.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

**300**

**Modelli**

**Il numero di proposte elettriche che arriveranno sul mercato entro il 2021**

-8,4%

Vendite in Europa

Il dato del mercato nei 27 Paesi della Ue in agosto secondo Acea: Fca è scesa del 26,6%

2

Miliardi di euro

Le quote «verdi» che Fca acquisterà da Tesla in tre anni per sopperire ai suoi ritardi

Finanza strategie per crescere

## I nuovi paradigmi di Christine Soldi dall'elicottero?

Il ticket Lagarde-De Guindos che fra poche settimane salirà al vertice della Bce muove da presupposti impensabili all'inizio del mandato di Mario Draghi. Di fronte a una nuova crisi le banche centrali hanno ormai le armi spuntate. E c'è chi sdogana l'idea di finanziamenti diretti per infrastrutture, ricerca, investimenti ambientali  
Federico Fubini

Qualche giorno fa, in visita a Roma, Emmanuel Macron ha fatto conoscere la sua opinione su un argomento attorno al quale non era tenuto a pronunciarsi. Il presidente francese lo ha fatto comunque: a suo avviso, ha osservato, l'ultimo pacchetto di misure espansive della Banca centrale europea voluto dal presidente uscente Mario Draghi è corretto.

Non era scontato che Macron appoggiasse Draghi. Non da quando i suoi connazionali in seno alla Bce vi si erano opposti, facendo conoscere all'esterno il loro dissenso. Sia il governatore della Banque de France François Villeroy de Galhau che Benoît Cœuré, il brillante economista da otto anni nel comitato esecutivo di Francoforte, stavolta si erano schierati contro il nuovo ciclo di «quantitative easing» (acquisto di titoli) e al fianco delle banche centrali di Germania e Olanda.

### Supporto

Il sostegno offerto da Macron alle scelte della Bce assume dunque un significato particolare, soprattutto per ciò che aspetta la banca centrale: da novembre un'altra francese, Christine Lagarde, prenderà il posto di Draghi; e nessuna rassicurazione sull'indipendenza dell'istituto di Francoforte può cancellare il curriculum della futura presidente e del suo vicepresidente. Tanto Lagarde che il numero due spagnolo Luis de Guindos, entrambi molto apprezzati, non sono né economisti né banchieri centrali; devono entrambi la loro posizione a una carriera politica precedente: tutti e due con un passato da ministri delle Finanze; entrambi con l'onere di aver dovuto gestire deficit pubblici fra i più alti dell'area euro, sottoposti a una procedura per violazione delle regole.

### Evoluzioni

Già solo il fatto che i capi di Stato e di governo dell'Unione europea abbiano affidato la Bce a Lagarde e De Guindos suggerisce che i tempi sono cambiati. Il paradigma del governo economico dell'euro sta evolvendo in qualcosa di diverso. Quando fu nominato l'olandese Wim Duisenberg come primo presidente della Bce nel 1998, quando gli subentrò il francese Jean-Claude Trichet cinque anni dopo e in fondo anche quando toccò a Draghi nel 2011, una simile squadra a Francoforte era semplicemente inconcepibile. L'esperienza di Lagarde come direttore generale del Fondo monetario internazionale se fa semmai una figura ancora più politica.

Non è questo il solo paradigma che sta cambiando. Come osserva Ángel Ubide, un economista vicino al Peterson Institute di Washington, quando furono nominati alla Bce Duisenberg o Trichet «i tassi d'interesse negativi erano una curiosità teorica, l'inflazione elevata era un rischio da combattere, l'indipendenza delle banche centrali era sacrosanta e si credeva che i governi avrebbero fatto più deficit se le stesse banche centrali avessero comprato i loro titoli di Stato». Invece, continua Ubide, «il mondo del 2019 è irriconoscibile». Un terzo delle obbligazioni sui mercati mondiali rendono meno di zero; la Bce ha già comprato titoli di Stato e privati per 2.500 miliardi eppure l'inflazione è scomparsa, mentre i deficit pubblici sono scesi. In Giappone i tassi zero stanno entrando nel terzo decennio, negli Stati Uniti la Federal Reserve ha ripreso ad allargare il bilancio e tagliare i tassi a livelli bassissimi mentre

l'economia è ancora in espansione.

## Prospettive

Se in questi dieci anni è accaduto tanto che prima si riteneva impossibile, non resta che una domanda: cosa può accadere nei prossimi dieci? Una recente risposta è in un paper per il BlackRock Investment Institute co-firmato da due vere e proprie star del mondo delle banche centrali: l'ex vicepresidente della Fed Stanley Fischer e l'ex presidente della Banca nazionale svizzera Philipp Hildebrand. Per la prima volta, i due liberano dal tabù l'idea di quello che Ben Bernanke - un ex presidente della Fed - ha chiamato «helicopter money»: una banca centrale che crea denaro e lo passa ai cittadini, come se lo gettasse da un elicottero. Fischer e Hildebrand, due pensatori da sempre ortodossi, osservano che le banche centrali non hanno quasi più margini per rispondere a una caduta «significativa, o magari drammatica» dell'economia. I tassi d'interesse non possono scendere molto più sotto zero per incoraggiare i consumi e gli investimenti. E un'espansione di bilancio da sola, con politiche dei governi in deficit, rischia semmai di far salire i tassi di mercato. Per questo Fischer e Hildebrand propongono di accettare l'idea di «andare diretti», se necessario: un finanziamento monetario esplicito e permanente di un'espansione del bilancio pubblico, magari per investire in tecnologie verdi, ricerca, educazione, infrastrutture o altri posti di lavoro. I due citano lo «helicopter money» ed è emblematico che Vítor Constâncio, vicepresidente della Bce negli anni di Draghi, abbia rilanciato sui social network la loro proposta senza prenderne le distanze.

Dunque la Bce potrebbe avanzare come un rompighiaccio in acque nuove, nei prossimi anni. Resta da capire cosa deve succedere perché ciò accada. Resta soprattutto da capire se lo stesso «quantitative easing» e i tassi zero l'hanno portata in una trappola da cui non è possibile tornare alla normalità di prima: si può solo procedere sulla stessa strada. Due fattori potrebbero spingere Lagarde verso qualche forma, camuffata, di «helicopter money». Il primo lo cita un analista critico dell'euro come Russel Napier: i tassi d'interesse sotto zero, scrive, «stanno distruggendo la stabilità del sistema finanziario europeo» che non trova più rendimenti da titoli sicuri. Le banche soffrono; le assicurazioni vita e i fondi pensione a benefici definiti, diffusi in Germania e in Olanda, rischiano di non poter far fronte alle promesse verso i sottoscrittori. Poi c'è il secondo ingrediente che potrebbe spingere a una svolta delle banche centrali: Stati e aziende molto indebitati, dalla Spagna all'Italia alla Francia, rischiano di non avere i mezzi oggi per gestire un'eventuale recessione. Siamo in terra inesplorata e non è una buona notizia. Ma non è neanche una ragione per negare l'evidenza.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Sempre più grandi Gli asset di Bce e Federal Reserve in migliaia di miliardi di dollari Fonte: Haver Analytics s.F. 2007 4,5 3,5 2,5 1,5 09 11 13 15 17 2019 Bce Fed

Foto:

Jerome

Powell

Foto:

Christine Lagarde,

in carica

dal primo novembre

Economia & Politica Il Nuovo corso

## **POLO DELLA DIFESA Il governo frena sulle vendite È l'ora dei campioni nazionali**

Basta con le privatizzazioni per fare cassa. Ora il Tesoro blinda le partecipate strategiche e che fanno utili La Cdp attende indicazioni sulla fusione Leonardo-Fincantieri. Ma intanto ha già varato l'holding industriale

Antonella Baccaro

S i fa presto a dire «polo della difesa». Il potente ridimensionamento del piano delle privatizzazioni nella Nota di aggiornamento al Def (documento di economia e finanza), già preannunciato dal neoministro Roberto Gualtieri, ribalta completamente l'impostazione del precedente governo che aveva fissato l'obiettivo-monstre di 18 miliardi di incassi. E preannuncia anche un robusto ripensamento della strategia delle partecipate, tra cui appunto Leonardo e Fincantieri, ricandidate all'integrazione dall'ex premier Matteo Renzi nella recente intervista che ha sancito il suo addio al Pd.

Se è prematuro riferire di un indirizzo comune dei due alleati al governo, che sul punto non si sono confrontati, è possibile leggere, nemmeno troppo tra le righe, quale sia l'orientamento generale del titolare del Tesoro: 1) l'obiettivo dello Stato non è fare cassa; 2) non saranno cedute aziende (o quote rilevanti di esse) che portano dividendi corposi e sono strumento importante di politica industriale.

D'altra parte, al tre volte ex eurodeputato non può essere sfuggito il recente cambio di passo di Germania e Francia rispetto alla politica degli «aiuti di Stato» finora operata dalla Commissione. Ci riferiamo in particolare alla loro nuova consapevolezza circa la necessità di creare player all'altezza della sfida con i colossi Usa e Cina, abbandonando le rivalità europee. L'Italia, che può contare su pochi campioni nazionali, dovrà maturare una propria posizione in merito, operando di volta in volta delle scelte e sapendo che Francia e Germania hanno le potenzialità per imporre il proprio ritmo a questo gioco.

### Decisioni

E qui torniamo a Leonardo e Fincantieri, rispetto alle quali però non esiste un'unica strategia possibile ma almeno due. La prima è che si aggregino in tutto o in parte, come auspicato da Renzi in chiave antiscalata, dando vita a un player nazionale. La seconda è che ciascuna proceda sul cammino già tracciato delle aggregazioni a livello europeo, evitando di sovrapporre i due business .

La decisione, assicurano in via XX settembre, è tutt'altro che presa. Manca appunto una sintesi politica. Ma intanto è possibile indagare su cosa pensi ciascuno dei due alleati dell'integrazione Leonardo-Fincantieri. Per il M5S, che non ha commentato l'intervista di Renzi, dovremo rifarci a qualche mese fa, precisamente a gennaio scorso, quando, dopo le ennesime indiscrezioni sulla fusione apparse su alcuni quotidiani, l'allora premier del governo giallo-verde, Giuseppe Conte, sentì la necessità di precisare: «Non c'è nulla di tutto questo, il governo non interviene nella vita di società quotate. È una notizia destituita di fondamento». Conte aggiunse che operazioni simili altererebbero le dinamiche di mercato. Seguì una nota congiunta di Lega-M5S che esclude che a Palazzo Chigi si stesse valutando una simile operazione.

In realtà a Palazzo Chigi c'era qualcuno al lavoro sul dossier: ai tempi, i retroscena indicarono in Stefano Buffagni, l'allora sottosegretario alla presidenza del Consiglio, l'ispiratore dell'operazione di fusione. Buffagni, che non è tipo da nascondersi dietro un dito, aveva già lasciato qualche impronta in giro. Citiamo una dichiarazione raccolta un anno fa dal sito

Industria italiana : «Sono convinto che con una visione di sistema l'Italia potrà essere di nuovo un player capace di giocare in un contesto globale: e si eviterebbero situazioni come quella in cui eccellenze domestiche entrano in competizione - mi riferisco alla vicenda che ha visto contrapposte Leonardo e Fincantieri sulla partita Vitrociset (per la sua acquisizione, ndr ), per cui i due colossi della Difesa invece avrebbero potuto lavorare in sinergia».

Del resto allo stesso Buffagni è stata attribuito il disegno di un rafforzamento patrimoniale di Cassa depositi e prestiti attraverso il rilascio delle quote delle partecipate quotate oggi in capo al Mef. La differenza con il piano Capricorn, sostenuto dal Renzi premier, è che quest'ultimo ipotizzava l'apertura ai privati del capitale di Cdp mentre il M5S la escludeva.

