



CONFIMI

20 dicembre 2019

INDICE

CONFIMI

12/12/2019 Nuova Finestra Fiera Batimat: segnali positivi per gli italiani	6
12/12/2019 Nuova Finestra Tra clienti, articolo 10 e ripresa del mercato	7

CONFIMI WEB

19/12/2019 ravennanotizie.it 18:09 Ancisi e Spadoni (LpR): "Bene Confindustria della Romagna, male la Camera di Commercio Ravenna"	10
19/12/2019 ravennatoday.it 14:38 Anche Forlì-Cesena entra in Confindustria Romagna, Ancisi: "Ora temiamo per la Camera di Commercio"	12
19/12/2019 ravennatoday.it 14:38 Anche Forlì-Cesena entra in Confindustria Romagna, Ancisi: "Ora temiamo per la Camera di Commercio"	14
19/12/2019 veronaeconomia.it 10:47 Apindustria Confimi Verona: le PMI si confermano motore per l'economia del sistema veronese e italiano. Ma serve maggiore dialogo	16
18/12/2019 ediliziaeterritorio.ilsole24ore.com Il regolamento appalti? Lo scrivono imprese, progettisti e Soa (con il benessere della commissione Mit)	17
20/12/2019 ravennawebtv.it 07:01 Ancisi-Spadoni (LpRa): Bene Confindustria della Romagna, male la Camera di Commercio di Ravenna	18

SCENARIO ECONOMIA

20/12/2019 Corriere della Sera - Nazionale Autostrade, i pedaggi non aumentano	20
20/12/2019 Corriere della Sera - Nazionale I dati dell'Inps e quella frenata dell'occupazione	22

20/12/2019 Il Sole 24 Ore	23
Sileoni: «Tolto il salario d'ingresso»	
20/12/2019 Il Sole 24 Ore	24
PopBari, dalle banche 400 milioni Decine d'inchieste: ipotesi truffa	
20/12/2019 Il Sole 24 Ore	26
«Più connessioni con l'Europa per abbattere il caro energia»	
20/12/2019 Il Sole 24 Ore	28
Scatta il risiko nei pagamenti: Intesa entra in Nexi con il 9,9%	
20/12/2019 Il Sole 24 Ore	30
Patuanelli: Alitalia perde 2 milioni al giorno	
20/12/2019 Il Sole 24 Ore	32
Bancari, firmato il rinnovo In busta paga 190 euro in più	
20/12/2019 La Repubblica - Nazionale	34
Il matrimonio Fca-Psa fa partire il risiko nell'industria dell'auto	
20/12/2019 La Repubblica - Nazionale	36
Via all'accordo tra Intesa e Nexi Si aspetta l'ingresso di altre banche	
20/12/2019 La Stampa - Nazionale	37
Allarme Copasir: fuori i cinesi dal 5G	
20/12/2019 La Stampa - Nazionale	39
"Ma servono garanzie sulla piena occupazione"	
20/12/2019 Il Messaggero - Nazionale	40
«Facciamo pagare le tasse anche ai colossi del web»	

SCENARIO PMI

20/12/2019 Corriere della Sera - Nazionale	42
Doxee debutta in Borsa, la 41esima quotata all'Aim	
20/12/2019 Il Sole 24 Ore	43
Dopo il dado, maionese Calvè Così rinasce il polo di Sanguinetto	
20/12/2019 Il Sole 24 Ore	45
Ice, servizi gratuiti per l'export delle Pmi	
20/12/2019 Il Sole 24 Ore	46
«Con BeSight portiamo le Pmi della moda nell'era del cloud»	

20/12/2019 Il Sole 24 Ore Dossier	48
Banco Desio, piano sui servizi digitali Utili da 110 anni	
20/12/2019 Il Sole 24 Ore Dossier	51
Fidimed e Banca Progetto, un patto per le pmi siciliane	
20/12/2019 Il Sole 24 Ore Dossier	53
La filiera della moda in Puglia rinasce con il lusso made in Italy	

CONFIMI

2 articoli

Fiera Batimat: segnali positivi per gli italiani

Batimat, il salone dedicato all'edilizia e alle costruzioni, all'interno della fiera parigina Le Mondial du Batiment ha ospitato dal 4 all'8 novembre numerose aziende italiane indipendenti e il gruppo CaseItaly con 25 imprese italiane. In mostra al Batimat prodotti e soluzioni all'avanguardia per l'edilizia del futuro visitati da 284.000 professionisti del comparto. I dati sono ufficiali e sono in calo rispetto alle scorse edizioni ma gli organizzatori giustificano questa diminuzione con una maggiore professionalità delle presenze. Caseitaly - il progetto di internazionalizzazione ideato da **Finco** assieme alle sue associazioni Acmi, Anfit, Assites, Pile con il sostegno del Ministero dello Sviluppo Economico attraverso ICE - parla comunque di segnali incoraggianti per il settore delle costruzioni, Italia al terzo posto come principale fornitore. "Nel 2018 la Francia ha importato 916,8 milioni di euro di porte, finestre e tendaggi, valore in aumento del 5% rispetto al 2017. L'Italia risulta essere il terzo paese fornitore del settore con il 10,9% delle quote di mercato e flussi in netto aumento nel 2018. La principale categoria di prodotti importati dalla Francia sono porte e finestre e le loro intelaiature che da sole rappresentano il 25% del totale e che risultano in aumento (+5,8%). Nel 2018 la Francia ha importato porte, finestre e tendaggi per 100 milioni di euro dall'Italia, valore in crescita del 23% rispetto al 2017. L'Italia si pone quindi al terzo posto come principale fornitore con il 10,6% delle quote di mercato dopo Germania e Cina." Un importante momento di confronto e di presentazione quello del 7 novembre presso il padiglione italiano con un incontro organizzato da Caseitaly a cui hanno partecipato le aziende italiane e a cui sono stati invitati numerosi player francesi. Hanno accolto i rappresentanti dello Stato italiano all'estero: Laura Michellini, Presidente Anfit e Caseitaly, Nicola Fornarelli, Presidente ACMI e **Angelo Artale**, Direttore generale **FINCO**. "Caseitaly rappresenta un'interessante opportunità per le aziende medio piccole che con investimenti contenuti hanno la possibilità di presenziare a eventi internazionali ai quali avrebbero fatto fatica a partecipare singolarmente" - ha dichiarato la presidente Michellini. "Qualsiasi azienda del settore costruzioni può entrare a farne parte non per forza associati alle associazioni coinvolte nel progetto - specifica Nicola Fornarelli -. L'idea nasce proprio dall'esigenza di molte realtà italiane di aprirsi a un ambito internazionale e Caseitaly le ha accompagnate in diverse fiere in giro per il mondo". "Questo appuntamento francese - conclude Laura Michellini - è andato bene, interesse c'è stato, tante le visite e numerosi i visitatori, il Batimat e il Sib in Marocco sono state le due vetrine che hanno dato maggiori soddisfazioni. Le aziende però dovranno dare seguito ai contatti raccolti e solo nelle prossime settimane avremo un reale riscontro di queste giornate di fiera".

Tra clienti, articolo 10 e ripresa del mercato

Alti contenuti, relatori di punta, folta partecipazione e grande dibattito hanno segnato la decima edizione del Forum Serramenti 2019 che si è tenuta il 20 novembre a Bologna. In chiusura assegnati anche gli Oscar del Serramento tra i prodotti più votati dai lettori di guidafinestra.it/

