



CONFIMI

28 ottobre 2019

La proprietà intellettuale degli articoli è delle fonti (quotidiani o altro) specificate all'inizio degli stessi; ogni riproduzione totale o parziale del loro contenuto per fini che esulano da un utilizzo di Rassegna Stampa è compiuta sotto la responsabilità di chi la esegue; MIMESI s.r.l. declina ogni responsabilità derivante da un uso improprio dello strumento o comunque non conforme a quanto specificato nei contratti di adesione al servizio.

INDICE

CONFIMI WEB

27/10/2019 assisinews.it 10:00	5
Be the change, successo al Palaeventi per le piccole-medie imprese (foto)	

SCENARIO ECONOMIA

28/10/2019 Corriere L'Economia	7
BONUS VERDE L'economia sostenibile: un piano a metà	
28/10/2019 Corriere L'Economia	9
Meno contante per 200 miliardi di buone ragioni	
28/10/2019 Corriere L'Economia	12
Gorno Tempini il garante della cassa	
28/10/2019 Il Sole 24 Ore	14
Emergenza ponti e strade ma l'archivio può attendere	
28/10/2019 Il Sole 24 Ore	16
Taglio dei bonus ai «ricchi» su polizze, scuola e sport	
28/10/2019 Il Sole 24 Ore	19
Nella lotta contro l'evasione il Fisco lancia l'anonimometro	
28/10/2019 La Repubblica - Nazionale	21
Il lavoro delle mistificazioni	
28/10/2019 La Repubblica - Affari Finanza	23
Banda ultralarga: Open Fiber al 70% "I nostri server per lo streaming Rai"	
28/10/2019 La Repubblica - Affari Finanza	26
Sanlorenzo sfida i fantasmi di Borsa "Avanti con la quotazione"	
28/10/2019 La Repubblica - Affari Finanza	29
Cdp, lo spread salva i conti semestrali ora si attendono le mosse di Gorno	
28/10/2019 La Repubblica - Affari Finanza	32
PwC: "La grande paura dei manager non restare al passo con la tecnologia"	
28/10/2019 La Stampa - Nazionale	34
L'autunno caldo dei telefonici tra fibra e 5G "Opportunità in Germania e Nord Europa"	

28/10/2019 La Stampa - Nazionale 36
"Il lusso di Snaidero punta al 90% di export Ma in Italia manca un'Ikea delle cucine"

28/10/2019 Il Messaggero - Nazionale 38
Un tetto alla spesa per i ministeri Nodi famiglia e tasse

SCENARIO PMI

28/10/2019 Corriere L'Economia 41
Il mediatore creditizio? Un cacciatore di buoni business

28/10/2019 Corriere L'Economia 43
Le pmi rialzano la testa ora sono più robuste

28/10/2019 ItaliaOggi Sette 45
Piani formativi sotto la lente

28/10/2019 Corriere del Mezzogiorno Economia 48
Simest «insegna» a esportare

CONFIMI WEB

1 articolo

Be the change, successo al Palaeventi per le piccole-medie imprese (foto)

Be the change, successo al Palaeventi per le piccole-medie imprese (foto) L'evento era organizzato da Apmi Umbria per celebrare i cinquant'anni dell'associazione Grande successo al PalaEventi di Santa Maria degli Angeli, Assisi, per 'Be the change' l'evento organizzato da Apmi Umbria per celebrare i cinquant'anni dell'associazione delle piccole e medie imprese dell'Umbria. Nato da un'idea del Gruppo Giovani Imprenditori di **Confimi** Apmi Umbria (nell'ambito di un importante progetto a medio lungo termine che ha l'obiettivo di creare sinergie e nuove opportunità di sviluppo per le aziende associate), l'evento, dedicato alle imprese del territorio, ha visto la presenza di numerosi stand e tanti visitatori per tutto l'arco della giornata di sabato 26 ottobre. (Continua dopo il video) Ed è stata una giornata ricca di appuntamenti, dove le aziende hanno potuto presentarsi al mondo tramite appunto gli stand, tra convegni, speech e seminari formativi e informativi. "Un'occasione di incontro e confronto sui temi dell'innovazione e del cambiamento - ha dichiarato ad AssisiNews Nicola Angelini, presidente Giovani Imprenditori APMI Umbria - vogliamo dare sicurezza ai tanti giovani imprenditori in un periodo non certamente facile, vogliamo portare positività. Per questo guardiamo al futuro con una grande speranza, per questo abbiamo denominato questo evento Be the Change. Nell'era delle tecnologie e della digital revolution, rinnovare e innovare sono priorità assolute, perseguibili solo attraverso la cooperazione e la rete. Per questo Be the Change rappresenta un'occasione per tutti gli iscritti - ha concluso - di ripercorrere il cammino fatto insieme in questi 50 anni e per porsi nuovi importanti obiettivi". "Le piccole e medie imprese sono il motore economico della nostra regione - ha dichiarato il sindaco di Assisi Stefania Proietti - chiamate a sfide importanti basate sullo sviluppo di innovazione. Assisi è protagonista di questa prima edizione, la speranza è che questo evento, molto importante, si ripeta con costanza in futuro". "Le piccole medie imprese sono il motore pulsante dell'Umbria - ha aggiunto Fabio Paparelli, presidente della regione Umbria - da Assisi parte un nuovo messaggio importante per il mondo del lavoro attraverso un evento che pone al centro dell'attenzione tante importanti realtà". Durante la giornata di sabato tanti incontri tecnici con vari meeting su diverse tematiche, dall'innovazione dei modelli di business alla trasformazione digitale, passando per il welfare aziendale, con importanti relatori e specialisti dei settori. Oltre che agli imprenditori, l'evento è rimasto aperto a istituzioni e privati cittadini, al fine di condividere progetti, creare sinergie e dare consapevolezza a tutti dell'importante ruolo svolto dalle imprese nella valorizzazione del territorio, sia dal punto di vista economico che sociale. Un evento aperto anche a scuole e università, molti gli studenti presenti. Nella serata che ha preceduto l'evento, venerdì 25 ottobre, ad Assisi anche l'approvazione del bilancio di **Confimi** industria nazionale, dove hanno partecipato il presidente **Paolo Agnelli**, presente poi anche al Palaeventi, e tutti i maggiori imprenditori aderenti alla confederazione. Sempre venerdì, la cena di gala all'agriturismo 'Il cantico di San Francesco' ad Assisi, un momento conviviale riservato agli imprenditori. Parte del ricavato sarà devoluto a sostegno delle categorie disabili. FOTO © Mauro Berti/AssisiNews

SCENARIO ECONOMIA

14 articoli

BONUS VERDE L'economia sostenibile: un piano a metà

Ferruccio de Bortoli

Bene i segnali di attenzione e bene anche le iniziative allo studio: ma guai a ripetere l'esperienza delle rinnovabili spinte a forza di sgravi e bollette salate

E un po' di coerenza: lo sconto sull'auto elettrica? Velleitario.

Non si educa a colpi di tasse. E che fine ha fatto lo sgravio per condomini, cortili e giardini? Per ora nella manovra non c'è, ma forse si può tornare indietro

La svolta verde del governo giallorosso è, pur con tutti i suoi limiti (e una contraddizione che poi vedremo) incoraggiante. Il cosiddetto green new deal impegna sulla carta investimenti per 50 miliardi. Si favoriscono produzioni pulite ed energie alternative. Il conto sulla bolletta elettrica per incentivare lo sviluppo delle rinnovabili (solare, eolico, idraulica, bioenergie) è stato però salatissimo. Cento miliardi dal 2009 al 2018 (fonte Gse, Gestore servizi energetici) pagati da tutti. Anche dai non abbienti. Nessun progressività, trascurando poi l'obiettivo di far crescere una filiera industriale italiana, come avvenuto in Germania. L'impiego della leva fiscale (esempio plastic tax e sugar tax) è discutibile. Anche se in diversi Paesi la tendenza comune - comprese le direttive europee - è quella di scoraggiare, rendendoli più cari, usi energetici e abitudini dannose per l'ambiente e la salute. Si fa osservare: l'educazione civica e, di conseguenza, ecologica (evitare di gettare rifiuti in terra o disperdere plastica e veleni nei fiumi e nei mari) non può essere solo il risultato di un calcolo di convenienza economica. Se lo fosse, il nostro comportamento avrebbe ben poco di civico. Dovremmo limitare l'uso della plastica ed essere attenti al suo corretto smaltimento indipendentemente da un'analisi dei costi comparati. Un dovere di cittadinanza. Non una scelta economica

I cicli produttivi

Pur tuttavia, incentivi e disincentivi sono a volte necessari per suscitare un'attenzione e una sensibilità pubbliche e private. E, soprattutto, promuovere la riconversione dei cicli produttivi. E' il caso della carbon tax di cui ha parlato in un articolo sul Corriere del 24 ottobre, l'ex ministro dell'Ambiente (con premier Prodi e D'Alema) Edo Ronchi. Esiste già in dieci Paesi europei. E anche da noi potrebbe costituire un forte disincentivo alla produzione di anidride carbonica. I grandi impianti sono soggetti da tempo a una normativa europea (carbon pricing) che tende a limitarne le emissioni. Siamo lontani dagli obiettivi fissati dall'Unione europea e dall'Accordo di Parigi. Scelte verdi necessarie, ma obbligatoriamente oculate, prudenti. Con l'attenzione a non penalizzare i più deboli. Perché si rischia di rendere socialmente poco sopportabili mosse ritenute indispensabili sotto il profilo ambientale. Esempio: la tassazione sul carburante usato in agricoltura o nel trasporto. L'auto elettrica, il cui acquisto è giustamente incentivato, non è comunque alla portata di tutti. E, per chi non ce la fa a cambiare vettura, lo «sconto» promesso è del tutto irrilevante. Persino inaccettabile.

Il mantra

La sostenibilità è il nuovo mantra esistenziale delle aziende più avanzate. Le prassi aziendali dirette a ridurre le emissioni di gas serra sono ormai parte dell'identità di un brand, così come la tracciabilità dei prodotti, la scelta oculata e il riciclo delle materie prime, non solo plastica ma anche carta e vetro. In questa direzione, a giudicare dal rapporto Symbola di cui è presidente Ermete Realacci, l'Italia è tra i Paesi più avanzati. Soprattutto per i rifiuti industriali. Recuperiamo il doppio della media europea, più dei tedeschi. Di quelli urbani, in

alcune città e aree del Paese, meglio non parlarne. Ma in moltissimi centri la raccolta differenziata è sul livello delle migliori pratiche internazionali. I governi possono fare molto, ma non tutto. Gran parte delle leve è nelle mani delle imprese, dei cittadini e delle famiglie. Sono numerose le aziende che comprano alberi per compensare le loro emissioni. Uno degli esempi più virtuosi è costituito dal progetto Impatto Zero di LifeGate. Dal 2001, attraverso programmi di riforestazione in Italia e all'estero, sono stati compensati circa 300 milioni di chilogrammi di CO2. Cioè piantando alberi su una superficie equivalente a quasi diecimila campi di calcio. Davide Serra e la sua Algebris hanno raccolto l'idea di rendere, nel limite del possibile neutrali, le aziende dal punto di vista delle loro emissioni. Hanno sottoscritto gli impegni dello United nations principle for responsible investing . Serra ha deciso di piantare venti alberi per dipendente ogni anno. In particolare in Tanzania dove già è operativa da anni una sua Onlus che assiste i bambini poveri. Ha promosso uno studio sugli effetti positivi, nel catturare il CO2, dei piani di riforestazione. «Il patrimonio arboreo si è sostanzialmente dimezzato, c'erano sei trilioni di alberi, oggi ne abbiamo circa tre, 400 a persona». Secondo il Global forest watch tra il 2000 e il 2012 la riforestazione ha coperto una superficie di 7,3 milioni di ettari all'anno. Nello stesso periodo si sono perse aree boschive per 19,4 milioni di ettari l'anno. Se si vuole tentare di raggiungere gli obiettivi, ambiziosi se non utopistici, di decarbonizzazione, molto si dovrà fare sul piano delle compensazioni. Non solo incentivando le rinnovabili, il risparmio energetico, la ricerca di nuove fonti. Il presidente brasiliano Jair Bolsonaro nega che gli incendi in Amazzonia siano una tragedia che coinvolge l'intera umanità. L'emergenza nel «polmone verde» del mondo resta, l'attenzione anche politica è molto diminuita. Il primo ministro etiope Abis Ahmed Ali ha ottenuto nei giorni scorsi il premio Nobel per la Pace per aver posto fine a un lungo conflitto con l'Eritrea. Avrebbe molto altro d'importante cui pensare. Invece ha messo come grande priorità per lo sviluppo, la pace e il freno all'immigrazione, un piano per piantare dieci miliardi di alberi. E forse qualcosa di più , in questo senso, potremmo farlo anche noi.

Peccato che il bonus verde, previsto con la legge di Bilancio del 2017 sia stato cancellato dalla manovra del green new deal . È vero che il Decreto Clima, fortemente voluto dal ministro per l'Ambiente Sergio Costa, stanziava 30 milioni per «attività di riforestazione» nelle città metropolitane ma è sparita la detrazione fiscale al 36% (tetto massimo 5 mila euro, Iva compresa) per singoli appartamenti, terrazzi, condomini, cortili e giardini. Quindici milioni di famiglie vivono in un milione duecentomila condomini. Il bonus, come spiega la presidente di Assofloro, Nada Forbici, ha avuto anche il merito di combattere il nero in un settore che ha un giro d'affari di 2,5 miliardi l'anno e occupa 180 mila persone. Secondo uno studio Coldiretti un ettaro di verde urbano è in grado di «catturare» 20 mila chilogrammi di anidride carbonica all'anno, riducendo le polveri sottili e abbassando la temperatura. Con un effetto, non disprezzabile, su bellezza e decoro delle città. Ripensarci, no?

© RIPRODUZIONE RISERVATA

1

ettaro

La superficie di verde in grado di catturare ventimila chilogrammi di anidride carbonica ogni anno. Lo dice uno studio di Coldiretti sugli effetti della «riforestazione» urbana

100

miliardi

Il conto pagato in dieci anni (2009-2018) da tutti gli italiani, anche i meno abbienti, sulla bolletta elettrica per incentivare lo sviluppo delle energie rinnovabili.

INTERVISTA Economia Politica le riforme del fisco

Meno contante per 200 miliardi di buone ragioni

Il piano antievasione? Si può fare, con sgravi e pazienza Anche toccando le concessioni. Giuliano Asperti, presidente di Sia, la piattaforma dei pagamenti interbancari, spiega come «Per farla bene, sul mercato dovranno arrivare almeno 500 mila Pos, non uno scherzo. Occorre un piano di sostegno
Carlo Cinelli

«Partiamo dai numeri, aiuta a capire. Su 1.190 miliardi di pagamenti ufficiali, cioè tracciati, per gli acquisti delle famiglie, 250 miliardi avvengono per contanti ed altrettanti con carte di pagamento: in totale fa 500 miliardi. Gli altri 690 miliardi sono trasferimenti di credito registrati. Il tutto è contabilizzato e sotto il controllo del fisco: quindi una gran parte del Paese paga in modo tracciato. Vi sono in contemporanea almeno 200 miliardi di pagamenti, pure in contanti, per consumi di beni e servizi in nero e non tracciati, che sfuggono quindi al controllo del fisco. E poco meno per trattative tra privati, per immobili ed affitti ad esempio».

È su questo tavolo che bisogna giocare nella lotta all'evasione fiscale dice Giuliano Asperti. È il presidente della più importante piattaforma dei pagamenti del Paese ed è tra gli interlocutori naturali ai quali oggettivamente Conte e Gualtieri stanno chiedendo una mano per l'offensiva sul contante. Presidente della Sia, Società per l'automazione bancaria, classe '48, è uomo d'industria e, da vicepresidente di Banca Imi, pratica la finanza, ritenendola essenziale, soprattutto al servizio della prima. E conosce bene, anche per esperienza personale, la politica. E dunque ha più di uno strumento per valutare «Italia cashless».

Si può fare o è uno slogan che, come suggerirebbe il rinvio dell'entrata in vigore di alcune norme, resterà tale?