## Mosse

Insomma il piano Capricorn, che ai tempi di Renzi fu attribuito all'inventiva di Fabrizio Palermo, allora capo della Finanza in Cdp, sarebbe risorto col governo giallo-verde, proprio quando Palermo prendeva le redini della Cassa. Nel frattempo quest'ultimo ha cominciato a realizzare una prima razionalizzazione delle partecipazioni nella propria disponibilità in linea con il piano. La prima mossa è stata la costituzione di Cdp industria spa, la subholding che ha accolto Ansaldo energia, Fincantieri e Saipem. È chiaro che se anche le quote di Leonardo in mano al Mef passassero a Cdp, per i sostenitori della fusione con Fincantieri si tratterebbe di un primo tassello che andrebbe a posto. Ma chi pensasse che a via Goito si stia già lavorando a questo passaggio, e magari anche al successivo della fusione tra le due società, troverebbe solo smentite. Le macchine sono ferme in attesa di capire l'orientamento del nuovo governo. Che, come si è detto, deve ancora formarsi, ma intanto il ridimensionamento della cifra relativa alle privatizzazioni segnala un cambio di passo e forse anche di strategia, almeno in via XX settembre. Si è molto favoleggiato, al momento dell'insediamento di Gualtieri, circa la sua formazione culturale che la destra ha già bollato come statalista. E del Pd guidato da Nicola Zingaretti si è detto che appare molto lontano dalle preferenze di un Romano Prodi sul sistema elettorale maggioritario ma anche, appunto, sulle privatizzazioni. Ma dal Pd c'è chi avverte di non confondere lo statalismo con la difesa degli interessi nazionali (ovviamente non in chiave sovranista). C'è questo nel riferimento di Gualtieri alla difesa dei «campioni nazionali». Resta da scoprire come impatterà sul dossier Leonardo-Fincantieri.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Foto:

Il capo azienda Giuseppe Bono

Foto:

Il capo azienda Alessandro Profumo

## Con il fondo sovrano L'ue È (finalmente) sovrana

Usa e Cina hanno fatto delle dimensioni delle loro imprese un asset vincente Ora anche l'Unione ci prova investendo 100 miliardi. E non può fallire...

Stefano Caselli

Un fondo dell'Unione europea con una dimensione di 100 miliardi di euro è una notizia che non lascia indifferenti. Il Fondo - secondo l'indiscrezione che viene da Bruxelles - dovrebbe fare parte della strategia della nuova Commissione che sta per prendere in mano la guida dell'Europa. Anche se è prematuro discutere dei dettagli, che non sono ancora noti, l'idea - se sarà confermata - dovrà essere accolta molto positivamente e merita già oggi un'analisi attenta su cosa possa fare l'Unione per sostenere le imprese nella competizione internazionale.

La prima riflessione è che gli anni passati sono stati contraddistinti da un'energica azione della Bce. A partire dalla crisi del 2011, non ha fatto mai mancare risorse finanziarie all'intero sistema economico europeo, sia direttamente sia promuovendo una decisa riduzione dei tassi di interesse, proseguita ancora nelle scorse settimane. Questo supporto senza precedenti dato dalla politica monetaria, ha visto in un certo senso la Bce fare le veci anche della politica industriale e fiscale: in assenza di un'azione decisa su questi fronti, il supporto della banca centrale al sistema finanziario ha finito per sostenere anche il sistema economico nel suo complesso. La notizia del possibile lancio di un fondo sovrano europeo di dimensioni del tutto eccezionali, suona quasi come una staffetta fra il sistema finanziario e quello dell'economia reale, fra il cosiddetto «bazooka di Draghi» e un sostegno di analoga portata alle imprese. La voglia di intervento della Commissione con uno strumento di politica industriale deve quindi essere accolta come un segnale forte di supporto alla crescita del tessuto economico.

La seconda riflessione è collegata al ruolo che l'Ue e le imprese europee possono avere sullo scenario globale. La competizione, non solo politica ma soprattutto economica, è sempre più giocata in chiave dimensionale. Infrastrutture, trasporti, innovazione tecnologica, servizi finanziari richiedono la disponibilità di piattaforme capaci di assicurare investimenti di vasta portata, economie di scala e capacità di raggiungere i diversi mercati presenti nella cartina geografica del mondo. Stati Uniti da sempre, Giappone, Cina, India, fanno della dimensione dei propri sistemi e delle proprie imprese un fattore non solo di affermazione politica, ma anche economica e di crescita della ricchezza e del benessere per i propri cittadini. La recente classifica Fortune 500 mette in luce che le aziende americane, cinesi e giapponesi occupano quasi i 2/3 per fatturato della classifica.

L'Unione europea non può rimanere indifferente e deve trovare la modalità giusta, ma anche quantitativamente efficace, per promuovere crescita, aggregazioni e acquisizioni tali da permettere ai campioni europei di raggiungere dimensioni confrontabili con quelle dei competitor americani e asiatici. Un fondo capace di utilizzare sulla carta 100 miliardi di euro, può mettere in gioco risorse del tutto adeguate in questo percorso, agendo da vero e proprio fondo sovrano che sostiene private equity, M&A e finanziamenti per la crescita. Non a caso, Stati Uniti, Cina, Giappone ma anche altri paesi asiatici a forte crescita (come la Corea del Sud) hanno alle spalle una robusta rete finanziaria che contempera la presenza di fondi sovrani e di fondi di private equity, sempre a sostegno della crescita.

La terza riflessione è collegata ad un tema culturale, sul quale è corretto e necessario aprire un dibattito costruttivo. Quale è la scelta di politica industriale di fondo dell'Unione europea? E

in quale modo si intreccia con le scelte di politica industriale dei singoli paesi membri? Pur essendo un tema non risolvibile con poche righe di commento, è possibile affermare che molta energia è stata dedicata alle imprese di dimensione piccola e media, vedendone (sia ben chiaro!) giustamente un fattore essenziale di flessibilità, di custodia e culla di know how, di rete, di resilienza eccezionale di fronte alle tempeste del mercato. Nulla di tutto questo deve essere abbandonato, anche perché fa parte del Dna più profondo dell'Europa e soprattutto di un paese come l'Italia. Ma non deve essere visto come valore antagonista e alternativo alla grande dimensione. Ricordiamoci che il nostro paese, sempre nella lista Fortune 500, ha solo sei aziende (nell'ordine, Eni, Enel, Generali, Intesa, Poste Italiane, Unicredit) di cui solo le prime due sono nelle prime 100 posizioni.

Come l'Europa ha avuto bisogno dell'intervento straordinario della Bce per proteggere il proprio sistema finanziario, così le imprese hanno bisogno di un intervento di altrettanta portata per provare a raggiungere dimensioni tali per confrontarsi con i principali competitor mondiali. Questo significa non solo avere le risorse necessarie ma soprattutto affrontare e ricevere sostegno su quelle decisioni critiche che vanno dallo sviluppo dell'export, agli investimenti diretti all'estero, alle acquisizioni e all'apertura al mercato internazionale dei capitali.

Occorre adesso seguire gli sviluppi di questa idea iniziale della Commissione. Che potrà portare sicuramente buoni frutti se il fondo verrà costruito reclutando competenze di qualità, provenienti dal mercato del private equity e dell'investment banking, con un chiaro profilo internazionale e soprattutto se verranno seguite le migliori prassi di mercato. Ma soprattutto sarà un successo se l'intervento del fondo diventerà un segnale per tutti i paesi dell'Unione, per cambiare marcia a favore della crescita, avendo un occhio di particolare riguardo non solo al proprio recinto ma a come l'Unione si posiziona nel mondo, a favore e beneficio dei suoi cittadini.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Foto:

L'evento

Sbloccare valore per avere impatto sulla crescita: «Unlocking value to have an impact on growth». È il convegno che si terrà all'Università Bocconi il 2 ottobre, sul ruolo degli investimenti di lungo termine e ritorno assoluto, con la «lectio inauguralis» del prorettore Stefano Caselli. Parlano il presidente Mario Monti, il rettore Gianmario Verona, Davide Serra (Algebris) e Ana Botín.

Verso la manovra: come cambia il Fisco L'8,4% dei professionisti potrebbe avere nel 2020 la flat tax al 20%, che è però in forse L'obbligo di fatturazione elettronica incombe su chi ha aderito al 15% quest'anno

## **Forfettario fino a 100mila euro in bilico Più rischi per i senior e al Centro-Nord**

Cristiano Dell'Oste Valeria Uva

L'addio al regime forfettario in versione *extra large* rischia di lasciare a bocca asciutta quasi un professionista su dieci. Per la precisione l'8,4% della platea. Parliamo della "seconda puntata" della *flat tax* per le partite Iva. Quella, cioè, con aliquota al 20%, riservata ai contribuenti con ricavi o compensi annui tra i 65 e i 100mila euro. Già prevista dall'ultima legge di Bilancio, è destinata a scattare dal 2020. Ma non c'è ancora l'autorizzazione della Commissione europea. E il nuovo Esecutivo non pare avere una linea comune: dopo le voci insistenti su una quasi certa eliminazione, venerdì scorso il premier, Giuseppe Conte, ha annunciato che manterrà l'aliquota al 15% per chi ha ricavi fino a 65mila euro (fatto quasi scontato) e cercherà «di incrementarla anche per i redditi superiori» (fatto che segna una relativa novità).

### **Chi rischia l'esclusione**

Ma chi sono i più interessati alla *flat tax* nella versione maggiorata? La risposta è nel monitoraggio del Sole 24 Ore del Lunedì sui ricavi dichiarati a fini previdenziali a sei Casse, che rappresentano oltre 418mila professionisti ordinistici su un totale di circa 1,7 milioni.

Di fatto, nel 2018 il 13% dei commercialisti ha denunciato alla propria Cassa un giro d'affari compatibile con la *flat tax* potenziata (cioè tra 65 e 100mila euro). Oltre la media si collocano anche i consulenti del lavoro (11%) e i periti industriali (sempre 11%). Minore, invece, l'incidenza per gli avvocati (8%), i geometri (6%) e gli iscritti all'Epap, ente pluricategoriale di agronomi, attuari, chimici e geologi (6%). Manca, invece, il dato di Inarcassa (ingegneri e architetti) che fa sapere di non elaborare «estrazioni ad hoc finalizzate alla pubblicazione di dati non precedentemente distribuiti» agli stakeholder istituzionali.

Se si scava più in profondità, si vede che un possibile addio al forfait maggiorato rischia di essere molto più pesante per i professionisti senior. Per tutte le categorie monitorate, le fasce d'età più colpite sono quella dai 41 ai 50 anni (commercialisti, periti industriali) e quella dai 51 ai 65 anni (avvocati, consulenti del lavoro, geometri e iscritti all'Epap). Notevole anche l'impatto per gli over 65, mentre nella fascia degli under 30 - tipicamente con magri introiti - i potenziali esclusi non arrivano quasi mai all'1 per cento.

### **L'effetto sul territorio**

La Lombardia non è tra le regioni più interessate al forfait *extra large*, perché tende ad avere molti contribuenti nella fascia oltre i 100mila euro. Più coinvolte, invece, aree con redditi medio-alti del Centro-Nord, come la Valle d'Aosta, il Trentino Alto Adige, le Marche e il Piemonte. Discorso a parte per il Sud, dove pochi superano la soglia dei 100mila euro e il possibile addio al forfait rischia di ricadere sulla pattuglia dei contribuenti con i redditi maggiori.

Al di là della delusione degli esclusi, l'abolizione della *flat tax* al 20% permetterebbe di troncargli sul nascere le contraddizioni di un regime che non prevede l'applicazione dell'Iva e che comporta un *tax rate* facilmente dimezzato rispetto all'Irpef (da una parte, aliquota piatta al 20%; dall'altra, Irpef almeno al 41%, pur con deduzioni e detrazioni, cui aggiungere addizionali, Irap e Iva). Uno "scalone", insomma, che potrebbe incentivare le furbizie (per

rientrarvi) o frenare la crescita dimensionale (per non uscirne).

I dati delle Casse, comunque, dimostrano che il grosso dei professionisti - quasi l'80% - si trova sotto i 65mila euro di ricavi. Perciò, ha già i requisiti per entrare nel forfait attuale, salvo il rispetto degli altri limiti di legge. Non a caso, nei primi sei mesi del 2019 la *flat tax* è stata scelta dal 51,3% delle nuove partite Iva. Qui si tratterà piuttosto di vedere se e quali correzioni ci saranno dal 2020. La prima ipotesi è l'obbligo di fattura elettronica. Il resto si vedrà con la manovra di Bilancio.