Eventi / Forum Serramenti La folta platea Ottimo riscontro di contenuti e pubblico per la decima edizione del Forum Serramenti che come ogni anno raccoglie numerosi protagonisti di primo piano del mondo del serramento. L'intervento , apprezzatissimo dal pubblico, del professor Catalani Il Forum Serramenti 2019 ha ribadito con la decima edizione il ruolo di saldo punto di riferimento per il settore dei serramenti. Un punto di riferimento per i grandi temi che agitano il mercato in questo momento: la soddisfazione dei clienti, l'articolo 10 e la ripresa del mercato. Con un evidente legame tra questi punti perché non vi è ripresa vera del mercato se non vi sono leggi e regolamenti che stimolino l'edilizia in maniera corretta e senza la soddisfazione dei clienti. Contenuti d'eccellenza Questi tre temi hanno fatto da sfondo a tutti gli interventi che si sono susseguiti durante l'arco della giornata: da quello magistrale del prof. Antonio Catalani di SDA Bocconi che ha inby Ennio Braicovich quadrato la problematica della Customer Experience, tema approfondito da Giovanni Ricci di Mikaline, alla presentazione del nostro Osservatorio Serramenti da parte di Marco Zanon di StudioCentro Marketing alla relazione conclusiva sul mercato dei serramenti del prof. Carmine Garzia. Ricca di spunti e contenuti anche la tavola rotonda finale che ha visto l'intervento gli esponenti delle associazioni: Nicola Fornarelli di Acmi, Laura Michellini di Anfit, Massimo Sellari di CNA, **Angelo Artale** di **Finco**, Massimo Buccilli di EdilegnoArredo e Made expo (presente con un messaggio) e Pietro Gimelli di Unicmi. Tutti affiancati dall'ing. Giovanni Tisi, uno dei consulenti più coinvolti negli intricati meccanismi dell'articolo 10, dello sconto in fattura e delMomento di networking durante una pausa la cessione del credito. Convitato di pietra alla Tavola rotonda il sen. Gianni Girotto, presentatore di due emendamenti sull'articolo 10 (uno abrogativo, l'altro modificativo). Saltata la diretta video dal Senato all'ultimo momento per gli impegni del senatore al Ministero dello Sviluppo economico proprio sull'ecobonus, Ennio Braicovich, coordinatore della giornata, ha dato lettura delle risposte di Girotto ad alcune domande opportunamente anticipate alla sua segreteria. Risposte alcune positive, altre interlocutorie, altre non soddisfacenti a detta di chi le aveva poste. Ma su questo torneremo presto. Aziende partner Una nota tecnica particolarmente apprezzata l'hanno aggiunta gli interventi di Alessandro Pubblico attento e molto partecipe Ennio Braicovich e Olga Munini della redazione di NuovaFinestra, ShowRoom Porte&Finestre e guidafinestra.it durante i saluti iniziali. Brignach di Gealan, di Andrea Bulgarelli di Uniform di Michael Ferranti di Graf Synergy e di Daniele La Sala di Internorm che hanno informato sulle loro innovazioni di prodotto e processo più recenti. A corredo della manifestazione la presenza dei desk delle aziende sponsor - Gealan, Graf Synergy, Internorm, Mikaline e Uniform e quindi Finstral, Made expo, Maico e Mungo - che nei momenti di pausa sono stati affollati da operatori curiosi e attenti, pronti a ogni domanda. L'Oscar del Serramento Chiusura in gloria di Forum Serramenti 2019 con l'assegnazione degli Oscar del Serramento 2019/2020 i cui attestati sono stati assegnati da Olga Munini. Alle votazioni hanno partecipato oltre 3500 lettori del sito guidafinestra.it che hanno indicato le loro preferenze in quattro ambiti merceologici: finestre, porte d'ingresso, porte interne e ferramenta e accessori. L'Oscar è un'esperienza che di edizione in edizione si sta consolidando e che piace sempre più alle aziende ma anche ai lettori. Poi, come in ogni

iniziativa, c'è sempre chi è più bravo ad attivare i propri fans. Ma anche questo fa parte della vita sociale. Anche l'Oscar contribuisce a rendere unico il Forum Serramenti.

CONFIMI WEB

6 articoli

Ancisi e Spadoni (LpR): "Bene Confindustria della Romagna, male la Camera di Commercio Ravenna"

Ancisi e Spadoni (LpR): "Bene Confindustria della Romagna, male la Camera di Commercio Ravenna" di Redazione - 19 Dicembre 2019 - 17:32 Commenta Stampa 2 min Camera di commercio ravenna Confindustria Romagna Alvaro Ancisi Gianfranco Spadoni Alvaro Ancisi, capogruppo in Consiglio comunale e Gianfranco Spadoni, vice-presidente di Lista per Ravenna, sono intervenuti in merito alla fusione tra Confindustria Ravenna, Forlì-Cesena e Rimini, confluite nell'unica Confindustria Romagna. Ancisi e Spadoni hanno preso in esame gli elementi positivi e quelli negativi della fusione che, ricordiamo, raggruppa oltre mille imprese del territorio, con 50 mila dipendenti e un fatturato di 25 miliardi di euro. Ancisi e Spadoni hanno fatto sentire la propria voce anche sulla notizia odierna che vorrebbe il consiglio dei ministri chiamato a decidere la sorte della camera di commercio di Ravenna sulla quale, a detta dei rappresentanti di LpR, ci sarebbe invece molto da temere per l'economia e i posti di lavoro del territorio ravennate. **MATRIMONIO INNATURALE** - Essendo tuttora in corso la riforma di legge del 2015 per la "riduzione del numero delle Camere di Commercio mediante accorpamento e razionalizzazione delle sedi e del personale", il consiglio dei ministri ha infatti ancora sul tavolo la sciagurata proposta di accorpare innaturalmente le camere di commercio di Ravenna e Ferrara. Sostenuta soprattutto dal PD ravennate per questione di poltrone, Lista per Ravenna la contesta da sempre chiedendo invece di unificare le camere di commercio della Romagna: cioè di quell'Area Vasta che la Regione ha già riconosciuto per la sanità con l'AUSL e per i trasporti pubblici con START, come la più idonea e attrezzata per raggruppare territori omogenei sul piano socio-economico, storico e culturale. **SOLI IN CAMERA** - Nel gennaio scorso, dopoché Ferrara aveva detto no, ai piedi dell'altare, a "sposare" la propria Camera di commercio con quella di Ravenna, la Regione stessa ha dovuto fare marcia indietro. Ma questo 3 dicembre il PD ravennate, su iniziativa del suo segretario provinciale Barattoni, ha fatto approvare da tutto il consiglio comunale, contraria solo Lista per Ravenna, un ordine del giorno che chiede di mantenere com'è la piccola e impotente camera di commercio di Ravenna, smentendo il senso stesso di una riforma voluta da questo stesso partito a livello parlamentare. Sole giustificazioni non voler condividere con le altre province romagnole un pacchetto di poltrone remunerate e continuare a spendere i soldi versati dalle imprese ravennati all'attuale loro camera di commercio (4 milioni e mezzo nel 2019, di cui solo 1 e mezzo spesi nella promozione delle loro attività) per gli interessi politici di chi fino ad oggi ha governato la nostra provincia (come i 3 milioni versati al Comune di Ravenna per un palazzetto dello sport bis nel Pala de André). Intanto il numero delle imprese ravennati continua anno per anno a diminuire, avendo raggiunto il minimo storico di 38.722 (-2.012 rispetto al 2014), nonostante sia in crescita il trend nazionale. **INTERESSI ANTISTORICI** - Il nuovo presidente di Confindustria Romagna ha detto ieri: "La fusione con la Romagna andava fatta perché abbiamo bisogno di maggiore rappresentatività, servizi più rapidi ed efficaci, una struttura più ampia e organizzata". Nel segno dell'Area Vasta, la Confederazione nazionale dell'artigianato e della piccola e media impresa ha costituito già dal 2016 "Cna Romagna Servizi". Altre piccole e medie imprese sono accorpate in **Confimi** Industria Romagna. Il consiglio provinciale di Ravenna si è più volte espresso unanimemente per ogni possibile fusione di Area Vasta romagnola. Tutti i sindaci della provincia di Forlì-Cesena hanno

sollecitato un accordo tra le camere di commercio in questa direzione. Si deve quindi sperare che il governo nazionale non pensi più agli interessi di Botteghe Oscure, come quelli che a Ravenna resistono contro la storia. Camera di commercio ravenna Confindustria Romagna
Alvaro Ancisi Gianfranco Spadoni

Anche Forlì-Cesena entra in Confindustria Romagna, Ancisi: "Ora temiamo per la Camera di Commercio"