«Si può fare e, a giudicare dalla determinazione che si percepisce tra Tesoro, Palazzo Chigi e dall'insieme del governo, qualcosa accadrà. A patto di avere pazienza e agire con continuità, con interventi sui singoli fattori della catena in modo distinto. Un passo alla volta, un passo al giorno, con i piedi per terra. E avere preso un po' di tempo per riflettere sulle azioni concrete è saggio e prudente. Il tema non si presta a semplificazioni. L'obiettivo di far evadere meno per ridurre le tasse mi pare di interesse generale».

Che ne pensa della riduzione della soglia di utilizzo del contante?

«Perché uno che si appresta a pagare in nero dovrebbe preoccuparsi della soglia legittima? Un piano di robusta riduzione progressiva ha un grande valore culturale ed aiuta, ma operare sul contrasto di interessi è di certo più sostanziale ed efficace».

Alcune categorie economiche, commercianti e artigiani in primo luogo, puntano già i piedi e trovano ascoltatori attenti e solerti tra gli alleati del Conte 2.

«Beh, anche se siamo sotto la media europea, l'obiezione che il pagamento con la carta è piuttosto oneroso per un commerciante è oggettiva. Può arrivare a qualche migliaio di euro l'anno. E va esaminata a sé».

Come?

«Per esempio consentendo di detrarre con un credito d'imposta oltre il costo del pos anche una parte dei costi incrementativi, rispetto agli anni precedenti, per gli oneri per l'utilizzo delle carte. E si potrebbe chiedere agli istituti che utilizzano il circuito nazionale dei pagamenti di rendere modestissimi gli oneri per pagamenti inferiori ai dieci euro. Ma occorre ragionarci su». (Sono ipotesi che prendono piede. La scorsa settimana ha registrato l'apertura del Tesoro, per bocca del sottosegretario Antonio Misiani, alle sollecitazioni dei banchieri sull'estensione del credito d'imposta concesso sugli acquisti con Pos dai benzinai a tutte le categorie. E, sul

fronte opposto, si è vista la disponibilità del ceo della prima banca italiana, Carlo Messina di Intesa Sanpaolo, a rivedere gli oneri sulle piccole transazioni cashless, tra 10 e 20 euro, che sono il 25% del totale).

Però fa pensare che per combattere l'evasione si debba far ricorso a premi e sgravi...

«Capisco l'obiezione, ma non c'è solo quella. E non occorre buttare in aria il mondo o pensare a chissà quali pene per decidere che tutti coloro che godono di una concessione pubblica devono, come condizione obbligatoria, consentire al cliente che lo richiede di pagare con carta di credito e quindi avere un Pos. E sono migliaia di casi piccoli - dalle spiagge a mercati e bancarelle, dai cinema ai parcheggi privati nelle grandi città - che insieme fanno numeri grandi. E in questo caso non c'è nulla da incentivare. Non si incentiva nessuno per non passare col rosso. Peraltro, come si sono convinti i commercianti allo scontrino fiscale o alla fatturazione elettronica, che sta dando risultati importanti, così si può lavorare per estendere l'uso di strumenti per il cashless a molti altri servizi».

Trattando. Per ridurre l'evasione e aiutare le casse statali.

«Trattando, certo. E continuando a far di conto. Perché se premio - e se lo faccio dev'essere in modo significativo - l'emersione dei 200 miliardi evasi con strumenti che si estendono inevitabilmente anche ai 550 già tracciati, non è detto che il saldo per le entrate pubbliche sia positivo, anzi nei primi esercizi sarà certamente negativo».

Un'operazione di sistema. Con corredo di lotteria della Befana.

«Per farla bene, sul mercato dovranno arrivare almeno 500 mila Pos, non uno scherzo e riguarda tanti. Occorre un piano di sostegno. Delle estrazioni a premio si parla da tempo. In Portogallo hanno aiutato. Costano poco e servono forse a non molto. Però nel paese delle lotterie e delle slot l'effetto potrebbe sorprendere: la platea dei vincenti potrebbe essere molto ampia. Con premi da mille euro si potrebbero premiare centinaia di migliaia di cittadini ogni anno con un investimento accettabile».

Poi i pos devono funzionare e prendere la linea. La rete c'è?

«Se il Pos non c'è la linea non la prende di certo. Le applicazioni tecnologiche consentono tutto. Si può dare esecuzione ad ogni idea o fantasia. Da presidente di Sia, oggi probabilmente tra le più avanzate piattaforma tecnologiche europee, posso dire che siamo pronti a fare la nostra parte. Ma uguale impegno ci metteranno tutti gli operatori?».

Sia, che nonostante i progetti di quotazione o di alleanze, è sempre più dello Stato. E si parla di un enterprise value oltre i 3 miliardi.

«A breve si arriverà al closing dell'operazione che porterà Cdp a controllare oltre l'80% di Sia. A moltiplicare l'ebitda ci pensano gli analisti, il management e tutti i 3.500 dipendenti ne producono un pezzo ogni giorno. Sia è un gioiello dell'industria italiana e può essere il cuore di tanti progetti di sviluppo per produrre ricchezza e lavoro per il nostro Paese».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Come spendiamo In Italia circa il 70% dei pagamenti è legato agli acquisti delle famiglie che, nell'84% dei casi, usano il contante Dati in miliardi di euro Volumi Transazioni Ticket medio Volumi transato in Italia Pagamenti C2B (Consumer to business) Credit transfer Contante Direct debit Carta di debito Carta di credito Carta prepagata Assegno Citizen to government 8% C2G Consumer to consumer 21% C2C Consumer to business 71% C2B 130 357 1.192 1.192 miliardi di euro 30 miliardi di euro in euro 1) non include B2B 2) include charge e carte di credito Fonte: elaborazione su dati Banca d'Italia Totale 1.679 40% 1% 21% 84% 18% 11% 6% 3% 3% 7% 2% 2% 2,144 10 284 87 50 71 2% 634

Foto:

Giuliano Asperti è presidente di Sia, Società
per l'automazione bancaria

Finanza la cassaforte di stato

Gorno Tempini il garante della cassa

A tre anni dall'uscita torna in Cdp l'ex amministratore delegato. Trova una società «lievitata», con centinaia di dipendenti in più Missione: assicurare equilibrio (Tim) ed evitare le avventure (Alitalia)

Alessandra Puato

Torna in Cassa depositi e prestiti, questa volta da presidente, l'ex amministratore delegato Giovanni Gorno Tempini, l'uomo del rigore e di qualche «no». All'ingresso nell'Alitalia in perdita, per esempio, che ribadì più volte anni fa. O a interventi in quella che allora si chiamava ancora Telecom, con la quale pure iniziò, con l'allora presidente di Cdp Franco Bassanini, i primi contatti per una rete unica del web veloce. Oggi Cassa ha il 9,98% di Tim, su cui ha accumulato una forte minusvalenza: -38% il titolo in Borsa dall'11 aprile 2018, quando entrò con la prima tranche, al 24 ottobre scorso: la sua quota vale ora 1,1 miliardi. Una bella sfida per l'ex banchiere.

Si aggiunge ad altre questioni calde. Il calo del patrimonio, per esempio: è sceso di 1,2 miliardi (-3,3% a 35,5 miliardi) nell'ultima semestrale, approvata dopo che in giugno il Tesoro (governo M5S-Lega) aveva chiesto alla capogruppo Cdp spa l'extra dividendo da un miliardo. Altra criticità sono le nomine da chiudere, dall'immobiliare alla Sace, dove sono attesi un avvicendamento e un cambio di perimetro. Fra le controllate finora Cassa ha rinnovato il vertice di Ansaldo Energia, ma restano molte caselle aperte. È il momento della ripartenza. E Gorno Tempini non troverà più molte persone del giro precedente.

La squadra

Della squadra di quando era ceo non ci sono più tanti manager: Andrea Novelli, ex direttore finanziario e capo di Simest, dal 2017 è alle Poste dove guida il Mercato Privati; Leone Pattofatto, che seguiva le partecipate, è uscito nel novembre 2018 dopo cinque anni da capo dell'Equity; anche Vladimiro Ceci, che presiedeva Cdp Investimenti, i fondi immobiliari, e capo dell'audit, dal 2018 è in Poste: presiede Poste Assicura. Gorno troverà invece Maurizio Tamagnini, ora ceo e socio di Fsi, dove Cdp è scesa al 39%. E, certo, Bassanini, presidente di Open Fiber.

«Ggt», come lo chiamano in via Goito, torna in Cdp tre anni dopo esserne uscito con un'anzianità pari a cinque anni e quasi due mandati come amministratore delegato. Più che apprezzato dall'ex presidente dell'Acri, Giuseppe Guzzetti, non sgradito al socio di maggioranza Tesoro dov'è ora ministro Roberto Gualtieri del Pd, è una scelta di garanzia, per orientare su binari dritti il futuro del forziere di Stato, custode del risparmio postale degli italiani. Gorno Tempini farà l'interesse delle Fondazioni, socie di minoranza, che l'hanno nominato e chiedono equilibrio su decisioni e conti.

Ed è chiaro, come sanno anche i diretti interessati, che è anche un re-innesto delicato, perché il manager è un peso massimo. Da presidente, non vorrà varcare i confini del ruolo. Ma fu proprio lui a chiamare da Fincantieri come direttore finanziario, nel 2014, Fabrizio Palermo, poi indicato alla guida operativa dal governo gialloverde. Gorno Tempini conosce Cdp nei dettagli e sa farsi ascoltare.

Metterà a fattor comune il bagaglio d'esperienza e farà attenzione alla governance, visto che il presidente rappresenta Cdp «con l'amministratore delegato nell'ambito delle sue funzioni», dice lo Statuto.

Chiamato in Cdp nel 2010 dall'allora ministro dell'Economia Giulio Tremonti che aveva trasformato Cassa in spa, con Bassanini alla presidenza, il «bazoliano» Gorno arrivò da Mittel

al posto di Massimo Varazzani nel periodo di trasformazione della Cassa. Fu confermato nel 2013 da Vittorio Grilli e quando dovette lasciare, nel 2016, con Bassanini, dopo lo sgambetto di Matteo Renzi che sostituì il vertice di Cdp con Claudio Costamagna e Fabio Gallia, lo fece in silenzio e Guzzetti apprezzò.

Ha presieduto la Fondazione Fiera dal settembre 2016 al luglio scorso, e Fiera Milano dal 2 gennaio di quell'anno ha quintuplicato il valore in Borsa. Ora dovrebbe mantenere la presidenza di Fila e le cattedre (Bocconi, Cà Foscari), ma lascia il board di Intesa (ha salutato tutti il 22 ottobre). Partner di fondi di private equity (è consulente di Permira), tornerà a far la spola fra Milano e Roma. Dove troverà una Cdp molto lievitata nell'organico.

Cambio di sangue

La capogruppo Cdp spa è passata in quattro anni da 616 a 837 dipendenti. Nel gruppo tra il 2016 e il 2018 sono usciti in 322 ed entrati in 580. Saldo: più 258 dipendenti (a 2.121). Non è finita. Nel primo semestre 2019 le spese per il personale sono ancora cresciute: +11% dal giugno 2018, da 55 a 62 milioni. Il rapporto costi/ricavi è aumentato dal 4,5% al 4,7%. In Cdp spa sono entrate 84 persone e ne sono uscite 44.

L'incarico scadrà nel 2021, come quello di Palermo. Che accadrà in questi due anni? Proprio sulle telecomunicazioni potrà esserci l'accelerata, ma con un criterio, nell'ottica di Gorno: l'operazione rete unica Open Fiber-Tim sta in piedi o no? Pochi mesi fa il manager sosteneva che Cdp fosse già cresciuta troppo. Non la voleva in Autostrade, chissà se apprezza Progetto Italia, con Astaldi e Salini Impregilo.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Chi è

Giovanni Gorno Tempini, 57 anni, nato a Brescia, è stato nominato il 24 ottobre presidente della Cdp, che ha un attivo di 438,4 miliardi e quote nelle imprese pubbliche come Eni, Enel, Fincantieri, Poste.

La carriera

Dopo la laurea in Bocconi entra nel '92 in Jp Morgan, fino al 2001 quando va in Intesa: prima in Caboto, poi a capo della Tesoreria. Nel 2007-2010 è direttore generale della Mittel di Giovanni Bazoli e diventa presidente di Hopa. Nel 2010-2016 è il ceo di Cdp. Dal 2016 al luglio 2019 è presidente di Fondazione Fiera. Presidente di Fila dallo scorso agosto, advisor di Permira, insegna in Bocconi e a Cà Foscari.

Foto:

Presidente Giovanni Gorno Tempini, 57 anni, nominato il 24 ottobre

Foto:

Fabrizio Palermo, 48 anni, amministratore delegato di Cassa depositi e prestiti dal 27 luglio 2018. Entrò in Cdp nel 2014 come direttore finanziario, chiamato da Gorno Tempini che era ceo

LE MISURE «URGENTI» DOPO GENOVA

Emergenza ponti e strade ma l'archivio può attendere

Maurizio Caprino

Quindici giorni, non uno di più. Tanto doveva bastare per il «monitoraggio» straordinario «dello stato di conservazione e manutenzione delle opere viarie e dighe» avviato in tutta fretta dal ministero delle Infrastrutture il 17 agosto 2018. Erano passati solo tre giorni dal crollo del Ponte Morandi e furono mobilitati tutti gli enti gestori. Ora, a 14 mesi di distanza, si è definitivamente capito che avevamo scherzato: la ministra Paola De Micheli ha firmato un decreto che non pone alcun vero limite di tempo. Continua a pagina 25

Continua da pagina 1

Certo, i 15 giorni sono riferiti a una mera ricognizione delle opere a rischio, mentre il Dm (n. 430 dell'8 ottobre) riguarda il funzionamento della super banca dati Ainop (Archivio informatico nazionale delle opere pubbliche) prevista a fine settembre 2018 dal decreto Genova (DI 109/2018, articolo 13) proprio perché ci si rese subito conto che quel monitoraggio straordinario era più che altro velleitario: in pieno agosto i tecnici degli enti gestori erano in ferie e i dati sarebbero dovuti arrivare entro il 1° settembre a Roma, dove - al ministero e non solo - si faticava persino a trovare il personale per mettere a verbale le audizioni di manager e tecnici di Autostrade per l'Italia chiamati dalla commissione ispettiva ministeriale sul crollo del Ponte Morandi. E meno male che il lavoro della commissione doveva essere il perno della procedura di «caducazione» della concessione.

Ma proprio perché l'Ainop si presentava nel decreto Genova come la prima seria risposta tecnica all'emergenza del degrado delle infrastrutture emersa ormai con prepotenza (mentre il dibattito politico già virava immancabilmente sulle grandi opere da costruire) ci si era illusi che potesse funzionare davvero. E invece siamo qui a misurare i ritardi e a temere un altro spreco di denaro pubblico.

I ritardi rischiano di non poter essere neanche più misurati. Il decreto Genova dava tempo fino al 30 aprile scorso per inserire i dati, praticamente le schede di identificazione di ogni opera pubblica con tutta la loro storia dal progetto fino all'ultima ispezione effettuata. Il decreto ministeriale attuativo, invece, concede una serie di termini (dalla prossima primavera al 31 dicembre 2020) soltanto per «avviare» la messa a disposizione dei dati. Non pare esserci alcuna scadenza entro cui tutti i gestori dovranno aver messo tutto nell'Ainop. E, se ci fosse, sarebbe opinabile: la norma ha una formulazione contraddittoria.

Com'è possibile che un decreto ministeriale vada allegramente in deroga a un DI convertito in legge dal Parlamento? La scappatoia sta nell'intesa perfezionata in Conferenza unificata il 1° agosto, che ha fissato la nuova tempistica. Era prevista dallo stesso DI e la Conferenza è riconosciuta dalla Costituzione. Inoltre, in quella sede le Regioni e gli enti locali hanno portato tutta la preoccupazione per adempimenti che paiono fuori dalla portata di non poche amministrazioni.

Ma l'Ainop deve essere alimentato anche da altri soggetti più specializzati e con bilanci floridi, come le concessionarie autostradali. Perché concedere una proroga generalizzata, peraltro in mesi in cui sulle autostrade proliferano controlli e restrizioni disposti da pm e ispettori ministeriali per sospetti problemi strutturali (l'ultimo sulla tangenziale di Napoli)?