© RIPRODUZIONE RISERVATA Pagina a cura di  
Cristiano Dell'Oste

Valeria Uva LE CIFRE DEL FENOMENO Le aperture Ogni anno 500mila partite Iva Note: (\*) primo semestre Fonte: elab. Sole 24 Ore su dati Finanze 300 400 500 600 2015 '16 '17 '18 2019\* -.€€€ 332.000 Le aperture di nuove partite Iva negli ultimi anni Le opzioni Uno su due sceglie il forfait Nuove partite Iva 332.000 Le opzioni per il regime forfettario nei primi sei mesi del di cui con opzione per il forfait 170.500 Il riparto Meno donne tra i redditi più elevati TOTALE DONNE UOMINI 150.316 268.343 418.659 Oltre 100mila € DONNE 11.905 46.006 57.911 UOMINI Da 65mila a 100mila € DONNE 9.467 25.498 34.965 UOMINI Da 0 a 65mila € DONNE 128.944 196.839 325.783 UOMINI La distribuzione dei ricavi tra i professionisti in base al genere Note: (\*) primo semestre Fonte: elab. Sole 24 Ore su dati Finanze La divisione di alcune categorie di professionisti per volume d'affari dichiarato a fini previdenziali Numero professionisti e ripartizione in % per fascia di ricavi o compensi CLASSI DI VOLUME D'AFFARI IN EURO Le regioni in cui è più elevata la percentuale di professionisti con ricavi tra 65 e 100mila euro rispetto al totale regionale e le fasce di età con più soggetti nella stessa fascia reddituale Dati in percentuale IL DETTAGLIO Fino a 65.000 € Da 65.001 a 100.000 € Oltre 100.000 € Nota: (\*) dettaglio territoriale non disponibile Fonte: elaborazione del Sole 24 Ore del Lunedì su dati delle casse previdenziali dichiarati nel 2018 (relativi al 2017) Commercialisti PROFESSIONISTI 62.980 56 13 31 0 25 50 75 100 Avvocati (\*) PROFESSIONISTI 221.274 80 8 12 0 25 50 75 100 Consulenti del lavoro PROFESSIONISTI 23.963 64 11 24 0 25 50 75 100 Geometri PROFESSIONISTI 79.250 90 6 4 0 25 50 75 100 Periti industriali PROFESSIONISTI 13.382 78 11 11 0 25 50 75 100 Agronomi, attuari, chimici e geologi (Epap) PROFESSIONISTI 17.810 89 6 5 0 25 50 75 100 41-50 14,8 ANNI 51-65 10,6 ANNI VALLE 17,2 D'AOSTA FRIULI VENEZIA 15,6 GIULIA MARCHE 14,7 CAMPANIA 10,6 MOLISE 9,7 CALABRIA 8,3 UNDER 30 1,8 UNDER 30 0,4 LE REGIONI CON PIÙ INTERESSATI Per regione LE REGIONI CON MENO INTERESSATI Per fascia d'età LA FASCIA D'ETÀ CON PIÙ INTERESSATI LA FASCIA D'ETÀ CON MENO INTERESSATI 51-65 13,7 ANNI VALLE 16,0 D'AOSTA PIEMONTE 15,9 MARCHE 15,2 TRENINO 6,6 ALTO ADIGE UNDER 30 1,1 51-65 8,3 ANNI TRENINO 11,7 ALTO ADIGE LOMBARDIA 8,9 EMILIA 8,8 ROMAGNA CALABRIA 1,0 UNDER 30 0,5 41-50 14,3 ANNI EMILIA 15,4 ROMAGNA LIGURIA 15,0 VALLE 14,0 D'AOSTA PUGLIA 4,3 MOLISE 3,4 CALABRIA 1,8 UNDER 30 1,3 51-65 8,0 ANNI LOMBARDIA 11,3 VENETO 11,1 EMILIA 10,8 ROMAGNA CAMPANIA 2,9 CALABRIA 2,4 BASILICATA 1,9 UNDER 30 0,3 LAZIO 8,2 LOMBARDIA 8,2 PUGLIA 1,4 CAMPANIA 1,4 I NUMERI

### le cifre del fenomeno

*Le aperture*

*Ogni anno 500mila partite Iva*

*I NUMERI*

*Le opzioni*

*Uno su due sceglie il forfait*

*Il riparto*

*Meno donne tra i redditi più elevati*

20%

Aliquota flat dal 2020

È il livello del prelievo proporzionale previsto dal 2020 per le partite Iva (autonomi, professionisti e imprenditori individuali) con ricavi e compensi tra i 65 e 100mila euro  
65mila

Livello di ricavi

È la soglia di compensi e ricavi che da quest'anno consente di accedere al regime forfettario al 15% (fino al 2018 le soglie erano inferiori e diverse per categoria)

Foto:

**Dossier aperto.** -->

Il ministro dell'Economia, Roberto Gualtieri, dovrà trovare un equilibrio tra le ipotesi sulla flat tax: dalla

e-fattura

per quella fino

a 65mila euro

alla possibile eliminazione di quella al 20%

Foto:

I NUMERI

Foto:

**Obiettivo flat tax.** --> Nei piani dell'ex vicepremier Matteo Salvini, la flat tax per le partite Iva avrebbe dovuto anticipare quella per i dipendenti. Ora, invece, la parola d'ordine è «cuneo fiscale»

## Manovra a 30 miliardi Conte deve mediare su salari e tasse

Vertice in serata a palazzo Chigi, tensione Di Maio-Franceschini Gualtieri: "Quota 100 resta, sulle pensioni non è serio cambiare"

Rosaria Amato

roma - Una manovra da 30 miliardi che guarda a un orizzonte triennale, un taglio ragionato alla spesa pubblica che non tocchi scuola, sanità e università, utilizzo massimo degli spazi di flessibilità ma senza lasciarsi andare ad annunci che possano provocare «un'impennata dello spread», piuttosto per il disavanzo «una saggia via di mezzo» tra «dichiarare il 2,4 e poi fare il 2,04». Il ministro dell'Economia Roberto Gualtieri anticipa le linee guida della legge di Bilancio a "Mezz'ora in più", su Rai Tre. Ma non entra troppo nelle misure, le posizioni con gli alleati, i Cinque Stelle in particolare, ma non solo, sono ancora lontane. Lo dimostra, poco dopo, l'intervento di Luigi Di Maio a "Non è l'Arena", su La 7.

Da un lato il ministro degli Esteri detta le priorità per il M5S, a cominciare dal salario minimo, per eliminare, spiega, «gli stipendi da 2-3 euro l'ora». Dall'altro impone veti: «L'Iva non può aumentare, né nell'aliquota minima, né nell'intermedia, né in quelle più alte. Se poi vogliamo far pagare meno Iva a chi usa le carte di credito va benissimo». Sulla questione, Gualtieri non entra nei dettagli, ma ribadisce che le clausole Iva non scatteranno e che la eventuale rimodulazione delle aliquote «soprattutto per effetto di incentivi alla transizione verso pagamenti elettronici, produrrebbe riduzione e non aumento». Ma in serata, mentre a Palazzo Chigi si svolge un vertice in preparazione della Nota di aggiornamento al Def, oggi in Consiglio dei ministri, e a marcare le distanze arriva una nota del ministro della Cultura Dario Franceschini, capo delegazione Pd: le «posizioni sulla legge di Bilancio» annunciate «in modo ultimativo in tv» da Di Maio impegnano il M5S, «ma di certo non impegnano l'intera maggioranza».

Gualtieri conferma che quota 100 e reddito di cittadinanza non verranno toccati: «Non è serio cambiare la situazione previdenziale costantemente». Sul reddito anzi rilancia: «La sfida è quella di rafforzare le politiche attive di inserimento nel mondo del lavoro». Confermata anche la miniflat tax voluta dalla Lega un anno fa, ma per il resto l'obiettivo è «un sistema fiscale progressivo, con un alleggerimento del carico sui redditi bassi e i ceti medi». Sì dunque al taglio del cuneo fiscale: «Vogliamo partire con un primo scaglione di riduzione». Il governo punta poi agli investimenti, in una logica triennale. E in particolare per quelli legati all'ambiente Gualtieri conta di ottenere che «siano scorporati dal computo del debito europeo», annuncia «un grande fondo specifico "alla tedesca" dedicato alla transizione verso la sostenibilità».

Orizzonte triennale anche per «un impegno graduale al superamento del superticket» sanitario.

*Totale*

**La manovra 2020 In miliardi di euro**

**Uscite Iva**

**23,1**

**Entrate Deficit**

**Totale**

**2,5**

2

*milioni 200*

2,7

30,5

10,7

4

4,5

7

4,3

30,5 Cuneo fiscale Salario minimo Asili nido Spese indifferibili Risparmio spread Risparmio RdC-Q100 Privatizzazioni Iva

Foto: Ministro Roberto Gualtieri è ministro dell'Economia.

In precedenza, è stato eurodeputato Pd dal giugno 2009

Foto: LAPRESSE kAl vertice Da sinistra, il premier Giuseppe Conte e Luigi Di Maio, Dario Franceschini, Riccardo Fraccaro, Francesco Boccia, Roberto Speranza

Primo piano

## La trasparenza finanziaria fa flop modifiche in arrivo per Mifid 2

ADRIANO BONAFEDE

I pagina 6 Doveva essere una rivoluzione. Peggio, il diluvio universale, la meteora che estingue i dinosauri. Una catastrofe che avrebbe potuto metter mettere in ginocchio il risparmio gestito, le banche, le reti dei consulenti finanziari, le assicurazioni. Fra gli operatori era palpabile il timore che l'obbligo di esporre con chiarezza rendimenti e costi dei vari strumenti finanziari voluto dalla direttiva europea Mifid 2 avrebbe messo a nudo una realtà ben poco piacevole, fatta di prodotti molto cari e, troppo spesso, poco redditizi. La nuova normativa avrebbe dovuto illuminare la famosa notte in cui tutte le vacche sono nere, fornendo un faro ai risparmiatori. E invece il 2019, ormai, è quasi del tutto passato senza grandi patemi d'animo per gli operatori. È proprio il caso di dirlo: tutti hanno tirato un sospiro di sollievo. Non è successo proprio niente: né risparmiatori in rivolta, né articoli di fuoco sui giornali né moniti di esperti e professori universitari. Sciogliere il mistero Un mistero. Che però occorre sciogliere, se si vuol capire perché finora la normativa abbia fallito nel rendere più chiari i termini dell'investimento per i risparmiatori. Eppure era proprio il 2019 l'anno deputato a rivelare la verità, a illuminare la selva oscura dei prodotti finanziari dove chi ci capisce è bravo. La direttiva era in realtà entrata in vigore il primo gennaio 2018 ma gli effetti di disclosure di rendimenti e costi a consuntivo - secondo l'interpretazione invalsa - era prevista per il 2019 (quelli ex ante durante la vendita dei prodotti finanziari sono stati applicati subito). Non il primo gennaio, certo, ma almeno nel corso dei primi mesi di quest'anno. Tempi dilatati La stessa direttiva, in realtà, non fissava un termine preciso ("il prima possibile", ha scritto l'Esma) ma lasciava alle singole banche o reti di consulenti la decisione su quando presentare il consuntivo ai propri clienti. Ad Assoreti, l'associazione delle reti di consulenti, risulta che a luglio la maggior parte degli intermediari finanziari avesse ottemperato a quest'obbligo. Ma ce ne sono ancora alcuni che non l'hanno fatto, e questi non sono sanzionabili. Sia l'Esma, l'autorità europea che controlla i mercati borsistici, sia la Consob, l'omologo italiano, sanno che la normativa è completamente nuova (a dispetto del nome, Mifid 2, che sembra l'adattamento della precedente regola) e che le incombenze sono state tante: in questi ultimi 24 mesi sia chi produce i fondi sia chi li distribuisce ha dovuto lavorare per creare un flusso di dati rilevante: i produttori di fondi hanno dovuto elaborare i dati sui costi, comprese le "retrocessioni" alle reti, metterli insieme e trasmetterli ai venditori (banche e reti di consulenti). A loro volta questi ultimi hanno dovuto elaborare i costi di consulenza, quelli di servizio e quelli fiscali. Sono stati così tanti i dati da prendere in considerazione e trasmettere, visto che ogni banca o rete utilizza centinaia e centinaia di fondi e altri prodotti finanziari, che l'Efama (l'associazione europea dei gestori d'investimento) ha elaborato un "Mifid Template", ovvero un modello per indicare tutte le voci di costo che ogni emittente deve trasmettere al distributore. Il template è ovviamente su base volontaria. Tutta questa mole di dati è stata rielaborata e rappresentata nel rendiconto da ogni operatore ai propri clienti in maniera diversa. Perché, questo è il punto, non esiste un modo standard di indicare i rendimenti e i costi: «Ogni intermediario lo ha fatto a modo suo: per singolo prodotto, per singolo servizio o per tutti i servizi», spiega un operatore. L'obbligo di rendicontazione L'obbligo di rendicontazione nei confronti dei clienti è però soltanto sintetico - quindi i rendimenti e i costi - ma ogni cliente può richiederlo analitico e dunque tutti i dati raccolti alla fine devono poter essere esposti. Ma la mancanza di un modello univoco per far