Anche Forlì-Cesena entra in Confindustria Romagna, Ancisi: "Ora temiamo per la Camera di Commercio" Le assemblee di Confindustria Romagna - che unisce Ravenna e Rimini - e Confindustria Forlì-Cesena, riunite mercoledì in Fiera a Cesena, hanno approvato la fusione tra le due associazioni territoriali. Redazione 19 dicembre 2019 14:38 Le assemblee di Confindustria Romagna - che unisce Ravenna e Rimini - e Confindustria Forlì-Cesena, riunite mercoledì in Fiera a Cesena, hanno approvato la fusione tra le due associazioni territoriali. Si arriva a questo risultato dopo un percorso tortuoso. Risale al 2016 il matrimonio tra Ravenna e Rimini, con Forlì-Cesena che alla fine si sfilò dalla fusione. Una scelta che aveva aperto una stagione di tensioni nell'associazione industriali di Forlì-Cesena, con un contrapporsi tra i fautori della fusione e dell'autonomia che portò alla fine al commissariamento da parte di Confindustria nazionale e all'espulsione di vertici degli "autonomisti". Oggi tutta quella stagione è stata archiviata, con un voto al 99% favorevole a confluire in "Romagna". Per il "sì" 248 voti e per il "no" appena 2 (i voti sono ponderati per grandezza di azienda associata, ndr). Nel corso del 2019 l'associazione industriali di Forlì-Cesena ha effettuato una serie di step intermedi per giungere alla fusione, che è arrivata appunto mercoledì sera, con il voto definitivo. Nasce così dal 1° gennaio 2020 un unico soggetto in rappresentanza di oltre mille imprese romagnole, che danno lavoro a 50 mila dipendenti producendo un fatturato aggregato di 25 miliardi di euro. Nella "casa romagnola", gli ultimi arrivati di Forlì e Cesena pesano per circa un terzo. Il progetto aveva già avuto il via libera dai rispettivi Consigli direttivi un mese fa, e oggi si conclude il percorso iniziato il 28 ottobre 2014 dalle assemblee delle tre territoriali romagnole di Confindustria, culminata con la nascita di Confindustria Romagna attraversol'unione tra Rimini e Ravenna il 1 ottobre 2016, ma senza Forlì-Cesena. Si apre ora una fase transitoria che si concluderà con l'assemblea del 2021, e sarà guidata da Paolo Maggioli alla presidenza. Andrea Maremonti affianca gli altri vicepresidenti elettivi in carica nelle due associazioni al momento della fusione, mentre il nuovo Consiglio Generale transitorio è composto dalla somma dei due precedenti Consigli in carica. La direzione generale di Confindustria Romagna resta affidata a Marco Chimenti. La nuova struttura, spiega Maggioli, dovrà guardare tanto ai servizi agli associati quanto alla rappresentanza. E la Confindustria romagnola in grado di parlare ad una sola voce porrà come prima questione il tema delle infrastrutture. Spiega il neo-presidente: "Non avere l'alta velocità è ormai una situazione anti-storica. Bologna si è trasformata da quando è un hub dell'alta velocità, è cresciuto tutto dalle aziende al turismo. Nelle infrastrutture è la nostra priorità, precisando che non basterebbe una sola stazione. C'è poi il porto di Ravenna, dove bisogna recuperare il tempo perso nelle opere di approfondimento dei fondali, è fondamentale per la competitività del territorio. Come terza questione rilevo che stiamo sottovalutando tutti il blocco delle trivellazioni, nel nostro territorio ci sono aziende con cent'anni di vita, con competenze e culture aziendali enormi e di primo piano che ora sono mortificate". "La fusione deliberata oggi - ha dichiarato il Presidente di Confindustria Emilia-Romagna Pietro Ferrari - è di straordinaria importanza: il sistema della rappresentanza imprenditoriale si unisce, grazie ai valori comuni e alla visione unitaria che esprimono le imprese della Romagna. Oggi abbiamo una grande responsabilità: dare risposte sempre più efficaci alle imprese dei nostri territori. L'interesse di tutti gli imprenditori è costruire un ambiente più competitivo e più favorevole

all'impresa e allo sviluppo del territorio. La Romagna vanta imprese d'eccellenza, produzioni e servizi di grande qualità, un territorio ricco di potenzialità che con la nuova Confindustria Romagna potranno svilupparsi in modo ancora più deciso ed efficace". Ancisi: "Bene Confindustria della Romagna, male la Camera di Commercio di Ravenna" "L'altra notizia è che oggi il consiglio dei ministri dovrebbe decidere la sorte della camera di commercio di Ravenna, su cui c'è invece molto da temere per l'economia e i posti di lavoro della nostro territorio - commentano da Lista per Ravenna Alvaro Ancisi, capogruppo in Consiglio comunale, e Gianfranco Spadoni, vicepresidente - Essendo tutt'ora in corso la riforma di legge del 2015 per la "riduzione del numero delle Camere di Commercio mediante accorpamento e razionalizzazione delle sedi e del personale", il consiglio dei ministri ha infatti ancora sul tavolo la sciagurata proposta di accorpare innaturalmente le camere di commercio di Ravenna e Ferrara. Sostenuta soprattutto dal Pd ravennate per questione di poltrone, Lista per Ravenna la contesta da sempre chiedendo invece di unificare le camere di commercio della Romagna: cioè di quell'Area Vasta che la Regione ha già riconosciuto per la sanità con l'Ausl e per i trasporti pubblici con Start, come la più idonea e attrezzata per raggruppare territori omogenei sul piano socio-economico, storico e culturale. Nel gennaio scorso, dopo che Ferrara aveva detto no, ai piedi dell'altare, a "sposare" la propria Camera di commercio con quella di Ravenna, la Regione stessa ha dovuto fare marcia indietro. Ma questo 3 dicembre il Pd ravennate, su iniziativa del suo segretario provinciale Barattoni, ha fatto approvare da tutto il consiglio comunale, contraria solo Lista per Ravenna, un ordine del giorno che chiede di mantenere com'è la piccola e impotente camera di commercio di Ravenna, smentendo il senso stesso di una riforma voluta da questo stesso partito a livello parlamentare. Sole giustificazioni non voler condividere con le altre province romagnole un pacchetto di poltrone remunerate e continuare a spendere i soldi versati dalle imprese ravennati all'attuale loro camera di commercio (4 milioni e mezzo nel 2019, di cui solo 1 e mezzo spesi nella promozione delle loro attività) per gli interessi politici di chi fino ad oggi ha governato la nostra provincia (come i 3 milioni versati al Comune di Ravenna per un palazzetto dello sport bis nel Pala de André). Intanto il numero delle imprese ravennati continua anno per anno a diminuire, avendo raggiunto il minimo storico di 38.722 (-2.012 rispetto al 2014), nonostante sia in crescita il trend nazionale. Il nuovo presidente di Confindustria Romagna ha detto che "La fusione con la Romagna andava fatta perché abbiamo bisogno di maggiore rappresentatività, servizi più rapidi ed efficaci, una struttura più ampia e organizzata". Nel segno dell'Area Vasta, la Confederazione nazionale dell'artigianato e della piccola e media impresa ha costituito già dal 2016 "Cna Romagna Servizi". Altre piccole e medie imprese sono accorpate in **Confimi** Industria Romagna. Il consiglio provinciale di Ravenna si è più volte espresso unanimemente per ogni possibile fusione di Area Vasta romagnola. Tutti i sindaci della provincia di Forlì-Cesena hanno sollecitato un accordo tra le camere di commercio in questa direzione. Si deve quindi sperare che il governo nazionale non pensi più agli interessi di Botteghe Oscure, come quelli che a Ravenna resistono contro la storia".

Anche Forlì-Cesena entra in Confindustria Romagna, Ancisi: "Ora temiamo per la Camera di Commercio"

Economia Anche Forlì-Cesena entra in Confindustria Romagna, Ancisi: "Ora temiamo per la Camera di Commercio" Le assemblee di Confindustria Romagna - che unisce Ravenna e Rimini - e Confindustria Forlì-Cesena, riunite mercoledì in Fiera a Cesena, hanno approvato la fusione tra le due associazioni territoriali. Redazione I più letti di oggi 1 Video del giorno Attendere un istante: stiamo caricando il video... Le assemblee di Confindustria Romagna - che unisce Ravenna e Rimini - e Confindustria Forlì-Cesena, riunite mercoledì in Fiera a Cesena, hanno approvato la fusione tra le due associazioni territoriali. Si arriva a questo risultato dopo un percorso tortuoso. Risale al 2016 il matrimonio tra Ravenna e Rimini, con Forlì-Cesena che alla fine si sfilò dalla fusione. Un scelta che aveva aperto una stagione di tensioni nell'associazione industriali di Forlì-Cesena, con un contrapporsi tra i fautori della fusione e dell'autonomia che portò alla fine al commissariamento da parte di Confindustria nazionale e all'espulsione di vertici degli "autonomisti". Oggi tutta quella stagione è stata archiviata, con un voto al 99% favorevole a confluire in "Romagna". Per il "sì" 248 voti e per il "no" appena 2 (i voti sono ponderati per grandezza di azienda associata, ndr). Nel corso del 2019 l'associazione industriali di Forlì-Cesena ha effettuato una serie di step intermedi per giungere alla fusione, che è arrivata appunto mercoledì sera, con il voto definitivo. Nasce così dal 1° gennaio 2020 un unico soggetto in rappresentanza di oltre mille imprese romagnole, che danno lavoro a 50 mila dipendenti producendo un fatturato aggregato di 25 miliardi di euro. Nella "casa romagnola", gli ultimi arrivati di Forlì e Cesena pesano per circa un terzo. Il progetto aveva già avuto il via libera dai rispettivi Consigli direttivi un mese fa, e oggi si conclude il percorso iniziato il 28 ottobre 2014 dalle assemblee delle tre territoriali romagnole di Confindustria, culminata con la nascita di Confindustria Romagna attraversol'unione tra Rimini e Ravenna il 1 ottobre 2016, ma senza Forlì-Cesena. Si apre ora una fase transitoria che si concluderà con l'assemblea del 2021, e sarà guidata da Paolo Maggioli alla presidenza. Andrea Maremonti affianca gli altri vicepresidenti elettivi in carica nelle due associazioni al momento della fusione, mentre il nuovo Consiglio Generale transitorio è composto dalla somma dei due precedenti Consigli in carica. La direzione generale di Confindustria Romagna resta affidata a Marco Chimenti. La nuova struttura, spiega Maggioli, dovrà guardare tanto ai servizi agli associati quanto alla rappresentanza. E la Confindustria romagnola in grado di parlare ad una sola voce porrà come prima questione il tema delle infrastrutture. Spiega il neo-presidente: "Non avere l'alta velocità è ormai una situazione anti-storica. Bologna si è trasformata da quando è un hub dell'alta velocità, è cresciuto tutto dalle aziende al turismo. Nelle infrastrutture è la nostra priorità, precisando che non basterebbe una sola stazione. C'è poi il porto di Ravenna, dove bisogna recuperare il tempo perso nelle opere di approfondimento dei fondali, è fondamentale per la competitività del territorio. Come terza questione rilevo che stiamo sottovalutando tutti il blocco delle trivellazioni, nel nostro territorio ci sono aziende con cent'anni di vita, con competenze e culture aziendali enormi e di primo piano che ora sono mortificate". "La fusione deliberata oggi - ha dichiarato il Presidente di Confindustria Emilia-Romagna Pietro Ferrari - è di straordinaria importanza: il sistema della rappresentanza imprenditoriale si unisce, grazie ai valori comuni e alla visione unitaria che esprimono le imprese della Romagna. Oggi abbiamo una grande responsabilità: dare risposte sempre più efficaci alle imprese dei nostri territori. L'interesse di tutti gli imprenditori è