Proprio l'Ainop dovrebbe per la prima volta fare da riferimento per le ispezioni strutturali. Quelle su cui per la prima volta nella storia proprio il decreto Genova aveva istituito un controllo pubblico. Affidandolo a una nuova agenzia, l'Ansfisa, anch'essa finita di fatto in

stallo: ha un regolamento e uno statuto che dovevano essere pronti entro fine marzo e solo ora dovrebbero essere sbloccati dal Consiglio di Stato. Ma continua a soffrire per resistenze interne al ministero, su cui ci sono state due interrogazioni parlamentari (primi firmatari i deputati Manuela Gagliardi e Giorgio Mulè); la ministra, nella sua risposta, ha glissato. Poi, il 14 ottobre, ha scritto una lettera alle concessionarie autostradali, comunicando che le validazioni sui controlli fatti svolgere da loro saranno affidate, a rotazione, alle università (che non è chiaro se abbiano la possibilità di garantire il servizio a regime).

Alla luce di tutto questo, diventano molto incerti i risultati degli stanziamenti previsti dal decreto Genova per mettere in piedi l'Ainop: 300mila euro per il 2018, un milione per quest'anno e 200mila euro a regime dal 2020. E sorge il dubbio che non si voglia davvero premere più di tanto sul pedale dei controlli, non solo per non mettere in difficoltà Regioni ed enti locali: tra i controllati di spicco ci sono Fs (sia in proprio sia come capogruppo dell'Anas) e Atlantia, impegnate nel salvataggio di Alitalia.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Le novità della manovra: la stretta sugli sconti Coinvolto lo 0,7% dei contribuenti tra chi rischia una limatura e chi un azzeramento. Il risparmio per l'Erario potrebbe rivelarsi modesto: poco più di 30 milioni di euro

Taglio dei bonus ai «ricchi» su polizze, scuola e sport

Cristiano Dell'Oste, Raffaele Lungarella

Il taglio dei bonus fiscali per i grandi contribuenti - atteso nella manovra 2020 - colpirà principalmente le detrazioni sulle polizze vita (121mila beneficiari, sconto medio di 82 euro), le spese scolastiche (40mila beneficiari, 132 euro), le rette universitarie (40mila, 437 euro) e le attività sportive dei ragazzi (38mila, 48 euro). Tra le agevolazioni messe nel mirino del Governo, sono queste quelle più usate da chi dichiara un reddito superiore ai 120mila euro annui. Parliamo di circa 302mila contribuenti, di cui 264mila beneficiano di detrazioni al 19% (gli altri non sfruttano questo tipo di sconto fiscale).

Non tutte le agevolazioni al 19%, però, subiranno la stretta: nei piani dell'Esecutivo, resteranno intatte quelle sulle spese mediche e sugli interessi dei mutui per l'acquisto della prima casa (si veda Il Sole 24 Ore di venerdì scorso). Misure che, di fatto, pesano per oltre i due terzi del valore complessivo. Restano poi escluse da possibili tagli le detrazioni con percentuali diverse dal 19% (come quelle sui lavori in casa) e le deduzioni (come quella sui contributi Inps pagati per colf e badanti).

Anche dove scatterà, il taglio non sarà uguale per tutti. I 203mila contribuenti che dichiarano tra i 120 e i 240mila euro subiranno una riduzione progressiva, secondo un meccanismo di *décalage* ancora da definire. Per le 61mila persone con un reddito annuo oltre i 240mila euro, invece, ci sarà un azzeramento.

Una riduzione per pochi: 0,6 per cento

Dopo quasi un decennio di annunci, la manovra 2020 potrebbe avviare il riordino delle *tax expenditures* partendo da un'esigua pattuglia di contribuenti. Di fatto, lo 0,6% delle persone fisiche, un dichiarante su 155. I dati delle Finanze (dichiarazioni 2018) permettono di abbozzare un primo identikit: spesso si tratta di lavoratori dipendenti (56% del totale, cui si aggiunge un 28% di pensionati), di età compresa tra i 45 e 64 anni (59%), per lo più uomini (78%).

Maggior gettito per 31 milioni

Escludendo spese mediche e mutui, l'Erario recupererebbe 13,7 milioni di Irpef dai contribuenti oltre i 240mila euro, cui aggiungere una quota più o meno elevata dei 34,3 milioni di detrazioni riconducibili a quelli tra i 120 e i 240mila euro, soggette al taglio progressivo. Così che, se il *décalage* dimezzasse gli sconti, il maggior gettito sarebbe di circa 31 milioni.

Sembra una cifra modesta, se rapportata al reddito dichiarato da questi grandi contribuenti (67 miliardi) e all'Irpef netta loro riconducibile (23 miliardi). Ma, per misurare l'entità della riduzione, bisogna considerare che questi soggetti beneficiano nel complesso di 800 milioni di detrazioni e che - rispetto a questa cifra - il taglio prospettato ne eliminerebbe il 3,9% (percentuale che sale però al 20% se si rapporta la stretta allo stock delle sole detrazioni al 19 per cento).

Spese crescenti con il reddito

Un altro aspetto da considerare è che, per chi dichiara oltre i 120mila euro annui, i bonus al 19% pesano molto più di quanto accada per la generalità dei contribuenti (in media il doppio). Questo perché ci sono bonus che si azzerano naturalmente oltre un certo imponibile (come

quelli legati al lavoro dipendente). Ma anche perché i grandi contribuenti usano più bonus e hanno una maggiore capacità di spesa.

In effetti, anche se molti oneri detraibili riguardano esborsi "necessari", la cifra che ognuno può stanziare dipende da quanto è gonfio il suo portafoglio. Le spese sanitarie sono un caso lampante: si fermano a 980 euro di media tra chi dichiara fino a 120mila euro, ma arrivano a 2.773 euro tra chi supera i 240mila. Dove la spesa non varia in base al reddito è perché la legge fissa un tetto massimo decisamente inferiore alla spesa media di mercato, come nel caso delle spese funebri e di intermediazione immobiliare.

Lo stesso vale per l'utilizzo. Solo cinque italiani su dieci chiedono al Fisco di pagare meno Irpef per aver sostenuto spese agevolabili al 19% (per aver curato il cane, portato il figlio in piscina e così via), ma tra i grandi contribuenti si sale a nove su dieci.

Perdita media di 117 euro e «top spender»

Se i 31 milioni di minori detrazioni fossero spalmati in modo omogeneo tra gli attuali beneficiari, la perdita pro capite sarebbe di 117 euro. Ma fare calcoli più dettagliati è impossibile, perché le statistiche ufficiali non dicono quante persone indicano diversi sconti fiscali nel 730 o nel modello Redditi Pf.

Di certo, per chi combina più agevolazioni con elevati livelli di spesa il conto può lievitare. Un dirigente d'azienda con un reddito di 250mila euro, una polizza vita e un figlio studente universitario fuori sede potrebbe vedersi cancellare 986 euro di sgravi (prendendo come riferimento gli importi medi per la propria fascia reddituale).

© RIPRODUZIONE RISERVATA I NUMERI CHIAVE La manovra potrebbe ridurre le detrazioni al % (tranne mutui e spese mediche) per chi dichiara oltre mila euro l'anno, azzerandole oltre i mila euro di imponibile. 2020 La decorrenza Stretta in vista a partire da 120mila euro Tra le spese detraibili più utilizzate dai contribuenti ad alto reddito e soggette al taglio prospettato dal ci sono quelle per polizze vita, spese scolastiche e universitarie. 19% Il catalogo Polizze vita università e scuola I bene ciari delle detrazioni al 19% in base al reddito Nota: (*) la detrazione è al netto della franchigia di 129,11 euro Fonte: elab. Il Sole 24 Ore del lunedì su dati Statistiche scali, dip. Finanze

NUMERO CONTRIBUTENTI	REDDITO	SPESA MEDIA	€ DETRAZIONE MEDIA
Totale detrazioni al 19%	FINO A 20.936.611	120.000€	1.391 243
OLTRE	264.677	120.000€	3.175 582
DI CUI DA 120	203.301	A 240.000€	2.944 538
DI CUI OLTRE	61.376	240.000€	3.941 727
Spese sanitarie, per portatori di handicap e acquisto cani guida (*)	FINO A 18.389.122	120.000€	OLTRE 229.526
120.000€	DI CUI DA 120	176.049	A 240.000€
DI CUI OLTRE	53.477	240.000€	162 392 358 502 980
2.192	2.015	2.773	Interessi su mutui per l'acquisto dell'abitazione principale
FINO A 3.641.959	120.000€	OLTRE 48.918	120.000€
DI CUI DA 120	38.156	A 240.000€	DI CUI OLTRE 10.762
240.000€	1.212	230 1.729	328 1.658 315 1.979 376
Spese per istruzione non universitaria	FINO A 2.117.619	120.000€	OLTRE 40.455
120.000€	DI CUI DA 120	30.259	A 240.000€
DI CUI OLTRE	10.196	240.000€	468 89 695 132 667 127 778 148
Spese per istruzione universitaria	FINO A 1.498.625	120.000€	OLTRE 39.762
120.000€	DI CUI DA 120	30.988	A 240.000€
DI CUI OLTRE	8.774	240.000€	1.139 2.302 2.215 2.610 216 437 421 496
Spese funebri	FINO A 506.231	120.000€	OLTRE 7.692
120.000€	DI CUI DA 120	5.934	A 240.000€
DI CUI OLTRE	1.758	240.000€	1.449 1.432 1.428 1.448 275 272 271 275
Spese intermediazione immobiliare	FINO A 116.668	120.000€	OLTRE 1.427
120.000€	DI CUI DA 120	1.082	A 240.000€
DI CUI OLTRE	345	240.000€	154 172 171 175 808 905 900 920
Spese attività sportive ragazzi	FINO A 1.845.922	120.000€	OLTRE 37.050
120.000€	DI CUI DA 120	28.324	A 240.000€
DI CUI OLTRE	8.726	240.000€	218 41 253 48 250 48 261 50
Spese locazione per			

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

studenti fuori sede FINO A 264.422 120.000€ OLTRE 9.228 120.000€ DI CUI DA 120 7.257 A 240.000€ DI CUI OLTRE 1.971 240.000€ 1.660 315 2.015 383 1.988 378 2.116 402 Altri oneri detraibili al 19% FINO A 1.628.167 120.000€ OLTRE 35.738 120.000€ DA 120 26.832 A 240.000€ DI CUI OLTRE 8.906 240.000€ 938 1.898 178 361 273 52 619 118 Assicurazioni sulla vita, contro infortuni, invalidità e non autosufficienza FINO A 5.011.766 120.000€ OLTRE 121.016 120.000€ DI CUI DA 120 92.253 A 240.000€ DI CUI OLTRE 28.763 240.000€ 277 53 433 82 424 81 464 88 IL QUADRO

Foto:

IL QUADRO

PAROLA CHIAVE

Tax expenditures

Nella definizione di tax expenditures rientrano le detrazioni (che riducono l'imposta dovuta) e le deduzioni (che riducono l'imponibile), ma anche altri meccanismi di favore: dalle aliquote ridotte alle imposte sostitutive, dalle esenzioni ai regimi fiscali differenziati applicati a certi contribuenti o situazioni.

i numeri chiave

2020

La decorrenza

Stretta in vista a partire da 120mila euro

19%

Il catalogo

Polizze vita università e scuola

Foto:

PRIMO PASSO PER IL RIORDINO -->

Dopo quasi

dieci anni di monitoraggi

e tentativi

di riordino, la manovra 2020 potrebbe attuare un primo intervento

di riduzione

dei bonus fiscali

Le novità della manovra: il recupero del gettito Cambio di rotta nella gestione di una miriade di dati: dagli scontrini ai conti bancarisaranno oscurati i riferimenti personali degli elementi utili a tracciare i profili di rischio

Nella lotta contro l'evasione il Fisco lancia l'anonimometro

Marco Mobili, Giovanni Parente

Nella lotta all'evasione il Fisco è pronto a calare i quattro assi. Dopo la fatturazione elettronica e le comunicazioni periodiche Iva, l'invio obbligatorio dei corrispettivi, la lotteria degli scontrini operativa dal 2020 salvo proroghe, con la manovra di bilancio in arrivo in Parlamento mette in pista «l'anonimometro». Un nuovo strumento che, nelle pieghe degli oltre 50 articoli del Ddl di Bilancio, prende il nome di «Evasometro anonimizzato» in grado di assicurare nel suo primo anno di avvio un primo recupero dall'evasione di quasi un centinaio di milioni di euro.

Ma al di là delle somme che si stimano di recuperare, «l'anonimometro» rappresenta un cambio di rotta culturale nella gestione e nell'utilizzo di quei miliardi di dati e informazioni di cui oggi il Fisco dispone ma la cui potenzialità nell'incrocio e nella caccia agli evasori in troppi casi è limitata anche dalle regole sulla privacy.

Il salto che l'amministrazione finanziaria potrebbe compiere con questo nuovo strumento sta nel rispettare l'anonimato dei contribuenti ma allo stesso tempo procedere a un utilizzo massivo delle informazioni disponibili, soprattutto quelle della Superanagrafe dei conti. Allo stato attuale, per superare i paletti posti dal Garante della Privacy, l'amministrazione finanziaria ricorre prima a un'analisi dei fenomeni di evasione ed elusione, da cui elabora profili di rischio che poi cala nelle banche dati. Un meccanismo che ha dato i suoi frutti, ma pur sempre ridotti rispetto alla miriade di informazioni e dati di cui già dispone il «fisco digitale».

Per cambiare rotta e riuscire a utilizzare in maniera massiva questa sterminata base informativa arriva l'anonimometro: tutti i contribuenti saranno anonimizzati, a partire dai dati contenuti nella Superanagrafe dei conti correnti. Ad ogni soggetto sarà assegnato un numero che verrà fatto "girare" nelle diverse banche dati e piattaforme già a disposizione del Fisco e in quelle in arrivo. Il tutto in base a specifici algoritmi. Da questo intreccio di dati e informazioni, i contribuenti a più alto indice di evasione e con profili ben lontani dalla fedeltà tributaria torneranno agli "occhi digitali" del Fisco in possesso del loro codice fiscale per essere chiamati a rispondere dei comportamenti adottati. Un'attività di controllo di massa anonimizzata (sulla falsariga di quella profilazione di dati a cui oggi tante applicazioni su smartphone o tablet ci obbligano) che non dovrebbe incontrare, almeno, questa volta alcuna obiezione del Garante della privacy. Per svelare le carte sull'anonimometro bisognerà attendere probabilmente tutta la settimana prima che il Governo, salvo ripensamenti dell'ultima ora, depositi in Parlamento il disegno di legge di Bilancio per l'avvio dell'iter di approvazione.

L'anonimato potrebbe essere anche lo strumento per bypassare le obiezioni della Privacy sulla lotteria degli scontrini. Le Dogane e le Entrate stanno lavorando alla messa a punto della piattaforma che dovrà consentire l'estrazione a sorte, a cui il decreto fiscale aggiunge un nuovo concorso dedicato solo a chi paga in modalità *cashless*. Resta il fatto che il presupposto per partecipare è quello di fornire il proprio codice fiscale al commerciante o all' esercente. L'ipotesi allo studio è che il cliente/contribuente registrandosi sulla piattaforma elettronica della lotteria riceva un numero identificativo o addirittura un codice QR che lo identifichi. Dopo di che basterà consegnare quello per manifestare il consenso alla giocata senza dover quindi

fornire il codice fiscale. Una cautela in più, anche se va considerato che già tante compagnie di *retail* possiedono tutti i nostri dati attraverso i programmi e le carte fedeltà a cui abbiamo prestato il consenso.