questo rende opachi gli uni e gli altri. E quindi poco confrontabili con quelli degli altri. Insomma quasi nessuno ha ricevuto con chiarezza una pagina del tipo: "questi tuoi risparmi hanno reso tot e sono costati tot". «Al cliente finale - spiega Piermattia Menon, analista finanziario di Consultique - i dati sono stati nascosti in vari modi. Alcuni rendiconti non sono ancora arrivati. Altri bisogna andare a cercarli in una congerie di informazioni, ad esempio in una pagina interna di una comunicazione di decine di pagine, questo ad esempio è ciò che hanno fatto Banco Bpm, Mediolanum, Intesa Private, IWBank, Azimut. In altri casi, ad esempio Fineco o Moneyfarm, si mettono a disposizione questi dati sul proprio sito, ma bisogna andare a cercarseli». I controllori, sia a livello italiano che europeo, sanno che in questa prima fase di applicazione della Mifid 2 ci sono stati tanti problemi che dovranno essere sciolti. Per questo la Consob, ad esempio, ha dato alcune direttive nel suo "richiamo di attenzione n.2 del 28/2/2019, "al fine di una convergenza sulle prassi di vigilanza" ed è arrivata persino a consigliare di "evitare di inserire nella propria gamma prodotti" quelli in cui le informazioni sono insufficienti. Ma è stata l'Esma ad aprire un tavolo di consultazione con gli operatori a partire da giugno scorso fino ai primi di settembre, per avere indicazioni sui problemi da risolvere. «L'Esma- spiega Gianfranco Torriero, vice direttore generale Abi - dovrà presentare alla Commissione europea, al Parlamento e al Consiglio un resoconto del primo periodo di funzionamento della Mifid 2 con eventuali proposte per migliorarla. Mi pare che il metodo seguito sia quello giusto: la normativa non è abbandonata a se stessa ma è seguita per eventuali adeguamenti». La tutela dei consumatori Tutto questo gigantesco sforzo di raccogliere informazioni dettagliate, analitiche e sintetiche, ha però fin qui prodotto il classico topolino per i clienti. «A noi non è arrivata neppure una segnalazione - dice Raffaella Grisafi, vce presidente dell'Associazione di consumatori Konsumer -. Nessuno si è accorto di aver pagato troppo o di avere avuto un rendimento troppo basso. Ormai è chiaro: tutto ciò che ruota intorno a Mifid 2 ha avuto un impatto più sull'organizzazione interna degli intermediari che sulla trasparenza delle informazioni per i clienti. Quel che serve è arrivare a una tabella standardizzata che consenta a tutti i clienti, anche ai meno avveduti, di verificare costi e rendimenti». Una richiesta che prenderà in considerazione l'Esma nel prossimo marzo?

FONTE: CONSULTIQUE

I personaggi STEVEN MAIJOOR Presidente dell'Esma L'autorità europea degli strumenti finanziari e dei mercati ha aperto a giugno una consultazione pubblica sul funzionamento della Mifid 2, la direttiva europea sulla trasparenza dei prodotti venduti da banche e reti di consulenti. La consultazione si è chiusa a settembre. Entro il 3 marzo 2020 l'Esma dovrà riferire alla Commissione, al Parlamento e al Consiglio Ue PAOLO SAVONA Presidente della Consob La Commissione nazionale per le società e la Borsa segue nel nostro paese l'applicazione della Mifid 2, in collaborazione con l'Esma. Il 28 febbraio scorso ha emanato il "Richiamo d'attenzione n.2" per ricordare agli operatori di fornire agli investitori informazioni su tutti i costi ed oneri connessi ai servizi prestati e agli strumenti finanziari venduti NICOLAS CALCOEN Presidente dell'Efama L'European fund and asset management association, ovvero l'associazione delle reti di consulenza (per l'Italia c'è Assoreti) ha predisposto, su base volontaria, un "Mifid template", un modello per la trasmissione dell'enorme mole di dati dai produttori di fondi d'investimento e altri strumenti finanziari alle società di distribuzione Focus LE COMMISSIONI Secondo la società di consulenza Consultique, che ha elaborato la tabella e il grafico in pagina, la struttura dei costi dei prodotti venduti in Italia (sono inclusi anche quelli di società estere), "è ancora troppo elevata se rapportata a quella che si vede nel resto dell'Europa" - dice l'analista Piermattia Menon - dove sono più diffuse le gestioni passive

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

in Etf". Come si vede dalla tabella, le gestioni attive azionari vendute nel nostro paese hanno un costo medio del 2,2% all'anno. "Con una gestione passiva, questa commissione annuale può scendere fino allo 0,50 per cento, per il fixed income allo 0,30 e per i monetari allo 0,10 per cento". I costi sono alti in Italia "perché contengono una retrocessione elevata alla rete di vendita". Un broker di fronte a un computer nel piano dedicato al trading della Borsa di Francoforte

I numeri ecco quanto hanno guadagnato (o perso) i risparmiatori media di mercato per prodotti o comparti di fondi

L'editoriale

## **CHI FIANCHEGGIA IL SOMMERSO**

Fabio Bogo

Consapevole del fatto che in passato si è sparato a salve sul fronte delle privatizzazioni, dove i 18 miliardi di introiti promessi entro il 2019 sono una barzelletta il governo bis ha individuato adesso una nuova promessa da spendere in campo interno e internazionale: la lotta all'evasione fiscale. I segue dalla prima n tema annoso, un fronte sul quale si sono infranti progetti tecnici e velleitarie campagne moralizzatrici, che alla fine hanno dovuto chinare il capo di fronte alla perenne necessità dello Stato di fare cassa. Col risultato che a parole si è tuonato contro il sommerso e l'infedeltà fiscale, e nella pratica periodicamente si sono varate iniziative chiamate di volta in volta rottamazioni, ravvedimenti operosi, voluntary disclosures. Nei fatti sono stati tutti condoni. Ora la nuova campagna si è incentrata sulla disincentivazione all'uso del contante: meno banconote e più pagamenti elettronici, che a differenza dei soldi liquidi garantiscono la tracciabilità delle transazioni. Condivisibile senza dubbio la spinta alle carte di credito, anche perché usare il contante ha un costo. Secondo stime della Banca d'Italia, l'utilizzo del denaro "fisico" impegna lo 0,52% del Pil, circa 8 miliardi l'anno tra stampa, custodia, vigilanza, trasporto e assicurazioni, senza contare l'impatto delle falsificazioni e delle rapine. Meno condivisibile l'eventuale penalizzazione generalizzata su chi fa prelievi, perché rischia di colpire quelle fasce meno avanzate tecnologicamente, come gli anziani, che hanno difficoltà a cambiare le proprie abitudini. Vedremo presto se la volontà di digitalizzare il paese dal punto di vista monetario troverà un punto di arrivo legislativo. Intanto c'è da registrare la consueta levata di scudi di quelle forze politiche che hanno sempre strizzato l'occhio al popolo che predilige l'economia sommersa. Esemplare, sotto questo aspetto, un video diffuso dall'ufficio studi di Fratelli d'Italia, partito che già si era opposto alla recente fatturazione elettronica, preconizzando la fine dell'economia in seguito alla sua introduzione. La cosa ovviamente non è avvenuta e i conti pubblici ne hanno invece avuto un vantaggio. La dotta dissertazione pro-contante comincia spiegando che chi va dal medico paga 100 euro. Con quelli il medico andrà al ristorante; il proprietario li incassa e potrà andare dal fruttivendolo, che con gli stessi 100 euro andrà dall'elettricista, e via dicendo. I 100 euro continueranno a valere 100 euro, mentre se la transazione avvenisse con carta di credito, ad ogni passaggio ci sarebbe una piccola erosione di valore, a causa delle commissioni. È però molto emblematico che il video non citi nel passaggio di mano dei 100 euro alcuna forma di imposizione fiscale per le prestazioni fornite dal medico, dal ristoratore, dal fruttivendolo, dall'elettricista. Si sono dimenticati le tasse. Che sia un suggerimento?

## 5% La media dei dazi che le aziende italiane dovranno pagare al Fisco britannico se la Brexit sarà "hard"

In assenza di qualsiasi tipo di accordo con l'Ue si applicherà integralmente il "listino" del Wto che prevede tariffe all'export differenziate: i più penalizzati saranno con l'11% il settore lusso e abbigliamento e con il 13% l'agroalimentare  
eugenio occorsio

, roma Tutto serve al nostro export tranne un aumento secco dei prezzi del 5% per le vendite in Gran Bretagna, il quinto mercato mondiale per l'Italia (era il quarto ma è stato recentemente superato dalla Spagna), verso il quale oltretutto abbiamo un surplus di rilievo: le esportazioni italiane nel Regno Unito nel 2018 hanno raggiunto i 23,4 miliardi di euro mentre le importazioni si sono fermate a 11,1 miliardi. Un avanzo di più di 12 miliardi all'interno dei quasi 40 miliardi di surplus totale nei conti con l'estero. «Tutto questo viene ora minacciato dalla Brexit, con un effetto moltiplicato se l'uscita dalla Ue sarà veramente hard . Il 5% è la media dei dazi che le imprese italiane saranno costrette a pagare al fisco britannico, secondo le tabelle Wto che entreranno in vigore il giorno dopo l'uscita di Londra dall'Europa in assenza di un accordo», commenta Alessandro Terzulli, capo economista della Sace. Scorrendo i vari settori i dazi variano, sempre sulla base dei listini Wto: l'11% per l'abbigliamento e gli accessori, il 9% per le calzature, il 2,3% per combustibili e lubrificanti, l'8,8% per i veicoli, il 2,3% per i prodotti chimici, il 5,7% per bevande e tabacco (compreso il prosecco che è di gran moda oggi in Inghilterra ) e via via fino al 13% dell'agroalimentare (settore che da solo contabilizza il 10% dell'export più il 4,6 delle bevande). Oggi come in tutta la Ue i dazi sono a zero per qualsiasi prodotto, né esistono barriere di carattere non tariffario. La situazione è resa complessa da una serie di fattori fra loro intrecciati. Innanzitutto, c'è chi la prevede leggera e chi pesante, ma tutti gli economisti concordano su una recessione prossima ventura in Gran Bretagna. Altrettanto certo è un ulteriore deprezzamento della sterlina, che già ha perso quasi il 20% sull'euro dal referendum di tre anni fa, il che renderà più competitive le produzioni interne. «Ma ancora più dannosa per le imprese italiane - spiega Terzulli - è l'inserimento nelle catene del valore. Se costruisco semilavorati per l'auto Made in Uk, dovrò pagare dazio anche sull'esportazione di queste parti, della quale non posso fare a meno». I numeri 8,5 MILIONI DI BARILI AL GIORNO L'export di petrolio dall'Arabia Saudita alla fine della settimana scorsa, rispetto ai 12,2 di prima dell'attacco che dieci giorni fa ha distrutto oltre metà della capacità del regno portandola a 6 milioni. Il pieno reintegro è previsto per fine ottobre: e il Brent è già tornato al livello di 62 dollari del pre-attentato -0,4% LA CONTRAZIONE DELL'INTERSCAMBIO Il calo delle esportazioni mondiali in luglio, calcolato dal Bureau for Economic policy analysis dell'Aia, riconosciuto come certificatore internazionale. Se si aggiunge la discesa dell'1,7% in giugno, appare difficile che si centri l'obiettivo iniziale di un aumento del 2,5% per l'intero anno 60% LA SVALUTAZIONE DEL "DOLLARO DELLO ZIMBABWE" La valuta locale è stata reintrodotta nel febbraio scorso dopo dieci anni dal nuovo presidente Emmerson Mnangagwa. L'obiettivo era ricreare un'economia interna e abbattere l'iperinflazione. Ma le transazioni internazionali si regolano comunque in dollari Usa. L'inflazione è già tornata a tre cifre -33% LA PERDITA IN BORSA Il calo dall'inizio dell'anno della britannica Imperial Brands, che aveva investito massicciamente nella e-cigarette. L'emergere di problemi su questa categoria di prodotti (da "svapare") aveva già fatto saltare il merger da 200 miliardi di dollari fra Philip Morris International e Altria Questa pagina è realizzata in collaborazione con Sace (gruppo Cdp) e

