



# CONFIMI

05 novembre 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

05/11/2019 Giornale di Carate <b>Aumentare il fatturato, accedere al credito e ridurre i rischi</b>	6
05/11/2019 Giornale di Monza <b>Aumentare il fatturato, accedere al credito e ridurre i rischi</b>	7
05/11/2019 Giornale di Seregno <b>Aumentare il fatturato, accedere al credito e ridurre i rischi</b>	8
05/11/2019 Giornale di Vimercate <b>Aumentare il fatturato, accedere al credito e ridurre i rischi</b>	9

## CONFIMI WEB

05/11/2019 edilportale.com 07:00 <b>Sconto alternativo all'ecobonus, inizia il confronto per la modifica</b>	11
---	----

## SCENARIO ECONOMIA

05/11/2019 Corriere della Sera - Nazionale <b>La politica industriale ha perso la bussola</b>	13
05/11/2019 Corriere della Sera - Nazionale <b>ArcelorMittal abbandona l'ex Ilva Il governo: non lo consentiremo</b>	14
05/11/2019 Il Sole 24 Ore <b>Allarme Svimez: Sud in recessione</b>	16
05/11/2019 La Repubblica - Nazionale <b>Le lacrime finte dei colpevoli</b>	18
05/11/2019 La Stampa - Nazionale <b>"La Brexit avrà conseguenze anche sulla Borsa Italiana"</b>	20
05/11/2019 Il Messaggero - Nazionale <b>Tre miliardi di Pil e cinquantamila posti di lavoro</b>	22
05/11/2019 Il Messaggero - Nazionale <b>Crisi Alitalia, Fs-Atlantia per la doppia trattativa</b>	24

05/11/2019 Il Giornale - Nazionale 25  
«Gli ambulanti non sono evasori Il governo fermi la crociata sul pos»

05/11/2019 Il Fatto Quotidiano 26  
" Si sapeva dall ' inizio Errore vendergliela "

## SCENARIO PMI

05/11/2019 Il Sole 24 Ore 28  
Robiglio: «Non c'è visione di politica industriale»

05/11/2019 Il Sole 24 Ore 30  
Csc: industria e Italia in affanno nonostante i tassi ai minimi

05/11/2019 Il Sole 24 Ore 31  
Samo Industries rileva Lineabeta

05/11/2019 Il Sole 24 Ore 32  
Labomar conquista la canadese ImportFab

05/11/2019 Il Messaggero - Nazionale 33  
Aramco, al via il mega-collocamento: Riad la valuta 2 mila miliardi di dollari

05/11/2019 MF - Nazionale 34  
SELEZIONI, INVESTI, RACCOGLI

05/11/2019 MF - Nazionale 35  
SOSTENERE LA CRESCITA DELLE PMI NEL MONDO

05/11/2019 ItaliaOggi 36  
Fondi sulla proprietà industriale

05/11/2019 ItaliaOggi 37  
Microcredito, garanzie di stato su coop e srl

05/11/2019 ItaliaOggi 38  
Controgaranzie per 3 mld

05/11/2019 ItaliaOggi 39  
Gdo sempre più giovane e donna

05/11/2019 Il Foglio 41  
SPUNTI BANCARI SULL'ECONOMIA CIRCOLARE

05/11/2019 Economy 42  
Con il guerrilla marketing si quadruplicano le vendite

**Italia e Emirati Arabi Uniti le Pmi si incontrano**

# CONFIMI

4 articoli

CONFIMI INDUSTRIA Presentata la nuova convenzione con Euler Hermes e alcune banche a vantaggio delle imprese associate

## **Aumentare il fatturato, accedere al credito e ridurre i rischi**

MONZA (gmc) Far crescere il fatturato e il portafoglio clienti, facilitare l' accesso al credito bancario e ridurre i rischi per tutti. Ecco in estrema sintesi l' importante risultato ottenuto da **Confimi Industria** Monza e Brianza, a vantaggio delle imprese associate, grazie alla collaborazione con Euler Hermes e il sistema bancario, che è stato presentato martedì 29 ottobre allo Sporting Club di Monza. «Questo progetto nasce da una convenzione nazionale che **Confimi** ha sottoscritto con Euler Hermes, società del gruppo Allianz e leader mondiale nell' assicurazione crediti, tradotta a livello locale con una sperimentazione che, se andrà bene come ci auspichiamo, potrà essere estesa al resto d' Italia» ha detto **Edoardo Ranzini**, direttore di **Confimi** Monza e Brianza. Mentre il presidente dell' associazione, Nicola Caloni, ha sottolineato: «**Confimi** conferma di voler stare accanto alle imprese del territorio, anche attraverso un supporto consapevole all' imprenditore, sempre occupato nell' attività quotidiana, sul fronte degli aiuti, delle agevolazioni e del rapporto con le banche. Perché tutti insieme siamo più forti e possiamo rispondere alle esigenze delle aziende in modo più efficace». La fondamentale importanza dei cosiddetti corpi intermedi, cioè le associazioni di categoria come **Confimi**, è stata rimarcata da Fabrizio Sala, vicepresidente di Regione Lombardia e assessore per la Ricerca, Innovazione, Università, Export e Internazionalizzazione: «La nostra Regione è efficiente perché le leggi e i bandi vengono prima discussi e condivisi proprio con le associazioni di categoria». E ha portato ad esempio le missioni all'estero per le imprese, la piattaforma Open Innovation e la sburocratizzazione grazie all' utilizzo del digitale e della tecnologia blockchain. Arturo Barbato, head of Marketing Content Management Euler Hermes, ha presentato gli scenari del mercato, dove nonostante calino i fallimenti è previsto un aumento delle insolvenze. In questo contesto, la convenzione permette non solo di assicurare un credito ma anche di avere informazioni su potenziali clienti e facilitare l' accesso ai finanziamenti bancari, come ha ricordato Mario Cinque, agente generale Euler Hermes per Monza e la Brianza. Franco Goretti, consigliere di **Confimi** Monza e Brianza e responsabile del progetto, ha spiegato il significato della convenzione per gli associati: «L' imprenditore può affrontare con maggiore tranquillità mercati nuovi, grazie alle informazioni e all' assicurazione di Euler Hermes a costi accessibili, accedendo inoltre a un canale di credito assistito da parte delle banche, garantite dall' assicurazione stipulata con Euler». A testimoniare le prime adesioni da parte degli istituti di credito, erano presenti Luca Riboldi e Chiara Pirovano di Banco Bpm e Massimo Prandini, responsabile della filiale di Seveso della Bcc di Barlassina. Ma anche altre banche si stanno rendendo disponibili a questa importante partnership.

Foto: La presentazione dell' accordo tra **Confimi Industria Monza Brianza** ed Euler Hermes allo Sporting Club: sul palco Franco Goretti, Fabrizio Sala, **Nicola Caloni** ed **Edoardo Ranzini**

CONFIMI INDUSTRIA Presentata la nuova convenzione con Euler Hermes e alcune banche a vantaggio delle imprese associate

## **Aumentare il fatturato, accedere al credito e ridurre i rischi**

MONZA (gmc) Far crescere il fatturato e il portafoglio clienti, facilitare l'accesso al credito bancario e ridurre i rischi per tutti. Ecco in estrema sintesi l'importante risultato ottenuto da **Confimi Industria** Monza e Brianza, a vantaggio delle imprese associate, grazie alla collaborazione con Euler Hermes e il sistema bancario, che è stato presentato martedì 29 ottobre allo Sporting Club di Monza. «Questo progetto nasce da una convenzione nazionale che **Confimi** ha sottoscritto con Euler Hermes, società del gruppo Allianz e leader mondiale nell'assicurazione crediti, tradotta a livello locale con una sperimentazione che, se andrà bene come ci auspichiamo, potrà essere estesa al resto d'Italia» ha detto **Edoardo Ranzini**, direttore di **Confimi** Monza e Brianza. Mentre il presidente dell'associazione, **Nicola Caloni**, ha sottolineato: «**Confimi** conferma di voler stare accanto alle imprese del territorio, anche attraverso un supporto consapevole all'imprenditore, sempre occupato nell'attività quotidiana, sul fronte degli aiuti, delle agevolazioni e del rapporto con le banche. Perché tutti insieme siamo più forti e possiamo rispondere alle esigenze delle aziende in modo più efficace». La fondamentale importanza dei cosiddetti corpi intermedi, cioè le associazioni di categoria come **Confimi**, è stata rimarcata da Fabrizio Sala, vicepresidente di Regione Lombardia e assessore per la Ricerca, Innovazione, Università, Export e Internazionalizzazione: «La nostra Regione è efficiente perché le leggi e i bandi vengono prima discussi e condivisi proprio con le associazioni di categoria». E ha portato ad esempio le missioni all'estero per le imprese, la piattaforma Open Innovation e la sburocratizzazione grazie all'utilizzo del digitale e della tecnologia blockchain. Arturo Barbato, head of Marketing Content Management Euler Hermes, ha presentato gli scenari del mercato, dove nonostante calino i fallimenti è previsto un aumento delle insolvenze. In questo contesto, la convenzione permette non solo di assicurare un credito ma anche di avere informazioni su potenziali clienti e facilitare l'accesso ai finanziamenti bancari, come ha ricordato Mario Cinque, agente generale Euler Hermes per Monza e la Brianza. Franco Goretti, consigliere di **Confimi** Monza e Brianza e responsabile del progetto, ha spiegato il significato della convenzione per gli associati: «L'imprenditore può affrontare con maggiore tranquillità mercati nuovi, grazie alle informazioni e all'assicurazione di Euler Hermes a costi accessibili, accedendo inoltre a un canale di credito assistito da parte delle banche, garantite dall'assicurazione stipulata con Euler». A testimoniare le prime adesioni da parte degli istituti di credito, erano presenti Luca Riboldi e Chiara Pirovano di Banco Bpm e Massimo Prandini, responsabile della filiale di Seveso della Bcc di Barlassina. Ma anche altre banche si stanno rendendo disponibili a questa importante partnership.

Foto: La presentazione dell'accordo tra **Confimi Industria Monza Brianza** ed Euler Hermes allo Sporting Club: sul palco Franco Goretti, Fabrizio Sala, **Nicola Caloni** ed **Edoardo Ranzini**

CONFIMI INDUSTRIA Presentata la nuova convenzione con Euler Hermes e alcune banche a vantaggio delle imprese associate

## **Aumentare il fatturato, accedere al credito e ridurre i rischi**

MONZA (gmc) Far crescere il fatturato e il portafoglio clienti, facilitare l'accesso al credito bancario e ridurre i rischi per tutti. Ecco in estrema sintesi l'importante risultato ottenuto da **Confimi Industria** Monza e Brianza, a vantaggio delle imprese associate, grazie alla collaborazione con Euler Hermes e il sistema bancario, che è stato presentato martedì 29 ottobre allo Sporting Club di Monza. «Questo progetto nasce da una convenzione nazionale che **Confimi** ha sottoscritto con Euler Hermes, società del gruppo Allianz e leader mondiale nell'assicurazione crediti, tradotta a livello locale con una sperimentazione che, se andrà bene come ci auspichiamo, potrà essere estesa al resto d'Italia» ha detto **Edoardo Ranzini**, direttore di **Confimi** Monza e Brianza. Mentre il presidente dell'associazione, **Nicola Caloni**, ha sottolineato: «**Confimi** conferma di voler stare accanto alle imprese del territorio, anche attraverso un supporto consapevole all'imprenditore, sempre occupato nell'attività quotidiana, sul fronte degli aiuti, delle agevolazioni e del rapporto con le banche. Perché tutti insieme siamo più forti e possiamo rispondere alle esigenze delle aziende in modo più efficace». La fondamentale importanza dei cosiddetti corpi intermedi, cioè le associazioni di categoria come **Confimi**, è stata rimarcata da Fabrizio Sala, vicepresidente di Regione Lombardia e assessore per la Ricerca, Innovazione, Università, Export e Internazionalizzazione: «La nostra Regione è efficiente perché le leggi e i bandi vengono prima discussi e condivisi proprio con le associazioni di categoria». E ha portato ad esempio le missioni all'estero per le imprese, la piattaforma Open Innovation e la sburocratizzazione grazie all'utilizzo del digitale e della tecnologia blockchain. Arturo Barbato, head of Marketing Content Management Euler Hermes, ha presentato gli scenari del mercato, dove nonostante calino i fallimenti è previsto un aumento delle insolvenze. In questo contesto, la convenzione permette non solo di assicurare un credito ma anche di avere informazioni su potenziali clienti e facilitare l'accesso ai finanziamenti bancari, come ha ricordato Mario Cinque, agente generale Euler Hermes per Monza e la Brianza. Franco Goretti, consigliere di **Confimi** Monza e Brianza e responsabile del progetto, ha spiegato il significato della convenzione per gli associati: «L'imprenditore può affrontare con maggiore tranquillità mercati nuovi, grazie alle informazioni e all'assicurazione di Euler Hermes a costi accessibili, accedendo inoltre a un canale di credito assistito da parte delle banche, garantite dall'assicurazione stipulata con Euler». A testimoniare le prime adesioni da parte degli istituti di credito, erano presenti Luca Riboldi e Chiara Pirovano di Banco Bpm e Massimo Prandini, responsabile della filiale di Seveso della Bcc di Barlassina. Ma anche altre banche si stanno rendendo disponibili a questa importante partnership.