© RIPRODUZIONE RISERVATA L'istituzione La nascita con il decreto salva-Italia La Superanagrafe dei conti correnti, in cui far confluire i dati di sintesi come saldo a inizio e fine anno e somma dei movimenti in entrata e in uscita, è stata prevista dal Dl salva- Italia di fine . IL TEMA IN TRE PUNTI 1 Primo utilizzo L'analisi di rischio sulle società Dopo aver ottenuto l'ok dal Garante della Privacy, a fine agosto è partita la procedura per l'analisi del rischio sulle società, che ha portato a stilare una lista di . posizioni. 2 L'estensione Il via libera sulle persone fisiche In primavera è partita anche la sperimentazione sulle persone fisiche. I dati della Superanagrafe sono utilizzati nell'analisi di rischio per individuare i contribuenti la cui posizione va analizzata. 3 Irpef lavoro autonomo e reddito d'impresa 2015 2016 2017 Irap 2015 2016 2017 32.660 33.936 32.062 30.847 1.813 32.052 1.884 30.282 1.780 5.618 5.632 5.550 4.524 1.094 4.246 1.386 4.263 1.287 -1,8% -1,2% Iva 2015 2016 2017 Locazioni 2015 2016 2017 34.961 36.052 37.176 25.442 9.519 26.236 9.816 27.054 10.122 1.265 831 655 +6,3% -48,2% Ires 2015 2016 2017 Canone Rai 2015 2016 2017 7.423 8.585 8.162 1.556 1.800 1.711 5.867 6.785 6.451 865 143 169 71 149 1.008 240 226 77 +10% +1,1% Il gap misurato nelle principali imposte tra importi non dichiarati e omessi versamenti. Valori in milioni di euro IMPORTI DICHIARATI E NON VERSATI IMPORTI NON DICHIARATI 82.935 85.276 83.830 2015 2016 2017 TOTALE Fonte: elaborazioni su dati Mef (relazione sull'economia non osservata e sull'evasione scale e contributiva - anno 2019) 14.125 68.810 14.957 14.977 70.319 68.853 Il gettito che manca all'appello

IL TEMA IN TRE PUNTI

1

L'istituzione

La nascita con il decreto salva-Italia

2

Primo utilizzo

L'analisi di rischio sulle società

3

L'estensione

Il via libera sulle persone fisiche

Foto:

Il gettito che manca all'appello

Foto:

CON LA LEGGE -->

DI BILANCIO -->

--> Il ricorso all'anonimato servirà anche per sbloccare

la lotteria

degli scontrini superando le obiezioni del Garante privacy sui dati da fornire ai commercianti

I dati su occupazione e Pil

Il lavoro delle mistificazioni

Aumento del numero degli occupati, con un record che non si vedeva dal 1977? Peccato che sia crollato il numero di ore lavorate. Cresce il Pil pro capite ossia le persone stanno meglio di ieri? Ma la produttività non migliora, è solo effetto del calo della popolazione
Massimiliano Valerii

Il 31 ottobre l'Istat diffonderà la stima preliminare del Pil al terzo trimestre e i dati sull'occupazione del mese di settembre. Nessuno si aspetta grosse sorprese, ma è l'occasione buona per sfatare due mistificazioni che hanno fuorviato il dibattito sulla situazione economica e sociale del Paese. Le distorsioni possono essere inconsapevoli, prodotte in buona fede. Con il risultato di accrescere lo smarrimento dei cittadini, costretti a districarsi tra messaggi contraddittori.

Oppure possono essere intenzionali. E in questo caso penso ai toni trionfalistici di questo o quell'esponente politico per rivendicare i meriti dei presunti successi: la politica, si sa, deve coltivare il consenso e farne manutenzione.

Prima mistificazione. Il numero degli occupati in Italia, dopo un lungo periodo di flessione, è tornato a crescere negli ultimi quattro anni, recuperando tutti i posti di lavoro persi a causa della crisi, fino a toccare cifre da record. «Non si vedevano questi numeri dal lontano 1977»: qualcuno ha esultato così. Vero. Ma il dato non si può leggere isolatamente. Peccato, infatti, che nel frattempo sia crollato il numero delle ore lavorate: nell'ultimo anno sono state 2,3 miliardi in meno rispetto al 2007, ancora inferiori del 5 per cento nel confronto con l'ultimo anno prima dell'inizio della crisi. Ciò è dipeso dal consistente ricorso alla cassa integrazione causato dalle numerose crisi aziendali (ci sono ancora 160 dossier scottanti sul tavolo del ministro dello Sviluppo economico). I cassintegrati formalmente un impiego ce l'hanno, quindi statisticamente ingrossano le file degli occupati: può sembrare un paradosso, ma è così. Solo nell'ultimo anno le ore di cassa integrazione sono state 216 milioni, ancora 32 milioni in più di dieci anni fa. Ma soprattutto si è verificata una crescita straordinaria degli impieghi part time, aumentati del 38 per cento negli ultimi dieci anni: parliamo ormai di 4,3 milioni di occupati. In particolare, ad aumentare in maniera esponenziale è stato il part time involontario (+131 per cento, ovvero 1,5 milioni di persone in più rispetto al 2007), che riguarda soprattutto i giovani.

Oggi due terzi delle persone con un impiego a tempo parziale ne vorrebbero uno a tempo pieno, ma non riescono a trovarlo. Così, mentre il numero complessivo degli occupati è aumentato dell'1,4 per cento nel periodo 2007-2018 (321 mila in più), giustificando un certo ottimismo, nello stesso periodo le unità di lavoro equivalenti sono diminuite del 3,8 per cento (959 mila in meno), perché si è ridotto il numero medio di ore lavorate per addetto. Questa tendenza si è consolidata anche quest'anno: nel primo semestre del 2019 gli occupati totali sono aumentati dello 0,5 per cento rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, gli occupati con un lavoro part time del 2 per cento e quelli con un part time involontario del 2,9 per cento.

Risultato? Cresce l'occupazione, ma non il Pil, le retribuzioni e i redditi. C'è poco da essere contenti.

La seconda mistificazione riguarda l'aumento del Pil pro capite, come a dire che le persone stanno meglio di ieri. Anche in questo caso il dato è vero: ha cominciato a crescere dal 2015, segnando un +4,3 per cento negli ultimi quattro anni. C'è stato dunque un aumento della produttività? No. Perché il Pil per abitante è un rapporto, ed è aumentato non come

conseguenza di una crescita consistente del numeratore (il Pil), bensì perché è diminuito il denominatore (la popolazione, che è in caduta libera ormai proprio da quattro anni: in questo lasso di tempo l'Italia ha perso nell'insieme 436 mila abitanti). Di cosa rallegrarsi, se chiunque dovrebbe sapere che una delle principali variabili correlate al peso politico ed economico di un Paese è proprio la sua dimensione demografica? Innocenti abbagli statistici, insomma. O malevola propaganda. Correggere le due sviste però non è difficile. L'effetto sarà quello di una spiacevole doccia fredda. Ma è una «operazione verità» necessaria, perché i consolatori pannicelli caldi e l'uso di dati parziali per indorare la pillola non fanno mai bene alla lunga. Basta guardare un altro indicatore, allora, che tiene insieme tutti i dati appena ricordati: il Pil per occupato. Poiché il numero degli occupati - ma di che occupati si tratta lo abbiamo appena visto - aumentava mentre il Pil stentava, l'indicatore si è attestato su una crescita modestissima: appena lo 0,4 per cento in più negli ultimi quattro anni, certamente insufficiente per risalire ai livelli pre-crisi (-4,5 per cento è ancora il bilancio del Pil per occupato nel periodo 2007-2018). E se dal 2015 effettivamente qualcosa si è mosso, è veramente troppo poco per parlare di un piccolo boom.

Non proprio lucciole per lanterne, ma quasi.

Ne sono convinti anche a via XX Settembre, visto che prudentemente - e realisticamente - la Nota di aggiornamento del Def prevede una crescita dello 0,1 per cento per il 2019 e un +0,4 nel 2020. Per una volta, non ci siamo fatti parlare dietro: anche la locomotiva tedesca arranca (con tutte le conseguenze immaginabili per le nostre imprese esportatrici, che nella manifattura della Germania trovano uno dei principali mercati di sbocco), nubi di recessione si addensano sui cieli degli Stati Uniti (a settembre per la seconda volta quest'anno i vertici della Fed hanno deciso un taglio dei tassi di interesse) e i ritmi di crescita dell'economia cinese a cui eravamo abituati si sono dimezzati. Pesa il raffreddamento della congiuntura internazionale, con il rallentamento dei commerci mondiali e gli investimenti esteri in calo, la «guerra dei dazi» e le nuove barriere tariffarie. Il ritorno all'idea di frontiere nazionali chiuse e impermeabili, in luogo di quelle aperte e porose che sono state il cardine della globalizzazione, ora presenta un conto salato da pagare. Anche per noi.

L'autore è direttore generale del Censis e autore di "La notte di un'epoca" (Ponte alle Grazie, 2019) ©RIPRODUZIONE RISERVATA

INTERVISTA Economia

Banda ultralarga: Open Fiber al 70% "I nostri server per lo streaming Rai"

STEFANO CARLI

Banda ultralarga: Open Fiber al 70% "I nostri server per lo streaming Rai" pagina 26 "Nelle aree a competizione di mercato a fine settembre eravamo oltre il 50% e a fine anno avremo circa il 60% di unità immobiliari connesse, cioè con la fibra che arriva sulla porta delle abitazioni, verticali compresi. A fine anno avremo raggiunto in totale circa 7,9 milioni di case, uffici e aziende. E la nostra quota di mercato sulla banda ultralarga è del 70% . Siamo concentrati sulla realizzazione del piano e stiamo facendo un gran lavoro. Non ci facciamo distrarre». Inutile cercare di ottenere dall'ad di Open Fiber Elisabetta Ripa conferme o smentite alle dichiarazioni sulla rete unica con Tim o sulle indiscrezioni relative a decine di Fondi che avrebbero firmato un Nda, Non Disclosure Agreement, per arrivare a una valutazione di Open Fiber in vista della sua fusione con gli asset di Tim. Unico commento: «L'interesse da parte dei fondi certo non ci sorprende e sul resto ormai dopo tanti mesi non ci facciamo più caso». Però le cose si muovono. L'ad di Tim Luigi Gubitosi una decina di giorni fa davanti all'Antitrust si è detto pronto a comprare fibra da Open Fiber. Parlava delle aree C e D, quelle a fallimento di mercato. Sembra una mano tesa, no? «Vedremo, valuteremo nei fatti. Noi siamo operatori all'ingrosso, vendere fibra agli operatori retail è la nostra missione. Saremmo tutti felici di avere Tim a bordo, a maggior ragione nelle aree dove siamo stati chiamati a realizzare e gestire la rete unica di proprietà pubblica». Conferma che siete in linea con gli obiettivi del Piano Industriale? «Assolutamente sì: nelle aree A e B, le maggiori città e i grandi distretti industriali, a settembre eravamo al 50% degli obiettivi con circa 4,6 milioni di case passate in 112 città aperte alla commercializzazione, che saranno circa 130 a fine anno su un totale di piano di 271 aree urbane maggiori. Nelle aree C e D eravamo presenti in 1.700 comuni a fallimento di mercato e a fine dicembre saranno circa 2.500. Il numero ora cresce velocemente perché raccogliamo il frutto di tutti i mesi di preparazione attraverso le Conferenze dei Servizi. Arrivare al progetto operativo significa soprattutto aver messo assieme tutti i permessi e le autorizzazioni necessarie da tutti i soggetti interessati, che sono una moltitudine». Questi i cantieri aperti, ma quanti sono quelli già conclusi? «Dei 1.700, 400 sono già stati completati e a fine 2019 Saranno circa 2,2 milioni le case passate. Ma ci sono altre novità positive. Procedono bene le cose con le altre utility per l'utilizzo di cavidotti già esistenti: tutta la fibra che abbiamo posato finora ha riutilizzato infrastrutture fino ad una percentuale superiore all'80% . Ci sono delle difficoltà oggettive nei permessi ma vediamo anche molta collaborazione. Alcuni giorni fa ad esempio abbiamo avviato l'ampliamento della convenzione con Rete Ferroviaria Italiana per rafforzarla in considerazione dei grandi volumi di progetti in gioco». In totale quanti investimenti i avete messo a terra? «Oltre un miliardo quest'anno, che si aggiunge ai 900 milioni del 2018. Diciamo che finora abbiamo attivato investimenti per 2,7 miliardi. A questi vanno sommati 1,4 miliardi di contributi Infratel per le aree C e D». Come chiuderà il conto economico 2019? «Prima ricordiamo che Open Fiber è di fatto una startup, siamo operativi da meno di tre anni. Il fatturato nei primi sei mesi del 2019 è cresciuto del 60% rispetto all'anno precedente. E' presto per parlare di margini ma posso dire che l'ebitda è positivo e per qualche decina di milioni e se guardo ai benchmark del nostro settore, aggiungo che l'obiettivo a regime è di un margine ebitda superiore al 70%, tipico delle utility infrastrutturali come noi, è alla nostra portata. La nostra quota di mercato

sulle linee ultrabroadband in fibra fino alle case, è salita da circa il 55% di fine 2018 ad oltre il 70% di giugno 2019 e continuiamo a crescere». Le telco con cui avete firmato accordi stanno procedendo alle attivazioni secondo le attese? «Sicuramente. Non posso dare dati, che sono di esclusiva spettanza delle società nostre partner, ma possiamo parlare di una accelerazione davvero significativa negli ultimi sei mesi, da parte di Wind, Vodafone e Tiscali e Fastweb E anche da parte di altri operatori locali». Anche Sky? «L'accordo con Sky è per noi molto importante. Stanno scaldando i motori e preparando tutto per partire in velocità. Per i numeri è presto». Avete un accordo anche con Rai. Difficile pensare che rivenderanno connessioni anche a Viale Mazzini. «Con Rai l'accordo è per studiare e sviluppare nuovi servizi legati all'espandersi della rete in fibra, soprattutto in relazione ai loro compiti legati al servizio universale». Quindi stiamo parlando dello streaming video con in prospettiva il passaggio del sistema tv dall'etere al cavo? «Il mercato globale dice che la direzione è quella. Noi stiamo sviluppando infrastruttura adatta ad implementare questa strategia». Quindi realizzerete per Rai anche una rete di Cdn, il Content Delivery Network, ossia i server diffusi per distribuire i contenuti tv via fibra ovunque? «Saremmo in grado di farlo negli oltre mille punti di presenza (Pop) adeguatamente attrezzati che abbiamo sul territorio» Ma in tal modo non andate ad incrociare il core business tipico delle telco retail? «No. Certo, noi non ci limitiamo a vendere fibra spenta ma mettiamo, come abbiamo sempre detto, intelligenza nella rete. Non ci sostituiamo ad altri operatori che vendono servizi ma li supportiamo, utilizzando le nostre strutture periferiche. Non entriamo nel mercato dei grandi server, ma in quello del cosiddetto hedge computing, piccoli data center ai bordi della rete ma vicini ai clienti, che possono andare bene per i Cdn periferici della Rai o anche per altre iniziative. Per esempio a Gemona collaboriamo con una utility per la realizzazione di servizi Smart ai cittadini. Ma abbiamo collaborazioni con tanti altri come, ad esempio con una startup che ha messo su una piattaforma per monitorare la temperatura delle celle frigorifere di ristoranti inviando degli alert nel caso in cui venga registrata una fuoriuscita del dato dai range di legge». State rispettando gli obiettivi del piano industriale e mese dopo mese il valore di Open Fiber cresce. Avete considerato l'opzione di imprimere una accelerazione ai lavori? «Lo stiamo facendo. Il fatto è che non dipende solo da noi. I lavori vengono svolti da più di 40 aziende in appalto e complessivamente il nostro piano sta mobilitando oltre 13 mila persone. Stressare ulteriormente la capacità produttiva delle aziende nostre partner non è una cosa facilissima. Tanto per esemplificare, stiamo già oggi soffrendo la carenza di "giuntisti ottici". Sono tecnici specializzati che operano le giunture di due diversi cavi in fibra. Dentro la fibra corre la luce e ogni giuntura deve essere perfetta per non creare impedimenti. E' un lavoro delicato e che richiede alcuni mesi di formazione. Tutte le nuove leve sono giovani periti tecnici e iniziano a scarseggiare, ma abbiamo avviato un programma per la loro formazione professionale».