Amundi

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

## Gualtieri: "Paghiamo il conto del Papeete Possibili rincari all'Iva, ma niente tagli"

Il ministro del Tesoro: "Chiamato a trovare 23 miliardi in 23 giorni". Fonti di maggioranza: "Aumenti inevitabili" Oggi la nota di aggiornamento al Documento di economia e finanza: il deficit del 2020 fissato al 2,2 per cento Resta la mini flat tax per i redditi da lavoro autonomo fino a 65mila euro annui  
ALESSANDRO BARBERA

ROMA Con un filo di malcelata ironia lo chiama «il conto del Papeete», dal nome della nota disco sulla spiaggia di Milano Marittima in cui Matteo Salvini quest'estate ha consumato molti Mojito. Avrebbe potuto rifiutarsi di pagare, ma il partito che l'ha indicato ministro del Tesoro si è trovato alleato al governo un vecchio amico di Salvini, ovvero Luigi Di Maio e il Movimento Cinque Stelle. Per Roberto Gualtieri l'esordio televisivo da custode dei conti pubblici non era semplice. Ha in eredità cinquanta miliardi di nuove spese, deve ammettere che non avrebbe mai impegnato tutti quei soldi, e allo stesso tempo che non è opportuno eliminarle. Il reddito di cittadinanza verrà rivisto, quota cento si esaurirà al termine del terzo anno e però costerà diversi miliardi per parecchi anni. La tassa forfettaria al 20 per cento per le partite Iva con reddito annuo inferiore a 65 mila euro è confermata, salterà solo quella prevista nel 2020 al 20 per cento fino a centomila euro. E' per tutte queste ragioni che - lo ammette solo a mezza bocca - si troverà costretto ad aumentare almeno in parte l'Iva agli italiani. «Quando ho giurato sapevo che mi avevano chiamato per trovare 23 miliardi in 23 giorni», dice ospite della prima puntata de «In mezz'ora». La Commissione europea permetterà all'Italia di spingere l'asticella del deficit al 2,2 per cento - al cambio poco più di dieci miliardi - ma poiché di tagli importanti alla spesa non se ne parla, non resta che aumentare le entrate. «Sanità, scuola e istruzione non si toccano», dice il ministro. Al Tesoro hanno ripreso in mano il dossier sulla revisione della spesa, ma se tutto andrà bene varrà un miliardo di euro. Se a questo aggiungiamo l'impegno - confermato da Gualtieri - di ridurre il carico fiscale sul lavoro dipendente, si comprende quanto poco siano credibili i proclami di guerra di Renzi e Di Maio, a parole contrari ad ogni aumento dell'imposta sui consumi. Gualtieri non spiega nel dettaglio cosa accadrà. Né lo farà domani sera dopo l'approvazione della nota di aggiornamento al Documento di economia e finanza. Il polverone sollevato ad arte nelle ultime ore da Renzi e Di Maio gli impedisce di entrare nel dettaglio. Un esponente Cinque Stelle che chiede l'anonimato spiegava la strategia già sabato: «Non diremo subito che l'Iva aumenta. Lo farà più avanti Conte, andrà in Parlamento e dirà alla nazione che non ci sono alternative». Di qui la prudenza del ministro: «Il dibattito è ancora in corso, non abbiamo ancora un piano», dunque se rivedere l'imposta su singoli beni o se scegliere la via dell'aumento secco di una delle tre aliquote. Anche in questo caso per capire cosa accadrà basta spegnere i microfoni. Spiega un altro esponente di governo, questa volta del Pd: «L'aumento al rialzo di singoli beni finirebbe ostaggio delle lobby in Parlamento». Altra cosa è invece aumentare in modo secco una delle aliquote, e contestualmente ridurre l'imposta stessa su alcuni beni di prima necessità. L'aliquota indiziata è quella oggi al dieci per cento, quella applicata per carne, pesce, zucchero, uova, latte, farmaci, frutta, oggetti da collezione, bollette energetiche. L'ipotesi più concreta in queste ore al Tesoro è proprio questa: aumento dell'imposta all'11-12 per cento compensata da riduzioni all'8. L'indizio è nelle parole dello stesso ministro: l'aumento dell'imposta potrebbe avvenire «nelle aree a rischio evasione» compensata da riduzioni «per beni di largo consumo». Per indorare la pillola Gualtieri conferma l'intenzione di

introdurre rimborsi per chi utilizzerà carte di credito e bancomat. Resta da capire se il meccanismo sarà semplice e automatico. L'avallo di Renzi e Di Maio dipenderà anche da questo. - Twitter @alexbarbera c BY NC ND ALCUNI DIRITTI RISERV IVA «Allo studio abbiamo molte ipotesi», dice Gualtieri. La soluzione preferita dai tecnici è quella di rivedere tutt o il paniere delle aliquote, viste le disorsioni. Tanto per fare un'esempio, gli oggetti d'antiquariato pagano solo il dieci per cento, mentre sugli assorbenti igienici femminili l'imposta è ancora fissata al 22 per cento. CUNEO FISCALE E' confermata l'intenzione di compensare l'aumento dell'Iva con una riduzione del cosiddetto cuneo fiscale, ovvero lo scarto fra il costo del lavoro pagato dalle aziende e ciò che viene erogato nelle buste paga dei lavoratori. L'obiettivo a regime è cinque miliardi di euro, in caso di mancata copertura la riduzione delle imposte potrebbe scattare a maggio o a giugno . TAGLI Il ministro ha detto che non ci sarà alcuna riduzione delle risorse per sanità, scuola e promesso la «progressiva eliminazione» del superticket sulle prestazioni. Ripartirà la revisione della spesa dei ministeri, ma è limitata a un miliardo di euro. Il Pd e il partito di Renzi chiedono la riduzione delle rette per gli asili nido e cinquecento milioni di euro per la costruzione di nuove strutture.

Foto: FABIO CIMAGLIA / LAPRESSE

Foto: Il ministro dell'Economia, Roberto Gualtieri

La guerra del commercio IL CASO

## Dazi Usa all'Europa, aumenti fino al 100 % allarme made in Italy

In giornata la decisione del Wto sulle tariffe chieste da Trump Pompeo domani sarà a Roma il governo cerca il dialogo IL SEGRETARIO DI STATO USA VEDRÀ MATTARELLA CONTE E DI MAIO DAL PROSECCO AL PARMIGIANO, IL TIMORE PER LE ESPORTAZIONI BRUXELLES PREPARA LA RISPOSTA. DOPO QUELLO CON LA CINA UN ALTRO FRONTE: SI TEMONO CONTRACCOLPI PER L'ECONOMIA UE

Michele Di Branco

ROMA Il tempo è finito. Questa mattina la World trade organization, l'ente mondiale del commercio, deciderà l'entità dei dazi che gli Usa potranno imporre all'Europa. Il conto rischia di essere salato. Sette miliardi se va bene, forse dieci. I dazi sono la conseguenza degli aiuti Ue ad Airbus giudicati illegali dalla stessa Organizzazione mondiale per il commercio. Nel mirino della sentenza di Ginevra ci saranno aerei e parti di aerei prodotte in Europa ma, purtroppo, anche altri settori. E in particolare l'agroalimentare. Il presidente Usa, Donald Trump, dovrebbe dunque incassare un successo che a Washington attendono da almeno 15 anni e l'impatto promette di rivelarsi devastante per l'Europa. Gli aumenti sui prodotti potrebbero arrivare fino al 100% colpendo inevitabilmente al cuore anche il Made in Italy, come ha sottolineato con preoccupazione la scorsa settimana anche il presidente del Consiglio, Giuseppe Conte. L'ELENCO L'amministrazione Trump ha già pronta la lista dei potenziali prodotti da colpire e sotto la scure dei dazi potrebbero presto finire anche marchi doc come, ad esempio, Parmigiano Reggiano, Grana Padano, e l'olio vergine d'oliva. Le nuove tariffe potrebbero arrivare già ad ottobre e il rischio è quello di innescare una vera e propria guerra commerciale tra le due sponde dell'Atlantico, dopo quella tra Usa e Cina, in un momento di grande preoccupazione per il rallentamento dell'economia globale. L'Unione europea, infatti, è a sua volta pronta a scatenare una rappresaglia contro gli Usa, visto che il Wto ha dato ragione anche a Bruxelles sugli aiuti giudicati illegali a Boeing. Ma su questa partita il verdetto è atteso non prima della prossima primavera. Per l'Italia gli effetti sarebbero pesantissimi ed andrebbero ad aggiungersi al danno da un miliardo di euro prodotto dall'embargo ai prodotti russi. Domani in Italia arriverà il segretario di Stato Usa Mike Pompeo. Incontrerà Conte, Mattarella e Di Maio. Sarà l'occasione per provare ad avviare un dialogo sui dazi. Il rischio, ha avvertito Coldiretti, si abbatte sul record storico del Made in Italy negli Stati Uniti che, con un balzo del +8,3% nei primi otto mesi del 2019, sono il principale mercato di sbocco fuori dai confini europei. Negli Usa quest'anno il Made in Italy - ha evidenziato ancora l'organizzazione - è cresciuto fino ad ora più del doppio rispetto al mercato mondiale dove l'incremento è stato del 3,4%. «L'Italia - lamenta il Presidente della Coldiretti Ettore Prandini - rischia di essere ingiustamente anche tra i Paesi più puniti dai dazi Usa per la disputa tra Boeing e Airbus che è essenzialmente un progetto franco-tedesco». La vicenda dazi Usa è entrata di prepotenza anche all'interno del dibattito politico. «Speriamo che non ci siano, però Conte è un genio ed è amico di tutti: ci penserà sicuramente lui» ha ironizzato il leader della Lega, Matteo Salvini. «Questi dazi - ammonisce il presidente del Veneto, Luca Zaia - aggiungono ulteriori difficoltà alla nostra economia e richiedono una chiara presa di posizione da parte del governo». © RIPRODUZIONE RISERVATA

**Possibile impatto dei dazi Usa sull'export italiano** Milioni di euro Macchinari Autoveicoli Altri mezzi di trasporto Prodotti farmaceutici Metallurgia Prodotti manifatturieri Prodotti alimentari Abbigliamento Bevande Prodotti chimici Articoli in pelle Derivati lavorazione minerali Derivanti raffinazione petrolio Apparecchiature elettriche Computer Mobili Altro Gomma e plastica Fonte

Elaborazione Ispi su dati Istat (2018) Esportazioni 5.111 3.840 3.722 2.769 2.239 2.160  
2.095 1.952 1.893 1.724 1.298 1.209 1.192 1.171 1.057 832 664 Valore sottoposto a  
possibili dazi 7.878 66 86 112 542 1628 250 1.579 6 350 356 9 2

Foto: Parmigiano a rischio dazi Usa

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

# SCENARIO PMI

8 articoli

Il made in Italy che va all'estero

## **Versace e gli altri, chi ha investito dopo la cessione**

Ha venduto per proiettare il suo marchio su scala planetaria, per dare alla Medusa un'opportunità in più sui mercati globali. Ma anche perché in Italia «nessuno si è fatto avanti», aveva spiegato Donatella Versace il giorno dell'annuncio della vendita della maison lanciata dal fratello Gianni alla Michael Kors. Il gruppo di abbigliamento era stato contattato dai grandi del lusso internazionale, nessuno di matrice italiana. E così forse devono avere pensato alcuni altri imprenditori che hanno preferito affidare le loro aziende a realtà più grandi. Magari reinvestendo parte dei proventi proprio nel capitale di chi ha comprato. Il gruppo milanese della moda è stato pagato 2,12 miliardi di dollari, i Versace ne possedevano l'80% e una parte del loro incasso è stato reinvestito nel gruppo che controlla Michael Kors, Jimmy Choo e ora Versace. Una strada simile era stata seguita dalla famiglia Rovati che aveva fuso la sua Rottapharm Madaus in una realtà più grande, la Meda Ab, quotata a Stoccolma, investendo nel 9%. Poi però sono arrivati gli americani di Mylan che con un'opa si sono presi uno dei fiori all'occhiello della farmaceutica europea. Ma quegli imprenditori italiani cresciuti nel «pharma» stanno reinvestendo la loro liquidità nell'economia reale delle Piccole imprese da fare crescere.