Foto: La presentazione dell'accordo tra **Confimi Industria Monza Brianza** ed Euler Hermes allo Sporting Club: sul palco Franco Goretti, Fabrizio Sala, **Nicola Caloni** ed **Edoardo Ranzini**

CONFIMI INDUSTRIA Presentata la nuova convenzione con Euler Hermes e alcune banche a vantaggio delle imprese associate

## **Aumentare il fatturato, accedere al credito e ridurre i rischi**

MONZA (gmc) Far crescere il fatturato e il portafoglio clienti, facilitare l' accesso al credito bancario e ridurre i rischi per tutti. Ecco in estrema sintesi l' importante risultato ottenuto da **Confimi Industria** Monza e Brianza, a vantaggio delle imprese associate, grazie alla collaborazione con Euler Hermes e il sistema bancario, che è stato presentato martedì 29 ottobre allo Sporting Club di Monza. «Questo progetto nasce da una convenzione nazionale che **Confimi** ha sottoscritto con Euler Hermes, società del gruppo Allianz e leader mondiale nell' assicurazione crediti, tradotta a livello locale con una sperimentazione che, se andrà bene come ci auspichiamo, potrà essere estesa al resto d' Italia» ha detto **Edoardo Ranzini**, direttore di **Confimi** Monza e Brianza. Mentre il presidente dell' associazione, **Nicola Caloni**, ha sottolineato: «**Confimi** conferma di voler stare accanto alle imprese del territorio, anche attraverso un supporto consapevole all' imprenditore, sempre occupato nell' attività quotidiana, sul fronte degli aiuti, delle agevolazioni e del rapporto con le banche. Perché tutti insieme siamo più forti e possiamo rispondere alle esigenze delle aziende in modo più efficace». La fondamentale importanza dei cosiddetti corpi intermedi, cioè le associazioni di categoria come **Confimi**, è stata rimarcata da **Fabrizio Sala**, vicepresidente di Regione Lombardia e assessore per la Ricerca, Innovazione, Università, Export e Internazionalizzazione: «La nostra Regione è efficiente perché le leggi e i bandi vengono prima discussi e condivisi proprio con le associazioni di categoria». E ha portato ad esempio le missioni all'estero per le imprese, la piattaforma Open Innovation e la sburocratizzazione grazie all' utilizzo del digitale e della tecnologia blockchain. **Arturo Barbato**, head of Marketing Content Management Euler Hermes, ha presentato gli scenari del mercato, dove nonostante calino i fallimenti è previsto un aumento delle insolvenze. In questo contesto, la convenzione permette non solo di assicurare un credito ma anche di avere informazioni su potenziali clienti e facilitare l' accesso ai finanziamenti bancari, come ha ricordato **Mario Cinque**, agente generale Euler Hermes per Monza e la Brianza. **Franco Goretti**, consigliere di **Confimi** Monza e Brianza e responsabile del progetto, ha spiegato il significato della convenzione per gli associati: «L' imprenditore può affrontare con maggiore tranquillità mercati nuovi, grazie alle informazioni e all' assicurazione di Euler Hermes a costi accessibili, accedendo inoltre a un canale di credito assistito da parte delle banche, garantite dall' assicurazione stipulata con Euler». A testimoniare le prime adesioni da parte degli istituti di credito, erano presenti **Luca Riboldi** e **Chiara Pirovano** di Banco Bpm e **Massimo Prandini**, responsabile della filiale di Seveso della Bcc di Barlassina. Ma anche altre banche si stanno rendendo disponibili a questa importante partnership.

Foto: La presentazione dell' accordo tra **Confimi Industria Monza Brianza** ed Euler Hermes allo Sporting Club: sul palco **Franco Goretti**, **Fabrizio Sala**, **Nicola Caloni** ed **Edoardo Ranzini**

# CONFIMI WEB

1 articolo

## Sconto alternativo all'ecobonus, inizia il confronto per la modifica

**NORMATIVA** Sconto alternativo all'ecobonus, inizia il confronto per la modifica  
Comments: 'la misura non è stata adeguatamente ponderata, se questa riunione fosse stata fatta un anno fa avremmo evitato problemi' 05/11/2019 Comments 05/11/2019 - È iniziato il confronto tra Ministero dello Sviluppo Economico e associazioni imprenditoriali per la modifica della norma che consente lo sconto immediato in fattura al posto dell'ecobonus. Sconto al posto dell'ecobonus, il confronto Giovedì scorso, durante la prima riunione, il Capo della Segreteria tecnica del Ministro, Daniel De Vito, ha esordito affermando che la misura dello sconto in fattura non è stata adeguatamente ponderata. Pur partendo da un'idea positiva, non sono state considerate infatti tutte le possibili ricadute sul mondo delle PMI. "Se questa riunione fosse stata fatta un anno fa - ha continuato - avremmo evitato problemi". Sconto immediato in fattura alternativo all'ecobonus, le richieste All'incontro sono intervenute le associazioni Anfit, Assites, Casartigiani, CNA, Confcommercio, Confartigianato, FederlegnoArredo, Finco e Unicmi, che hanno chiesto la totale abrogazione dell'articolo 10 del Decreto Crescita che, lo ricordiamo, ha introdotto la misura per invogliare i privati a realizzare interventi di efficientamento energetico. Confindustria ha riferito di avere al suo interno posizioni contrastanti, tra iscritti favorevoli ed altri contrari allo sconto immediato. De Vito ha esortato i rappresentanti delle associazioni a formulare proposte alternative per migliorare e modificare il meccanismo. Ciò che emerge dalla prima riunione del tavolo è che il mondo imprenditoriale è spaccato tra nettamente contrari e nettamente favorevoli allo sconto immediato. Non ci sono molte posizioni intermedie e non sono state ancora formulate proposte alternative. Sconto alternativo all'ecobonus, PMI contrarie da subito Il meccanismo dello sconto alternativo all'ecobonus, pensato per favorire i privati che non dispongono delle risorse necessarie per la realizzazione dei lavori, non è mai piaciuto alle imprese, soprattutto a quelle di piccole dimensioni, che in Italia sono la stragrande maggioranza. L'impresa che realizza l'intervento incentivabile con l'ecobonus, può praticare uno sconto immediato, pari alla detrazione fiscale. L'impresa può poi utilizzare il credito corrispondente alla detrazione in compensazione o cederlo ai suoi fornitori, ma non alle banche. Le PMI hanno da subito evidenziato che lo sconto immediato in fattura può essere praticato solo a fronte di sforzi enormi, che le metterebbero in una posizione di svantaggio rispetto ai grandi gruppi imprenditoriali. Per questi motivi, sono state avviate una serie di iniziative di protesta. Alcuni operatori si sono interrogati sulla conformità della misura alle norme fiscali. Il malcontento è stato recepito dal mondo politico. Sono stati presentati infatti dei disegni di legge per la modifica del Decreto Crescita. Il tavolo dovrebbe pervenire ad una soluzione a breve. Il Ministro dello Sviluppo Economico, Stefano Patuanelli, nei giorni scorsi ha infatti annunciato che lo sconto immediato in fattura alternativo all'ecobonus sarà modificato con la legge di bilancio per il 2020.

# SCENARIO ECONOMIA

9 articoli

Il CORSiVO del Giorno

## **La politica industriale ha perso la bussola**

Federico Fubini

Quanto strana sia la politica industriale

in Italia lo si nota da un dettaglio: giovedì scatta una misura approvata quando Luigi Di Maio era ministro dello Sviluppo.

Diventa disponibile un fondo di 50 milioni per pagare un «innovation manager» alle imprese. In attesa di sapere quale sia la fortunata azienda che potrà vendere consulenze private sul digitale incassando denaro pubblico, altre voragini si aprono al ministero dello Sviluppo (Mise). Ad ArcelorMittal è stato regalato l'alibi perfetto non solo per disimpegnarsi da Ilva - dovrebbe dare lavoro a 10.700 persone - ma potenzialmente far sì che l'impianto si spenga. Con l'attuale eccesso di produzione d'acciaio nel mondo, oggi l'azienda italiana perde 50 milioni al mese. I Mittal erano motivati nell'investimento dal desiderio di non lasciare la capacità produttiva di Taranto a un rivale, ma di controllarla essi stessi. Ora se possono eliminarla senza spendere - ritirando le tutele legali promesse, il governo lo permette - gli indiani non chiedono di meglio. Un errore del genere obbliga a chiedersi se ci sia ancora qualcuno che gestisce le crisi industriali in Italia. Alitalia procede nella confusione, con un investitore (Fs) che è anche un concorrente - sulla rotta Roma-Milano - e la prospettiva di grandi tagli occupazionali. Più piccolo ma non meno grave, il caso Whirpool a Napoli è stato lasciato degenerare nell'inazione. Un fondo pubblico da un miliardo per il «venture capital» è fermo da un anno perché i politici litigano sulle nomine. E sempre da un anno Sider Alloys di Portovesme (ex Alcoa) attende dal governo una misura - vitale - che le permetta di calmierare il costo dell'energia. Al Mise la figura di riferimento per le 160 crisi industriali oggi è Giorgio Sorial, un ex deputato M5S di 36 anni non rieletto ma noto per aver definito «boia» il presidente Giorgio Napolitano. I lavoratori, intanto, aspettano risposte. © RIPRODUZIONE RISERVATA

Foto:

Puoi

condividere sui social network le analisi dei nostri editorialisti e commentatori: le trovi su [www.corriere.it](http://www.corriere.it)

## **ArcelorMittal abbandona l'ex Ilva Il governo: non lo consentiremo**

Il gruppo comunica recesso e risoluzione del contratto: «Senza protezioni legali situazione ingestibile» Conte convoca l'azienda. Allarme dei sindacati. Salvini: chi ha eliminato lo scudo penale vada a Taranto Il vertice I vertici dell'azienda sono stati convocati per mercoledì a Palazzo Chigi  
Enrico Marro

ROMA Era nell'aria, ma ieri ArcelorMittal ha notificato ufficialmente ai commissari straordinari dell'Ilva la volontà di recedere dall'accordo di un anno fa (31 ottobre 2018) per l'affitto e il successivo acquisto del gruppo Ilva. La decisione del colosso franco-indiano, dallo stesso messa in relazione con la norma inserita nel decreto imprese con la quale è stata cancellato lo scudo penale contro i reati ambientali per i manager di ArcelorMittal impegnati nella realizzazione del piano industriale, ha sconvolto l'agenda dell'esecutivo. «Per questo governo la questione Ilva ha massima priorità - dice il premier, Giuseppe Conte -. Faremo di tutto per tutelare investimenti, livelli occupazionali e per proseguire il piano ambientale».

Il ritiro di ArcelorMittal apre una prospettiva di incertezza per i dipendenti dell'Ilva, a partire dagli 8.200 dello stabilimento siderurgico di Taranto (la più grande acciaieria d'Europa) più altri 3.500 addetti nell'indotto; per i mille dipendenti di Cornigliano, a Genova e per i 680 di Novi Ligure. Immediato lo scambio di accuse tra la Lega di Matteo Salvini e le forze di maggioranza su chi sia il responsabile del venir meno dello scudo penale. «L'emendamento soppressivo dello scudo - attacca Salvini - è a firma M5S, votato da Pd, Italia viva e Leu. Chi lo ha votato dovrebbe avere il coraggio di andare a Taranto a spiegarlo». Ma Pd e Italia viva ribattono che fu il governo Conte 1, sostenuto dalla Lega, a togliere lo scudo messo per la prima volta dal governo Renzi (poi reintrodotta in extremis dall'esecutivo gialloverde e infine di nuovo cancellato due giorni fa).

Ieri pomeriggio il governo ha fatto il punto in una riunione al ministero dello Sviluppo e poi in un vertice a Palazzo Chigi. Al comunicato di ArcelorMittal, che con tono ultimativo chiede «ai commissari straordinari di assumersi la responsabilità delle attività di Ilva e dei dipendenti entro 30 giorni», una prima risposta è arrivata dal ministro dello Sviluppo, Stefano Patuanelli: «Il governo non consentirà la chiusura dell'Ilva. Non esistono i presupposti giuridici per il recesso». E dopo il vertice tra il premier e i ministri ArcelorMittal è stata convocata a Palazzo Chigi: fissato inizialmente per oggi alle 16, ieri notte è slittato a mercoledì.

Nel suo comunicato il gruppo franco-indiano chiama in causa non solo la decisione del Parlamento di eliminare la protezione legale «necessaria alla società per attuare il piano ambientale senza rischio di responsabilità penale», ma anche i provvedimenti del tribunale di Taranto che prevedono lo spegnimento dell'altoforno 2, se i commissari non completeranno determinate prescrizioni entro il 31 dicembre, termine che gli stessi commissari hanno già detto di non essere in grado di rispettare. Lo spegnimento dell'altoforno, sottolinea la società, «renderebbe impossibile attuare il piano industriale». A questo punto governo e maggioranza devono valutare se ripristinare con un decreto legge lo scudo penale e superare le altre criticità evidenziate dal ArcelorMittal, ma cercano anche di capire se dietro la decisione di recedere dall'accordo non vi siano solo la «situazione di incertezza giuridica e operativa», ma anche ragioni non esplicitate ma altrettanto importanti, come la crisi del mercato dell'acciaio, legata a quella dell'auto, che potrebbe aver indotto il colosso franco-indiano ad abbandonare, dopo appena un anno, il progetto di acquisizione dell'Ilva. I sindacati dei metalmeccanici hanno convocato per stamani il consiglio di fabbrica a Taranto. Dove la tensione è alta.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

**Sarà necessario attuare un piano di sospensione di tutte le attività  
a cominciare dall'area a caldo di Taranto, la più esposta a rischi  
L'ad di ArcelorMittal Italia Lucia Morselli**

~

Foto:

Acciaio Alcune immagini d'archivio dello stabilimento di Taranto dell'ex Ilva

Foto:

~

~

Sono molto preoccupato per la decisione di ArcelorMittal

La decisione del gruppo determina conseguenze gravissime per i lavoratori

L'ex premier Silvio Berlusconi

Già domani pomeriggio ho convocato a Palazzo Chigi

i vertici di ArcelorMittal. Faremo di tutto per tutelare gli investimenti

I l premier Giuseppe Conte

## Allarme Svimez: Sud in recessione

Carmine Fotina

Allarme Svimez: Sud in recessione

ROMA

Il rapporto della Svimez quest'anno coincide con quella che rischia di essere la più grande emergenza industriale della storia recente del Mezzogiorno, la chiusura dell'ex Ilva di Taranto. Sarebbe un uragano sugli investimenti privati, quelli che paradossalmente negli ultimi anni avevano retto meglio rappresentando la componente più dinamica, seppure in rallentamento, della domanda interna del Sud.