ANSA, FONTE AGCOM, FAST WEB, VODAFONE, WIND, TISCALI, TIM, EOLO

I numeri la banda ultralarga in italia per tipologia di reteL'opinione

L'interesse da parte dei Fondi certo non ci sorprende e sul resto ormai dopo tanti mesi non ci facciamo più caso Ma non ci facciamo distrarre

Il personaggio Elisabetta Ripa , ad di Open Fiber La società è controllata al 50% dall'Enel e da Cassa Depositi e Prestiti

I numeri gli utenti connessi ad oltre 100 mega per operatore 7,9 MILIONI Il totale delle unità immobiliari passate a fine anno da Open Fiber

2,2 MILIONI Saranno le unità immobiliari passate a fine 2019 nelle aree C e D

Foto: Il lavoro di posa dei cavi in fibra ottica. In Italia l'insieme dei cantieri aperti da Open Fiber coinvolge oltre 40 imprese e 13 mila persone

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

INTERVISTA Finanza

Sanlorenzo sfida i fantasmi di Borsa "Avanti con la quotazione"

MASSIMO MINELLA

Sanlorenzo sfida i fantasmi di Borsa "Avanti con la quotazione" pagina 20 Cavalca verso la Borsa, Massimo Perotti, presidente dei cantieri Sanlorenzo che non mostra particolare preoccupazione per il fresco ritiro dalla quotazione di un altro protagonista della nautica come il gruppo Ferretti. La scelta del listino è dettata dalla volontà di attuare «un grande cambio di passo». Nessun problema per il fatto che altri, come Rcf Group dopo Ferretti, abbiano scelto di abbandonare la rotta per il patron del gola Borsa. «Noi continuiamo a lavorare al progetto», spiega. Cavaliere del Lavoro dal 2017, Perotti individua nei piani di crescita del gruppo attivo fra Liguria e **Toscana** (La Spezia, Ameglia, Massa e Viareggio) il motivo della discesa in Borsa, con un innesto di liquidità che aprirà nuove prospettive di sviluppo in un mercato destinato a concentrarsi in un numero sempre più ridotto di player. 58 anni, venti dei quali vissuti al vertice di un importante gruppo nautico italiano, Perotti ha scelto di farsi imprenditore nel 2004, quando è ripartito dai cantieri Sanlorenzo, già all'epoca un marchio-simbolo del settore, ma operativo su una scala decisamente più ridotta rispetto al presente. Che cosa è cambiato e che cosa no dal suo arrivo in Sanlorenzo? «Cominciamo da ciò che non è cambiato, vale a dire la cura dei dettagli nelle barche che costruiamo, come il vestito di un sarto, cioè su misura del cliente, rispetto a un prêt-à-porter. A questo si unisce una solidità tangibile anche dal punto di vista del peso della barca, nell'acciaio, nel vetroresina, nella tecnologia. È cambiato invece il fatturato di Sanlorenzo, che dai 40 milioni di euro del 2004 quest'anno raggiungerà un valore della produzione fra i 493 e i 523 milioni, grazie anche a un sistema di artigiani locali che ci affianca nel processo produttivo necessario per il tailor made delle barche». Di chi è il merito? «Di una squadra in cui ognuno svolge il suo compito. Nel primo semestre di quest'anno abbiamo raggiunto un portafoglio ordini di 568 milioni di euro, con una crescita di quasi il 28% rispetto al semestre 2018. E se guardo al fatturato, dal 2004 al 2018 l'abbiamo moltiplicato per dieci. Non è difficile capire che un tale risultato arriva se è il gioco di squadra fra cantiere e indotto a fare la differenza. Ovviamente io ho messo in campo tutto me stesso, la mia esperienza e conoscenza del business, se vuole anche gli errori da cui fare tesoro». Se dovesse indicare il punto di forza del gruppo? «Il rapporto diretto con i clienti, un club di yachtman molto legati al brand, ormai sono più di 900, la stragrande maggioranza dei quali torna ad acquistare un Sanlorenzo. Lo puoi fare se costruisci 50 barche l'anno, mantieni il principio di scarsità e di personalizzazione, tipico delle aziende del lusso. In noi prevale l'unicità del brand, il contatto che nasce fin dai disegni esecutivi, dove arriviamo a discutere anche delle dimensioni dei cassetti per le camicie». Chi sono i vostri clienti? «Sono clienti sofisticati, che apprezzano la qualità della vita e hanno importanti disponibilità economiche. Sono un po' in tutto il mondo, Mediterraneo, Europa, Asia, Stati Uniti. Vogliono prodotti unici e noi soddisfiamo le loro esigenze. Ma per ogni barca costruita c'è l'impegno di centinaia di persone, fra diretti e indotto, che rappresentano altrettante famiglie. Puoi costruire lusso, ma se lo fai rispettando il lavoro e l'ambiente, crei anche occasioni di crescita per il territorio in cui opera. Ed è questo che mi rende più orgoglioso». Adesso la Borsa. Ci ha provato Ferretti, ma ha deciso di fare un passo indietro. Preoccupato? «No, noi continuiamo a lavorare al progetto di quotazione, forti anche dei risultati decisamente positivi dei recenti saloni, oltre che dalla crescita del nostro giro d'affari e portafoglio ordini. La quotazione rappresenta per noi un grande cambio di passo e un riconoscimento per la nostra storia che è

stata di crescita continua, preservando il modello di fascia alta nella nautica di lusso che ci ha fatto attraversare anche momenti meno felici, sempre con risultati positivi e ci tengo a dirlo senza mai nemmeno l'utilizzo di ammortizzatori sociali». Come sarà strutturata l'operazione? «In Borsa puntiamo a offrire il 35% del capitale, che oggi fa capo per il 94% alla nostra holding di famiglia, la Hhl-Holding Happy Life, e per il restante ad alcuni manager. Il flottante sarà realizzato attraverso un collocamento riservato a investitori italiani ed esteri. Utilizzeremo i proventi per sostenere e accelerare la nostra crescita, consolidandoci anche sui mercati internazionali, espandendo le linee di prodotto e cercando di cogliere opportunità di mercato. Dopo la quotazione la nostra struttura finanziaria sarà quasi del tutto esente dal debito». Conta il fatto di costruire grandi barche per clienti che non sentono le fluttuazioni di mercato? «Sotto i 24 metri, che è la soglia fra barche e navi da diporto, il mercato è sicuramente sensibile, ma noi operiamo quasi totalmente nelle navi da diporto che hanno un mercato più stabile. Siamo cresciuti tantissimo pur avendo a parità di costo industriale un prezzo mediamente più alto. Il motivo è, come dicevo prima, quello di realizzare un prodotto unico lungo il suo intero ciclo di vita, dal disegno alla costruzione fino alla fine, quando magari il cliente sceglie un altro Sanlorenzo. La nostra distribuzione avviene direttamente tramite brand representatives, con uffici in tutto il mondo. E il concetto di monobrand è davvero un valore aggiunto». Se dovesse fare una previsione sul futuro della nautica che cosa direbbe? «Credo che in prospettiva i marchi si ridurranno a fronte di nuove aggregazioni. Dovremo tutti dare servizi di maggiore qualità. Per questo è necessario presentarsi con un brand fortissimo e un team di persone che deve garantire che l'azienda crescerà in modo moderno, anche grazie all'arrivo di nuovi manager. È appena arrivata Carla Demaria (ex presidente Ucina n.d.r.) insieme ad altri manager. Noi possiamo contare su 25 top manager e con questa strada siamo pronti per cogliere tutte le opportunità dei prossimi anni».

Il personaggio Massimo Perotti 58 anni, dopo un lungo periodo al vertice di un gruppo nautico, nel 2004 ha deciso di rilevare i cantieri Sanlorenzo, di cui ora è proprietario. I numeri I dati di bilancio e le previsioni per il 2019 valori elaborati da sanlorenzo. IL mol è rettificato per le componenti straordinarie

568 MILIONI DI EURO Il portafoglio ordini dei cantieri Sanlorenzo, secondo i dati di giugno 2019Focus

TU STAR, IO NO Ci avevano provato, quelli degli yacht Ferretti. Il 14 ottobre avevano ridotto la forchetta di prezzo della Ipo, portandola da 2,5-3,7 a 2-2,5 euro per azione. Il 17 ottobre hanno però dovuto abbandonare il piano di quotazione, lo stesso giorno in cui la decisione è stata presa anche da Rcf Group. Le motivazioni, in presenza di aziende valide a livello industriale, sono in parte simili: come ha scritto Alessandro Penati il 14 ottobre su Affari&Finanza i vertici di entrambe avevano mostrato in passato comportamenti opportunistici, quotandosi quando le Borse tiravano, e delistandosi in momenti più bui. In realtà Piazza Affari riserva anche casi favorevoli: in uno studio del 23 ottobre l'Area studi di Mediobanca ha calcolato che 100 euro investiti 10 anni fa sui titoli del segmento Star avrebbero reso oggi 476 euro. Amplifon ha moltiplicato il valore 29,2 volte, Brembo 16,1, Reply 15,4. Nessuna di queste, in partenza, era un colosso. Resta un fatto. Il numero di chi sceglie la Borsa come strumento per crescere nel tempo è limitato: i titoli ancora quotati oggi che lo erano già a fine 2008 sono solo 177.

La frase Puntiamo a offrire il 35% del capitale, che oggi fa capo per il 94% alla holding di famiglia Il flottante sarà realizzato attraverso un collocamento riservato a investitori italiani ed esteri

Foto: La flotta dei cantieri Sanlorenzo, che fabbricano circa 50 imbarcazioni l'anno, in gran parte "navi da diporto", più lunghe cioè di 24 metri

Foto: FOTO ARCHIVIO CANTIERI SANLORENZO

Primo piano

Cdp, lo spread salva i conti semestrali ora si attendono le mosse di Gorno

S.BENNEWITZ E L.PAGNI

Cdp, lo spread salva i conti semestrali ora si attendono le mosse di Gorno pagina 6 Nei corridoi dell'austero palazzo di via Goito, storica sede romana di Cassa depositi e prestiti (Cdp), a due passi da Porta Pia, è iniziata la stagione della partita doppia. La nomina di Giovanni Gorno Tempini, manager e banchiere bresciano, indicato dalle Fondazioni, non è un semplice avvicendamento dopo le dimissioni di Massimo Tononi. L'addio, dopo un anno, dell'ex presidente del Monte Paschi ed ex sottosegretario all'Economia nel secondo governo Prodi - che di fatto non si era mai preso con l'amministratore delegato Fabrizio Palermo - segnerà una nuova stagione per la Cassa. Con l'inizio di una serie di partite che avranno un doppio risvolto, sia a livello di governance che finanziario. Nel primo caso, si parte nei prossimi giorni con le nomine nelle controllate: Sace e Simest, Cdp Immobiliare e il Fondo Innovazione aspettano da mesi i nuovi amministratori, in qualche caso già individuati ma congelati sia dallo scontro Tononi-Palermo, sia dalle diverse opinioni in tema dell'ex ministro dell'Economia Giovanni Tria. Ma saranno solo le prove generali per l'ancor più rilevante partita di primavera, quando bisognerà indicare i nuovi consigli di amministrazione dei colossi di Stato, da Enel a Eni, da Leonardo a Poste Italiane, da Terna a Enav. la crescita delle spese C'è poi il tema finanziario. Palermo ha presentato un piano triennale ambizioso che punta soprattutto al sostegno delle piccole e medie imprese (Pmi) con l'apertura di sedi dedicate in giro per l'Italia. E in questa prima fase ha inevitabilmente aumentato le spese. I suoi uomini spiegano che i frutti si vedranno col tempo e un bilancio si potrà fare solo a fine mandato. Ma i conti del primo semestre, che Cdp ha appena pubblicato, non sono certo brillanti. Su entrambi i fronti, inevitabilmente, Gorno Tempini dirà la sua. Non solo perché le Fondazioni, di cui è espressione, sono un socio di minoranza solo sulla carta. Ma soprattutto perché il manager bresciano torna negli uffici che lo hanno visto a sua volta amministratore delegato per cinque anni (dal 2005 al 2010). Anzi, si può dire che sia stato lui a dare l'impronta alla Cdp come braccio operativo del governo a sostegno dell'economia reale. Lui e l'ex presidente Franco Bassanini, per il quale da un paio di mesi si parla di un possibile ritorno in Cassa con un nuovo ruolo. Non per nulla, ci si aspetta che Gorno Tempini possa chiedere - pur nel rispetto dello statuto - alcune deleghe operative. Non sarà facile ottenerle ma è certo che la sua presenza si farà sentire. Di sicuro, il neo presidente si sarà già studiato i dossier. Quello delle nomine ma anche quello della situazione finanziaria. La semestrale, come detto, non è la migliore della storia, soprattutto perché si raffronta con un periodo già negativo (gli ultimi sei mesi della vecchia gestione), e poi perché beneficia di una fase in cui lo spread e i tassi d'interesse sono molto favorevoli. L'utile del primo semestre, per la sola Cassa, si è attestato a 1,5 miliardi (+8,7% o 120 milioni in più del 2018) grazie al margine d'interesse (+133 milioni o più 13,6%, a 1,11 miliardi): i progressi sono dunque dovuti ai profitti realizzati sulla gestione delle attività di credito. Se si guarda il bilancio consolidato, dove entrano i conti delle società di partecipazione che pongono la Cassa al centro del sistema imprenditoriale italiano, nonostante il balzo del margine d'interesse legato allo spread (+18% a 1,06 miliardi), l'utile netto scende del 5,2% a 1,37 miliardi. Pesano, soprattutto, i minori profitti delle partecipate (-13,4% a 587 milioni) e le maggiori spese amministrative (+9,6% a 3,7 miliardi). avanti piano Tornando ai conti di Cdp spa, non mancano altri indicatori favorevoli. Il ritorno sul

patrimonio netto (Roe) è ad esempio pari a 12%, dall'11% del primo semestre 2018. Ma ci sono anche altri chiaroscuri: sale il rapporto tra costi e ricavi, al 4,7% (dal 4,5), anche per le maggiori spese amministrative e per il personale (+11,2% a 90 milioni). Il piano industriale 2019-2021 presentato lo scorso dicembre ha poi mostrato una partenza lenta. A fine giugno Palermo aveva investito 12,8 miliardi di cui 11,1 in imprese (contro un target di 83 miliardi nel triennio e quindi 27,6 miliardi l'anno), risorse dedicate all'acquisizione delle fonderie Montorso e al fondo Quattro R per l'acquisto di Trussardi, ma anche a un'ulteriore quota del 5% di Telecom Italia. Poi ci sono gli investimenti per infrastrutture e territorio: dovranno essere nel triennio 25 miliardi, pari a 8,3 miliardi l'anno, ma nel primo semestre 2019 sono stati spesi 1,5 miliardi, addirittura meno degli 1,8 miliardi dello stesso periodo 2018. La cifra investita nel semestre per la cooperazione è però la più bassa di tutte: 159 milioni (di cui 50 in un fondo a favore della Banca centrale della Tunisia per le Pmi locali e in un fondo con il ministero dell'Ambiente per la tutela del mare, per 73 milioni). L'obiettivo 2019-2021 è molto più ambizioso: tre miliardi, ovvero un miliardo l'anno. Il punto di forza della Cdp resta la capacità di finanziarsi. In particolare la raccolta postale - compresi i libretti di risparmio - a fine giugno era salita a 260 miliardi (erano 258 al 31 dicembre 2018). Invece, il patrimonio netto era sceso a 23,8 miliardi (meno 942 milioni). Il bilancio delle partecipazioni, con le dovute eccezioni tra cui Eni e Poste, è invece deludente: su Saipem, Finteca-Fincantieri e Trevi si è provveduto a nuove rettifiche, anche se leggere, oppure si è ricorsi a un parere esterno per dimostrare come il valore d'uso sia superiore a quello contabile, e pertanto non è stato necessario procedere a ulteriori svalutazioni. Stabile, invece, il valore di Cdp Reti, il veicolo che controlla le partecipazioni in Terna, Snam e Italgas, che a bilancio pesa per 5 miliardi e che ha aumentato i dividendi del 6,2%, a 380 milioni. Il sogno di open fiber Tra le nuove iniziative della Cdp di Palermo c'è stato il raddoppio della quota in Telecom, un'operazione che ha consentito di ridurre i valori di carico in bilancio rispetto al 5% che era stato acquistato nel 2018 a prezzi di gran lunga superiori a quelli che il titolo sconta oggi in Borsa. A fine giugno la partecipazione nella società telefonica era salita al 9,89% ed iscritta a bilancio a 722 milioni (0,48 euro per azione). Un investimento cospicuo a fronte del quale, però, la Cassa resta comunque fuori dalla gestione, in attesa di risolvere il conflitto d'interessi che ha con Open Fiber. La fusione tra le due società sì che sarebbe un bel colpo, perché comporterebbe una ricca plusvalenza: il 50% della società compartecipata da Enel è a bilancio per circa 400 milioni, ma il valore della quota viene stimato da alcuni esperti di settore in 1,5-2 miliardi. Fatto sta che nel primo semestre 2019 Cdp ha investito nella partecipata 132,5 milioni, di cui la metà con un aumento di capitale e l'altra come finanziamento soci. La partita telefonica della Cassa ora è in nuove mani: ad aprile, a capo della società che detiene direttamente la partecipazione in Open Fiber e che si chiama Cdp Equity, è stata promossa come direttore finanziario Emanuela Bono, figlia dell'ad di Fincantieri Giuseppe Bono. Toccherà alla manager e al nuovo amministratore delegato di Cdp Equity, Pierpaolo Di Stefano, sovrintendere su Open Fiber, sul 12,6% di Saipem, sul 59% di Ansaldo Energia e sulla società dei pagamenti digitali Sia, nella quale il gruppo Cdp ha aumentato la partecipazione e pianifica la quotazione. Morale al 30 giugno il valore delle partecipazioni è sceso leggermente a 20,29 miliardi (20,39 miliardi a fine 2018) dopo aumenti di capitale (72 milioni), rivalutazioni (620 milioni soprattutto legati a Eni e Poste) e svalutazioni (37 milioni, tra cui Trevi e Open Fiber), dividendi distribuiti (644 milioni). ENI, POSTE ITALIANE, FINCANTIERI, TIM, SAIPEM, ANSALDO ENERGIA, OPEN FIBER, SACE GRUPPO CDP, TERNA, SNAM, ITALGAS