Il caso più recente è quello dei Fumagalli, gli storici imprenditori degli elettrodomestici che a gennaio hanno perfezionato la cessione della loro Candy Hoover alla Qingdao Haier per 475 milioni (ma la sede resta a Brugherio). D'altronde la sfida nel settore del bianco è planetaria e ci vogliono sempre più investimenti per sostenere crescita e occupazione. Anche nella Penisola dove il gigante cinese ha confermato i piani di sviluppo che erano stati disegnati dai fratelli Aldo e Beppe Fumagalli.

Caso analogo anche per realtà come la Fedrigoni, che controlla tra le altre anche le Cartiere Miliani Fabriano, che una volta passata sotto le insegne del fondo Bain capital ha avviato una campagna di acquisizioni «seriali» fino a raggiungere una taglia pari a circa 1,7 miliardi di ricavi (che sarà toccata con lo shopping di Ritrama). La griffe Trussardi resterà in Italia dopo il rafforzamento del capitale varato con QuattroR, la società promossa dalla Cassa depositi e prestiti.

Tornerà invece in Europa la proprietà di Buccellati, l'antico marchio dell'oreficeria, comprato dai cinesi del gruppo Gangtai. Venerdì è stato rilevato da Richemont, il gruppo svizzero del lusso (controlla griffe come Cartier e Van Cleef&Arpels) che fa capo al presidente Johan Rupert. E che in Italia aveva già fatto acquisti rilevando Ynap ed entrando in forze nelle vendite online di lusso.

D. Pol.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Foto:

Ha mantenuto la direzione stilistica del gruppo con il marchio della Medusa, anche dopo la cessione

a Michael Kors

Imprese la svolta digitale

## Industria 4.0 Cercansi incentivi Permanenti

Occhi puntati sulla manovra finanziaria e sulle agevolazioni fiscali Taisch (Polimi): favorire gli investimenti sui sistemi informativi

Massimiliano Del Barba

Tutti gli occhi sono puntati sul 31 dicembre, termine ultimo per la presentazione della manovra 2020. Ma più passano le settimane, più crescono fra gli imprenditori italiani le aspettative in merito all'ipotesi di rinnovo del pacchetto di incentivi di Industria 4.0.

Per ora fanno fede le dichiarazioni del ministro dello Sviluppo economico, Stefano Patuanelli, il quale ha assicurato che in legge di Bilancio verranno confermati «tutti gli strumenti che hanno spinto l'economia reale incontrando il favore delle imprese», rendendoli «strutturali o comunque con un periodo minimo di tre anni». A oggi, tuttavia, dopo l'uscita lo scorso maggio di Stefano Firpo dalla direzione generale per le Politiche industriali - carica ora ricoperta ad interim dal direttore per Mercato e Concorrenza Mario Fiorentino - a Palazzo Piacentini non è ancora stato individuato il team che dovrà strutturare e rimodulare il nuovo pacchetto per il 2020: non è un segreto che le due anime del governo abbiano infatti due approcci diversi sul tema, con i pd che vorrebbero riproporre lo schema Calenda e i cinque stelle, invece, più inclini a proporre un versione alleggerita.

### Strumenti

Tema complesso, poiché il grado più o meno spinto di incentivazione fiscale sui macchinari connessi è solo il primo capitolo del processo di trasformazione digitale della manifattura italiana. Secondo l'ultimo studio dell'Osservatorio Industria 4.0 del Politecnico di Milano, infatti, nei prossimi due anni la partita da giocare sarà non tanto sulla dotazione tecnologica delle fabbriche, quanto invece sui progetti di digitalizzazione che stanno a monte degli impianti. Un mercato che nel 2018 ha raggiunto i 3,2 miliardi di euro (+35% sul 2017) ma che nella prima parte del 2019 ha subito un rallentamento del 25%. «Servirebbe un cambio di prospettiva nell'incentivazione - avanza Marco Taisch, ordinario di Ingegneria gestionale e responsabile scientifico dell'Osservatorio Industria 4.0 del Politecnico di Milano -, spostando l'iper ammortamento che sta sui beni strumentali al capitolo, oggi coperto da super ammortamento, sui sistemi informativi».

Dall' hard al soft , insomma, per inseguire l'evolversi della catena del valore che si dematerializza premiando il servizio a discapito del prodotto. «Molte aziende - prosegue Taisch - hanno in linea macchinari pre-2016 ma ancora non obsoleti: hanno però bisogno di essere connessi col resto del sistema e per questo servirebbe lo scambio fra super e iper ammortamento. Inoltre aiuteremmo le Pmi, che probabilmente non hanno bisogno di un nuovo macchinario hi-tech da 300 mila euro, ma magari necessitano di un sistema di gestione da 50 mila».

Da questo punto di vista, la riproposizione di una cabina di regia sul modello piano Calenda potrebbe dare una grossa mano, sia per dar voce alle istanze delle parti in gioco - gli industriali ma anche il sindacato, che giudica le 24 ore di formazione obbligatoria «insufficienti» per trasformare le tute blu over 40 in colletti blu - sia per coinvolgere competenze specifiche che a oggi la classe politica pare non possedere: «Il Politecnico di Milano è disponibile - prosegue Taisch - perché oltre alla negoziazione serve un apporto di conoscenza tecnica su macchine e software che non s'improvvisa».

Non a caso, nei prossimi anni saranno la cybersecurity , la robotica collaborativa, gli industrial analytics , il cloud manufacturing e i sistemi di comunicazione machine-to-machine i campi d'investimento strategico su cui le aziende dovranno puntare con cognizione di causa poiché, a differenza della prima ondata di automazione che aveva investito il manifatturiero alla fine degli anni Settanta, oggi l'innovazione non si acquista più con il macchinario ma si implementa attorno a torni, frese, presse e laminatoi disegnando una lean production ispirata ai principi dell'approccio agile .

«Un salto culturale prima che tecnologico - conclude Taisch - su cui la Germania ha molto da insegnarci. A differenza infatti di quanto si credeva, Berlino non ha messo molti più fondi a disposizione delle imprese rispetto all'Italia, ma ha però fatto della Quarta rivoluzione industriale e delle sue ricadute sull'organizzazione del lavoro un argomento popolare di discussione e confronto».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Quanto vale il business Il mercato 4.0 in Italia negli ultimi quattro anni, dati in miliardi di euro Lo scenario Cos'è l'industria 4.0 per le imprese. Base 192 rispondenti Fonte: Osservatori.Net s.F. 2015 1,2 2016 1,7 2017 2,4 2018 3,2 47,5% 17,5% 15,5% 20% Trasformazione che durerà anni e siamo solo all'inizio Cambiamenti radicali che adesso riusciamo solo a percepire Grandi potenzialità ma lo hanno capito solo in pochi Non è una rivoluzione ma solo un'evoluzione di quanto già avviato anni fa

Imprese la svolta digitale

## Dai prodotti ai servizi la scommessa è questa

Alberto Baban: «Le tecnologie digitali sono una grande chance per le Pmi Ma in pochi lo hanno capito. Servono maggiori investimenti nella data-analysis»

Massimiliano Del Barba

«Siamo alle elementari del 4.0, nel senso che ciò che vediamo oggi nelle aziende, soprattutto in quelle di più piccole dimensioni, non è che l'inizio di una rivoluzione industriale, la quarta, che è destinata a stravolgere completamente non solo i processi di produzione, ma anche i prodotti stessi». Alberto Baban, 56 anni, fondatore della rete d'impresa VenetWork, già numero uno della piccola e media impresa di Confindustria, lo scorso giugno è stato nominato presidente del comitato scientifico di A&T, la fiera dedicata alle tecnologie avanzate che si terrà dal 12 al 14 febbraio 2020 al Lingotto di Torino.

Un giudizio negativo, il suo. Eppure nel «digital manufacturing» in due anni sono stati stanziati dieci miliardi di euro fra super e iper ammortamenti.

«Finora abbiamo scambiato l'industria 4.0 con l'implementazione tecnologica dei macchinari, ma la filosofia che sottende la Quarta rivoluzione industriale è qualcosa di più. Non dobbiamo accontentarci di vedere nuovi macchinari in fabbrica: viviamo una fase evolutiva velocissima, basti pensare che le big tech statunitensi hanno ormai sdoganato il quantum computing, il che significa che prossimamente il problema computazionale del collo di bottiglia dei dati che stiamo riscontrando sarà risolto».

Oltre ai macchinari connessi, dunque, cosa si deve fare?

«Spostare il focus dal prodotto al servizio. Mi spiego: la manutenzione predittiva delle macchine e il loro controllo remoto offrono la possibilità di lavorare su un nuovo piano di creazione di valore, l' after market. Il nostro manifatturiero, finora, si è concentrato, giustamente, sull'affidabilità tecnica e sul design. Ma il digitale apre un nuovo mercato: dobbiamo capire che il business non è più nella vendita di un prodotto, ma nell'assicurare ai propri clienti un servizio costante di manutenzione e aggiornamento di questi prodotti in tutto il mondo. Lo chiamerei marketing 4.0».

Non crede sia una sfida sproporzionata, date le insufficienti dimensioni medie delle nostre imprese?

«Credo invece sia proprio il contrario. Vede, le grandi imprese hanno necessità di standardizzare la propria offerta per creare economie di scala. Una Pmi, invece, ha già nel suo Dna ciò che chiede la Quarta rivoluzione industriale. Sono flessibili, si possono permettere di conoscere gusti e tendenze dei propri clienti, si concentrano su prodotti sartoriali. E il digitale in questo aiuta: in primo luogo abbatte i costi organizzativi e gestionali con il cloud, e poi permette di fare assistenza da remoto, ovunque e impiegando poche risorse umane. Pensiamo ad esempio a un'azienda di venti persone che produce su misura macchine utensili. Oggi si può permettere di offrire un servizio di assistenza costante e personalizzato in tutto il mondo senza dover spedire i suoi pochi e preziosi tecnici-manutentori oltreoceano».

Le persone, appunto. Stiamo passando dal timore che il digitale bruci posti di lavoro alla frustrazione di non trovare nuovi profili adatti per rispondere al cambiamento.

«Il passaggio dal tangibile all'intangibile richiede personale preparato, capace di creare valore partendo dalle proprie capacità non solo tecniche ma anche intellettuali. La formazione in azienda è un passaggio fondamentale, obbligatorio e soprattutto di politica economica».

Lei parla del passaggio dal prodotto al servizio. Ma spesso e volentieri le nostre aziende non hanno un vero e proprio prodotto: sono subfornitrici incardinate in «supply chain» rigide e che conducono oltreconfine.

«Quando sei un subfornitore non riesci a comprendere che cosa vuole in realtà il mercato, la direzione giusta da prendere, e questo è un grosso limite. Dobbiamo lavorare per passare dal tradizionale modello b2b a un più evoluto concetto di b2b2c attraverso investimenti seri nella data analysis ».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Il test L'impresa ha valutato le proprie esigenze in termini di competenze 4.0? Dove intervenire Quali sono le competenze più importanti? No, ma lo faremo 25% No, ma ci interessa 10% Sì, lo abbiamo fatto 58% No, e non ci interessa 7% Manutenzione smart Applicazione lean manufacturing Impiego di cybersecurity Innovazione strategia e business model Gestione della supply chain digitale Gestione e applicazione analitiche big data Organizzazione, realizzazione uomo/macchina Progettazione prodotto/servizio 4.0 Realizzazione architetture digitali Modellazione e simulazione Robotica avanzata e collaborativa Tecnologie additive Fonte: Osservatori.net; base 192 aziende 0% 20% 40% 60% 80% 100% Sì Non sa No, ma stiamo migliorando No e non stiamo facendo niente No e non ci interessa S. A.

Foto:

Alberto Baban, 56 anni, già vicepresidente di Confindustria per le **Pmi**

## Il presidente degli industriali "Vertice con Conte sull'auto di Torino"

Francesco Antonioli

Dario Gallina, presidente degli industriali di Torino, oggi tiene l'ultima assemblea del suo mandato al vertice di via Fanti. Per l'occasione è stato scelto il polo tecnologico di Tne a Mirafiori. Tema dell'assise: «Torino al cuore dell'Europa» con ospiti tra gli altri il presidente del Parlamento Europeo David Sassoli, il ministro Francesco Boccia e i governatori di Piemonte, Lombardia e Emilia Romagna per discutere del ruolo delle Regioni.