costruire un ambiente più competitivo e più favorevole all'impresa e allo sviluppo del territorio. La Romagna vanta imprese d'eccellenza, produzioni e servizi di grande qualità, un territorio ricco di potenzialità che con la nuova Confindustria Romagna potranno svilupparsi in modo ancora più deciso ed efficace". Ancisi: "Bene Confindustria della Romagna, male la Camera di Commercio di Ravenna" "L'altra notizia è che oggi il consiglio dei ministri dovrebbe decidere la sorte della camera di commercio di Ravenna, su cui c'è invece molto da temere per l'economia e i posti di lavoro della nostro territorio - commentano da Lista per Ravenna Alvaro Ancisi, capogruppo in Consiglio comunale, e Gianfranco Spadoni, vicepresidente - Essendo tutt'ora in corso la riforma di legge del 2015 per la "riduzione del numero delle Camere di Commercio mediante accorpamento e razionalizzazione delle sedi e del personale", il consiglio dei ministri ha infatti ancora sul tavolo la sciagurata proposta di accorpare innaturalmente le camere di commercio di Ravenna e Ferrara. Sostenuta soprattutto dal Pd ravennate per questione di poltrone, Lista per Ravenna la contesta da sempre chiedendo invece di unificare le camere di commercio della Romagna: cioè di quell'Area Vasta che la Regione ha già riconosciuto per la sanità con l'Ausl e per i trasporti pubblici con Start, come la più idonea e attrezzata per raggruppare territori omogenei sul piano socio-economico, storico e culturale. Nel gennaio scorso, dopo che Ferrara aveva detto no, ai piedi dell'altare, a "sposare" la propria Camera di commercio con quella di Ravenna, la Regione stessa ha dovuto fare marcia indietro. Ma questo 3 dicembre il Pd ravennate, su iniziativa del suo segretario provinciale Barattoni, ha fatto approvare da tutto il consiglio comunale, contraria solo Lista per Ravenna, un ordine del giorno che chiede di mantenere com'è la piccola e impotente camera di commercio di Ravenna, smentendo il senso stesso di una riforma voluta da questo stesso partito a livello parlamentare. Sole giustificazioni non voler condividere con le altre province romagnole un pacchetto di poltrone remunerate e continuare a spendere i soldi versati dalle imprese ravennati all'attuale loro camera di commercio (4 milioni e mezzo nel 2019, di cui solo 1 e mezzo spesi nella promozione delle loro attività) per gli interessi politici di chi fino ad oggi ha governato la nostra provincia (come i 3 milioni versati al Comune di Ravenna per un palazzetto dello sport bis nel Pala de André). Intanto il numero delle imprese ravennati continua anno per anno a diminuire, avendo raggiunto il minimo storico di 38.722 (-2.012 rispetto al 2014), nonostante sia in crescita il trend nazionale. Il nuovo presidente di Confindustria Romagna ha detto che "La fusione con la Romagna andava fatta perché abbiamo bisogno di maggiore rappresentatività, servizi più rapidi ed efficaci, una struttura più ampia e organizzata". Nel segno dell'Area Vasta, la Confederazione nazionale dell'artigianato e della piccola e media impresa ha costituito già dal 2016 "Cna Romagna Servizi". Altre piccole e medie imprese sono accorpate in **Confimi** Industria Romagna. Il consiglio provinciale di Ravenna si è più volte espresso unanimemente per ogni possibile fusione di Area Vasta romagnola. Tutti i sindaci della provincia di Forlì-Cesena hanno sollecitato un accordo tra le camere di commercio in questa direzione. Si deve quindi sperare che il governo nazionale non pensi più agli interessi di Botteghe Oscure, come quelli che a Ravenna resistono contro la storia". Argomenti:

Apindustria Confimi Verona: le PMI si confermano motore per l'economia del sistema veronese e italiano. Ma serve maggiore dialogo

ECONOMIA VERONESE | 19 dicembre 2019, 10:47 Apindustria **Confimi** Verona: le PMI si confermano motore per l'economia del sistema veronese e italiano. Ma serve maggiore dialogo Il 2019 è stato un anno di sostanziale tenuta, ma preoccupazione e incertezza segnalate nei primi sei mesi del 2019 dall'Associazione hanno trovato conferma nel semestre successivo, pur con declinazioni e dinamiche diverse nei vari settori merceologici. Verona, 12 dicembre 2019 In dieci anni l'Italia ha detto addio a 850mila imprese. È partito da questo dato **Renato Della Bella**, presidente di Apindustria **Confimi** Verona, per tracciare il bilancio del 2019 e guardare alle prospettive future per le Piccole e Medie Imprese scaligere. «La preoccupazione maggiore per i nostri imprenditori è la mancanza di prospettiva: non si sa cosa succederà domani in termini di ordinativi, se si potrà o meno contare sul rapporto con il mondo bancario che continua a essere il grande assente; se si potrà avere o meno personale specializzato formato dalla scuola da inserire come ricambio per chi andrà in pensione», ha evidenziato. Qui la responsabilità dei corpi intermedi, quali innanzitutto le associazioni di categoria, per ricercare il dialogo e fare rete almeno a livello locale. «Chi ha la responsabilità delle decisioni del territorio dev'essere onesto nell'analizzare i risultati: Verona, grazie alla sua localizzazione, ha una fortuna incredibile e riesce a beneficiare di situazioni favorevoli. Potenzialmente però questo vantaggio andrà a esaurirsi. Le scelte del passato devono essere rinnovate, per riprogettare insieme il futuro di Verona», ha rimarcato. Ti potrebbero interessare anche:

Il regolamento appalti? Lo scrivono imprese, progettisti e Soa (con il benessere della commissione Mit)

Il regolamento appalti? Lo scrivono imprese, progettisti e Soa (con il benessere della commissione Mit) Massimo Frontera Due gruppi al lavoro per definire la disciplina attuativa sui lavori e quella sulla progettazione. Obiettivo: un testo condiviso da consegnare al Mit entro il 10 gennaio Chi fa da sé fa per tre. Il vecchio adagio si attaglia bene alla stesura del regolamento appalti la cui definizione, promessa entro il 15 dicembre, sarà pronta - se va bene - non prima di gennaio-febbraio 2020. Sarà interessante sapere - a quel punto - da dove arriva quel testo. Già, perché, ufficialmente, è la commissione sta lavorando sul perfezionamento dell'ultimo testo inviato a imprese, progettisti e Pa a fine novembre, e sul quale c'è stato un primo "giro di tavolo" nei giorni 5-6-7 novembre, con la richiesta agli "stakeholder" di inviare le osservazioni entro il successivo 13 dicembre. Poi però la vicenda ha preso una piega diversa: oltre a inviare osservazioni e attendere, si sono rimboccati le maniche e stanno - in questi giorni - materialmente scrivendo un testo, condiviso e concordato, da trasmettere alla commissione del Mit (sempre che si arrivi a una condivisione e a una concordia). Si tratta di una attività ben organizzata. Ci sono due gruppi di lavoro che stanno redigendo ciascuno "un pezzo" del regolamento: le imprese di costruzioni - rappresentate, tra gli altri, da Ance, Confartigianato, **Aniem**, Anie e General Soa, Finco - si stanno occupando di tutta la parte che riguarda i lavori, inclusi quelli che il Cresme (si veda anche articolo a questo link) definisce complessi, come i maxi-accordi quadro pluriennali di manutenzione di immobili, infrastrutture e reti, i servizi immobiliari che compongono il facility management, le concessioni e, più in generale, il Ppp. C'è poi un altro gruppo - che include principalmente la rete delle professioni tecniche con il Consiglio nazionale degli ingegneri e le engineering che aderiscono all'Oice, Accredia - che sta curando la stesura della parte del regolamento che riguarda la progettazione, riservando particolare attenzione agli aspetti della digitalizzazione e della modellazione in Bim (assenti nella bozza del Mit). Le cooperative partecipano a entrambi i gruppi, a tutela sia degli operatori attivi nella costruzione e gestione, sia di quelli specializzati nella progettazione e nell'ingegneria. Confindustria, secondo indiscrezioni, partecipa al solo gruppo dedicato ai lavori pubblici. I lavori stanno andando avanti a un ritmo serratissimo (il gruppo "lavori" si vede oggi mentre il gruppo progettazione lo farà subito prima di Natale, il 23 dicembre). L'obiettivo è quello di "assemblare" i due pezzi della bozza entro la prima decade di gennaio nel corso di una riunione congiunta dei due gruppi di lavoro. Con la speranza di arrivare a un testo entro febbraio. Testo che dovrà poi affrontare l'iter di approvazione con del futuro Dpr. Questo slancio di "sussidiarietà", per così dire, va avanti con il consenso dell'apposita commissione incaricata di redigere regolamento, che resta ufficialmente titolare dell'iniziativa, ma che ufficiosamente riceverà la "proposta" che le alacri penne degli "sherpa" stanno scrivendo dietro la scena. C'è un altro "scrittore" del regolamento: è il ministero dei Beni culturali, dal quale si attende la componente che riguarda gli interventi sugli edifici sottoposti a tutela e sulle superfici decorate. Questa parte del regolamento non esiste ancora, neanche in bozza, perché il Mibac - secondo indiscrezioni raccolte fra gli operatori - ha fatto sapere alla commissione che il testo sarà disponibile solo dopo Natale. © RIPRODUZIONE RISERVATA