La frase La partita delle nomine nelle società controllate, da Sace a Cdp Immobiliare, inizierà già nel prossimo consiglio Poi entrerà nel vivo in primavera con i pezzi grossi come Eni e Poste

I numeri Al centro dell'industria di stato le principali partecipazioni di cassa depositi e prestiti I conti della spa nel primo semestre del 2019, a confronto con l'anno precedente

I numeri 260 MILIARDI DI EURO La raccolta del risparmio postale nel primo semestre 2019 della Cdp Il totale del passivo e del patrimonio netto è stato nello stesso periodo di 382 miliardi

I numeri 722 MILIONI DI EURO Il valore di bilancio attuale della partecipazione del 9,89% detenuta da Cdp in Telecom Italia, ora di nuovo vicina ai prezzi di Borsa 50 MILIONI DI EURO Le risorse destinate a un fondo della Banca centrale tunisina, nell'ambito delle spese per la cooperazione La frase

Gli investimenti contabilizzati a fine giugno erano pari a 12,8 miliardi. Per essere in pari con gli obiettivi triennali, già entro dicembre dovrebbero arrivare a quota 37 miliardi

Foto: SHUTTERSTOCK Roberto Gualtieri ministro dell'Economia Giovanni Gorno Tempini presidente Cdp Fabrizio Palermo ad Cdp Francesco Profumo presidente Acri La facciata della storica sede della Cassa depositi e prestiti, in via Goito, a Roma

Il colloquio/Robert Moritz

PwC: "La grande paura dei manager non restare al passo con la tecnologia"

Il presidente di uno dei maggiori gruppi mondiali della consulenza spiega i risultati di un sondaggio fra 1400 ceo di tutto il mondo: "Serve un aggiornamento continuo"
eugenio occorsio

roma "Per noi è stato motivo di sorpresa: quasi l'80% dei top manager mondiali è preoccupato per la mancanza di competenze in azienda, un fattore di rischio considerato sullo stesso livello delle preoccupazioni geopolitiche, dalla guerra dei dazi alla Brexit, e anche delle stesse cyberminacce». Robert Moritz, presidente della PwC, una delle Big della consulenza e revisione mondiale, dal 1985 in azienda, dal 1995 partner e dal 2016 al vertice globale, è a Roma per illustrare ai clienti italiani i risultati del sondaggio che il suo network, un colosso da 276mila professionisti operanti in 157 Paesi attraverso oltre mille uffici, ha condotto sentendo 1400 amministratori delegati di cui cento di aziende italiane. «Il fattore "disponibilità di competenze chiave" - spiega - è una potenziale minaccia per le prospettive di crescita del rispettivo gruppo per il 79% dei ceo mondiali. In confronto, le minacce informatiche preoccupano "solo" il 69% dei manager e i cambiamenti nei comportamenti di acquisto dei consumatori il 60%». Quali messaggi implica questa rilevazione, l'urgenza di restare aggiornati sugli sviluppi tecnologici? «Molto di più. Intanto c'è un segnale al sistema formativo, università e corsi di aggiornamento privati e pubblici, che è quello di non ritenersi mai soddisfatti del bagaglio di conoscenze che si riesce a trasferire. Poi c'è un messaggio ai governi, alle aziende stesse, alle comunità, ovviamente ai quadri dirigenti e a tutti coloro che nelle aziende lavorano: non perdetevi mai la capacità, l'umiltà, l'entusiasmo, per voler apprendere e migliorare le vostre competenze. Ne va della sopravvivenza della società». dati e analisi "Competenze" va inteso nel senso più ampio: «Non solo saper usare tutte le applicazioni della tecnologia, dal data analytics all'intelligenza artificiale, ma avere il carisma e la capacità per trasferire queste conoscenze ai dipendenti e riuscire a renderle effettivamente efficaci per il lavoro comune». Non c'è solo un discorso di aggiornamento tecnologico in gioco. «I manager hanno molte paure: di subire danneggiamenti della loro azienda, fisici per un incidente o un episodio di terrorismo o semplicemente vandalismo, o digitali per un cyberattacco. Occorre essere attrezzati per rispondere a tutte queste minacce. La carenza di competenze di supporto, a partire dalla cerchia dei più diretti collaboratori, riassume tutte queste paure. Il ceo deve essere continuamente rassicurato sulla validità del suo team: il risultato del nostro sondaggio indica che spesso non lo è. Certo, ci sono pericoli che non si possono controllare come le fluttuazioni sui mercati dei cambi o gli attacchi terroristici, ma il nostro obiettivo è di minimizzarne le conseguenze in tutti i casi». La PwC stessa, un gruppo il cui organico è cresciuto di 25mila unità negli ultimi 12 mesi come racconta il suo presidente nell'ufficio alla Garbatella, è impegnata con continuità nel tentativo di tenere il passo con la tecnologia. piani di aggiornamento «Abbiamo in programma 3 miliardi di investimenti per l'upskill dei nostri consulenti. Vuol dire renderli in grado di aiutare i ceo a identificare le carenze di competenze e gli squilibri rispetto a probabili esigenze future o alla pianificazione della forza lavoro di cui ci sarà necessità». L'elenco dei pericoli dai quali ci si deve difendere, e quindi è innanzitutto importante conoscere, è lungo: «Si tratta anche di pericoli meramente finanziari o di mercato. L'attivismo dei "fondi avvoltoio" è uno di questi, così come quello più fisico delle contestazioni in azienda. E fra i rischi di mercato, il più elementare è quello

dell'emergere di un prestigioso prodotto, una tecnologia che non a caso si chiama disruptive e può spiazzare l'azienda fino a farla vacillare». Nel sondaggio PwC c'è ampio spazio per le aziende italiane. «Nel vostro Paese - spiega Moritz - quello che colpisce è che i ceo prestano un livello molto minore di attenzione, rispetto alla media mondiale, ai dati relativi alle opinioni e alle esigenze della forza lavoro». Perché accade? «Francamente non saprei, bisognerebbe chiederlo a loro. Ma è un fatto: il 58% dei ceo italiani giudica importante l'utilizzo delle informazioni provenienti "dal basso" per prendere decisioni, contro una media mondiale dell'85%. La relativamente scarsa attenzione posta a questi dati dai ceo italiani, avverte Moritz, può essere un rischio sia per la possibilità di avviare efficaci percorsi di formazione che per la capacità dell'azienda di trattenere i propri talenti». Non a caso, altra peculiarità italiana rilevata da PwC, quando si apre una necessità o si affronta un problema nuovo, «c'è in Italia la tendenza ad assumere qualcuno da fuori anziché tentare il retraining delle risorse interne». Ma non avrà qualche influenza il fatto che l'Italia soffre più di qualsiasi altro Paese il decremento demografico, insomma ha una forza lavoro che invecchia? «Non credo. Anche un dipendente non più giovane può benissimo intraprendere un percorso di aggiornamento e riqualificazione, anzi vi aggiungerà tutta la sua esperienza che è un grande valore, a differenza di un giovane. È tutta una questione di fare la scelta di mantenere le proprie competenze all'altezza del mercato. Ne trarrà giovamento l'intera platea degli stakeholder di un'azienda, cioè non solo gli azionisti ma la forza lavoro, il pubblico, la società intera». FONTE PWC I numeri cosa preoccupa i ceo il sondaggio di pwc (risposte multiple) L'opinione In Italia non si presta sufficiente attenzione alla necessità di riqualificazione dei dipendenti: quando si presenta un problema si preferisce assumere risorse dall'esterno Il personaggio Robert Moritz chairman di PwC dal 2016, dopo aver a lungo guidato il gruppo negli Usa

L'autunno caldo dei telefonici tra fibra e 5G "Opportunità in Germania e Nord Europa"

Dove investire: gli analisti guardano a Deutsche Telekom, Vodafone, Tele2 e Telenor. In Francia piace Bouygues La pace in Tim può favorire la conversione delle azioni risparmio in ordinarie

FRANCESCO SPINI

MILANO «Panacea o apocalisse?». La domanda, posta dagli analisti di Ubs, riguarda il 5G. L'arrivo dell'ultima tecnologia di trasmissione di dati in mobilità che promette di spalancare le porte del futuro tra Internet delle cose e guida autonoma, ha riaperto i riflettori su un settore, quello delle telecomunicazioni, che anni marcia a rilento in Borsa. Gli esperti della banca svizzera frenano gli entusiasmi sulle ricadute immediate per l'Europa. «Il modo migliore per cavalcare un ciclo graduale e misurato del 5G» può essere quello di puntare sulle società dominanti dei mercati emergenti come per esempio China Mobile o, in Messico, America Movil. Nel vecchio Continente invece «crediamo che il graduale sviluppo del 5G non cambierà significativamente le dinamiche competitive». Ma le tendenze cambiano da Paese a Paese. In Italia, per esempio, «la competizione resta elevata» come in Francia e in Spagna. Ciò crea uno stallo nei ricavi in generale. Non ovunque. In Germania, per esempio, gli analisti di Ubs vedono una luce in fondo al tunnel con un incremento dei prezzi nel mobile e una «pressione al rialzo» dei ricavi medi per utenti grazie a prezzi all'ingrosso più alti e linee fisse più veloci. Tra i titoli, i preferiti sono Deutsche Telekom e Vodafone. Il primo è numero uno sul mercato tedesco con prospettive di crescita negli Usa (dove T-Mobile deve concludere la fusione con Sprint). Il gruppo inglese fa un terzo del margine lordo sul mercato tedesco e «vede un graduale recupero dei ricavi da servizi dopo la tempesta perfetta vista l'anno passato». Sul fatto che il Vecchio Continente resti un terreno complicato per investire nelle telecomunicazioni concorda anche Ian Hewett, gestore azionario Europa di Aberdeen Standard Investments. «Tuttavia - nota il gestore - con un'attenta selezione, è possibile scoprire alcune società più forti, a livelli di valutazione interessanti rispetto ai mercati più ampi». La sua pista ci porta anzitutto in Norvegia, terra che, spiega, «offre le migliori velocità di rete mobile del mondo e l'aumento della copertura della banda larga in fibra ottica, il che indica che la pesante fase di investimento è quasi conclusa. Questa situazione, unita a una dinamica competitiva favorevole, costituisce un contesto attraente per un'azienda come Telenor». In Svezia, invece, «l'andamento dei prezzi di mercato appare solido, consentendo ad operatori come Tele2 di fornire agli azionisti un dividendo elevato e in crescita». Anche in un mercato difficile come la Francia, «dove i prezzi della telefonia mobile sono tra i più bassi d'Europa e c'è un'intensa concorrenza, ci possono essere delle opportunità». Ad esempio Bouygues, che è uno dei beneficiari delle recenti tendenze, poiché la guerra dei prezzi del 2018 si inverte, consentendo una forte crescita dei flussi di cassa». La protagonista di questa guerra, l'Iliad di Xavier Niel, è attesa al varco dei conti dei 9 mesi, dopo il recente rallentamento. Il titolo, in Borsa, in due anni si è dimezzato. Gli analisti di Credit Suisse, si attendono un «continuo lento miglioramento negli abbonamenti, sia nel fisso che nel mobile». In Italia l'ex monopolista Tim fatica a decollare dall'area 0,54 euro. L'ad Luigi Gubitosi ha messo come priorità la riduzione del debito attraverso diverse azioni (dall'accordo in fieri sul credito al consumo fino alla valorizzazione dei data center) e l'intento è quello di arrivare entro fine anno - almeno così ha detto a settembre in una conferenza di Goldman Sachs, a New York - a chiudere per lo meno un primo accordo sulla rete unica, con il possibile coinvolgimento di fondi infrastrutturali.

L'ipotesi più accreditata è quindi la fusione di Open Fiber in Flash Fiber, la società della fibra ottica partecipata al 20% da Fastweb e per il resto in mano a Tim. C'è un'ulteriore novità in vista, anche grazie alla ritrovata pace in cda, ossia la possibile conversione delle risparmio in ordinarie, caldeggiata in un recente studio di Jp Morgan. -

La quinta generazione che rivoluziona le Tlc La sigla 5G nelle telecomunicazioni mobili sta per quinta generazione e si riferisce a nuove tecnologie e nuovi standard che stanno per imporsi e che offrono un nettissimo aumento di prestazioni rispetto a quanto siamo abituati. In Italia si dovrebbe partire nel 2020. La promessa non è un semplice miglioramento di prestazioni ma un salto di qualità rivoluzionario.