Alla vigilia nel tracciare un bilancio del suo mandato, il leader degli imprenditori torinesi lancia una proposta nella quale intende coinvolgere il numero uno di Confindustria Vincenzo Boccia - che chiuderà i lavori - convincere Conte e i suoi ministri a venire a Torino per un vertice sul futuro dell'auto. «Un incontro urgente - precisa Gallina - per ragionare sulle nostre proposte: vanno adottate misure organiche. Quota cento e reddito di cittadinanza sono risorse buttate». a pagina 9 Dario Gallina, 53 anni, è presidente dell'Unione industriale di Torino dal 2016. A termine mandato, questa mattina guiderà la sua ultima assemblea a Tne-Mirafiori.

Presidente Gallina, oggi volete guardare il futuro da questi stabilimenti abbandonati. Tra meno di un mese sarà presentato il Rapporto Rota numero venti su Torino: l'hanno intitolato "Futuro rinviato". Come la mettiamo? «Non l'ho letto. Immagino sostenga che per rimettere le cose a posto ci voglia del tempo. Lo diciamo anche noi. Ma non significa stare fermi: dobbiamo tutti lavorare subito, allineare i numeri. L'orizzonte deve essere il 2030».

Non è un po' tardi? Nel 2030 dovrebbe entrare in funzione la Torino-Lione...

«Non è tardi guardare lontano e prepararci. Purtroppo, abbiamo perso energie nell'ultimo anno per sostenere una infrastruttura che davamo già per acquisita... Ma tant'è: la nuova linea ferroviaria si farà. Adesso, però, bisogna agire e in fretta. Quando saremo al centro delle interconnessioni, dovremo aver fatto di tutto per posizionare al meglio la nostra economia».

Per questo avete intitolato l'assemblea "Torino al cuore dell'Europa"? «È la chiave di lettura. Ed è l'unica strada per essere competitivi: nel cuore del Continente, con uno sguardo globale e consapevoli delle nostre capacità. Da soli non possiamo gareggiare contro Usa e Asia. E dobbiamo utilizzare come si deve i fondi di Bruxelles».

Nella sua relazione suggerisce di lasciare perdere il termine "Nord Ovest". Perché? È acqua passata? Se intendiamo diventare un crocevia strategico dobbiamo far sistema con tutto il Nord Italia.

Basta rivalità con Milano: giochiamo su più mercati la leadership del capoluogo lombardo. Ma insieme: siamo una grande macro-area europea, così ci debbono guardare dall'estero. Non a caso oggi abbiamo invitato anche i presidenti dell'Emilia Romagna e della Lombardia».

Il piano di investimento annunciato per Maserati è una buona notizia, ma basterà per risollevare le sorti dell'automotive? «L'iniziativa di Fca è una ottima notizia. Il fatto che qui a Mirafiori nasca il Manufacturing Technology Competence Center (Mtcc) la rafforza e ci sprona in avanti. Il nostro territorio vale il 50% dell'automotive italiano.

Ebbene, proprio qui, nuove tecnologie, formazione, trasferimento tecnologico saranno protagonisti per tutte le **Pmi** piemontesi e italiane in un centro a fortissima innovazione».

In che modo pensate di riaccendere i motori? «Da Mirafiori, e dall'area di corso Marche, dove sarà realizzato una parte del Mtcc dedicato all'aerospazio, potrà ripartire quella leadership che Torino ha sempre avuto storicamente nell'automotive e nell'aerospaziale, ma con una declinazione nuova, che incrocia l'Ict e le tecnologie digitali dell'industria 4.0 e oltre.

Oltre tutto, su questo progetto, esiste una forte convergenza di decisori pubblici e privati. E già siamo all'opera con il Competence Centre, 24 imprese, Università e Politecnico». Saperi e competenze per aggredire i mercati, d'accordo, ma se le politiche industriali latitano? «Con Confindustria e con l'Anfia, per sostenere il sistema dell'auto, abbiamo insediato un tavolo di lavoro con le aziende. Vanno adottate misure organiche. Mi adopererò affinché il presidente Vincenzo Boccia promuova a Torino un incontro urgente con il presidente del Consiglio Giuseppe Conte e i ministri competenti per ragionare sulle nostre proposte.

Quota 100 e reddito di cittadinanza sono risorse buttate...» E lo strumento dell'area di crisi complessa? «Era stato riconosciuto dal Mise al nostro territorio urbano prima della crisi estiva di Governo. Mi auguro che si possano riprendere le fila in maniera tale da aiutarci con tempestività a sostenere il riscatto di Torino».

Ma Torino, alla fine, è consapevole di queste urgenze? «Ci sono gli investimenti sull'auto elettrica, il Consorzio per la sperimentazione della guida autonoma. Torino può consolidare la sua immagine di laboratorio dell'innovazione. I miracoli non li fa nessuno, ma serve uno scatto d'orgoglio». Vuoto di progettualità o assenza di leadership? «Bisogna seminare adesso, pronti a raccogliere i frutti più avanti.

Occorre una nuova agenda per la città, per individuare priorità e assi strategici dello sviluppo: urge un'idea complessiva, insomma, di come vogliamo che diventi la nostra Torino nei prossimi dieci anni. Non solo nel manifatturiero, ma utilizzando tutte le leve forti possibili: turismo, cultura, servizi».

C hiederà al presidente della Camera di Commercio Vincenzo Ilotte di farsi promotore di questo progetto. Perché? «Le idee vanno coordinate, debbono partire dal basso, messe a fattor comune. Bisogna saldare tradizione industriale e futuro.

Servono decisioni coraggiose, a maggior ragione in un periodo in cui l'economia sta rallentando.

Incertezze arrivano dalla Germania e dalla Brexit. Sarà dura, siamo in emergenza, tutto è improrogabile, ma pensiamo positivo».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Foto: Grugliasco Lo stabilimento Maserati di Grugliasco, inaugurato nel 2013. E' uno dei due poli di Fca a Torino insieme con Mirafiori presidente dario gallina guida l'unione industriale

Bibbiena

## Elettronica di potenza, Ceg sfida i big mondiali "Aggreghiamo per creare un polo italiano"

Maurizio Bologni

È cominciato tutto nel 1965. Partenza come una qualsiasi impresa artigiana della provincia **toscana**: a Bibbiena, in provincia di Arezzo, la piccola ditta fondata da Donato Canaccini avrebbe dovuto produrre quadri elettrici a media e bassa tensione per le **Pmi** del Casentino. Ma in 54 anni Ceg ha corso parecchio, grazie alla tenacia del fondatore, e poi ad intraprendenza, competenza e visione del proprietario-manager di seconda generazione, Uberto Canaccini, quest'anno inserito dal periodico statunitense di economia e finanza Forbes tra i primi 100 migliori business men italiani. Sotto il profilo societario i passaggi fondamentali sono stati nel 1976 la nascita di Ceg, nel 2003 la trasformazione dell'azienda in spa e nel 2008 l'articolazione in gruppo di società. Sotto il profilo industriale, invece, oggi Ceg elettronica è leader in progettazione, costruzione e servizi post vendita di sistemi statici di continuità Ups, container elettrici di trasformazione e distribuzione. Dietro nomi e sigle di difficile comprensione, c'è innovazione nell'elettronica e nel settore elettrico. Per renderla semplice, nel core business di Ceg Group c'è la realizzazione di apparecchiature ad alta potenza utilizzate per mantenere costantemente alimentati i grandi impianti, strumenti indispensabili dove c'è la necessità di alimentazione indipendentemente dalla presenza e dal funzionamento delle reti, per evitare la conseguenza dei black out. Da qui Ceg ha sviluppato nuove linee di business: progetta e produce gli inverter utilizzati dal fotovoltaico, batterie industriali, sistemi di ingegneria elettronica e per centrali elettriche, impianti di pompaggio e stoccaggio del gas, piattaforme off shore. Ha saputo diversificare e farsi clienti i big dell'oil&gas e della meccanica, dell'industria siderurgica e dell'edilizia, del ferroviario e del navale, delle energie rinnovabili. «I nostri clienti a livello internazionale sono compagnie e general contractor», spiegano da Ceg.

Se la capogruppo Ceg spa fattura intorno ai 50 milioni di euro e ha in organico 154 dipendenti, Canaccini attribuisce alla attività che ruotano intorno al suo gruppo oltre 300 addetti e più di 100 milioni di fatturato. Per l'80% ricavati all'estero, puntando sull'internazionalizzazione in tanti Paesi del mondo, dagli europei agli africani, dall'Australia all'America del Sud e all'Area del Golfo, dalla Corea del Sud e il Giappone alla Russia e ad altre ex Repubbliche dell'Unione Sovietica, con una penetrazione che adesso spinge in Kazakhistan. «È un Paese di grandi potenzialità, ha un territorio vasto, è ricco di materie prime, ha una posizione geografica strategica», dicono dal gruppo che è presente in Kazakhistan da 7 anni e ha impiantato nella capitale, Astana, la sede di Ceg Central Asia, destinata a costituire il ponte verso nuovi territori. Altre società e uffici il gruppo aretino li possiede a Nur-Sultan, Almaty, Seoul, Abu Dhabi, Mosca, Emirati Rabai.

Il processo di sviluppo interno e all'estero non si ferma. Ceg vuole crescere ancora per linee esterne attraverso l'aggregazione di altre società del settore, in Italia e all'estero. «Vogliamo promuovere un Sistema Italia costituito da molte piccole e medie aziende di elevata qualità», ha avuto modo di spiegare Canaccini, che della società è amministratore unico. «Puntiamo ad integrare ancora l'offerta per offrire pacchetti di prodotti sempre più completi, concorrenziali e personalizzati sulle esigenze specifiche delle singole aziende. Così progrediremo nella costruzione di un polo d'eccellenza italiano che sia in grado di competere con le grandi multinazionali straniere». Gli anni Le tappe dell'exploit 1956 La fondazione A Bibbiena Donato

Canaccini fonda un'azienda attiva nella produzione di quadri elettrici a media e bassa tensione  
2007 La svolta Ceg si afferma tra i cinque migliori costruttori di gruppi statiti di continuità  
elettrica per l'oil&gas Ricavi di Ceg per divisioni 57% Power Electronic 4% Transformer 22%  
Railway 17% Energy

Il colloquio/ Arturo Vicari

## Rcf porta in Borsa il nostro suono perfetto"

L'imprenditore racconta l'espansione dell'azienda bolognese, che produce mega impianti audio: "Siamo un gruppo globale con radici artigiane"