Ancisi-Spadoni (LpRa): Bene Confindustria della Romagna, male la Camera di Commercio di Ravenna

WhatsApp È notizia di ieri, che le Confindustria di Ravenna, Forlì-Cesena e Rimini sono diventate un'unica Confindustria Romagna, che raggruppa oltre mille imprese del territorio, con 50 mila dipendenti e un fatturato di 25 miliardi di euro. L'altra notizia è che oggi il consiglio dei ministri dovrebbe decidere la sorte della camera di commercio di Ravenna, su cui c'è invece molto da temere per l'economia e i posti di lavoro della nostro territorio. Essendo tuttora in corso la riforma di legge del 2015 per la "riduzione del numero delle Camere di Commercio mediante accorpamento e razionalizzazione delle sedi e del personale", il consiglio dei ministri ha infatti ancora sul tavolo la sciagurata proposta di accorpare innaturalmente le camere di commercio di Ravenna e Ferrara. Sostenuta soprattutto dal PD ravennate per questione di poltrone, Lista per Ravenna la contesta da sempre chiedendo invece di unificare le camere di commercio della Romagna: cioè di quell'Area Vasta che la Regione ha già riconosciuto per la sanità con l'AUSL e per i trasporti pubblici con START, come la più idonea e attrezzata per raggruppare territori omogenei sul piano socio-economico, storico e culturale. Nel gennaio scorso, dopoché Ferrara aveva detto no, ai piedi dell'altare, a "sposare" la propria Camera di commercio con quella di Ravenna, la Regione stessa ha dovuto fare marcia indietro. Ma questo 3 dicembre il PD ravennate, su iniziativa del suo segretario provinciale Barattoni, ha fatto approvare da tutto il consiglio comunale, contraria solo Lista per Ravenna, un ordine del giorno che chiede di mantenere com'è la piccola e impotente camera di commercio di Ravenna, smentendo il senso stesso di una riforma voluta da questo stesso partito a livello parlamentare. Sole giustificazioni non voler condividere con le altre province romagnole un pacchetto di poltrone remunerate e continuare a spendere i soldi versati dalle imprese ravennati all'attuale loro camera di commercio (4 milioni e mezzo nel 2019, di cui solo 1 e mezzo spesi nella promozione delle loro attività) per gli interessi politici di chi fino ad oggi ha governato la nostra provincia (come i 3 milioni versati al Comune di Ravenna per un palazzetto dello sport bis nel Pala de André). Intanto il numero delle imprese ravennati continua anno per anno a diminuire, avendo raggiunto il minimo storico di 38.722 (-2.012 rispetto al 2014), nonostante sia in crescita il trend nazionale. Il nuovo presidente di Confindustria Romagna ha detto ieri: "La fusione con la Romagna andava fatta perché abbiamo bisogno di maggiore rappresentatività, servizi più rapidi ed efficaci, una struttura più ampia e organizzata". Nel segno dell'Area Vasta, la Confederazione nazionale dell'artigianato e della piccola e media impresa ha costituito già dal 2016 "Cna Romagna Servizi". Altre piccole e medie imprese sono accorpate in **Confimi** Industria Romagna. Il consiglio provinciale di Ravenna si è più volte espresso unanimemente per ogni possibile fusione di Area Vasta romagnola. Tutti i sindaci della provincia di Forlì-Cesena hanno sollecitato un accordo tra le camere di commercio in questa direzione. Si deve quindi sperare che il governo nazionale non pensi più agli interessi di Botteghe Oscure, come quelli che a Ravenna resistono contro la storia. TAGS

SCENARIO ECONOMIA

13 articoli

congelato il rincaro di fine anno

Autostrade, i pedaggi non aumentano

Claudia Voltattorni

Nuova bozza del decreto Milleproroghe: tra i provvedimenti previsti anche lo slittamento degli aumenti 2020 per i pedaggi autostradali. Una decisione che riguarderebbe la gran parte della rete italiana, da Nord a Sud. Prevista anche la proroga del «bonus verde».

a pagina 33

Roma Prima i piani economici e poi, semmai, gli adeguamenti. Così il ministero dei Trasporti ha bloccato l'aumento dei pedaggi autostradali nel 2020. Lo stop compare nell'ultima bozza del decreto Milleproroghe che fa slittare l'adeguamento almeno dopo il 30 giugno. Il Mit ha chiesto infatti ai 16 concessionari autostradali di presentare all'Autorità dei Trasporti le proposte di aggiornamento dei piani economici-finanziari (ormai scaduti) entro il 30 marzo. L'adeguamento delle tariffe deve essere quindi collegato ai nuovi programmi, «da perfezionare entro e non oltre il 30 giugno 2020».

Gli aumenti autostradali dovevano partire dal primo gennaio 2020. Ma i rincari sono stati scongiurati anche per tutto il 2019, dopo che il ministero li aveva prima congelati per sei mesi e poi gli stessi concessionari (Autostrade per l'Italia in particolare) li avevano prorogati ancora oltre il periodo estivo. Soprattutto, in giugno, c'era stato l'intervento dell'Autorità dei Trasporti (Art) che aveva fatto scattare i nuovi meccanismi per la determinazione delle tariffe autostradali da applicare sui nuovi piani finanziari ormai scaduti delle concessionarie della rete autostradale. Il meccanismo determina le tariffe in base a parametri di efficienza stabiliti dall'Art che tiene conto della remunerazione per gli investimenti programmati. Il Milleproroghe sposta l'asticella degli aumenti ancora più in là, dando più tempo alla concessionarie di presentare i propri piani. Festeggiano i consumatori che parlano di «blocco a tutti gli effetti degli aumenti» e confidano anzi in «riduzioni: basta con gli aumenti dati a casaccio», dice Massimiliano Dona, presidente dell'Unione Nazionale Consumatori.

Il decreto Milleproroghe, che dovrebbe arrivare domani in Consiglio dei ministri, contiene anche altri rinvii. Come la proroga al 31 marzo 2020 dei vertici di Agcom e del Garante della privacy e quello dello stato di emergenza per Genova dopo il crollo del ponte Morandi. «Un segnale per nulla confortante - attacca Confindustria Radio Tv -, un'anomalia che può avere ripercussioni concrete e serie per un'autorità, siamo molto preoccupati».

Il decreto è arrivato a contenere almeno un centinaio di richieste di rinvii, almeno il doppio dalla sua partenza, e via via rischia di trasformarsi in un decreto omnibus che include molti dei provvedimenti lasciati fuori dalla legge di Bilancio, ora all'esame della Camera. Tra i rinvii, ad esempio, viene prorogato anche per il 2020 il «bonus verde» che prevede una detrazione Irpef del 36% sulle spese sostenute negli interventi di sistemazione di giardini, terrazze e parti comuni di edifici condominiali: l'importo massimo è 5 mila euro con 1.800 euro di detrazione massima. Rientra anche la proroga al 2022 dell'addio al mercato tutelato dell'energia, bocciata dalla presidenza del Senato durante l'esame della manovra economica per estraneità della materia. Ritornano anche gli incentivi per l'acquisto di motorini elettrici rottamando le due ruote inquinanti. Ecco quindi la revisione dei finanziamenti per il G20 e le assunzioni straordinarie nelle Forze di Polizia, per le Province, i Consigli di Stato, Tar e Corte dei Conti. Prorogati poi i concorsi per l'Agenzia delle Dogane e quello dei monopoli all'Agenzia del farmaco. Prorogate e integrate spese per i Beni culturali, da Pompei ai Sassi di Matera fino

al Max-xi. E spuntano due posti in più nel Cda di Sport e Salute, l'organismo che ha sostituito il Coni, con un consigliere e un amministratore delegato.