La Svimez, nel solco del suo storico approccio alle politiche meridionaliste, sottolinea semmai la riduzione costante della componente pubblica. La spesa in conto capitale è calata dai 22,3 miliardi di euro del 2000 ai 10,3 del 2018, con le risorse «ordinarie» in percentuale sul totale italiano diminuite dal 25,4 al 21,6%. In altre parole il ritardo di spesa dei fondi europei, che sono risorse «straordinarie», e vedono 2,2 miliardi da certificare entro l'anno solo in riferimento ai Piani regionali, è una parte di un problema ancora più ampio. Fa ancora più clamore infatti quel 2,8% appena di pagamenti del Fondo nazionale sviluppo e coesione (dati al 30 giugno su un totale di 37,6 miliardi di risorse programmate).

### Pil e occupazione

A questa fotografia strutturale il Rapporto abbina l'aggiornamento sull'andamento e le previsioni per il prossimo anno. «Nel 2019 - dice il direttore generale, Luca Bianchi - con l'Italia che si ferma, il Sud entra in recessione (-0,2%, a fronte del +0,3% del Centro-Nord). Nel 2020 ci si attende una debole ripresa (0,2%) a fronte dello 0,7% del Centro-Nord». Oltre all'intervento pubblico di cui si è già detto pesano l'apatia e i consumi privati delle famiglie (-0,5% quelli alimentari) e l'interruzione della crescita occupazionale, con quello che per la Svimez è un effetto nullo del reddito di cittadinanza, e con un tasso di disoccupazione femminile che attestandosi intorno al 20% è tra i peggiori in assoluto delle regioni europee. L'associazione stima che per raggiungere i livelli occupazionali del Centro-Nord occorrerebbe creare 3 milioni di posti. E nel contempo calcola in aumento i cosiddetti lavoratori poveri (working poor): nel caso in cui il capofamiglia occupato ha un contratto di operaio la quota di nuclei in povertà assoluta è salita nel Mezzogiorno al 14,7%.

### Demografia e servizi

La lettura della Svimez, più che nelle edizioni passate del rapporto, mette in evidenza l'interdipendenza del Mezzogiorno e del Centro-Nord che a catena risente del gap nei suoi risultati economici. Al punto che a livello superiore - è l'analisi - bisogna parlare chiaramente di un divario tra l'Italia e l'Europa. E viene rilanciata la questione della rottura dell'equilibrio demografico, comune alle due macroaree ma con incidenza ben diversa: nel 2065 la popolazione in età da lavoro diminuirà del 15% nel Centro-Nord (-3,9 milioni) e del 40% nel Mezzogiorno (-5,2 milioni).

Per quanto riguarda poi i divari sempre più ampi sui diritti di cittadinanza - dall'accesso alle strutture sanitarie all'abbandono scolastico - anche il premier Giuseppe Conte, nel suo intervento alla presentazione, certifica il tema: «Chi vive al Sud vede compromessi, molto più facilmente rispetto a chi vive al Centro-Nord, diritti primari come quelli all'istruzione e alla salute. E a tutto questo si aggiunge il ritardo nella dotazione infrastrutturale». Per Marcella Panucci, dg di Confindustria, «il tema degli investimenti è la chiave di volta per il Paese in

generale e per il Sud in particolare». Ed è legato a quello delle istituzioni: «Non voglio dire che non ci siano le istituzioni ma c'è un tema enorme di capacità amministrativa, che è cruciale nell'allocare risorse e realizzare i progetti che le risorse vanno a finanziare».

© RIPRODUZIONE RISERVATA Carmine Fotina

Foto:

**LUCA BIANCHI**

Il direttore generale Svimez: «Nel 2019 con l'Italia che si ferma, il Sud entra in recessione»

L'analisi

## Le lacrime finte dei colpevoli

Massimo Giannini

Parlano bene, adesso, le "fonti del governo". «Non accettiamo», «non consentiremo», «convocheremo». Parole al vento, per ripulire le coscienze e raggirare le maestranze. Ma non serviva la Sibilla Cumana, per prevedere che l'Ilva avrebbe spento i forni.

L'avevamo scritto solo dodici giorni fa, il 24 ottobre.

I segue dalla prima pagina Dobbiamo saperlo. Dopo gli americani di Whirlpool, se ne andranno anche gli indo-francesi di ArcelorMittal.

E sarà un'altra disfatta per l'Italia, per l'industria, per il lavoro...». È successo, com'era ovvio. ArcelorMittal se ne va davvero. Sono saltate tutte le garanzie a suo tempo negoziate con l'esecutivo sulla tutela penale per gli effetti ambientali del piano industriale: in queste condizioni l'azienda si rifiuta di operare. E dunque, disfatta sia. Da Palazzo Chigi e dai "ministeri competenti" trasuda la rituale ed inutile indignazione che sempre, in questa Repubblica delle Banane, accompagna la rottura dei rapporti tra Stato e mercato. Da maggioranza e opposizione, enti locali e organizzazioni sindacali, precipita la solita e futile pioggia di lacrime di cocodrillo.

Ormai il danno è fatto. Ed è colossale, qualunque sia il metro con cui lo si misuri.

È un danno economico. L'Ilva di Taranto è stato uno dei migliori stabilimenti siderurgici d'Europa, e ha sfornato uno degli acciai di miglior qualità del mondo. Eppure la sua crisi si trascina da 24 anni. Nel '95 l'ex Italsider viene svenduta a una sedicente "grande famiglia" del capitalismo privato.

Per 17 anni i Riva la spolpano, esportando i miliardi in Svizzera e lasciando le polveri sottili a intossicare la città.

Nel 2012 la magistratura sequestra l'impianto e accusa i vertici aziendali di disastro ambientale doloso e colposo, avvelenamento di sostanze alimentari, danneggiamento aggravato di beni pubblici. Per 6 anni l'azienda resta senza padrone e senza missione, tra commissariamenti, amministrazioni straordinarie, decreti di vendita. Dopo 5 governi, 4 commissari, 3,6 miliardi di perdite totali, 2 milioni di tonnellate di acciaio tagliate e 4.100 lavoratori cassintegrati, nel 2018 viene infine acquistata da ArcelorMittal. Un affare da circa 4 miliardi: 1,8 per il prezzo d'acquisto, 1,25 per il piano industriale e 1,15 per investimenti ambientali. Ed è qui che il regolatore pubblico rovina miseramente. Il risultato è devastante. Il Belpaese butta via un settore che vale 24 miliardi, l'1,4% del Pil.

Ammaina l'ultima bandiera di un'industria "pesante" che ha già lasciato marcire a Cornigliano, a Piombino, a Bagnoli.

Costringe le imprese italiane a importare a carissimo prezzo i 6 milioni di tonnellate di acciaio che servono alla produzione. Condanna 15 mila persone a finire in mezzo alla strada, dopo averle obbligate per un quarto di secolo a subire un ricatto immondo: respirare veleno (dal Pm 10 al benzopirene) pur di avere un salario. La salute in cambio del lavoro. È un danno politico.

Sull'Ilva hanno sbagliato in tanti: capitalisti e sindacalisti, ministri e governatori regionali, magistrati e Arpa. Hanno fallito tutti i governi, da Andreotti a Dini, da Prodi a Berlusconi, da Monti a Letta, da Renzi a Gentiloni. Ma nessuno ha fatto peggio degli ultimi due. Il Conte Uno combina il pasticcio più grave: il 6 settembre 2018 Di Maio uno e bino, vicepremier e ministro dello Sviluppo, concorda con ArcelorMittal uno scudo penale per i manager che sa di non

poter garantire. Il Conte due, infatti, non lo garantisce e così propizia il disastro definitivo: il 21 ottobre 2019 i Cinque Stelle cancellano tutto con un colpo di spugna in Parlamento, pretendendo il voto di fiducia su un loro emendamento e gridando ancora una volta "onestà, onestà". Mai come stavolta a sproposito. Sia perché quella tutela giuridica non è una pretesa d'impunità, ma una copertura parziale legata solo all'impatto ambientale. Sia perché in ogni caso è stato il loro capo politico a trattarla e a concederla formalmente agli azionisti dell'Ilva. È possibile che i rapaci indo-francesi fossero già molto perplessi sull'intera operazione. È possibile che cercassero solo un pretesto per rompere i patti. Ma il peccato mortale della politica è averglielo offerto su un piatto d'argento. M5S rimangiandosi la parola data, il Pd lasciandoglielo fare.

Per questo, adesso, fanno bene i partiti a chiedere che Giuseppe Conte riferisca in Parlamento (anche se insieme o più di lui dovrebbe riferire l'attuale ministro degli Esteri, rifolgorato sulla Via della Seta). Ma per questo, ormai, fa anche pena lo "sdegno" fatto filtrare dalla Presidenza del Consiglio, che convoca l'azienda con la pretesa di costringerla a ripensarci. È troppo tardi per l'Ilva, che perde in media 25 milioni al mese. Come prima o poi sarà troppo tardi per le altre 160 crisi aziendali e per l'Alitalia che giace senza più cassa, e in attesa di capire tra Delta e Lufthansa di che morte deve morire, di milioni ne brucia 2 al giorno.

Sono botte dolorose per la coalizione demo-stellata, che da due mesi continua a cantare se stiamo insieme ci sarà un perché ma non lo trova. Sono batoste sanguinose per il Pd di Zingaretti, che fa il Cireneo e porta la croce mentre Di Maio e Renzi mangiano popcorn seduti sul ciglio del Golgota. Il segretario si affanna, li striglia, li chiama: ma il suo "toc toc" cade nel vuoto. E magari è lui stesso a chiedersi se valga ancora la pena tirare a campare, o non sia invece meglio tirare le cuoia. Pur avendola approvata in Consiglio dei ministri, infatti, gli alleati riluttanti si guardano bene dal caricarsi sulle spalle la legge di stabilità delle micro-tasse e dei micro-bonus.

Ora si può anche dirottare ogni colpa sull'apposito Salvini, come fanno Marcucci sulle spaccature con ArcelorMittal o Gualtieri sulle smagliature della manovra. Ma il "conto del Papeete" non basta più a spiegare né le criticità della fase, né le difficoltà del governo a fronteggiarla. La campana dell'Umbria è suonata per tutti: inutilmente, a quanto pare.

Ma se adesso cominciano a venir fuori anche "bombe sociali" come l'Ilva, e la sinistra se le fa esplodere in casa senza neanche averle innescate, allora tanto vale che la Resistibile Armata Giallo-rossa si arrenda subito. Senza neanche aspettare la sicura sconfitta di gennaio, nella battaglia di Stalingrado dell'Emilia-Romagna.