Foto: EPA

MASSIMO MANELLI L'amministratore delegato: "Entrare a far parte del gruppo De Agostini ci ha molto rafforzato" INTERVISTA

"Il lusso di Snaidero punta al 90% di export Ma in Italia manca un'Ikea delle cucine"

FRANCESCO RIGATELLI

La tecnologia si può comprare, il design si può copiare, ma non la storia, non l'identità, il talento di guardare oltre». Con queste parole viene introdotta la nuova Snaidero, azienda produttrice di cucine fondata nel 1946 a Majano vicino a Udine e rilevata lo scorso anno dal gruppo De Agostini. Massimo Manelli, 57 anni, è l'amministratore delegato al lavoro per imprimere «una forte discontinuità con l'obiettivo di fatturare 150 milioni nel 2022». È appena atterrato da Los Angeles, cos'è andato a fare nella terra dei dazi? «Sto facendo una serie di viaggi per incontrare i partner storici della nostra distribuzione. Gli Stati Uniti sono un mercato chiave sia per i negozi sia per l'arredamento diretto di appartamenti. I dazi per ora non impensieriscono, anche perché sembra che riguarderanno solo le cucine cinesi, il che darà ancora più spazio a quelle italiane». C'è qualcosa che la impensierisce invece? «Il mio obiettivo è di arrivare a fatturare il 90% dall'export, però i mercati sono diversi e complessi. Il mondo delle cucine non è lineare, il made in Italy non è ovunque compreso allo stesso modo. Il livello di accettazione del design dipende dal grado di sviluppo dei Paesi. In molti mercati preferiscono prodotti più tradizionali dei nostri, che si rivolgono a un target alto». Quali sono i Paesi in cui funzionate meglio? «Stati Uniti, Francia, Spagna, Inghilterra, Cina e Australia. L'India è l'ultima scoperta e ricorda la Cina di dieci anni fa, cioè sta crescendo e diventando più attenta ai dettagli. Il mercato "contract", quello che vende l'arredamento insieme alla casa, è presente dai Paesi anglosassoni all'Asia e per noi vale un quarto del fatturato». Avete paura della Brexit? «In realtà no, perché sta facendo da acceleratore e non da motivo di depressione. Tutti i progetti di sviluppo immobiliare a Londra si velocizzano per paura di non avere più la merce allo stesso prezzo. Gli investimenti crescono anche a Liverpool, Manchester e Birmingham. Poi molto dipenderà dal cambio della sterlina e da quali dazi metteranno». E in Italia in che fase siamo? «Evoluta per la conoscenza del prodotto di design, in presenza di un sovrappioppamento distributivo delle aziende italiane. La caratteristica quasi unica dell'Italia è che ognuno compra la cucina che preferisce in negozio, dunque questo settore è molto capillare e competitivo. Siamo il Paese più sviluppato al mondo da questo punto di vista». Voi pensate di innovare in questo processo? «In Italia vogliamo qualificare la presenza con aperture selettive come in Brera a Milano o a Majano vicino all'azienda, mentre all'estero abbiamo aperto sei negozi in Cina quest'anno e diverse altre decine sono in programma. Inoltre stiamo partendo con la comunicazione digitale per avvicinare i clienti più giovani». Ma voi fate solo cucine? «Sì, ma capita che gli sviluppatori di immobili per cui le produciamo ci chiedano qualche altro pezzo per la casa, che siamo ben lieti di fornire». Snaidero si posiziona nel segmento lusso, ma si è mai chiesto come mai non esista un'Ikea italiana? «Purtroppo nessuno ci ha pensato per tempo. Si tratta di un'intuizione rara, come Zara nell'abbigliamento, sia per come è fatto il prodotto sia per come viene distribuito. L'Italia sconta poi un problema di dimensione del mercato interno. Se questo fosse più dinamico si potrebbe sperimentare di più per poi esportare». La riduzione del cuneo fiscale può aiutare? «È un tema centrale per aiutare il mercato italiano. Le aziende più forti sono quelle che hanno la palestra in casa. Questa dinamicità si ha se aumenta il potere d'acquisto delle persone, che viene da due cose: taglio del cuneo fiscale e crescita economica generale». Con la manovra

ha capito cosa vi cambia? «Dalle prime analisi molto poco, però intravedo un aumento del potere d'acquisto dei lavoratori e auspico sia solo un primo passo». Perché Snaidero non funzionava più? «Era un'azienda familiare che ha avuto due problemi. Non è stata in grado di reagire alla crisi del 2009, puntando per esempio sull'estero, e ha fatto investimenti che non hanno avuto i ritorni sperati». Come pensa di rilanciarla? «Con una dedizione totale. La mia ricetta è contenimento dei costi, riorganizzazione delle persone, dei processi, dei prodotti, una spinta commerciale all'estero e innovazione su tutto». Che cosa ha fatto non appena è arrivato? «Un anno fa ho parlato con i collaboratori mettendoli di fronte alla sfida. Poi ho incontrato i clienti per capire il loro punto di vista. Infine, raccolte tutte le informazioni, ho tracciato una strategia realistica». Ce la racconta? «L'idea è di focalizzarsi sul marchio Snaidero, sul made in Italy e sul nostro stile di vita tanto ambito nel mondo. Oltre ai nuovi negozi ci sarà un'accelerazione su joint-venture di distribuzione all'estero, perché marchio, prezzo e come si vende è meglio tenerli controllati». La cucina più particolare che avete in mente? «Si chiama Link e ha dei pannelli mobili a scomparsa per esporre o nascondere tutto ciò che serve. I nostri prodotti sono sempre frutto di innovazione sui materiali e sulla tecnologia, senza dimenticare il rapporto storico per il design con Pininfarina, Iosa Ghini, Marcon, Andreucci e Hoisl». Cosa cambia per l'azienda avere ora dietro il gruppo De Agostini? «Si avverte una maggiore solidità sia in quel che facciamo sia nel come questo viene percepito all'interno dell'azienda, ma anche da clienti e fornitori. Come amministratore delegato poi sono molto soddisfatto perché parlo con persone consapevoli e rapide nelle decisioni. In questa situazione di mercato così complessa avere un azionista veloce è fondamentale». - L'azienda in cifre ANNO DI FONDAZIONE 1946 SEDE PRINCIPALE Majano (Udine) FATTURATO 2019 (stima) 130 milioni di euro FATTURATO 2018 124 milioni di euro FATTURATO DA EXPORT 78% PRESENZA 86 Paesi LAVORATORI 754 di cui 330 in Italia LA STAMPA

MASSIMO MANELLI AMMINISTRATORE DELEGATO DI SNAIDERO

Per ora non temiamo né i dazi né la Brexit Le vendite negli Usa e nel Regno Unito stanno aumentando

Foto: Qui sopra e nella foto grande più in alto due cucine Snaidero

La manovra in arrivo LE MISURE

Un tetto alla spesa per i ministeri Nodi famiglia e tasse

Solo a fine settimana il testo del disegno di legge di Bilancio Vari dossier ancora da definire, domani vertice di maggioranza IN VISTA ANCHE AGGIUSTAMENTI PER LE NUOVE IMPOSTE, A PARTIRE DA QUELLA SULLA PLASTICA
L. Ci.

ROMA Ormai in Gazzetta ufficiale il decreto fiscale, che assicura una parte delle coperture finanziarie, il governo deve portare in Parlamento la componente più sostanziosa della manovra, ovvero il disegno di legge di Bilancio. La scadenza era fissata allo scorso 20 ottobre, ma è improbabile che il testo arrivi alle Camere prima del fine settimana. Non sono pochi i nodi ancora da sciogliere e i partiti della maggioranza sono intenzionati a portare avanti le proprie richieste sia in questi ultimi giorni di trattativa sia dopo, durante il passaggio nelle commissioni e nelle aule parlamentari. Italia Viva, la formazione di Matteo Renzi, spinge ad esempio per un intervento di contenimento della spesa pubblica, che permetta anche di reperire risorse alternative a quelle derivanti da nuove imposte. In questa prospettiva sarebbe stata raggiunta un'intesa per ancorare la spesa per consumi intermedi delle amministrazioni centrali (a partire quindi dai ministeri) alla media degli ultimi tre anni. Di fatto si tratterebbe di un congelamento delle uscite ai valori nominali: resta da capire se applicata su tutte le voci. Tra i dossier più delicati quello relativo al fondo della famiglia (che sarà al centro di un vertice domani): andrà inoltre definito il dettaglio delle nuove imposte previste, tra cui quella sulla plastica. Quest'ultimo prelievo, a seguito delle rimostranze delle aziende, potrebbe essere rivisto con l'esclusione di quella riciclata.

Partite Iva Resta il regime semplificato Nella legge di Bilancio dovranno essere chiarite le correzioni alla cosiddetta "flat tax" per le partite Iva. Di certo, a differenza di quanto previsto dal precedente esecutivo, il regime più favorevole non sarà esteso a imprese e professionisti per fatturato tra 65 mila e 100 mila euro. Al di sotto della soglia dei 65 mila resterebbero confermati l'aliquota al 15% e il regime forfettario (invece che analitico) per la determinazione del reddito. Ma questi vantaggi potrebbero essere riservati solo ai contribuenti che non superano alcuni limiti di spesa o di reddito.

Pensioni Per Quota 100 possibili limature Ufficialmente l'intenzione del governo è di non toccare l'impianto di Quota 100: il meccanismo di pensionamento anticipato introdotto dal precedente esecutivo dovrebbe restare in vigore fino al 2021, terzo e ultimo anno di applicazione già prevista. In Parlamento però soprattutto Italia Viva è decisa a intervenire; se non per cancellare la misura almeno per allungare le finestre di uscita, recuperando così un po' di risorse finanziarie. Dovrà inoltre essere affrontato il problema dello "scalone" che si creerà dopo il 2021 al venir meno di Quota 100.

Affitti Rischio aumento per la "cedolare" Resta aperto il nodo della "cedolare secca" la tassazione sostitutiva (e più favorevole) applicata agli affitti. Il governo ha fatto sapere di voler portare al 12,5 per cento l'aliquota nel caso di locazione abitativa a canone concordato: un livello più alto del 10% temporaneamente in vigore negli ultimi anni, anche se più basso del 15% a cui si tornerebbe in assenza di interventi legislativi. Dunque nei fatti si tratterebbe di un aumento del prelievo. Da definire anche la proroga della cedolare applicata in via sperimentale lo scorso anno per la locazione di negozi.

Cuneo fiscale Benefici ai redditi fino a 35 mila euro Al taglio del cuneo fiscale, ovvero le tasse e i contributi che decurtano lo stipendio del lavoratore rispetto all'importo lordo versato dall'impresa, il governo ha destinato 3 miliardi per il 2020 e 5 negli anni successivi. L'idea di

base è trasformare gradualmente l'attuale bonus 80 euro in detrazione d'imposta, potenziarlo per chi già lo percepisce ed estenderlo ai redditi da lavoro dipendente fino a circa 35 mila euro. Un piano dunque a beneficio dei lavoratori. Per il 2021 poi potrebbe essere prevista la cancellazione di alcuni degli oneri contributivi a carico delle imprese.

Aiuti per i figli Si studia il via all'assegno unico È uno dei nodi più caldi da sciogliere con il disegno di legge di Bilancio: nel Documento programmatico inviato in Europa il ministero dell'Economia ha dichiarato l'intenzione di destinare 600 milioni nel 2020 ad un nuovo fondo per la famiglia. Ma come saranno impegnate queste risorse? Di certo una parte andrà ad azzerare i costi degli asili nido per le famiglie a reddito medio-basso. Ma una parte della maggioranza spinge per sperimentare già dal prossimo anno l'assegno unico per i figli, che dovrebbe assorbire le varie forme di sostegno già in vigore.

Lavori in casa Da confermare il bonus giardini Il governo ha già ribadito la propria volontà di confermare le attuali agevolazioni per le ristrutturazioni edilizie, per il risparmio energetico e per l'acquisto di mobili. Inoltre verrà introdotta una nuova specifica detrazione, che potrà arrivare fino al 90% delle spese sostenute per il rifacimento delle facciate dei palazzi. Non ha bisogno di proroghe (in quanto in vigore fino al 2021) il cosiddetto sisma-bonus. Verrebbe meno invece la detrazione destinata alla sistemazione di giardini e aree verdi, ma sta crescendo la pressione per la conferma anche di questa agevolazione.

SCENARIO PMI

4 articoli

La metamorfosi di una professione

Il mediatore creditizio? Un cacciatore di buoni business

Se da una parte i tassi sono ai minimi storici, dall'altra le banche continuano a essere molto prudenti quando si tratta di sostenere le aziende di ridotte dimensioni e l'accesso al credito costituisce una delle maggiori criticità per le **Pmi** nell'attuale congiuntura economica. Uno scenario simile induce spesso le banche a finanziare le grandi imprese o chi ha già liquidità. A questo serve avere la consulenza di un mediatore creditizio il cui compito è quello di occuparsi dei finanziamenti alle imprese erogati dagli istituti di credito.

«Tramite Pwc - spiega Gaetano Stio, presidente di Nsa - abbiamo realizzato uno studio usando i dati del Fondo centrale di garanzia e quelli gestionali della società per le pratiche lavorate dal 2006 al primo semestre 2019. Si tratta di pratiche intermedie dal nostro gruppo e per le quali è stata richiesta la garanzia a copertura del finanziamento. I risultati evidenziano un tasso di approvazione dal Fondo mediocredito Centrale pari al 99% delle pratiche intermedie da Nsa con un totale importo finanziato, dal 2006 ad oggi, pari a circa 3,5 miliardi di euro. I numeri spiegano l'importanza strategica del ruolo del mediatore creditizio e il capovolgimento della procedura: non è l'imprenditore che va dal mediatore dopo aver trovato tutte le porte chiuse, ma il mediatore che seleziona le migliori imprese per portare il cliente in banca e guidarlo fino al finanziamento».

Finora il sistema creditizio ha privilegiato le garanzie rispetto all'idea di business: si rischia di finanziare chi ha il patrimonio invece di coloro che hanno un piano di sviluppo imprenditoriale. «È indubbio - concorda Stio - che le banche guardino prima alla patrimonializzazione di un'azienda, poi si controlla la centrale rischi e solo alla fine si analizza il business. Però è anche vero che le imprese devono imparare a farsi conoscere e a spiegare analiticamente il loro business. In tal senso la cultura imprenditoriale sta crescendo anche se lentamente e i mediatori possono rappresentare un acceleratore».

Il gruppo Nsa è stato di recente premiato dal Financial Times per essere una tra le mille aziende al mondo a essere cresciute di più negli ultimi cinque anni. Un riconoscimento indiretto anche allo scongelamento del nostro sistema di accesso al credito «Siamo cresciuti del 106% - conferma il presidente del gruppo -. Cogliendo l'opportunità offerta dal Fondo centrale di garanzia, abbiamo accompagnato le imprese nella presentazione e gestione delle pratiche, ottenendo per i nostri clienti l'erogazione di più di 2 miliardi di euro di garanzie. Siamo in costante crescita con 18 anni di esperienza nelle relazioni e nei rapporti con i più importanti istituti di credito, operiamo in ambito finanziario e assicurativo offrendo a micro, **piccole e medie imprese** consulenza e accompagnamento nella relazione con 23 istituti bancari partner».

Ma gli imprenditori ragionano per vantaggi e ritorno degli investimenti. Perché scegliere il mediatore? «Perché il mediatore fa il lavoro al posto dell'imprenditore che può mantenere l'attenzione sul suo core business. Parla la lingua della banca e sa quali informazioni raccoglierle e come elaborarle. È più efficace nella trattativa e cerca di far accettare alla banca le condizioni richieste dal cliente».

I. Tro.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Foto:

Gaetano Stio, presidente di Nsa. La società
ha intermediato finanziamenti alle
piccole e medie imprese per 3,5 miliardi

Imprese le partite aperte

Le pmi rialzano la testa ora sono più robuste

L'indice Nsa, che misura lo stato di salute finanziaria delle imprese, sale del 4,2%. Ancora marginali, per adesso, gli effetti dei dazi e della frenata tedesca. Ma servono nuove soluzioni per dare credito al sistema produttivo
Isidoro Trovato

Meglio del previsto. Ma non è il caso di esultare. L'evoluzione della struttura finanziaria del comparto delle **piccole e medie imprese** mostra da un lato un complessivo indebolimento iniziato nel corso del 2018, segno dell'avvio della fase recessiva tuttora in corso, dall'altro una maggiore capacità di reazione delle imprese di piccole dimensioni - e ancora di più quelle medie - indipendentemente dal ore di attività. La struttura delle micro **Pmi**, e ancor di più quella delle medie imprese, non registra flessioni, a testimonianza della loro capacità di reagire più rapidamente alle difficoltà del mercato. Le micro **Pmi**, inoltre, mostrano una notevolissima resistenza alla crisi, con una crescita consistente nonostante i rallentamenti in essere nel panorama dell'economia mondiale.

Questa la fotografia scattata dall'«Nsa report», uno studio realizzato dal dipartimento di Scienze aziendali dell'Università di Bologna che traccia un rapporto tra redditività e solidità delle **piccole e medie imprese** del nostro Paese analizzandone la struttura economica e finanziaria.

Il gap

«Le **piccole e medie imprese** hanno subito maggiori danni dalla grande crisi economica e dalla sua evoluzione che porta sino a oggi - spiega Francesco Salemi, amministratore delegato del gruppo Nsa -. Però hanno saputo reagire meglio e più in fretta grazie a una struttura più agile. Il cambiamento è dovuto anche al passaggio generazionale che è avvenuto o è in corso in molte delle **piccole e medie imprese**. Gli imprenditori più giovani sono nati nel mondo globale, conoscono l'importanza dell'internazionalizzazione e sono abituati a navigare nella crisi. I loro padri o i loro nonni hanno vissuto l'epoca d'oro dell'economia italiana e sono spesso convinti che ogni crisi sia passeggera e che l'orizzonte può tornare quello che loro hanno vissuto».