Claudia Voltattorni

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Le autostrade in Italia (dati in milioni di euro) Fonte: Rapporto annuale dell'Authority dei Trasporti CdS Ricavi netti da pedaggi IVA calcolata al 22% Canoni e corrispettivi 1.441 862 5.686 L'ammontare dei ricavi per le società concessionarie 4.754 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 4.892 5.017 4.875 4.967 5.233 5.488 5.710 5.901

Le misure

È atteso per stamattina al Consiglio dei ministri - slittato dall'appuntamento originario di ieri - il via libera al Milleproroghe, oggetto ieri di un nuovo pre-consiglio dei ministri

Il decreto contiene almeno un centinaio di richieste di rinvii, almeno il doppio rispetto alla partenza. Di fatto rischia di diventare un provvedimento omnibus con molti dei provvedimenti rimasti fuori dalla manovra ora alla Camera

Tra i rinvii, l'adeguamento degli aumenti dei pedaggi autostradali, la proroga del «bonus verde» per il 2020, lo spostamento al 2022 dell'addio al mercato tutelato dell'energia

La Lente

I dati dell'Inps e quella frenata dell'occupazione

Enrico Marro

Frena l'occupazione e aumenta la cassa integrazione. Segnali che inducono al pessimismo per il 2020. I dati dell'Osservatorio Inps sul precariato, diffusi ieri, dicono che «il saldo annualizzato ad ottobre 2019 (vale a dire la differenza tra assunzioni e cessazioni negli ultimi 12 mesi) risulta positivo, pari a + 224 mila, inferiore a quello di ottobre 2018

(+ 389 mila) nonché a quello registrato in tutti i mesi precedenti. Si evidenzia pertanto un trend occupazionale in decelerazione». Allo stesso tempo, a novembre, c'è stato un incremento della cassa integrazione

del 19,5% su ottobre e del 37,6% su novembre 2018. Nei primi undici mesi del 2019 le ore di cig sono salite del 20,45% sullo stesso periodo del 2018, dato trainato dalle richieste di cig straordinaria (+33,39%), quella cioè dovuta a crisi e ristrutturazioni aziendali. È probabile, quindi, che quest'anno si chiuda con

la prima inversione di tendenza dopo i cali continui dal 2013. Come ha osservato il centro studi Ref qualche giorno fa: «Le imprese sinora non hanno adeguato i livelli occupazionali ai più bassi livelli produttivi, e la recessione si è scaricata pienamente sui margini di profitto. Le attese sull'occupazione hanno però iniziato a ripiegare, segno che, se il ciclo non si invertirà in tempi brevi, anche la domanda di lavoro inizierà ad allinearsi ai più bassi livelli della produzione».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Sileoni: «Tolto il salario d'ingresso»

C.Cas.

Sileoni: «Tolto il salario d'ingresso»

«Con questo contratto abbiamo raggiunto importanti risultati per tutti i colleghi che lavorano in banca ai quali verrà riconosciuto un aumento importante». Lando Maria Sileoni, segretario generale della Fabi, ha guidato la lunga trattativa cercando di tenere unito e compatto il tavolo sindacale e ritiene questo rinnovo di grande soddisfazione.

Sileoni quanto pesa la parte economica in questo rinnovo?

Di fatto abbiamo recuperato l'ultimo contratto: non so quante saranno le altre categorie che chiuderanno con un aumento di 190 euro su 200 richiesti.

A chi guarda questo contratto?

A tutti i bancari che vedranno la loro crescita professionale non più legata alla vendita dei prodotti. Il mancato raggiungimento degli obiettivi commerciali non intaccherà più i percorsi di carriera. Da questo momento in poi abbiamo davvero la possibilità di monitorare le pressioni commerciali.

Cosa cambia per i giovani?

Verrà superato il salario di ingresso, inferiore del 10%, che non ci sarà più. È un concreto segnale verso i nuovi assunti per due motivi: primo perché ristabilisce un diritto che era stato tolto nel momento più grave della storia delle banche, quando abbiamo trovato insieme ad Abi un meccanismo virtuoso come il Foc che ha garantito 20mila assunzioni. L'altro aspetto fondamentale è che nel momento in cui ci aspettano alcuni piani industriali impegnativi, in cui ogni due prepensionamenti chiederemo un'assunzione, i giovani entreranno con un trattamento economico uguale agli altri.

Sugli inquadramenti è soddisfatto?

La struttura è rimasta invariata per il 90%.

Che garanzie vi dà la cabina di regia?

A fronte dell'introduzione di nuove tecnologie e di nuovi mestieri, la struttura degli inquadramenti poteva essere messa in discussione con le banche che dichiaravano che tutto era nuovo. Con questo rinnovo abbiamo stabilito che tutte quelle che saranno nuove figure professionali a livello aziendale e di gruppo dovranno passare al vaglio della commissione nazionale.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Foto:

LANDO MARIA SILEONI.

È il segretario generale della Fabi

PopBari, dalle banche 400 milioni Decine d'inchieste: ipotesi truffa

Luca Davi

Un intervento lampo di almeno 400 milioni per mettere in sicurezza Banca Popolare di Bari. Si profila un esborso cash a brevissimo per il Fondo interbancario, il "socio" privato chiamato dal Governo a tamponare, in tandem con Mediocredito Centrale, l'emergenza della banca pugliese. Tanto che, nel quadro del salvataggio del fragile istituto finito in amministrazione straordinaria e per cui il Governo ha stanziato 900 milioni, l'organo consortile del sistema bancario italiano potrebbe valutare già oggi un possibile intervento di aiuto. Le stime sono ancora in corso, ma è possibile che alla fine il conto per Pop. Bari si spinga nella parte alta della forchetta compresa tra 1 e 1,5 miliardi.

I tecnici del fondo e gli advisor (Kpmg per il Fitd, Mediobanca e Oliver Wyman per la banca) starebbero studiando le modalità più efficaci per realizzare l'operazione. Che potrebbe prendere la forma di una sottoscrizione di un bond subordinato At1 o, ma è meno probabile, di un versamento in favore della società in conto futuro aumento di capitale. La realizzazione di un aumento cash, oggi, sarebbe cosa improbabile visto che manca una delibera e comunque si deve passare da un'assemblea dei soci, soluzione non facilmente praticabile e dall'esito comunque non scontato, data la natura di banca popolare.

La riunione odierna del Consiglio del Fondo guidato da Salvatore Maccarone e Giuseppe Boccuzzi dovrebbe permettere di definire la tempistica. Le ipotesi sul tavolo sono due: o un esborso entro fine anno o entro gennaio. Secondo alcune interpretazioni, l'operazione dovrebbe essere realizzata già entro il 31 dicembre per riportare gli indici patrimoniali - in particolare il Cet 1 ratio e il Total capital ratio - oltre le soglie di guardia. Secondo altre letture, invece, ci sarebbe tempo per fare il tutto a gennaio, in vista delle segnalazioni dei dati prudenziali fissate per l'11 febbraio. Inizialmente si pensava che, dato il commissariamento e il conseguente congelamento nella presentazione del bilancio, la banca avesse più tempo per realizzare il rafforzamento. Tuttavia nelle ultime ore lo scenario sarebbe cambiato. A premere per una soluzione d'emergenza, secondo alcune indiscrezioni, sarebbe la stessa Bce, che pur non essendo direttamente responsabile della vigilanza dell'istituto (la cui competenza rimane in capo a Bankitalia) sta comunque monitorando con massima attenzione la vicenda.

Eventuali esborsi entro fine anno del Fitd non dovrebbero costituire comunque un problema per i bilanci 2019 degli istituti. Il Fitd ha a disposizione oggi 1,7 miliardi, e quindi il cash c'è. In caso di extra-uscite anticipate, le banche verrebbero chiamate a colmare il nuovo esborso "spalmandolo" nelle varie rate di contribuzione previste a favore del Fitd nei prossimi anni. Entro il 3 luglio 2024, infatti, il Fondo dovrà avere una dotazione finanziaria pari allo 0,8% del totale dei depositi protetti risultanti al 31 dicembre dell'anno precedente.

@lucaaldodavi

© RIPRODUZIONE RISERVATA Luca Davi Il numero di Plus , domani in edicola: risposte e consigli per i clienti della PopBari

Foto:

ANSA

Pronta la rete. -->

Si stringono

i tempi per il salvataggio di Banca Popolare

di Bari: il Fondo Interbancario pronto con 400 milioni

La copertina -->

di Plus24 -->

In edicola sabato -->

21 dicembre. -->

Nelle pagine interne la rubrica delle lettere -->

è dedicata -->

a una serie di approfondimenti -->

sulla situazione dei risparmiatori della Banca Popolare di Bari -->

FILO DIRETTO -->

Chi volesse ricevere assistenza sugli investimenti effettuati a vari livelli sulla Banca popolare di Bari, potrà scrivere a filo diretto alla seguente mail:

filodiretto@ilsole24ore.com

«Più connessioni con l'Europa per abbattere il caro energia»

Matteo Meneghello

«Più connessioni con l'Europa per abbattere il caro energia»

«Mi faccia contare. Con l'operazione in Francia abbiamo messo a terra 420 milioni di euro, questa volta con il Montenegro ne abbiamo investiti 356. Fanno quasi 800 milioni. Una dimensione gigantesca per un'azienda italiana». Antonio Gozzi non parla di un'azienda singola, ma di un raggruppamento, di cui è il presidente. Si tratta del consorzio Interconnector energy Italia, realtà che in questi anni ha aggregato gli interessi delle principali aziende energivore italiane, con l'obiettivo di realizzare delle interconnessioni fisiche, reali, con l'Italia e il resto dell'Europa, per facilitare l'accesso a fonti di approvvigionamento energetico a prezzo conveniente. Il consorzio, che di fatto progetta e poi finanzia l'operatore chiamato a realizzare l'infrastruttura (come nel caso di Terna) raggruppa a sua volta tre grossi raggruppamenti: Metal interconnector (siderurgici e fonderie), con il 70% del capitale, Energy for growth (chimici e cementieri) con il 20% e poi i le industrie della carta, che detengono il dieci per cento.