RAFFAELE JERUSALMI L'ad della società di Piazza Affari: "Con Euronext nessun contatto finora Il comitato consultivo valuterà se migliorare la trasparenza del mercato Aim, dopo il caso Bio-On" INTERVISTA

## **"La Brexit avrà conseguenze anche sulla Borsa Italiana"**

LUCA FORNOVO

«Euronext ha espresso in passato e in varie occasioni un interesse nei confronti del gruppo Borsa Italiana ma non c'è mai stato nessun contatto col nostro gruppo e non ho idea da dove nascano i recenti rumors». Raffaele Jerusalmi, amministratore delegato di Borsa italiana, non esclude che le società dei mercati azionari possano essere protagoniste di aggregazioni a livello mondiale. Lo scenario è fluido nel risiko delle Borse con Hong Kong che ha ritirato l'offerta sul London Stock Exchange, la Borsa di Londra. Il rischio Brexit avrà conseguenze anche su Piazza Affari che dal 2009 si è unita alla Borsa di Londra? «Senza accordi Brexit potrebbe avere impatti anche sul gruppo Borsa Italiana e potrebbe costringere i singoli Paesi a fare delle riflessioni. Sull'assetto proprietario non so cosa accadrà. Dipenderà dalle dinamiche della Brexit che sono molto difficili da prevedere». Recessione, guerra dei dazi e incertezze politiche stanno spaventando le imprese. A Piazza Affari già due matricole, Ferretti e Rcf, hanno rinunciato alla quotazione. Dopo il boom del 2018 quest'anno ci sarà un rallentamento delle matricole? «È vero ci sono società che si sono ritirate, ma il mercato delle Ipo è in linea con quello dello scorso anno: da gennaio a fine di ottobre ci sono state 33 ammissioni in Borsa, rispetto alle 38 dell'intero 2018. L'Aim è cresciuto anche quest'anno con 25 matricole. C'è stato poi a Piazza Affari il debutto di Nexi, la più grande quotazione europea di quest'anno con una capitalizzazione iniziale di 5,7 miliardi». Pensa di introdurre nuove regole sull'Aim, il mercato delle Pmi, dopo il caso Bio-On, la società di bio-plastiche, i cui vertici sono finiti al centro di un'inchiesta giudiziaria per false comunicazioni sociali e manipolazione di mercato. «A novembre o al più tardi a dicembre si riunirà l'advisory board, il comitato consultivo dell'Aim che sarà presieduto dall'imprenditore Matteo Zanetti. In quella sede valuteremo se sarà possibile fare interventi per migliorare la trasparenza di questo listino. Ma riguardo il caso Bio-On bisogna aspettare di avere il quadro completo. Non posso fare commenti, perché ci sono ancora verifiche in corso da parte di Consob e della magistratura». L'Aim è un mercato con norme meno rigide per consentire l'accesso in Borsa anche ad aziende più piccole. I controlli vanno aumentati? «In realtà esiste già un sistema di controlli che ritengo adeguato: i revisori contabili, il collegio sindacale, il Nomad, il consulente che si fa garante della società quotata, noi e Consob. Possiamo tutti intervenire una volta accertate le anomalie». Il 2020 che anno sarà per le Borse? «Sarà un anno più difficile. Mi aspetto una maggiore volatilità sui mercati azionari e obbligazionari e anche sui cambi euro/dollaro e sulla sterlina rispetto alle altre valute». Questo significa che le Borse saliranno e scenderanno di continuo, senza seguire una direzione precisa. Ma perché quest'altalena? «A innervosire gli investitori saranno soprattutto due fattori: le elezioni presidenziali negli Stati Uniti e la difficile eredità che Christine Lagarde dovrà raccogliere alla Bce, dopo la presidenza di grande spessore di Mario Draghi». Lagarde ha già fatto capire che continuerà la sua politica monetaria nel solco di Draghi e ha già chiesto a Paesi, come Olanda e Germania, di spendere di più in investimenti e infrastrutture. Ma allora quali sono le incognite? «I tassi di interesse negativi: sono uno scenario nuovo, mai accaduto nella storia che potrebbe pesare molto sugli investitori e sulle imprese. E non sappiamo ancora come questa situazione verrà affrontata dalla Bce. Anche sull'acquisto dei titoli pubblici non c'è una ancora una chiara indicazione di

che cosa farà Lagarde». La manovra ha ottenuto il via libera dalla Ragioneria di Stato. Pensa che le misure aiuteranno il Paese? «La direzione di viaggio è continuare ad aiutare la crescita delle imprese, degli investimenti e dei risparmi degli italiani. Purtroppo la coperta è corta ed è difficile trovare soldi da spendere. Si possono ridurre l'eccessiva burocrazia in alcuni settori, specie nel commercio e attuare semplificazioni normative». - c BY NC ND ALCUNI DIRITTI RISERVATI

Foto: ANSA

Foto: Raffaele Jerusalmi

Effetto siderurgia

## Tre miliardi di Pil e cinquantamila posti di lavoro

Gianfranco Viesti

Che succede se l'Ilva chiude? L'impatto negativo sull'economia nazionale sarebbe molto significativo: sono in ballo complessivamente cinquantamila posti di lavoro; fortissimo quello sulla Puglia: almeno il 3% del suo Pil: che valore, infatti, ha la produzione di acciaio a Taranto in base, quantificata al piano industriale che ArcelorMittal si era impegnata a realizzare? Continua a pag. 29 segue dalla prima pagina E' possibile rispondere con precisione a questa domanda, anche grazie ad un dettagliato studio di impatto realizzato dalla Svimez poco più di un anno fa. Sotto il profilo delle quantità, la produzione Ilva di Taranto e dei due impianti liguri (Genova e Novi) si dovrebbe attestare per i primi anni a otto milioni di tonnellate all'anno, pari a poco più di un terzo di tutto l'acciaio realizzato in Italia, con una prospettiva di aumento dopo il 2023 con ulteriori due tonnellate a Taranto. Si tratta dunque di una quota rilevante di un importante settore della manifattura nazionale. Sotto il profilo degli investimenti, la nuova società si era impegnata per 2,4 miliardi di euro, a cui va aggiunto oltre un miliardo di spese destinate alla bonifica. Questi investimenti attiverrebbero un valore economico complessivo di oltre 3 miliardi di euro all'anno. La maggior parte di questo valore aggiunto sarebbe naturalmente localizzato in Puglia, per circa 2,3 miliardi. Per avere un termine di paragone, si consideri che il Pil di quella regione nel 2017 è pari a poco meno di 70 miliardi. Quindi parliamo, come solo effetto diretto degli investimenti nell'acciaieria tarantina, di circa il 3% di quanto si realizza in Puglia ogni anno. Quasi un miliardo di Pil sarebbe a beneficio del resto del Paese: questo è molto significativo, perché le produzioni tarantine e liguri necessitano di beni e servizi realizzati nel resto del Paese. Cioè diffondono i loro effetti sull'intero territorio nazionale. Naturalmente questi effetti si ripetono ogni anno: nell'arco di un quinquennio si tratta di 15 miliardi di euro, cioè circa l'1% dell'intera produzione annuale dell'Italia. Va anche considerato che la sola Puglia oggi (2018) esporta acciaio per circa mezzo miliardo di euro. Infine, sotto il profilo dell'occupazione parliamo per la sola Puglia di circa 20.000 unità direttamente collegati alla produzione, interne ed esterne allo stabilimento. Ma ad esse vanno aggiunte altre 11.000 unità nei beni e servizi indotti dalla siderurgia, come i trasporti o l'energia. Il maggiore reddito di queste persone si traduce poi un migliore tenore di vita e quindi in maggiori acquisti nell'intera economia regionale: la Svimez l'anno scorso quantificava questo effetto indotto in circa 11.000 ulteriori posti di lavoro. Per dirla in altri termini, se l'Ilva chiudesse, la produzione cessasse e i dipendenti si trovassero senza stipendio, il costo per la Puglia sarebbe di poco più di 42.000 posti di lavoro; in una regione dove l'occupazione totale è di circa un milione e duecentomila unità significa oltre il 3%. Agli effetti occupazionali in Puglia sono da aggiungere quelli nel resto del Paese, poco meno di diecimila. Ancora una volta con una stima di larga massima diciamo che sono in ballo circa cinquantamila posti di lavoro in tutta Italia, sommando quelli diretti, indiretti e indotti. A queste cifre va naturalmente aggiunto il costo - non quantificabile ma molto grande - della scomparsa di grande cultura e tradizione industriale, con tutto quello che ciò significa per un territorio: la "dismissione" di Bagnoli è lì a ricordarcelo. E poi? Che succederebbe di tutti gli attuali dipendenti? Quanti e quali ammortizzatori sociali bisognerebbe mettere in campo? E quali effetti sociali, culturali, psicologici avrebbe la presenza di migliaia e migliaia di persone senza lavoro in un'area ristretta intorno a Taranto? E quanto costerebbe alle casse pubbliche, ancora, la manutenzione e auspicabilmente la progressiva bonifica dell'immenso territorio

oggi coperto dall'acciaieria? Quanti decenni sarebbero necessari? Tutte domande che trovano facilmente risposte assai preoccupanti, che convergono in una semplice valutazione finale. L'Italia non può permettersi, da nessun punto di vista, un collasso industriale come la chiusura del siderurgico tarantino.

IL SALVATAGGIO

## **Crisi Alitalia, Fs-Atlantia per la doppia trattativa**

Ieri call dei soci italiani con Francoforte domani ci sarà l'audizione dei commissari r. dim.

ROMA Fs e Atlantia vanno avanti in parallelo nella scelta del partner industriale con Delta e Lufthansa. Ieri ci sarebbe stata una call fra i due potenziali soci italiani e la compagnia tedesca per fissare un cronoprogramma di incontri nei quali discutere il piano industriale. La settimana scorsa, invece, Ferrovie e il gruppo autostradale avrebbero scritto a Delta sollecitando la ripresa del negoziato, ora in stand by, per valutare i punti ancora aperti. La missiva trasmessa via mail a metà della scorsa settimana, non avrebbe avuto ancora riscontro. Intanto domani, in occasione del dibattito parlamentare sul nuovo prestito-ponte da 400 milioni deciso dal governo per consentire ad Alitalia, a corto di cassa, di poter volare dal signing , cioè la firma dell'accordo sulla costituzione del consorzio al closing (contratto definitivo), è prevista una nuova audizione parlamentare dei commissari, dopo quella del 26 marzo, durante la quale Daniele Discepolo lanciò un ultimatum sui tempi di chiusura (3-4 settimane), che la politica però ha allungato fino al 21 novembre. Qualche giorno dopo l'audizione parlamentare, i commissari dovrebbero incontrare Fs e Atlantia, in linea con le condizioni da loro poste a fronte dell'ultimo rinvio. PIÙ NORD AMERICA E GERMANIA L'obiettivo di Fs e Atlantia sarebbe di negoziare con Francoforte e Atlanta quasi in contemporanea per spuntare il piano più vantaggioso. Con Lufthansa ieri si sarebbe convenuto un'accelerazione degli incontri: giovedì e venerdì prossimi a Francoforte anche se gli italiani vorrebbero convincere i manager tedeschi a venire in Italia già domani. L'occasione sarà di approfondire la bozza di piano predisposta da Atlantia e discussa giovedì scorso a Francoforte fra i manager di Fs, gruppo dei Benetton, i rispettivi consulenti. La bozza prevede una Newco con 95 aerei, rispetto ai 118 attuali (e ai 102 del piano Delta), 3 mila esuberanti circa, un network con più Nord America e Germania, meno Asia. Sarebbero ipotizzate più frequenze con New York e Miami, Francoforte e Monaco, eliminazione della rotta verso San Francisco, Nuova Delhi, Seul, valorizzazione ulteriore degli hub di Fiumicino e Linate. E' evidente che se da parte di Lufthansa ci sarà disponibilità a confrontarsi sulla bozza di Atlantia pur con alcune correzioni, il negoziato potrà avanzare. Se al contrario, i tedeschi dovessero cassarlo per proporre un altro alternativo, allora l'ipotesi Delta - sempre che il vettore Usa non abbia tagliato la corda - potrebbe riprendere quota. Ripartendo dai cambiamenti alle rotte verso il Nord America, la partecipazione di Newco a Blue Sky, l'incremento della quota nella Newco, governance anche rispetto ad eventuali futuri aumenti di capitale.

Foto: Aereo Alitalia in fase di decollo all'aeroporto di Fiumicino

L'INTERVISTA Giacomo Errico (Confcommercio)

## «Gli ambulanti non sono evasori Il governo fermi la crociata sul pos»

«Assurdo imporre la carta di credito all'anziano che spende 10 euro»

Gian Maria De Francesco

«Noi siamo incazzati perché, come al solito, si butta via il bambino con l'acqua sporca. I commercianti continuano a essere visti come grandi evasori, mentre sono le grandi imprese a sfuggire al fisco». Giacomo Errico, presidente di Fiva-Confcommercio, la federazione dei venditori ambulanti, racconta il disappunto di un'intera categoria, discriminata e criminalizzata dal decreto fiscale che potrebbe aumentare enormemente i costi, soprattutto con la lotteria degli scontrini. Presidente Errico, perché siete così arrabbiati? «Questa roba deve finire! Stiamo parlando di persone che si svegliano alle 3 di notte per andare ai mercati generali per fare provvista e vendere gli alimentari proprio sotto casa delle persone. Evidentemente c'è chi spera che la gente usi l'automobile per andare nei grandi centri commerciali. Con buona pace della questione ambientale tanto propagandata». È questione di stop al contante come misura antievasione? «Per noi la moneta elettronica non è un problema se si abbassano veramente le commissioni. La vera questione è se ci chiedono di scrivere i codici fiscali o i codici Isee dei clienti mentre ci sono decine di persone in fila. Che cosa dovrebbe fare un ambulante? Dire: "Fermi tutti, dobbiamo scrivere i codici fiscali per la lotteria!"? I casi sono due: o bisogna assumere una persona in più per la cassa oppure dotarsi di lettori ottici. In entrambi i casi gli ambulanti sarebbero pesantemente danneggiati dai maggiori costi». Sareste solo voi ambulanti a essere penalizzati? «Ci chiediamo se queste regole varranno per tutti: dagli abusivi fino ai mercatini a chilometro zero e ai mercatini degli hobbisti. Se il 2020 deve essere l'anno zero della fedeltà fiscale, allora lo deve essere per tutti. Altrimenti il termine giusto da utilizzare sarebbe "concorrenza sleale"». Il governo la pensa diversamente. «Domandiamoci se sia necessario dotare di una carta di credito la pensionata che spende al massimo 10-15 euro al mercato. È ora di finirla con gli spot elettorali. Chiediamo che qualcuno al governo scenda dal piedistallo e venga a vedere come si lavora. Siamo stufi di sentire i nostri clienti dire che dall'anno prossimo per noi finirà la festa». Che cosa chiedete, dunque? «Se si vuole organizzare questo giochino della lotteria, allora deve essere chiaro che gli ambulanti non devono rimetterci nemmeno un centesimo. In caso contrario, è necessario che tutti coloro che operano su un'area pubblica siano soggetti alle stesse regole». E se non vi ascoltassero? «Noi venditori ambulanti sappiamo protestare. Chiediamo al governo di prestare attenzione alle nostre richieste, perché il livello di esasperazione è altissimo. Nella conferenza organizzativa dello scorso weekend ho dovuto contenere la rabbia dei nostri associati. E sia chiaro: non siamo i portaborracce di nessun partito, noi siamo sempre stati lontani dagli apparati». La piazza Il premier ci deve ascoltare... O sappiamo bene come protestare