Dal punto di vista finanziario, il settore industriale italiano mostra una evidente correzione di rotta in merito alla sua rischiosità globale: l'evoluzione dei crediti deteriorati totali, relativamente al settore manifatturiero volge verso il sereno. Si tratta di un effetto del miglioramento generale delle condizioni di accesso al credito che però rappresenta ancora un nodo nel rapporto tra **Pmi** e il sistema bancario.

«Per le banche c'è ancora un ricordo fresco della crisi durante la quale molte piccole e medie aziende hanno fatto fatica a rientrare dai debiti - continua Salemi -. Poi la Banca centrale europea ha introdotto parametri più rigidi e meno adatti alle **piccole e medie imprese**, rendendo ancora meno facile l'accesso al credito. Di contro, in Italia le alternative ai prestiti sono ancora marginali: non esiste un vero accesso al credito che prescindano dal sistema bancario. Non si può nascondere che esista anche una parte di responsabilità da parte degli imprenditori: nel passato le aziende sono state poco trasparenti con le banche e dopo la gelata sono stati gli istituti di credito a diventare più diffidenti nei confronti delle aziende».

Valutazione

Anche per questo Nsa ha voluto realizzare un indice di valutazione delle **Pmi**. «L'Indice - spiega l'amministratore delegato - sintetizza una complessa elaborazione di dati, concentrandosi su alcuni aspetti della vita di un'azienda (dipendenti, crescita, liquidità,

investimenti, eccetera) servendosi di precisi indicatori, raggiungendo così l'obiettivo di far conoscere a chiunque, con sintetica chiarezza, lo stato di un settore dell'economia italiana che rappresenta il 50 per cento del Pil e oltre l'80 per cento dell'occupazione. Oggi, giunto al secondo anno, presi in considerazioni circa 50 mila bilanci 2018, l'indice evidenzia una crescita del 4,2 per cento rispetto ai bilanci del 2017 (con un valore pari a 104,2, la base è di 100 nel 2017)». Uno scenario che evidenzia il superamento della crisi della domanda interna ma pone il problema delle attuali fibrillazioni suo tema delicato dei dazi tra Usa e Cina e Usa-Ue.

«Malgrado tutto - conclude Salemi - il livello di incertezza associato alle tensioni sul commercio internazionale, e alla crisi di domanda interna dell'economia tedesca, ancora non offrono segnali tangibili di stress sulla struttura finanziaria o economica delle Pmi italiane. Di certo, il valore dell'indice e il suo monitoraggio continuo saranno sempre più importanti, al variare delle condizioni generali, per capire lo stato di salute dei principali settori produttivi dell'Azienda Italia».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Il barometro Lo stato di salute dei vari settori, indice Nsa Pmi index A soffrire sono i piccoli L'andamento del Roe per dimensione delle imprese 1/1/10 1/6/10 1/11/10 1/4/11 1/9/11 1/2/12 1/7/12 1/12/12 1/5/13 1/10/13 1/3/14 1/8/14 1/1/15 1/6/15 1/11/15 1/4/16 1/9/16 1/2/17 1/7/17 1/12/17 1/5/18 1/10/18 1/3/19 1/8/19 120 110 100 90 80 1/3/11 1/8/11 1/1/12 1/6/12 1/11/12 1/4/13 1/9/13 1/2/14 1/7/14 1/12/14 1/5/15 1/10/15 1/3/16 1/8/16 1/1/17 1/6/17 1/11/17 1/4/18 1/9/18 1/2/19 1/7/19 1.000.000 900.000 800.000 700.000 600.000 Media gruppo Micro Piccole Medie L'altalena Indice di produzione industriale La stretta creditizia Prestiti a imprese non finanziarie in miliardi di euro 2017 103,7 105,6 102,2 106,1 100,9 Pmi index settore Commercio Edilizia Industria Servizi Trasporti Settore 26% 9% 29% 31% 5% Peso settore 2018 104,2 Indice globale S. A.

Foto:

Francesco Salemi, alla guida del gruppo Nsa. L'accesso al credito resta difficile per le Pmi

I paletti previsti dal bando 2019 di Fondimpresa sull'innovazione. Dotazione di 20 mln **Piani formativi sotto la lente**

Sì alle collaborazioni. D'obbligo gli organismi di ricerca
ROBERTO LENZI

Contributi alle grandi imprese solo se presentano un piano formativo in collaborazione con **pmi**; obbligatoria la partecipazione di organismi di ricerca pubblici o privati e la certificazione delle competenze acquisite. Sono questi alcuni dei paletti previsti dal primo bando di Fondimpresa del 2019 che mira a finanziare piani formativi relativi a progetti di innovazione tecnologica e digitale. Venti milioni di euro la dotazione finanziaria a disposizione. L'avviso 1/2019 «Formazione a sostegno dell'innovazione digitale e/o tecnologica di prodotto e/o di processo nelle imprese aderenti» è stato approvato da Fondimpresa stabilendo che le domande potranno essere presentate a partire dal 17 dicembre 2019 e fino al 19 maggio 2020, esclusivamente tramite posta elettronica certificata. I contributi, fino a un massimo di 100 mila euro ad azienda, verranno assegnati secondo l'ordine cronologico di presentazione, ma solo ai piani formativi che avranno superato l'istruttoria di merito. Il contributo erogato da Fondimpresa servirà a finanziare la parte di progetto non coperta dal conto formazione aziendale. Il piano formativo dovrà prevedere un finanziamento minimo di 50 mila euro e un finanziamento massimo di 250 mila euro. I fondi disponibili sono suddivisi in macro-aree. È libera la formazione relativa a prodotti notevolmente modificati o nuovi. Il piano formativo dovrà riguardare esclusivamente progetti o interventi di innovazione digitale e/o tecnologica nelle imprese aderenti che riguardano l'introduzione di nuovi prodotti e/o processi o un notevole miglioramento di quelli già esistenti, e che richiedono, in una o più fasi della realizzazione e/o del trasferimento, la formazione di personale dipendente interessato. Sono interventi finanziabili anche i cambiamenti significativi nelle tecniche, nelle attrezzature o nel software. Attenzione a tutto ciò che non è un'innovazione significativa, sono infatti esclusi i cambiamenti o i miglioramenti minori, l'aumento delle capacità di produzione o di servizio ottenuto con l'aggiunta di sistemi di fabbricazione o di sistemi logistici che sono molto simili a quelli già in uso, nonché la cessazione dell'utilizzazione di un processo, la mera sostituzione o estensione dei beni strumentali. Tra le attività escluse anche i cambiamenti derivanti unicamente da variazioni del prezzo dei fattori, la produzione personalizzata, l'adattamento ai mercati locali, le periodiche modifiche stagionali e altri cambiamenti ciclici e infine il commercio di prodotti nuovi o sensibilmente migliorati. Formazione di base ammessa ma solo per un massimo del 20% delle ore totali. Nel piano sono ammesse azioni formative di livello avanzato, vale a dire con contenuti/insegnamenti a elevata qualificazione o innovazione in relazione alle tematiche trattate, e/o rispetto a metodologie e processi lavorativi dei partecipanti, oppure specialistico, cioè con contenuti/insegnamenti mirati a perfezionare in modo significativo le conoscenze e le competenze dei partecipanti sulle tematiche trattate e/o su determinate metodologie e processi di lavoro. Mentre le azioni formative a livello di base, cioè con contenuti/insegnamenti di carattere generale o comunque mirati a fornire o aggiornare conoscenze e/o competenze essenziali per lo svolgimento dell'attività lavorativa, sono consentite solo se strettamente connesse all'innovazione digitale e/o tecnologica nelle aziende beneficiarie, nel limite massimo del 20% del totale delle ore di formazione del piano. Grandi imprese ammissibili solo se in collaborazione con **pmi**. Possono presentare la domanda di finanziamento e realizzare il piano formativo le imprese aderenti a Fondimpresa di qualsiasi dimensione. Ma per le grandi imprese non è possibile presentare piani singolarmente

ma solo in partenariato con **pmi**. Le grandi imprese dovranno inoltre presentare piani interaziendali dove i loro partecipanti in formazione sono al massimo l'80% del totale, almeno il 20% dei lavoratori in formazione dovrà provenire da **pmi**. Le uniche imprese escluse sono quelle che hanno beneficiato dell'avviso 04/2018 di Fondimpresa. Cento ore di formazione massima a dipendente. Il singolo lavoratore può frequentare un massimo di 100 ore di formazione, in una o più azioni formative del piano. Ogni piano formativo deve coinvolgere almeno 15 dipendenti. Ciascuna azione formativa deve prevedere da un minimo di 8 ore di durata ad un massimo di 100 ore. Il piano formativo può realizzarsi, anche in più regioni, a livello aziendale, interaziendale, territoriale o settoriale. Il piano di livello interaziendale è ammissibile esclusivamente se tutte le imprese coinvolte sono direttamente interessate dalla medesima innovazione digitale e/o tecnologica di prodotto o di processo. Corsi finanziati nel limite di 200 euro/ora. I costi totali agevolabili del piano non dovranno superare i 200 euro per ora di corso svolta. Tra i costi agevolabili troviamo quelli relativi all'erogazione della formazione senza nessun limite, attività preparatorie e di accompagnamento e attività non formative nel limite del 20% dei costi totali del piano e infine attività di gestione del piano nel limite del 10% dei costi complessivi del piano formativo. Nei costi di erogazione dell'erogazione per la formazione rientrano quelli per docenti, tutor, coordinamento didattico, aule e attrezzature didattiche, materiali didattici e di consumo, ivi compresi materiali, forniture e servizi connessi all'erogazione della formazione, rapportati alla quota di effettivo utilizzo nel piano, test e prove di riscontro dell'apprendimento, verifiche e certificazione delle competenze acquisite. Fanno parte delle attività preparatorie e di accompagnamento attività come analisi della domanda, diagnosi e rilevazione dei fabbisogni, definizione con le aziende dei modelli e delle metodologie di intervento, sia sul versante dell'innovazione digitale e/o tecnologica che delle competenze da sviluppare, nonché allo svolgimento di attività di accompagnamento e supporto alla formazione. Nelle attività non formative invece rientrano la progettazione delle attività del piano, orientamento, valutazione e bilancio delle competenze dei lavoratori, monitoraggio e valutazione delle attività. Infine è possibile finanziare costi di gestione del piano, relativamente a costi diretti relativi a coordinamento generale, funzionamento e amministrazione del piano e costi indiretti di gestione. I costi del personale non sono oggetto di contributo ma rappresentano la quota di cofinanziamento privato dell'azienda, se dovuta in base al regime di aiuto di stato prescelto. Collaborazione con organismi di ricerca obbligatoria. Il piano deve prevedere la partecipazione di dipartimenti di università pubbliche e private riconosciute dal Miur e/o enti pubblici di ricerca vigilati dal Miur e/o altri organismi di ricerca in possesso di requisiti specifici previsti dall'avviso. Ma non solo, il piano deve essere condiviso, prima della sua presentazione, con un accordo sottoscritto da organizzazioni di rappresentanza riconducibili ai soci di Fondimpresa, a livello aziendale, territoriale e/o di categoria (settore). Infine ogni piano deve prevedere la certificazione delle competenze secondo la normativa regionale, ove esistente e applicabile alle competenze da acquisire nel piano, o, in mancanza, nelle forme indicate nell'accordo di condivisione del piano e/o nell'ambito del comitato paritetico di pilotaggio.

Gli stanziamenti Macro aree A - Piani con aziende aderenti beneficiarie del NORD (Piemonte, Valle d'Aosta, Liguria, Lombardia, Veneto, Friuli-Venezia Giulia, Provincia di Trento, Provincia di Bolzano) B - Piani con aziende aderenti beneficiarie del CENTRO (Emilia-Romagna, **Toscana**, Umbria, Lazio, Abruzzo e Molise) C - Piani con aziende aderenti beneficiarie del SUD e ISOLE (Campania, Puglia, Basilicata, Calabria, Sicilia, Sardegna) D - Piani con aziende aderenti beneficiarie di due o tre MACRO AREE Totale Stanziamento (euro) 7.880.000,00

5.190.000,00 3.850.000,00 3.080.000,00 20.000.000,00

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

Imprese internazionalizzazione

Simest «insegna» a esportare

Il presidente Rebecchini: con pochi click sul nostro portale si può ottenere un'assicurazione del credito o accedere al factoring
Emanuele Imperiali

Il ministro degli Esteri Di Maio sostiene che uno dei limiti del Sud è la scarsa capacità di esportare che dovrebbe essere accresciuta per far diventare quest'area competitiva.

Cosa ne pensa Salvatore Rebecchini, presidente di Simest?

«Il Sud ha bisogno di aumentare la capacità di esportare, così come ne ha bisogno tutto il Paese. Certo, la performance dell'Italia sui mercati esteri è decisamente migliorata dal 2010, consentendo alla nostra economia di attenuare gli effetti del grave rallentamento della domanda interna generato dalla recessione, ma il nostro rapporto tra esportazioni e prodotto interno lordo resta inferiore di diversi punti percentuali a quello della Germania. C'è quindi margine per l'Italia e in particolare per il Sud».

Quali sono i settori e le regioni meridionali che già oggi hanno una loro proiezione internazionale?

«L'economia meridionale ha contribuito al buon andamento dell'export italiano. Nel 2018 le regioni del Mezzogiorno hanno incrementato le vendite all'estero di circa il 7%, registrato in diversi comparti tipici del made in Italy, quali l'agro-alimentare e la meccanica. Il miglioramento ha interessato quasi tutte le regioni dell'area e, in misura più significativa, proprio la Campania, che anche nei primi mesi dell'anno in corso ha continuato una crescita delle esportazioni: +10% nel primo semestre 2019 rispetto allo stesso periodo del 2018. Non solo: la quota di valore aggiunto nell'export della Campania è pari a quello della Lombardia, il 70%. La differenza è che la Lombardia esporta il triplo, quindi - come si vede - ci sono ancora ampi margini di miglioramento per internazionalizzare l'economia campana».

Cosa può fare il Polo Sace Simest per spingere l'apparato produttivo meridionale sui mercati internazionali?

«Il Polo Sace Simest ha come mission quella di supportare le aziende italiane nel processo di internazionalizzazione, con un focus particolare sulle **pmi**. Pesa infatti sulla capacità del nostro Paese di esportare e di investire all'estero la dimensione ridotta delle imprese italiane. E il fenomeno è molto evidente al Sud. Per questo stiamo puntando molto sulla digitalizzazione, che consente di erogare servizi assicurativi e finanziari per l'internazionalizzazione, in tempi più rapidi e totalmente paperless, a un numero molto ampio di imprese: abbiamo lanciato il nuovo portale sacesimest.it, attraverso il quale miriamo a coinvolgere nel mondo dei servizi e dei prodotti di Sace Simest 87mila **pmi** manifatturiere italiane, molte delle quali del Mezzogiorno, con la finalità di rafforzarne la proiezione internazionale e la competitività sui mercati esteri».

Quali strumenti mettete a disposizione?

«Accedendo al portale, le imprese che operano all'estero possono ottenere con pochi click un'assicurazione del credito, una valutazione della controparte, accedere al factoring e, nei casi meno fortunati, anche al recupero crediti. Soprattutto, possono compiere i primi passi verso la crescita internazionale, ottenendo un finanziamento agevolato, a un tasso che attualmente è pari allo 0,072% annuo, per partecipare a una fiera, aprire uno show room all'estero e anche per sfruttare le potenzialità dell'E-Commerce e vendere in tutto il mondo aderendo ad una piattaforma di commercio elettronico già esistente o realizzandone una

propria. Negli ultimi tre anni questi finanziamenti agevolati, erogati da Simest su fondi pubblici, hanno sostenuto circa 350 progetti di internazionalizzazione di imprese del Mezzogiorno, per un controvalore di 120 milioni: la digitalizzazione aumenterà questi numeri. Le imprese meridionali si possono anche rivolgere direttamente alle sedi di Bari, Napoli e Palermo di Sace Simest».

© RIPRODUZIONE RISERVATA