Francesca vercesi

, Milano Non c'è mai fine. Ci sono sempre suoni nuovi da immaginare, nuovi sentimenti da sperimentare. Lo diceva la leggenda del jazz John Coltrane a metà anni '60, al culmine della carriera. Lo sanno bene anche i tecnici dell'Allianz Stadium della Juventus, a Torino, dello stadio olimpico di Baku e della basilica di San Marco, a Venezia, quando hanno scelto l'italianissima Rcf Group per i loro mega impianti audio. L'azienda di Reggio Emilia, che ha appena compiuto 70 anni e conta su quasi 700 dipendenti, è un colosso nella produzione di sistemi professionali per l'amplificazione musicale: in questi anni è riuscita a mettere a segno importanti acquisizioni e, ora, sta per quotarsi alla Borsa di Milano, sul segmento star dedicato alle medie imprese. «Speriamo che a fine ottobre l'operazione si concluda», dice l'amministratore delegato e azionista Arturo Vicari. Insieme ai soci Alfredo Macchiaverna e Remo Morlini, Vicari detiene il 70% di un'azienda che, tra sviluppo interno e due acquisizioni, negli ultimi tre anni è passata da 118 a 183 milioni di euro di ricavi, da 25 a 40 milioni di utile operativo e da 12 a 17 milioni di utile netto. L'ingegnere, 79 anni, una carriera iniziata vendendo chitarre e una vita dedicata alla ricerca del suono perfetto, ha dalla sua il fatto di essere dotato di lungimiranza e realismo. Ed è consapevole che per fare il salto, a volte, ci vogliono cambiamenti. Per questo tre anni fa ha fatto entrare nell'azionariato il fondo di private equity Palladio e l'asset manager Amundi, che oggi si spartiscono il restante 30 per cento della società. «Noi tre soci abbiamo rilevato l'azienda nel 2004, concentrandoci sulla sonorizzazione di grandi ambienti musicali. Nel 2017 abbiamo fatto entrare un fondo perché avevamo bisogno di costruire competenze per acquisire altre aziende», spiega. Il gruppo oggi è composto da quattro brand: Rcf, DBTechnologies, Eaw e Dpa Microphones. Gli ultimi due sono entrati nell'ultimo biennio. Il primo, Eaw, è un iconico brand americano di diffusori acustici professionali, fondato nel 1978 in Massachusetts, i cui prodotti sono usati in installazioni fisse per stadi e grandi eventi. «Eravamo già fornitori degli altoparlanti Eaw e nel 2018 siamo riusciti ad acquistare il marchio e un magazzino dal fondo di private equity che possedeva l'azienda. Riteniamo che Eaw possa avvicinare già quest'anno l'obiettivo di 18-20 milioni di dollari di ricavi», precisa Vicari. Il secondo, la danese Dpa, è una chicca nel mondo dei microfoni. «In questo caso abbiamo acquisito il 100% dell'azienda. Siamo sinergici: loro costruiscono microfoni di alta gamma ma hanno bisogno della parte wireless, oggi acquistata esternamente; con noi l'avranno in casa, espandendo significativamente il loro giro d'affari. Stiamo già lavorando su questa componente che sarà pronta tra 12-14 mesi», spiega. «Siamo un'eccellenza nel settore degli altoparlanti fin dalla fondazione, nel 1949. Oggi abbiamo raggiunto un livello di sofisticazione che mi fa dire, senza falsa modestia, che siamo l'unica azienda al mondo ad avere il controllo dell'audio chain», l'intera catena di diffusione del suono. Mentre promette «il sound in 3D nel giro di un anno», Vicari tiene a sottolineare che l'azienda investe molto in ricerca e sviluppo (una media del 4 per cento del giro d'affari): «Siamo stati i primi a inserirci nel digitale quando il nostro mondo era ancora totalmente analogico. Oggi il mercato mondiale del suono non conosce crisi. È in crescita del 7 per cento a livello globale e noi, con un +11 per cento, siamo registrando numeri sopra la media. Esportiamo l'87 per cento del fatturato e siamo leader nel mondo.

Abbiamo due stabilimenti in Italia, tra Reggio Emilia e Bologna, uno in Danimarca, uno a Boston, centri di vendita negli Stati Uniti e in Germania. Vendiamo direttamente e indirettamente in oltre 130 Paesi e quando ci chiedono assistenza per i grandi eventi, mandiamo i nostri ingegneri». Un aumento da 150 milioni In Rcf non manca l'artigianalità, pur in presenza di una elevatissima quota di tecnologia. «Il punto critico di tutto il sistema è l'altoparlante. Ci vuole una grande ricerca sui metalli, le colle, le membrane e le temperature. Da noi ci vogliono 200 ore di verifiche e lavoro prima di dare l'ok a una linea di produzione. Sono molte le parti artigianali, alcune bobine e membrane si fanno a mano, tutto è sensibile a umidità e temperatura», racconta l'imprenditore. Sul mercato, in occasione della quotazione, il flottante (opzione greenshoe inclusa) sarà tra il 35 e il 40 per cento del capitale, attraverso un collocamento istituzionale. L'offerta comprenderà azioni di nuova emissione (per 150 milioni di euro) provenienti da un aumento di capitale, e azioni già esistenti, messe in vendita dai soci venditori. I proventi dell'aumento di capitale serviranno per accelerare lo sviluppo del gruppo e per ridurre l'indebitamento sostenuto per le recenti acquisizioni. Vicari ha forti aspettative sull'offerta azionaria (Ipo): «Ci aiuterà a continuare il processo di sviluppo di una realtà che sta crescendo a doppia cifra. Non vogliamo fermarci qui ma essere pronti a cogliere nuove opportunità. Abbiamo scelto Milano perché ci sentiamo profondamente italiani. Quando abbiamo celebrato i 70 anni l'ho detto: fino a che sono vivo, questa azienda non si vende. Da noi c'è un grande spirito di corpo e ogni mattina arrivano ingegneri che vogliono essere assunti. È il nostro fascino». ©RIPRODUZIONE RISERVATA FONTE COMUNICAZIONI SOCIETARIE I numeri I conti di rcf group dati relativi agli ultimi tre anni 1 Un concerto di Giusy Ferreri durante la Notte Rosa Adriatica, a Marina di Ravenna, amplificata da impianti di Rcf Group Il personaggio Arturo Vicari Amministratore delegato e azionista di Rcf Group, 79 anni

Strategie

## Al traino dei consumi Usa

Fmi stima che nel 2020 crescerà il 99,6% dell'economia mondiale Gli americani tirano. E le case di gestione ne traggono le conseguenze  
marco frojo

, milano u un punto concordano tutte le case di gestione dei risparmi. «Nonostante le performance positive tra le diverse classi di attivo nel corso del 2019, quest'anno abbiamo visto una maggiore incertezza sia a livello politico che di politica economica - spiega Loredana La Pace, Country head Italy di Goldman Sachs Asset Management Questo ha avuto importanti implicazioni in termini di volatilità sui mercati, innalzamento del livello di rischio sistemico e, di conseguenza, sul sentiment degli investitori. Fattori come l'inasprimento della guerra commerciale, l'incertezza legata alla Brexit, la decelerazione della crescita economica globale e i rendimenti obbligazionari sempre più negativi sono fenomeni che, a nostro avviso, continueranno a condizionare i mercati e le opportunità d'investimento per i prossimi mesi». In un contesto caratterizzato dall'incertezza non mancano però gli aspetti positivi: «Stando alle stime del Fondo Monetario Internazionale, nel 2020 vedremo il 99,6% dell'economia mondiale in crescita e questo è il dato più alto dal 2008. Molti dei Paesi più importanti, come Stati Uniti, Cina e area euro, continuano inoltre a crescere a una velocità uguale o superiore alla propria crescita potenziale», prosegue l'esperta della casa americana. Anche Andrea Boggio, country head per l'Italia di Jupiter Am vede luci e ombre: «Negli Usa le tensioni commerciali e il calo della fiducia hanno creato timori di recessione. Le profonde inversioni delle curve dei rendimenti e il crollo dei dati del comparto manifatturiero indicano un rallentamento globale, che potrebbe forse tradursi in recessione, mentre aumentano i dubbi sulla volontà - e la capacità - dei banchieri centrali di fermare il declino». I dati base «I dati statunitensi relativi al mercato del lavoro e al settore immobiliare restano solidi - aggiunge - e le condizioni finanziarie favorevoli. I consumatori e le aziende non hanno difficoltà a trovare liquidità al momento». Secondo il manager di Jupiter il ciclo di crescita potrebbe dunque continuare, supportato dai consumatori americani e dalle politiche accomodanti delle banche centrali di tutto il mondo. Per Boggio è dunque il momento di tenere una posizione attendista, «pronti per ulteriori peggioramenti degli indicatori macroeconomici ma pure ad aggiungere rischio ai portafogli se e quando le condizioni o le tensioni commerciali globali miglioreranno». Per Lorenzo Alfieri, country head di J.P. Morgan Asset Management per l'Italia, l'attenzione dovrebbe essere rivolta al mondo obbligazionario, anche se «veniamo da un periodo di forte riduzione della redditività del comparto e le uniche aree con opportunità interessanti si trovano solo nella parte più lunga della curva dei rendimenti, ovvero governativi e corporate». Alcune occasioni si trovano infine nel mondo del debito emergente: «Nonostante gli high yield presentino ancora molte incognite e gli spread non siano adeguatamente significativi, vediamo interessanti opportunità sui mercati obbligazionari di Russia, Brasile e alcuni Paesi dell'area asiatica». Un tema d'investimento «alternativo» viene suggerito da Giuliano D'Acunti, direttore commerciale di Invesco Italia, che invita il risparmiatore a guardare al progetto cinese denominato «La nuova via della seta»: «Vista la portata spettacolare del progetto Belt & road initiative (Bri), man mano che saranno implementati gli attuali progetti e altri inizieranno a prendere forma, si definirà il suo impatto su molti settori». Nel settore bancario, ad esempio, gli istituti di credito nella regione Bri dovranno aumentare i propri bilanci in modo esponenziale per finanziare i nuovi progetti e aggiungere nuovi servizi alle

aziende in aree come il leasing per le attrezzature, i finanziamenti al commercio e i servizi bancari a carattere commerciale. «Anche i settori delle materie prime e dei materiali sono destinati a crescere in modo significativo perché i nuovi collegamenti con aree ricche di risorse nella regione Bri aumenteranno i livelli di produzione».

L'INTERVISTA Carlo Sangalli

## «Con il ritocco al rialzo dell'Iva sarà stangata da 5 miliardi»

Gian Maria De Francesco

a pagina 4 Altro che «modulazione con beneficio per gli italiani», come ha detto il presidente del Consiglio, Giuseppe Conte, l'incremento selettivo dell'Iva sarebbe una stangata da almeno 5 miliardi di euro. Per evitare il salasso, secondo il presidente di Confcommercio Carlo Sangalli, converrebbe orientare il cantiere della manovra verso il disinnescamento completo delle clausole di salvaguardia e il rilancio dell'economia tramite una riduzione della pressione fiscale. Presidente Sangalli, cosa pensa dell'ipotesi di scambio tra aumento selettivo dell'Iva e taglio del cuneo fiscale sul lavoro? «Non è quel che occorre: crescita zero e venti di recessione richiedono una riduzione netta della pressione fiscale complessiva. Non è quel che serve: a chi gioverebbe visto che, nello scambio tra più imposte indirette e meno imposte dirette, a pagare di più sarebbero i livelli di reddito più bassi?». Il ministro dell'Economia Gualtieri sembra orientato ad applicare aliquote Iva più alte a chi paga in contante e più basse a chi usi la moneta elettronica. «Dovrebbe essere attentamente considerata la tenuta del fondamento giuridico di un'imposizione fiscale ad aliquote differenziate in ragione del diverso mezzo di pagamento. Occorre poi muovere dai dati di realtà e, anzitutto, dalla constatazione del fatto che, ad oggi, i pagamenti a mezzo carta rappresentano, in valore, non più del 35% della spesa delle famiglie». La differenziazione sembra la strada maestra o con l'istituzione di un'aliquota intermedia all'8% o con il sistema premiale. «L'efficacia sarebbe tutta da verificare non solo ai fini della disincentivazione del ricorso al contante, ma anche e soprattutto in termini di contrasto degli effetti economicamente recessivi e fiscalmente regressivi dell'innalzamento delle aliquote legali Iva. Inoltre, non si comprende come gli ipotizzati meccanismi di compensazione potrebbero interessare la spesa, ad esempio, di turisti esteri provenienti dagli altri Paesi Ue». Quanto peserebbe questa penalizzazione sulle tasche dei contribuenti? «Sul piano complessivo l'operazione dovrebbe concorrere ad un accrescimento del gettito Iva di circa 5 miliardi di euro. Sarebbe francamente arduo catalogare una simile architettura nella categoria delle "modulazioni con beneficio per gli italiani" di cui ha parlato il presidente Conte». Cosa si dovrebbe fare? «Oltre al disinnescamento degli aumenti Iva, la prossima legge di Bilancio ha il compito di rimettere in moto l'economia e di assicurare anche il buon andamento dei conti pubblici. Vanno perseguite due linee d'azione: sostegno all'innovazione e migliori infrastrutture. Ecco bisogna mobilitare investimenti privati e pubblici». In che modo? «Va confermato e potenziato il piano Impresa 4.0, riformandolo per renderlo più a misura di **Pmi** e più accessibile da parte dell'economia dei servizi. Da qui, infatti, potrebbero venire forti incrementi di produttività. Serve investire di più e meglio trasformando gli stanziamenti per opere infrastrutturali superiori ai 100 miliardi di euro in cantieri effettivamente aperti. E rilanciando, in Europa, il negoziato sulla possibilità di non computare nel deficit il cofinanziamento di investimenti strategici. Il new green deal passa da qui». **PRIORITÀ** La manovra provveda a disinnescare le clausole di salvaguardia

**LA VERITÀ DEI DATI** I pagamenti con il cash sono solo un terzo del valore speso **PROPOSTA** Servono maggiori investimenti, soprattutto in infrastrutture **SULLE BARRICATE** Il presidente di Confcommercio, Carlo Sangalli invita il governo a valutare con molta attenzione la tenuta del fondamento giuridico di una imposizione fiscale ad aliquote differenziate in ragione del diverso mezzo di pagamento