MICHELE EMILIANO

## " Si sapeva dall ' inizio Errore vendergliela "

CARLO DI FOGGIA

DI FOGGIA A PAG. 7 " E ra tutto già scritto, un errore disastroso: imbastire una gara e poi dare l ' Ilva a chi non aveva interesse a r il an ci ar la " . In questi anni, Michele Emiliano, da presidente della Puglia ha battagliato con i governi del suo stesso partito, da Renzi e Gentiloni, per le scelte compiute dall ' Ilva. Oggi non è sorpreso dalla fuga di Mittal. Si aspettava questa mossa? Sì, l ' operazione di vendita a Mittal ha sempre nascosto la volontà di consentire al più grande monopolista europeo di acquisire quote e clienti d el l ' Ilva e poi, con la scusa dell ' immunità, di sfilarsi. Ora il cerchio si chiude. Andava ceduta a un soggetto meno coinvolto nell'acciaio europeo, più motivato a innovare gli impianti dal punto di vista tecnologico. Perché Mittal non dovrebbe essere motivata? Se innovasse la produzione a Taranto, dovrebbe farlo in altri 6-7 suoi stabilimenti in Europa; improbabile. Era il peggiore degli acquirenti possibile. La verità è che si sono accorti, come prevedibile, che la fabbrica è in cattive condizioni e non può produrre senza inquinare in modo intollerabile più di 4 milioni di tonnellate l ' anno. Cercano di sfilarsi o peggio di farsi dare qua lcos ' altro dopo quello che già si sono fatti dare dallo Stato: il sacrificio dei tarantini consentito dal piano ambientale. Nonostante questo non sono riusciti a gestire un contratto che hanno firmato e ci lasciano una bomba ecologica dando la colpa al governo approfittando delle sue difficoltà. La peggior condotta possibile. Mittal però denuncia di non poter produrre senza lo scudo penale, garantito dal governo Renzi. I 5Stelle gli hanno fornito l ' assist per scappare? Non mi pare. Quella dell ' immunità è una scusa patetica. Tutti sanno che se si adempie alle prescrizioni del piano ambientale si applica una legge e nessuno può essere punito per questo, stesso discorso per le condotte del passato. Lo scudo era incostituzionale, la Consulta l ' avrebbe cassato. In tutta Europa solo Ilva ha una norma del genere: come poteva reggere davanti alla corte di Giustizia Ue? Ma l ' Ilva va chiusa o no? Se non fosse mai esistita sarebbe stato un bene per la Puglia e per Taranto: ha causato centinaia di morti sul lavoro e migliaia per le malattie legate all ' in q ui na m en to . Ma oggi esiste e quello che non si può fare è farla implodere. Se il governo decide di chiuderla, deve fare un piano per gestire la riconversione degli impianti. Se decide, per ragioni strategiche, di tenerla aperta, non può che puntare a produrre senza bruciare carbone. È il suo vecchio cavallo di battaglia. I fan di Mittal hanno sempre detto che non era possibile. Era il piano della cordata rivale guidata da Jindal. In un incontro con Mittal, l ' unico a cui mi hanno ammesso, chiesi all ' ad se era possibile produrre acciaio bruciando gas, mi disse di sì, a patto di avere lo stesso prezzo del gas che si ha negli Usa. Per quello servono sovvenzioni pubbliche... Si possono avere. Dopo 40 anni, per dire, l ' Ue ha ricominciato a finanziare impianti siderurgici a patto che si punti a ridurre le emissioni di Co2 come previsto dal trattato di Parigi. Oggi tutti parlano di riconversione ecologica. Ilva, insieme alla centrale Enel di Brindisi è il più grande produttore di Co2 d ' Italia. A Brindisi, Enel ha accettato di riconvertire gli impianti entro il 2025, un processo graduale per Ilva era ed è possibile. Serve una forte mano pubblica. Sarebbe favorevole a una nazionalizzazione di Ilva? L ' acciaieria è fondamentale per il sistema industriale italiano. E, di fatto, è già dello Stato, che affitti gli impianti. Se il governo, di fronte al ricatto di Mittal, decidesse di riprendersi la gestione diretta non sarei contrario, ma non è un ' impresa semplice. Va però presa una decisione: o chiusura razionale o decarbonizzazione.

# SCENARIO PMI

14 articoli

## **Robiglio: «Non c'è visione di politica industriale»**

Nicoletta Picchio

«L'innovazione di processo e di prodotto è il driver della crescita. Ma se le istituzioni non hanno una chiara visione di politica industriale, il Paese arranca», spiega Carlo Robiglio, presidente della Piccola industria di Confindustria. -a pagina

«Il mercato globale ha come driver l'innovazione, di processo e di prodotto. Quindi per l'imprenditore crescere non è un'opzione, ma una necessità: in competenza e conoscenza, innanzitutto, e come dimensione. Anche aprendo il proprio capitale ad altri soggetti». Carlo Robiglio, presidente della Piccola industria di Confindustria, è convinto che il vecchio slogan "piccolo è bello" non sia più attuale, in un mercato globale, digitale e interconnesso. "Sostenibilità e crescita, il futuro delle piccole imprese" è il titolo del Forum della Piccola che si terrà sabato mattina a Genova. Cresce chi vuole, cresce chi sa, e soprattutto cresce chi può, è scritto nella brochure dell'evento. «Esatto, cresce chi può, chi ha le risorse e chi è capace di superare gli ostacoli che ci sono in Italia», sottolinea Robiglio.

E quindi si arriva al contesto del paese, alla politica economica e alla manovra approvata in Parlamento: «Manca una visione di politica industriale di medio periodo. Con la plastic tax e con la sugar tax si colpiscono i prodotti e non i comportamenti. Se vuoi cambiare le abitudini devi incentivare le buone pratiche. Alla fine si penalizzano le imprese e ci sarà un aumento dei costi per i consumatori. L'impressione è che non ci sia un disegno di politica economica per far crescere il paese e nemmeno la spinta ad un vero green deal, ma l'esigenza immediata di fare cassa», dice Robiglio.

### **Si è mantenuta Industria 4.0 ma, di contro, le imprese sono state prese di mira?**

È troppo poco la riconferma di Industria 4.0 a fronte del contenuto complessivo della manovra. Manca un piano di inclusione giovani, si è mantenuto il reddito di cittadinanza che ha dimostrato di non funzionare. Le imprese non votano e vengono tassate: penso anche alle auto aziendali e al carico fiscale che questo aumento comporterà. Tra l'altro non c'è un piano di sviluppo del trasporto pubblico per poterlo bilanciare. Così come non leggo di un piano di tagli alla spesa pubblica. Sono, ripeto, interventi a breve, che puntano a fare cassa, una manovra asfittica.

### **Le aziende saranno penalizzate: difficile crescere?**

Dispiace che non venga percepito dal governo che le imprese sono l'asse portante del paese, le **Pmi** in particolare rappresentano quasi il 90% del totale. Portano crescita, danno lavoro alle famiglie, ai giovani, con la loro presenza tengono in vita i territori. Non solo: un'impresa che chiude, dal momento che grandi e **Pmi** sono intrecciate in una logica di filiera, scardina un'ecosistema. Con effetti a danno di tutto il paese.

### **Il mondo imprenditoriale vuole comunque reagire?**

Abbiamo già dimostrato durante gli anni della crisi che le aziende italiane hanno la forza e la voglia di reagire. E quindi il nostro impegno resta crescere e creare occupazione. A Genova ci ritroveremo per discutere su come affrontare al meglio il futuro, con una nuova cultura d'impresa, investendo, modernizzandoci, aumentando la diffusione del digitale. Puntiamo ad una crescita sostenibile, dal punto di vista economico, sociale ed ambientale, mettendo al centro la persona e il territorio. Ci impegniamo a fare la nostra parte, chiediamo di avere un contesto che ce lo consenta.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

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

## CONGIUNTURA

### Csc: industria e Italia in affanno nonostante i tassi ai minimi

I consumi sono in discesa e anche per gli investimenti è attesa una flessione  
N.P.

L'economia italiana è stagnante, l'industria è in affanno, i consumi sono in discesa e gli investimenti sono attesi in calo, nonostante i tassi di interessi ai minimi che, grazie alla Bce, aiutano il credito. A tenere su il Pil è stato l'export di beni, che rappresenta la parte più dinamica: nei primi otto mesi dell'anno è cresciuto del 2,6% in valore rispetto allo stesso periodo del 2018, guadagnando quote di mercato. Ciò ha evitato che l'economia italiana entrasse in recessione e ha sostenuto i conti con l'estero,

È lo scenario che emerge dal documento Congiuntura Flash diffusa ieri dal Centro Studi di Confindustria. Nel terzo trimestre del 2019 il più italiano è stato debole, con uno scarno +0,1%, come era del resto atteso. Ha pesato la frenata dell'export a luglio e agosto, specie verso i mercati Ue. Dopo l'aumento dei primi sei mesi tra luglio e settembre l'andamento dell'occupazione è stato in calo.

Il quarto trimestre inizia con l'industria ancora in difficoltà: il **pmi** manifatturiero (l'indice dei responsabili degli acquisti) è sceso al 47,7, un'area di contrazione; gli ordini esteri per i beni manifatturieri restano compressi. C'è comunque una previsione di limitato recupero della produzione in ottobre, con un +0,6%, dopo gli ampi cali dei periodi precedenti.

Nei servizi invece il **pmi** è salito più in area espansione, 51,4 per cento. Secondo l'analisi del Csc si è ampliata la forbice tra industria e servizi. Per quanto riguarda la fiducia delle famiglie è diminuita un po' in ottobre, nonostante un certo ottimismo nell'economia e continua ad oscillare su valori modesti. Gli ordini interni dei produttori di beni di consumo restano sui livelli ridotti di fine 2018. Bene invece le vendite al dettaglio, +0,5% annuo in agosto, ma con un profilo molto volatile.

Gli investimenti si preannunciano in calo nel quarto trimestre dell'anno, ma meno rispetto a quanto atteso nel terzo trimestre: in ottobre gli ordini dei produttori di beni strumentali restano ridotti, pur risalendo dai minimi, e la fiducia delle imprese manifatturiere ha ripreso terreno, anche se resta ai minimi.

Debole anche l'Eurozona, come si annuncia nel quarto trimestre 2019, debole e di poco migliore del terzo, sulla scia della fiducia di imprese e famiglie che ha continuato a calare fino ad ottobre. Soffre in particolare la Germania.

Notizie discrete arrivano, secondo il Centro studi di Confindustria, dai mercati e dagli scambi mondiali: il commercio è in recupero a luglio e agosto, ma resta frenato dall'incertezza economica ai massimi e le prospettive sono negative. L'industria mondiale, secondo il **pmi**, è più vicina alla stabilizzazione. C'è un freno invece negli Usa, che nel terzo trimestre è stato del +1,9% annualizzato, con un rallentamento più marcato nei consumi.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## ACQUISIZIONI

### **Samo Industries rileva Lineabeta**

Il Gruppo Samo Industries, a cui fanno capo i marchi Samo, Inda e Siro, della famiglia Venturato ha rilevato il % dei Lineabeta, Pmi del Nord- Est specializzata nell'arredobagno. Migliora così l'offerta del gruppo che si posiziona nell'alto di gamma. Il valore dell'operazione è di circa , milioni di euro.

INTERNAZIONALIZZAZIONE

## Labomar conquista la canadese ImportFab

La Pmi veneta punta al mercato statunitense della nutraceutica  
Enrico Netti

Da Treviso a Montreal. Labomar, **Pmi** veneta leader nella ricerca e produzione di integratori alimentari, dispositivi medici e alimenti a fini medici speciali, ha acquistato il 100% di Enterprises ImportFab, **Pmi** canadese che opera nella farmaceutica, cosmetica e nutraceutica. «L'espansione verso gli Usa è un pilastro nella nostra strategia di crescita per i prossimi anni» spiega Walter Bertin, fondatore e ad di Labomar. Per la **Pmi** veneta si aprono così le porte del mercato nord americano della nutraceutica, il primo al mondo che nel 2025 varrà oltre 65 miliardi di euro.

Labomar con questa operazioni integra la propria offerta a tutto tondo e aumenta di circa il 50% il fatturato realizzato all'estero e nel consolidato pro forma si avvicinerà ai 60 milioni di ricavi. ImportFab, con un giro d'affari di circa 14 milioni di dollari canadesi, produce liquidi, semi liquidi e creme per una cinquantina di case farmaceutiche e cosmetiche della regione. L'operazione ha avuto il supporto di Simest (Gruppo Cdp) che ha acquisito il 33% di una newco canadese controllata da Labomar, per un importo pari a circa 4 milioni di euro.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

IL CASO

## **Aramco, al via il mega-collocamento: Riad la valuta 2 mila miliardi di dollari**

**SÌ DELLA COMMISSIONE SAUDITA DI BORSA VALUTAZIONE PIÙ CAUTA DALLE BANCHE CHE SI FERMEREBBERO A CIRCA 1.500 MILIARDI**  
L. Ram.