Proprio in questi giorni il consorzio ha concluso l'operazione con cui ha acquisito Monita, la società veicolo, controllata da Terna, che ha costruito una interconnessione da 200 MW con il Montenegro. Un'operazione che ha richiesto al consorzio un aumento di capitale da 70 milioni (sottoscritta da tutti gli iscritti, compresa la stessa ArcelorMittal Italia).

L'interconnessione Italia-Montenegro consiste in un collegamento elettrico tra le stazioni di Cepagatti (Pescara) e Kotor (in Montenegro) per una lunghezza complessiva di 445 km, di cui 423 km di cavo sottomarino e i restanti 22 km in cavo interrato. Un collegamento che andrà in esercizio alla fine di dicembre e che, insieme ad un'analoga interconnessione con la Francia, porta a 550 i megawatt finanziati dagli energivori fino a oggi. «Nel corso del 2021 sarà sbloccato il secondo lotto in Francia con altri 250 Mw, e poi ce ne sono altri 150 in Austria - spiega Gozzi -. Entro breve raggiungeremo più di mille MW di interconnessione. C'era scetticismo quando abbiamo avviato questa iniziativa: abbiamo dimostrato che facciamo sul serio».

La legge sull'interconnessione fisica ha previsto dal 2010 a oggi agevolazioni in bolletta per le industrie che, in cambio, si sono impegnate a costruire un incremento di potenza della capacità di trasporto disponibile. Una sorta di «anticipo» nell'attesa che le infrastrutture vengano realizzate. «Stiamo adempiendo ai nostri obblighi - spiega Gozzi -. L'interconnector è una misura determinante lungo il percorso di creazione di un mercato unico energetico europeo. Contribuisce a ridurre lo spread tra il prezzo dell'energia elettrica in Italia e quello nel resto dell'Europa, con beneficio per tutti i consumatori. Questo intervento sui Balcani - prosegue il presidente - conferma inoltre attenzione per un'area geoeconomica strategica, facendo leva in molti casi su fonti rinnovabili, con un contributo al percorso di decarbonizzazione delle nostre industrie, fortemente voluto».

L'operazione in Montenegro vale 356 milioni, di cui 126 di equity e 230 finanziati da un pool di banche: 5 istituti italiani (Unicredit, Cdp, Ubi, Bpm e Mps), 3 stranieri (Ing, SocGen, Natixis). «Ci hanno offerto molto di più di quanto cercavamo - spiega Gozzi -. Questo aspetto, unito al fatto che siamo riusciti a coinvolgere anche istituti esteri, conferma il valore e la credibilità di questa operazione».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Foto:

Italia-Montenegro. --> Tecnici al lavoro all'interno di Cepagatti, la stazione italiana dell'elettrodotto in provincia di Pescara

ANTONIO GOZZI

Presidente del consorzio Interconnector energy Italia

PANORAMA / credito

Scatta il risiko nei pagamenti: Intesa entra in Nexi con il 9,9%

Luca Davi

Intesa Sanpaolo vende un pezzo di attività nel business dei pagamenti a Nexi (per un miliardo) e reinveste parte dell'incasso (milioni) per diventare azionista al 9,9% del colosso paytech. L'operazione vale per Intesa una plusvalenza netta nell'ordine dei milioni di euro. Il gruppo guidato da Carlo Messina cede così il segmento dei servizi di pagamento dedicato agli esercenti. -a pagina

Intesa Sanpaolo vende un pezzo di attività nel business dei pagamenti a Nexi (per un miliardo) e reinveste parte dell'incasso (653 milioni) per diventare azionista al 9,9% del colosso paytech.

È una manovra ad ampio raggio quella comunicata ieri dal gruppo guidato da Carlo Messina. Con un blitz portato a compimento nel giro di poche settimane - il cantiere operativo è stato aperto poco più di un mese fa, benché i primi ragionamenti fossero iniziati poco dopo l'estate -, Ca' de Sass conferisce a una controllata di Nexi il proprio ramo d'azienda relativo all'acquiring, ovvero i servizi che il gestore della carta di credito fornisce a un esercente, per un valore pari a un miliardo. Intesa Sanpaolo venderà a Nexi - per un corrispondente corrispettivo in denaro - le azioni ricevute a fronte del conferimento e poi, con 653 milioni, acquisterà da Mercury, il veicolo che controlla Nexi, azioni di quest'ultima pari a un 9,9% del capitale sociale di Nexi.

L'operazione vale per Intesa una plusvalenza netta nell'ordine dei 900 milioni di euro. Non è detto tuttavia che la somma vada interamente a conto economico l'anno prossimo, quando l'intero deal arriverà a conclusione. Il gruppo bancario potrebbe preferire muoversi con cautela in questo senso e non spingere sull'erogazione del dividendo, preferendo piuttosto reinvestire parte del profitto in altre attività «idonee al rafforzamento della redditività sostenibile». O, magari, accelerare ulteriormente sul derisking. Forse anche per questo ieri il titolo Intesa in Borsa non ha registrato scossoni, chiudendo a +0,59%, a 2,38 euro.

Si vedrà nei prossimi mesi. Certo è che con questa mossa Ca' de Sass fa un ulteriore passo verso la razionalizzazione della sua presenza in un settore, quello dei pagamenti, sempre più globale e dove la necessità di investimenti crescenti e le economie di scala fanno la differenza.

Nexi, data l'expertise e la potenza di fuoco, può garantire ulteriori sviluppi nel settore. E non è escluso che Intesa, mettendo un piede nell'azionariato (pur senza avere un posto in Consiglio), voglia giocare un ruolo di peso nella trasformazione in atto. Del resto, dopo aver venduto sempre a Nexi nel 2016 il business del processing delle carte di credito (Setefi), e ora a finire sul tavolo è il rapporto con gli esercenti, che a loro volta usano i Pos per accettare pagamenti con le carte di debito e credito. In questo senso, grazie alla partnership di 25 anni (rinnovabili), Nexi diventa il partner esclusivo di Intesa Sanpaolo sull'acquiring e mentre quest'ultima, manterrà la relazione con la propria clientela e rapporti commerciali, mentre distribuirà i servizi di acquiring di Nexi.

E proprio il gruppo dei pagamenti trarrà beneficio dall'operazione, come segnalato anche dal rialzo del titolo (+4,2% a 11,4 euro). Il business dell'acquiring è sostanzioso: tra ottobre 2018 e settembre 2019, secondo i dati forniti da Nexi, il volume di transazioni complessivo è stato di 66,2 miliardi circa. L'operazione genererà nel 2020 un aumento dell'Ebitda di gruppo atteso di circa per 95 milioni e un aumento a doppia cifra dei profitti per azione. Il deal verrà finanziato interamente tramite ricorso al debitoamento finanziario, portando il rapporto debito

netto su Ebitda atteso a circa 3,4x a fine del 2020, in linea con il range annunciato.

Nel deal, Nexi è stata assistita da Mediobanca come lead advisor finanziario, BofA Securities come advisor finanziario, da Legance e Gitti per gli aspetti legali, nonché da Pwc per la due diligence finanziaria e contabile e Kpmg per gli aspetti fiscali, mentre Mercury è stata assistita Rothschild. Intesa Sanpaolo è assistita dallo studio Pedersoli.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Foto:

Business dei pagamenti. --> Il titolo Nexi è balzato ieri del 4,2% dopo l'annuncio dell'ingresso di Intesa

IL MINISTRO CI RIPENSA

Patuanelli: Alitalia perde 2 milioni al giorno

Mercoledì alla Camera aveva detto che la perdita era di 2 milioni ogni mese
Gianni Dragoni

Il ministro dello Sviluppo economico, Stefano Patuanelli, corregge se stesso sui conti di Alitalia rispetto a quanto aveva detto mercoledì alla Camera. «Alitalia perde due milioni al giorno, stiamo parlando di una cifra che dipende da quale periodo dell'anno si guarda perché il flusso di cassa è molto diverso», ha detto ieri Patuanelli. Il giorno precedente, in Commissione Trasporti, il ministro aveva dato ben altre cifre: «Alitalia - aveva dichiarato - perde ogni mese quasi 2 milioni di euro». Dragoni a pag. 21

Quanti soldi perde Alitalia? Il nuovo supercommissario, Giuseppe Leogrande, farà bene ad aggiornare rapidamente i conti e con un grado di trasparenza maggiore dei predecessori, i quali non hanno mai pubblicato un bilancio completo, ma solo relazioni trimestrali molto sintetiche. L'ultima «trimestrale» si ferma al 31 dicembre 2018.