ROMA L'Arabia Saudita dà il calcio d'inizio alla quotazione di Aramco sul listino di Riad. Ieri l'organo di vigilanza della Borsa saudita ha infatti approvato l'Ipo, che si prospetta come la più grande della storia, con il governo di Riad che punta ad una valutazione da 2 mila miliardi di dollari per il più grande produttore di petrolio al mondo - anche se le banche sarebbero punterebbero valutazione più bassa e vicina a 1.500 miliardi - e a una raccolta di 60 miliardi di dollari, superiore al collocamento con cui nel 2014 il colosso cinese dell'e-commerce Alibaba raccolse oltre 25 miliardi di dollari. Al momento però non è stata ancora fissata una forchetta circa il prezzo delle azioni in offerta e nemmeno la quota di Aramco che sarà collocata sul mercato. Il prospetto per l'Ipo sarà reso noto il 9 novembre mentre per l'11 dicembre è previsto il debutto in Borsa. Secondo gli analisti la quota di Aramco che sarà collocata sul mercato potrebbe essere intorno al 2%. «È il momento giusto per quotarci. È un momento storico», ha detto in video conferenza il ceo di Aramco, Amin Nasser, aggiungendo che «in futuro potremmo pensare ad una quotazione a livello internazionale». Il colosso saudita produce 10 milioni di barili di petrolio al giorno, fornendo il 10% della produzione mondiale. I PROFITTI L'anno scorso ha registrato più utili di qualsiasi altra società al mondo, con profitti netti per 111 miliardi di dollari, più di Apple, Google ed Exxon Mobil messe insieme. Nei primi nove mesi di quest'anno ha messo in bilancio utili netti per 68 miliardi di dollari e ricavi per 244 miliardi. Per mettere a punto questa mega quotazione ci sono voluti 3 anni, avendo subito dal 2016 più di un rinvio. L'operazione è uno dei tre pilastri del "Saudi Vision 2030", il piano con cui il principe ereditario Mohammed bin Salman punta su riforme strutturali, privatizzazioni e sviluppo delle **piccole e medie imprese** per diversificare l'economia Saudita, troppo dipendente dal petrolio, e creare nuovi posti di lavoro. Attualmente la disoccupazione nel Regno è superiore al 10%. Per questo la famiglia reale per l'Ipo di Aramco si è spesa in prima persona e le banche hanno concesso prestiti agevolati alla clientela retail per ampliare la partecipazione. Il primo passo sarà la quotazione presso il Tadawul, il Saudi National Stock Exchange. Ed è questa al momento l'unica certezza relativa a un'operazione di cui mancano ancora i dettagli. Nelle intenzioni iniziali di bin Salman, Aramco avrebbe dovuto dare il via a un collocamento pari al 5% del capitale su due piazze con una prima quotazione alla Borsa saudita di Tadawul, seguita appunto da una quotazione su una borsa estera. «Per quanto riguarda la piazza internazionale, vi informeremo a tempo debito» ha detto il presidente di Aramco, Yasir Al-Rumayyan, nella conferenza stampa chiarendo che «per ora l'unico listino di riferimento è quello di Tadawul».

Foto: Il giacimento Aramco di Khurais nel deserto dell'Arabia saudita

## SELEZIONI, INVESTI, RACCOGLI

Il portale CrowdFundMe è lo strumento con il quale le imprese possono proporre al pubblico i propri progetti e ottenere i finanziamenti necessari per la loro attività

Ora che le investment company hanno scoperto l'equity crowdfunding, vale a dire la raccolta di capitale tramite le piattaforme online specializzate, si profila un futuro ancor più promettente per CrowdFundMe, una delle principali piattaforme italiane del settore e la prima essersi quotata a Piazza Affari, nel marzo scorso. La società, con sede a Milano, nasce nel 2013 ma l'anno di piena operatività sul mercato è il 2016. Uno dei primi e più eclatanti casi di successo del portale è stato quell'anno la seconda campagna di Glass to Power, uno spin-off dell'Università di Milano Bicocca: in soli 30 giorni vennero raccolti 2,25 milioni di euro. Record battuto dalla campagna appena conclusa di i-RFK. CrowdFundMe offre la possibilità di investire in società non quotate come startup o **piccole e medie imprese**, accuratamente selezionate tra quelle che presentano il maggiore potenziale di crescita. Vengono passati al setaccio circa 120 progetti al mese, di cui ne vengono selezionati una decina soltanto attraverso un attento lavoro di analisi effettuato dal team di onboarding. Gli investitori, retail e istituzionali, hanno così l'occasione di diversificare il portafoglio investendo in società non quotate. Il portale, insieme con Directa Sim, ha sviluppato il sistema della rubricazione che rende più liquido lo scambio di quote delle Sri. Osservando il profilo degli investitori privati, emerge che oltre il 50% ha meno di 40 anni e il 30% non ha mai investito prima in strumenti finanziari, mentre il 12% ha operato investimenti per oltre 100mila euro negli ultimi anni. Segno che la piattaforma sta attirando investitori ad alto potenziale. Il 2019 è stato anche l'anno della quotazione per CrowdFundMe, ma anche di un altro successo: l'operazione di equity crowdfunding di una società che investe in startup innovative. i-RFK ha iniziato la raccolta di capitale con un obiettivo minimo di 50(mila euro (pari al 5,9% del capitale) e ha raggiunto l'obiettivo massimo di 2,5 milioni di euro da 73 investitori, con un investimento minimo di 20 mila euro, quando normalmente il minimo richiesto è di 250 euro. Il potenziale di CrowdFundMe è stato notato dalle banche d'investimento, tanto che sono in fase di avanzata negoziazione accordi con primari attori del private-wealth management con l'obiettivo di aumentare la sofisticazione finanziaria dell'investitore medio e conseguentemente anche la media di capitale investito. ©Riproduzione riservata

PRO FI LO 59 progetti di successo, 9.107 investimenti realizzati con circa 5.000 investitori unici, 19,4 milioni di euro investiti. Sono i numeri di CrowdFundMe, il portale fondato da Tommaso Baldissera Pacchetti e Benedetto Pirro, quotato sul mercato Aim Italia di Borsa Italiana. Da gennaio a fine agosto 2019 CrowdFundMe ha gestito 23 campagne, con una raccolta di 5,9 milioni di euro (di cui 4 milioni dal primo luglio) e una media di 33 mila euro di capitale raccolto al giorno nel 2019, a conferma della crescita del portale.

Foto: Sopra, i due fondatori di CrowdFundMe: Tommaso Baldissera Pacchetti (a destra). Amministratore delegato, e Benedetto Pirro, Chief operating officer. Nella pagina a fianco, il management team del portale.

MILANO FINANZA DIGITAL WEEK

## SOSTENERE LA CRESCITA DELLE PMI NEL MONDO

Accessibile da tutti i dispositivi mobili, il nuovo portale sacesimest.it, contribuisce a supportare e rendere ancora più competitive le piccole e medie imprese italiane

Un nuovo portale progettato e realizzato per ridurre la distanza con il mondo delle imprese e aiutare sempre più **PMI** italiane a rafforzare la proiezione internazionale e la loro competitività sui mercati esteri. Questo e molto altro è sacesimest.it, il nuovo sito recentemente lanciato dal Polo dell'export e dell'internazionalizzazione del Gruppo CDP: accessibile dai dispositivi mobili, di facile e rapida consultazione in qualsiasi parte del mondo grazie a una infrastruttura tecnologica altamente performante è in grado di assolvere a una duplice funzione. Da un lato, il sito collega in pochi click le imprese alle soluzioni assicurativo-finanziarie più adatte alle loro esigenze grazie alla completa digitalizzazione dei prodotti più richiesti dalle **PMI** (valutazioni controparti, finanziamenti, assicurazione dei crediti, factoring, recupero crediti). Dall'altro, sacesimest.it mette a loro disposizione gratuitamente contenuti utili a migliorare le capacità di muoversi e crescere sui mercati esteri, tramite i percorsi formativi personalizzati del programma di Education to Export e gli oltre 300 report e analisi dell'Ufficio Studi di Sace Simest, in particolare la Risk&Export Map, mappamondo interattivo con circa 200 schede Paese. «Il nuovo portale sacesimest.it rappresenta un unicum sia nel panorama italiano, sia fra le agenzie di export credit a livello internazionale», ha dichiarato Alessandro Decio, Amministratore delegato di Sace. «È la punta di diamante di un'agenda digitale in cui abbiamo investito con coerenza negli ultimi tre anni. Per fruibilità, ampiezza delle soluzioni offerte e livello di approfondimento di contenuti gratuiti, sacesimest.it è qualcosa di più di un semplice portale, è un vero e proprio ecosistema digitale, unico nel panorama italiano e delle agenzie di export credit». 1 percorso di digital transformation del Polo Sace Simest è iniziato circa tre anni fa ed è stato una «rivoluzione copernicana», che ha coinvolto gran parte delle strutture interne dell'azienda in un ripensamento radicale del modo di sostenere le imprese italiane nel loro approccio ai mercati esteri. Grazie a questo cambiamento di paradigma, oggi l'80% delle operazioni d'importo inferiore ai 5 milioni è deliberata nei tempi concordati con il cliente, in base alla rischiosità del Paese. ©Riproduzione riservata MILANO FINANZA DIGITAL WEEK

**PROFILO** Sace Simest, il Polo dell'export e dell'internazionalizzazione del Gruppo CDP, sostiene le imprese italiane nel loro processo di crescita sui mercati esteri, offrendo un'ampia gamma di prodotti assicurativo-finanziari e servizi utili a soddisfare tutte le esigenze legate alla crescita internazionale. Con 114 miliardi di euro di operazioni sostenute in 198 Paesi, Sace Simest serve oltre 21 mila imprese, in prevalenza **PMI**.

Foto: Secondo Alessandro Decio, Amministratore delegato di SACE (a destra), il nuovo portale «è un asset essenziale non solo per vendere i nostri servizi, ma soprattutto per permettere alle imprese di approcciare meglio i mercati esteri».

## Un decreto dello Sviluppo economico (pubblicato in Gazzetta Ufficiale) sblocca tre bandi **Fondi sulla proprietà industriale**

Per valorizzare brevetti, disegni e marchi d'impresa  
CINZIA DE STEFANIS

Adisposizione delle **pmi** 38,3 mln di euro per la valorizzazione dei titoli di proprietà industriale. Le risorse sono così suddivise: 21,8 milioni di euro per la misura brevetti+, 13 milioni di euro per la misura disegni+ e 3,5 milioni di euro per la misura marchi+. Un decreto del ministero dello Sviluppo economico del 18 ottobre 2019 (pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale n. 256 del 31/10/2019) ha stanziato le risorse per la riapertura dei bandi relative alle predette misure al fine di assicurare per l'annualità 2019 il necessario sostegno alle **pmi** per la valorizzazione dei titoli di proprietà industriale. Gli avvisi di riapertura degli incentivi saranno pubblicati entro il 30 novembre sulla Gazzetta Ufficiale e indicheranno modalità e tempi per presentare le domande.

**BANDO BREVETTI +.** È un programma di agevolazioni finalizzate a favorire la registrazione e la valorizzazione economica di brevetti e privative nazionali e internazionali da parte di micro, **piccole e medie imprese**, con l'obiettivo di sostenerne la capacità innovativa e competitiva. La sua gestione è affidata a Invitalia, che cura gli adempimenti tecnici e amministrativi riguardanti l'istruttoria delle domande e l'erogazione delle agevolazioni. Il programma prevede due linee di intervento: • la misura premi per la brevettazione ha l'obiettivo di incrementare il numero di domande di brevetto nazionale e l'estensione di brevetti nazionali all'estero; • la misura incentivi per la valorizzazione economica dei brevetti punta a potenziare la capacità competitiva delle imprese attraverso la valorizzazione economica di un brevetto, in termini di redditività, produttività e sviluppo di mercato.

**BANDO DISEGNI +.** Il piano di agevolazioni favorisce la registrazione e la valorizzazione economica di disegni e modelli nazionali, comunitari e internazionali da parte di micro, **piccole e medie imprese**. Due le linee di intervento: • i premi per il deposito hanno l'obiettivo di incrementare il numero di domande di disegni e modelli a livello nazionale, comunitario e internazionale; • la misura incentivi per la valorizzazione economica dei disegni e modelli industriali ha l'obiettivo di potenziare la capacità competitiva delle imprese attraverso la valorizzazione economica di un disegno o modello in termini di redditività, produttività, sviluppo di mercato. Le somme premiali saranno erogate dal gestore direttamente sul conto corrente bancario indicato dalle imprese beneficiarie, entro 30 giorni dalla comunicazione della concessione del premio.

**BANDO MARCHI +.** È un programma di agevolazioni per favorire la registrazione all'estero (sia a livello comunitario che internazionale) di marchi nazionali da parte delle **pmi**, con l'obiettivo di sostenerne la capacità innovativa e competitiva. La gestione è affidata a Unioncamere, che cura gli adempimenti tecnici e amministrativi relativi all'istruttoria delle domande e all'erogazione delle agevolazioni. Il programma prevede due linee di intervento: - misura A: si tratta di agevolazioni finalizzate a favorire la registrazione di marchi comunitari presso Uami (Ufficio per l'Armonizzazione nel Mercato Interno) attraverso l'acquisto di servizi specialistici; - misura B: prevede agevolazioni per favorire la registrazione di marchi internazionali presso Ompi (organizzazione mondiale della proprietà intellettuale), attraverso l'acquisto di servizi specialistici. © Riproduzione riservata

Foto: Il decreto sul sito [www.italiaoggi.it/documenti-italiaoggi](http://www.italiaoggi.it/documenti-italiaoggi)

## Microcredito, garanzie di stato su coop e srl

Marco Ottaviano

Oltre ai professionisti, alle imprese individuali e collettive, anche le srl semplificate e le cooperative possono ottenere la garanzia statale per le operazioni legate ai finanziamenti del microcredito. Professionisti già titolari di partita Iva e imprese già costituite non possono avere più di 5 dipendenti, ovvero 10 nel caso di società di persone, Srl semplificate, cooperative. Ulteriori limitazioni riguardano l'attivo patrimoniale (massimo 300 mila euro), i ricavi lordi (fino a 200 mila euro) e livello di indebitamento (non superiore a 100 mila euro). Questi i chiarimenti del fondo **Pmi** contenute nelle nuove FAQ di chiarimento della concessione della garanzia statale ai finanziamenti legati al microcredito. Sono ammissibili alla garanzia del fondo i finanziamenti finalizzati all'acquisto di beni e servizi direttamente connessi all'attività svolta (compreso il pagamento dei canoni del leasing, il microleasing finanziario e il pagamento delle spese connesse alla sottoscrizione di polizze assicurative), al pagamento di retribuzioni di nuovi dipendenti o soci lavoratori e al sostenimento dei costi per corsi di formazione. I finanziamenti possono avere una durata massima di 7 anni, non possono essere assistiti da garanzie reali e non possono eccedere il limite di euro 25 mila per ciascun beneficiario. Tale limite può essere aumentato di 10 mila euro, qualora il finanziamento preveda l'erogazione frazionata, subordinando i versamenti al pagamento puntuale di almeno le ultime sei rate pregresse e al raggiungimento di risultati intermedi stabiliti dal contratto. È possibile concedere allo stesso soggetto un nuovo finanziamento per un ammontare, che sommato al debito residuo di altre operazioni di microcredito, non superi il limite di 25 mila euro. O, nei casi previsti, di 35 mila euro. Per la conferma della prenotazione l'impresa o il professionista può rivolgersi a una banca, a un intermediario finanziario vigilato o a un operatore di microcredito, abilitato alla presentazione delle richieste di garanzia al fondo. © Riproduzione riservata

## Controgaranzie per 3 mld

Dal 15 ottobre 2019 le operazioni di garanzia diretta presentate al fondo **pmi** possono essere controgarantite da Cassa depositi e prestiti (Cdp). Le nuove operazioni devono avere le seguenti caratteristiche: durata minima di 12 mesi, importo massimo di 150 mila euro e finalità relative al capitale circolante o agli investimenti. Escluse le operazioni di consolidamento e rinegoziazione. Con circolare n. 10/2019 del MedioCredito Centrale vengono dettate nuove regole per la controgaranzia prestata da Cassa depositi e prestiti sui finanziamenti concessi dal fondo **pmi**. Le risorse messe a disposizione sono pari a 3 mld di euro; consentiranno a Cdp di controgarantire all'80% un importo massimo garantito dal fondo pari a 3,75 mld di euro. E al fondo di liberare risorse per nuove garanzie a seguito del risparmio conseguito in termini di minori accantonamenti. Il Fondo di garanzia per le **pmi**, sostiene imprese e professionisti che hanno difficoltà ad accedere al credito bancario mediante una garanzia pubblica a fronte di finanziamenti concessi da banche, società di leasing e intermediari finanziari. © Riproduzione riservata

Studio Ambrosetti sul rapporto tra distribuzione e filiera agroalimentare. Business da 538,2 mld

## Gdo sempre più giovane e donna

De Molli: collaborazioni virtuose con le pmi, ma pochi utili  
GIANFRANCO FERRONI

«Se l'Italia vuole crescere non può dimenticarsi della rilevanza dei consumi, inclusi quelli alimentari»: parole di Valerio De Molli, managing partner & ceo The European HouseAmbrosetti, pronunciate ieri a Roma in occasione della presentazione del rapporto intitolato «La creazione di valore lungo la filiera agroalimentare estesa in Italia». E pensare che la sola distribuzione è il quarto settore economico per crescita di occupati negli ultimi tre anni, si legge nello studio, e favorisce l'occupazione giovanile, visto che il 18% degli occupati ha meno di 30 anni, e femminile, dato che il 62% della forza lavoro è donna. Alla tavola rotonda, con tre presidenti, di Federdistribuzione Claudio Gradara, di Coop Italia Marco Pedroni, di Adm Giorgio Santambrogio e l'a.d. di Conad Francesco Pugliese, si elencano numeri: «La filiera estesa dell'agroalimentare, ovvero agricoltura, industria di trasformazione, intermediazione, distribuzione e ristorazione, è il primo settore economico italiano, e genera un fatturato totale di 538,2 miliardi di euro, sostenendo 3,6 milioni di occupati, pari al 18% della forza lavoro, con 2,1 milioni di imprese», sottolinea De Molli, che ha sottoposto ad analisi 90 mila bilanci di imprese su un orizzonte temporale di sette anni, per 40 Key Performance Indicator, per un totale di 25 milioni di osservazioni. Altri dati: ogni 100 euro di consumi alimentari degli italiani, il 32,8% remunera i fornitori di logistica, packaging e utenze, il 31,6% il personale della filiera, il 19,9% le casse dello stato, il 5,1% gli azionisti di tutta la filiera, l'1,2% le banche e l'1,1% le importazioni nette. La grande distribuzione aiuta le collaborazioni virtuose con le **pmi** dell'industria di trasformazione alimentare, attraverso la marca del distributore. Qual è il problema? Secondo De Molli, «l'analisi pone in luce una situazione inequivocabile: questa filiera produce poco utile per i suoi azionisti diretti e la ripartizione di questo utile è dominata dall'industria di trasformazione, con una quota in crescita significativa negli ultimi sei anni e un estremo livello di concentrazione, considerando che solo 57 grandi imprese industriali, in gran parte multinazionali, assorbono un utile complessivo superiore alla grande distribuzione». Fornitori «leader di mercato» che «catturano» il 13,4% dell'utile della filiera agroalimentare e il 31,1% di quello dell'industria. Di questi, 31 aziende multinazionali fornitrici della distribuzione e leader di mercato conquistano l'8,1% dell'utile della filiera estesa e il 18,8% dell'utile dell'industria. E questo è «un quadro di squilibrio che dura da anni e che si è accentuato nel tempo, lasciando alle altre componenti della filiera la ripartizione di un utile sempre minore. La quota ottenuta dalla distribuzione è infatti poco più di un quarto di quelle dell'industria ed è in diminuzione». Qui Pugliese ha sottolineato «la forza delle multinazionali», fornitori giganti alle prese con le piccole misure dell'Italia, e l'eccessivo costo dell'intermediazione che si prende il 19,6% dell'utile di filiera, in ogni attività, agricola, industriale e commerciale. A tutto svantaggio della distribuzione, della ristorazione e dell'agricoltura, che nel corso degli ultimi sei anni hanno visto scendere la quota percentuale degli utili. Alla fine del rapporto viene sottolineato che «ogni decisione di policy che incide negativamente su consumi e investimenti distrugge ogni possibilità di crescita del Paese». Tutti d'accordo: Gradara, Pedroni, Santambrogio e Pugliese puntano il dito sul ritorno della discussione politica sulla chiusura domenicale dei negozi, e sulla manovra fiscale. Senza dimenticare sugar tax e plastic sul banco degli

accusati. Per Pugliese, «non si fa una politica green usando le tasse, e poi le risorse devono servire ed essere dedicate all'educazione alimentare». Ricordando che l'obiettivo di ogni governo deve essere la crescita, perché quando si parla di imposte «bisogna dividere la ricchezza, non spartire la povertà». © Riproduzione riservata

Foto: Valerio De Molli

palloni rotondi & economie circolari

## SPUNTI BANCARI SULL'ECONOMIA CIRCOLARE

L'olandese Frans Timmermans, vicepresidente della Commissione europea in attesa di insediarsi, sostiene da sempre che se la comunità imprenditoriale ripensasse al modello del capitalismo alla luce della quarta rivoluzione industriale l'economia circolare sarebbe cosa fatta. In realtà, il cammino verso l'economia del riutilizzo, che è cosa ben diversa del semplice riciclaggio di materiali, è ancora lungo. Andrew Morlet, ceo della Ellen MacArthur Foundation, la principale organizzazione mondiale che promuove il modello circolare, mette in evidenza come l'attuale sistema sia incentrato su uno spreco massivo: i materiali vengono estratti, trasformati in prodotti, venduti ai clienti e infine gettati in discarica. Ma questo modello contiene dei rischi perché oltre il 50 per cento delle emissioni di gas serra è dovuto all'utilizzo di materie prime vergini. Diventa così sempre più urgente slegare lo sviluppo economico dal consumo di risorse naturali esauribili ed è inevitabile che nel medio-lungo periodo l'economia circolare s'imporrà come nuovo modello grazie anche agli obiettivi di sostenibilità ambientale fissati dalle Nazioni Unite e ai paletti previsti dal quadro normativo europeo. Alcune recenti ricerche stimano in 875 miliardi l'ammontare di investimenti che a livello europeo saranno destinati all'economia circolare entro il 2025. Nel settore della bioeconomia, l'Italia rappresenta un caso virtuoso in Europa con il 91 per cento di riciclo di rifiuti biodegradabili, e tassi di riciclaggio degli imballaggi di carta (80 per cento) e di legno (60 per cento) più elevati di Regno Unito, Francia e Germania. Ma le aziende non sono le uniche protagoniste di questo cambiamento, anche il sistema bancario assume un ruolo importante. Il gruppo Intesa Sanpaolo, per esempio, ha chiuso la prima operazione sul mercato internazionale su un plafond di 5 miliardi stanziato nell'ambito del piano d'impresa 2018-2021, per sostenere gli investimenti in economia circolare. L'istituto guidato da Carlo Messina finanzia - con 200 milioni di euro - la Thames Water, la principale utility dell'acqua nel Regno Unito, che punta a rendere più efficiente ed ecosostenibile la sua rete idrica. "Con questa operazione, il Gruppo Intesa Sanpaolo supera la somma di 500 milioni di euro di finanziamento a supporto di iniziative di primaria importanza", dice Mauro Micillo, responsabile della divisione corporate e investment banking. L'iniziativa segue un altro accordo sottoscritto lo scorso febbraio dalla banca con il gruppo Maire Tecnimont per un finanziamento destinato alla realizzazione di un impianto di riciclo meccanico della plastica, tra i più grandi d'Europa, che sarà in grado di produrre oltre 40 mila tonnellate all'anno di polimeri riciclati. "Queste operazioni sono fortemente innovative sia per l'aspetto ecologico sia per quello economico", dice Micillo. "È stata prevista la verifica periodica della performance dei progetti realizzati correlando agli indicatori alcuni incentivi economici per il miglioramento delle condizioni applicate al finanziamento". Intesa Sanpaolo è oggi l'unico partner finanziario a livello globale della Ellen MacArthur Foundation e con il proprio Innovation Center promuove la transizione verso questo nuovo modello economico-produttivo. Per la crescita di un'economia compatibile con l'ambiente, Intesa ha avviato una collaborazione con la Banca europea degli investimenti, che per il mercato italiano prevede un finanziamento dedicato alle **piccole e medie imprese** innovative che operano nei settori manifatturiero, agricolo ed energetico e nella gestione dei rifiuti. Mediocredito Italiano, banca del gruppo Intesa Sanpaolo, duplicherà il plafond di 250 milioni della Bei con altri 250 milioni di euro: è l'operazione più corposa fatta dalla Bei in Europa in questo settore.

GESTIRE L'IMPRESA

## Con il guerrilla marketing si quadruplicano le vendite

Dal team building alle strategie operative sul territorio: ecco come i grandi player affrontano il mercato. Affidandosi a professionisti della performance. Parola di Gennaro Tella, founder di Attitude  
Victor De Crunari

Cento venditori impegnati nel centro storico di Firenze in un'azione di guerrilla feed marketing rivolta a negozi e ristoranti per un player multinazionale, con una tecnica di team building che ha prodotto in quattro giorni le vendite normalmente fatte in un mese. È un esempio dei progetti di Attitude, azienda italiana specializzata nella costruzione di strategie di marketing operativo. «Un risultato figlio dell'entusiasmo dello stare insieme, e della competizione che si è creata tra i diversi team impegnati» dice il fondatore di Attitude Gennaro Tella, «un successo che intendiamo riproporre in almeno altri quattro progetti nel 2020». Le attività di Attitude si esplicano in diversi ambiti della strategia aziendale: «Seguiamo la realizzazione delle reti di vendita per player perlopiù multinazionali» spiega Tella, «dall'ideazione della strategia da implementare sul territorio alla parte di execution, che va dal recruiting delle risorse umane fino alla formazione e al monitoraggio, con la messa in campo di risorse che portano a raggiungere gli obiettivi di vendita nel rispetto degli indicatori di qualità delle performance». Un approccio innovativo che è valso a Attitude clienti del calibro di American Express, di cui Attitude è concessionaria per l'Italia per le carte di credito per **piccole e medie imprese**, British American Tobacco, Unicredit, Fintrax Group, Aeroporti di Roma. «Consideriamo l'azienda un ambiente inclusivo dove tutti possano esprimere il proprio potenziale» sottolinea il fondatore, «questa è la nostra mission principale; partendo da questo arriviamo ai risultati, ai numeri e alle performance, e non viceversa - secondo un'altra visione si parte dal numero per poi arrivare a chi deve realizzarlo». Numerosi i progetti in corso: «Con uno dei player abbiamo un progetto molto strutturato: circa 300 agenti sul territorio che acquisiscono clienti nel segmento small business corporate» mette in evidenza Tella, «partiamo da un prospect database di nostra ideazione che funge da strumento predittivo per determinare le future performance dei clienti acquisiti. Con una forte e attenta segmentazione in partenza si riescono a controllare le reali performance del portafogli. Acquisiamo quasi duemila nuovi prospect al mese». Un altro grosso lavoro in itinere è quello che riguarda un player nazionale nel settore dei parcheggi auto. «Abbiamo realizzato un progetto per ottimizzare gli ingressi» dice il fondatore di Attitude, «con un'analisi di mercato per capire quale fosse il loro target aggredibile, chi potesse essere interessato a usare il parcheggio nell'ambito degli spostamenti di lavoro. Quindi abbiamo acquisito le aziende, contrattualizzandole». Molti si sarebbero fermati qui, Attitude si è spinta oltre: «siamo andati a verificare che il servizio fosse effettivamente utilizzato dalle aziende, cercando di realizzare campagne per stimolarle in tal senso» rimarca Tella, «a volte si attiva un contratto, ma poi chi deve usufruirne all'interno dell'azienda non è debitamente informato e non lo utilizza. Dopo aver individuato le leve da attivare abbiamo quindi svolto un'azione di sensibilizzazione». Un compito che dovrebbe riguardare più i meccanismi interni dell'azienda, di cui Attitude sceglie di farsi carico: «È la nostra vera rivoluzione: essere attenti che la vendita generi un reale valore per l'azienda partner. E che quindi il nostro servizio venga realmente utilizzato dal cliente». L'azienda ha risorse dedicate a questo scopo: «Abbiamo uffici interni che fungono da sales support» puntualizza il fondatore di Attitude, «per monitorare che la vendita effettuata sia corretta e risponda ai canoni per cui è stato

organizzato il progetto. Questo quality check è un pilastro della nostra organizzazione, non facciamo nessun progetto se non c'è sales support, se non possiamo monitorare la qualità di quel che abbiamo organizzato». A essere più orientate a questo tipo di supporto sono le multinazionali: «Quel genere di impresa capisce che è un add on importante» rileva Tella, «tendenzialmente le multinazionali sono molto orientate a trovare partner che controllino interamente il processo di vendita nel rispetto delle regole di compliance, garantendo loro il massimo del risultato richiesto». Un ruolo essenziale nella strategia di Attitude è rivestito dalla formazione. «Utilizziamo un metodo particolarmente efficace: il role play» nota il fondatore, «sotto la guida di formatori esperti viene riprodotto esattamente lo scenario di vendita, analizzate le possibili obiezioni, la loro gestione. Non facciamo formazione per chiudere semplicemente la vendita, ma per raggiungere un alto livello di soddisfazione del cliente». Lo stesso Tella, convinto sostenitore della necessità di una formazione permanente, segue corsi di formazione in giro per il mondo: «Per me è fondamentale avere un mentore, ognuno di noi nella vita deve avere un approccio alla ricerca di modelli che aiutano a migliorare» insiste il fondatore di Attitude, «personalmente cerco corsi di formazione in ambiti disparati perché sono fermamente convinto che per affrontare il mondo dell'imprenditoria oggi c'è bisogno di un atteggiamento "thinking outside the box"». Una considerazione legata allo stesso nome scelto da Tella per la sua azienda: «È importante lavorare non solo sulla formazione finanziaria, di marketing, di comunicazione, ma anche sull'attitudine, l'atteggiamento, l'aspetto emozionale», spiega il fondatore di Attitude, «Molti imprenditori dovrebbero lavorarci; le emozioni riescono a fare da driver per guidare l'andamento dei progetti. Capire il potere dell'emozione e riuscire a generare un'emozione può portare a risultati molto più importanti che non lavorando solo sulle competenze, i processi e la loro struttura. L'aspetto emozionale ha insomma un'importanza molto forte nella gestione dell'azienda, un capo che non sa trasmettere un progetto con la giusta carica avrà difficoltà nel gestire la leadership nello svolgimento del progetto. Per noi di Attitude la competenza è il muscolo, ma l'attitudine è il cervello». La filosofia di Attitude si esprime nella nuova sede a Città del Sole, zona di riqualificazione urbana alla Tiburtina, Roma. Non c'è nessun orario di lavoro prestabilito, niente badge. «A guidare sono la performance e il senso di responsabilità, che possono anzi devono sostituire il badge» afferma Tella, «gli spazi sono in sharing, abbiamo una piazza centrale, la led generation square, dove tutti i capi di canale possono incontrarsi per condividere le strategie piuttosto che i risultati o le bad experienxce, per farne tesoro in comune. Questo non sostituirà mai un processo come lo staff meeting, ma serve a stimolare una cultura aziendale». La percentuale di quote rosa è del 70%, c'è il free coffee la mattina, mele gratis, posti in garage solo per le donne manager. Risultato: zero turnover Attitude sta per lanciare un progetto di digital marketing sviluppato al 100% al proprio interno, dedicato alle Pmi. «L'idea è quella di aiutarle a migliorare la brand image sul web, lavorando sui social network» precisa il fondatore, «fornendogli strumenti di semplice utilizzo e un supporto reale, cosa che di solito le aziende che operano sul web non forniscono. Vogliamo assistere il customer fisicamente, andando in controtendenza, convinti del fatto che uno dei fattori critici di successo può essere sostituirci a lui, per lasciargli il tempo di gestire l'azienda».

Foto: GENNARO TELLA: «LA NOSTRA VERA RIVOLUZIONE È ESSERE ATTENTI CHE LA VENDITA GENERI UN REALE VALORE PER L'AZIENDA PARTNER»

Foto: LE EMOZIONI RIESCONO A FARE DA DRIVER PER GUIDARE L'ANDAMENTO DEI PROGETTI. COSÌ SI RIESCONO A PORTARE RISULTATI IMPORTANTI

COMUNICARE L'IMPRESA

## Italia e Emirati Arabi Uniti le Pmi si incontrano

Grande successo per il primo "Italy - UAE SME's Business Forum" organizzato a Milano da Efg Consulting, società di advisory sull'internazionalizzazione, per il Ministero dell'Economia degli EAU

Riccardo Venturi

Italia e Emirati Arabi Uniti sono due Paesi molto simili, poiché la vita sociale e la vita economica si basano sugli stessi pilastri: la famiglia e le **Pmi**». Lo ha affermato Giovanni Bozzetti, presidente di Efg Consulting, in occasione del primo "Italy - UAE SME's Business Forum" organizzato lo scorso 24 settembre da Efg Consulting, società di advisory sull'internazionalizzazione, per conto del Ministero dell'Economia degli Emirati Arabi Uniti presso l'Hotel Principe di Savoia di Milano, con l'obiettivo di rappresentare un momento di incontro e di confronto tra le **Pmi** dei due Paesi. «Le **Pmi** rappresentano l'asse portante delle nostre strutture economiche» ha aggiunto Bozzetti, «e vanno supportate nei processi di internazionalizzazione per innestare un volano di sviluppo economico». Erano presenti i vertici del "National Program for Small and Medium Enterprises and Projects" del Ministero dell'Economia degli Emirati Arabi Uniti, guidati dal direttore Adeb Al Afifi, a capo di una delegazione di trenta imprenditori locali di diversi settori, dalla moda all'healthcare, dal design al food & beverage, dai gioielli alle energie rinnovabili, dalla formazione all'agricoltura, desiderosi di trovare aziende partner italiane. «È il nostro primo passo in Europa» ha affermato Al Afifi, «sono particolarmente soddisfatto dell'elevato numero di aziende italiane che dimostrano interesse per il nostro mercato, e le nostre **Pmi** presenti sono disponibili per accordi di partnership. Essere presenti negli Emirati Arabi Uniti significa come minimo aprire le porte del mercato del Medio Oriente; ma grazie alla posizione strategica, equidistante tra Europa, Asia e Africa, si può andare anche oltre». Gli Emirati Arabi Uniti sono undicesimi su 190 nella classifica dei migliori Paesi del mondo dove fare affari. «È un teatro strategico: basti pensare che in 4 ore di volo da Dubai si raggiunge un terzo della popolazione mondiale, in 8 ore due terzi» ha sottolineato Bozzetti. La ricerca e la continua attenzione degli Emirati Arabi Uniti verso i prodotti e servizi Made in Italy in ogni settore economico, come testimoniato dall'incessante crescita delle importazioni dall'Italia, rappresentano un'opportunità irrinunciabile, tanto più a un anno dall'inizio di Expo 2020 Dubai, un evento globale a cui parteciperanno oltre 200 Paesi, con oltre 25 milioni di visitatori, e le cui entrate stimate superano i 20 miliardi di euro. Per questo l'Italy - UAE SME's Business Forum era anche una ghiotta occasione per le **Pmi** italiane interessate ad internazionalizzare le proprie attività negli Emirati Arabi Uniti. L'opportunità è stata colta da oltre 200 imprenditori e manager di **Pmi** italiane, che oltre a partecipare al forum hanno preso parte anche a un'ampia sessione di incontri BtoB, dove hanno potuto interloquire direttamente con la delegazione emiratina e valutare concrete opportunità di business. Tra le numerose aziende presenti figuravano Versace Home, Missoni, Genny, Isaia, Bulgari, Buccellati, Moreschi, Peck, Ristorante Savini, Lidia Cardinale, Trussardi, Aran, Feinrohren, Ambienthesis, Tecnomec, Gewiss, Ave, Immobiliare Percassi, Moretti Costruzioni, HRC, Ernst & Young, Università Cattolica del Sacro Cuore, Fondazione Policlinico, IEO. All'Italy - UAE SME's Business Forum ha partecipato anche il più importante gruppo bancario italiano. «Per esseri concreti c'è anche Intesa Sanpaolo, l'unica banca italiana ad avere la licenza per operare nella valuta degli Uae» ha spiegato il presidente di Efg Consulting presentando alla platea di imprenditori emiratini e italiani Claudio Celli, coordinatore dei referenti regionali della divisione Internazionalizzazione del Gruppo

Intesa Sanpaolo. «Il Gruppo ha 5mila sportelli, di cui 1 1 0 0 all'estero; e 19 milioni di clienti di cui 7,2 all'estero» ha sottolineato Celli, «Siamo presenti in modo diretto in 40 paesi; a questi vanno aggiunti gli oltre 80 paesi nei quali abbiamo accordi con istituti di credito locali. Nelle nostre filiali di Dubai e Abu PER AIUTARE LE **PMI** ITALIANE A SBARCARE NEGLI EAU (E VICEVERSA) NASCE IT'S, IL NUOVO MAGAZINE DI ECONOMY GROUP CON EFG CONSULTING Dhabi, il nostro personale che parla italiano aiuta concretamente le nostre aziende in loco». Negli Emirati Arabi Uniti le **Pmi** rappresentano il 9 4 % delle aziende e contano l'86% degli addetti del settore privato - in Italia il 9 9 , 9 % delle aziende sono **Pmi** per un totale di 4.334.000 e con un export di 4 6 4 miliardi di Euro. Il programma dedicato dal Governo degli EAU al supporto e allo sviluppo economico e manageriale delle **Pmi** è volto soprattutto al perseguimento degli obiettivi di sviluppo del settore non petrolifero e di diversificazione delle attività economiche - il settore non oil è in crescita, e attualmente vale circa il 7 0 % dell'economia. Comprende oltre 1.700 imprenditori degli Emirati che hanno la passione di esplorare opportunità più promettenti, in tutte le diverse parti del mondo. Le **piccole e medie imprese** negli EAU hanno dimostrato di essere i motori strategici delle industrie in tutto il paese e si prevede che avranno un ruolo molto più forte negli anni a venire. Con il National Program for Small and Medium Enterprises and Projects il Governo intende migliorare le loro performance. Nel corso dell'evento, il direttore di Economy e Investire Sergio Luciano ha presentato la nuova iniziativa editoriale di Economy Group, realizzata in collaborazione proprio con Efg Consulting: la rivista in lingua inglese IT's, il cui primo numero di presentazione è stato distribuito ai numerosi ospiti. IT's è un periodico cartaceo che verrà stampato e distribuito negli Emirati Arabi Uniti con cadenza inizialmente bimestrale, per poi diventare mensile durante Expo 2 0 2 0 Dubai. Un'iniziativa pienamente in linea con gli obiettivi a due direzioni dell'"Italy - UAE SME's Business Forum": da un lato aiutare le aziende italiane ad affermare la loro presenza nel Golfo, anche utilizzando l'occasione di Expo 2 0 2 0 Dubai; dall'altro promuovere la presenza in Italia di quelle emiratine, oltre che attrarre investitori del Golfo nel nostro Belpaese.

Foto: A MILANO IL PRIMO PASSO EUROPEO DEL PROGRAMMA PER LE **PMI** DEL GOVERNO DEGLI EMIRATI ARABI UNITI, CON TRENTA IMPRENDITORI DEL GOLFO E 200 ITALIANI

Foto: Adeb Al Afifi, direttore del "National Program for Small and Medium Enterprises and Projects" del Ministero dell'Economia degli EAU, a sinistra con Giovanni Bozzetti, presidente di Efg Consulting