Intanto il ministro dello Sviluppo economico, Stefano Patuanelli, ha corretto se stesso sui conti della compagnia rispetto a quanto aveva detto l'altro ieri. «Alitalia perde due milioni al giorno, stiamo parlando di una cifra che dipende da quale periodo dell'anno si guarda perché il flusso di cassa è molto diverso», ha detto ieri il ministro del M5S, a un convegno Fim-Cisl.

Il giorno precedente, alla commissione Trasporti della Camera, Patuanelli aveva dato ben altre cifre. «Alitalia perde ogni mese quasi 2 milioni di euro» per cui «il nuovo commissario unico avrà il compito, se lo riterrà opportuno, di proporre delle modifiche al piano di cessione e avrà il compito, sempre se lo riterrà opportuno, di limitare la parte costi».

Se i conti fosser quelli citati due giorni fa sarebbe un deciso miglioramento per Alitalia, visto che le stime aziendali riservate, che Il Sole 24 Ore ha pubblicato già da diverse settimane, dicono che quest'anno la compagnia dovrebbe perdere circa 600 milioni, 100 milioni in più del 2018. E infatti ieri Patuanelli ha rettificato, senza dire che si era sbagliato, citando una cifra che è più vicina alla realtà.

Se la media delle perdite fosse di due milioni al giorno, vorrebbe dire che il rosso della compagnia è di 730 milioni all'anno. Patuanelli ieri ha aggiunto che «il commissario darà i dati definitivi delle attuali condizioni di perdita».

Anche queste cifre contrastanti indicano la confusione che c'è al Mise sul dossier Alitalia. Patuanelli ha risposto all'avvertimento lanciato dalla commissaria europea alla Concorrenza, Margrethe Vestager, in un'intervista al Sole 24 Ore di ieri, sul rischio di apertura di una seconda indagine della Ue per aiuti di Stato «sulla scia del nuovo prestito, da 400 milioni di euro», stanziato dal governo. «Giustamente l'Europa, quando ci sono finanziamenti ad Alitalia, chiede i chiarimenti e puntualmente - ha affermato Patuanelli - diamo i chiarimenti all'Europa. Quello che chiede la commissaria Vestager è la discontinuità: quando c'è la cessione del ramo di azienda, in quel momento ci sarà discontinuità».

Dai sindacati è arrivata la reazione di Carlo Amati, della segreteria nazionale Anpav. «Ci aspettiamo che il governo intervenga con decisione nel caso in cui la commissione europea apra un'ulteriore indagine sul nuovo prestito da 400 milioni conferito ad Alitalia. Bisogna mettere il nuovo commissario Leogrande nelle condizioni di lavorare, sgomberando il campo da variabili che possono attirare negatività anche sull'andamento delle vendite. Se necessario, a protezione del valore di Alitalia, siano chiamati in campo soggetti a garanzia, come Cdp».

Intanto l'avvocato Leogrande ha trascorso il secondo giorno da commissario negli uffici di Alitalia. E sul sito della compagnia ieri è stato fatto l'aggiornamento della «corporate governance»: il commissario straordinario è Giuseppe Leogrande. Via i nomi dei tre commissari precedenti, destituiti da Patuanelli. Nomine non ne ha ancora fatte. Sul tavolo c'è l'ipotesi di nominare Giancarlo Zeni direttore generale.

Sul tavolo di Leogrande ci sono le lettere delle compagnie interessate ad Alitalia: Delta, Air France-Klm e c'è il progetto di Lufthansa, che già gli è stato comunicato dalla compagnia tedesca. Cosa farà il commissario non è ancora chiaro. Dovrebbe far ripartire la procedura di ricerca di acquirenti con un nuovo bando. Su Air France Patuanelli ieri ha detto: «Air France ha scritto già più di un mese fa, manifestando un interesse, facendo parte peraltro della stessa alleanza con Delta, una manifestazione generica di interesse all'incontro con i commissari. Poi la procedura si stava completando e adesso il nuovo commissario deciderà quali saranno le prossime interlocuzioni».

Alitalia e i sindacati si incontreranno il 23 dicembre al ministero del Lavoro per proseguire l'esame della procedura di cigs chiesta dagli ex commissari per 1.180 dipendenti dal primo gennaio al 23 marzo 2020. La cigs attuale scade il 31 dicembre.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

QUANTO PERDE ALITALIA?

STEFANO

PATUANELLI

Ministro Sviluppo economico

" mercoledì 18 dicembre Alitalia perde ogni mese quasi 2 milioni di euro: il commissario unico avrà il compito di limitare la parte costi

" giovedì 19 dicembre Alitalia perde due milioni al giorno: il commissario darà i dati definitivi delle attuali condizioni di perdita

600 MLN

LE PERDITE STIMATE

Alitalia dovrebbe chiudere il 2019 con 100 milioni di rosso in più del 2018

400 MLN

IL PRESTITO

Il governo ha deliberato un prestito da 400 milioni per la sopravvivenza di Alitalia

1.180

DIPENDENTI

Sono quelli per i quali gli ex commissari avevano chiesto la cigs da gennaio

ANSA

Alitalia. --> Aumenta il conto delle perdite per la compagnia

Bancari, firmato il rinnovo In busta paga 190 euro in più

Tre scaglioni. Il primo gennaio 2020 arriveranno a 282mila bancari 80 euro, un anno dopo altri 70 euro e il primo dicembre 2022 gli ultimi 40 euro. Prevista l'abolizione del salario d'ingresso per i neoassunti. Calcagni (Fisac): torna la parità di retribuzione a parità di lavoro
Cristina Casadei

Il nuovo contratto collettivo nazionale dei bancari, firmato ieri da Abi e dai sindacati (Fabi, First Cisl, Fisac Cgil, Uilca e Unisin), è stato tanto sofferto - le trattative sono durate oltre un anno - quanto ricco di novità, tra cui una, da sottolineare, riguarda sicuramente il metodo di lavoro. Grazie alla Cabina di regia sulla digitalizzazione, le relazioni sindacali del settore verranno trasformate in un work in progress. In una nota, Abi spiega che la Cabina di regia è nata «con l'obiettivo di monitorare e analizzare le fasi di cambiamento derivanti dalle nuove tecnologie e dalla digitalizzazione, per tenere costantemente aggiornato il contratto». Tanto sono costanti e continui i cambiamenti, quanto il dialogo tra Abi e i sindacati sarà continuo. E l'auspicio è che sia un dialogo svolto non in una delle tante commissioncine che non arrivano a nulla, ma in un comitato che nasce ai massimi livelli con la partecipazione paritetica dei membri del Casl di Abi e dei segretari generali di tutte le organizzazioni, oltre a un altro sindacalista.

La parte economica

L'accordo riconosce un aumento medio a regime di 190 euro che verranno corrisposti in tre tranches: il primo gennaio del 2020 arriveranno ai 282mila bancari delle banche che danno mandato di rappresentanza ad Abi 80 euro, il primo gennaio del 2021 altri 70 euro e il primo dicembre del 2022 40 euro. Questa struttura degli aumenti, come spiega Abi, ha consentito di trovare un bilanciamento «tra la tutela del potere di acquisto della retribuzione e gli equilibri economici delle banche». Il risultato raggiunto è «un punto di equilibrio sostenibile grazie alla combinazione dei diversi elementi che incidono sulla struttura dell'impianto retributivo».

La dinamica salariale

Il segretario generale della Fisac-Cgil, Giuliano Calcagni, parla di conquista di «un aumento salariale di 190 euro per la figura media, che include la distrazione di circa un punto di produttività dal capitale finanziario al capitale lavoro, cosa mai accaduta a far data dal 1990». Si tratta, dice il segretario generale di First Cisl Riccardo Colombani, di «un'inversione di tendenza significativa rispetto alla stagione di moderazione salariale che abbiamo alle spalle. Va letta in quest'ottica anche l'abolizione del salario di ingresso per i giovani. Dal rinnovo del contratto dei bancari può venire la spinta anche agli altri settori. Solo così si rimette in moto la crescita e si dà una prospettiva di sviluppo al Paese».

Stop al salario di ingresso

L'intesa, aggiunge Calcagni, comporta «l'abolizione del salario di ingresso per i neoassunti e quindi da oggi in banca possiamo nuovamente affermare parità di salario a parità di lavoro».

Gli inquadramenti

Gli inquadramenti passano da 13 a 9 con un accorpamento dei due livelli delle due aree professionali più basse, con sostanziale invarianza della retribuzione. Dopo che il contratto siglato nel 2015 aveva istituito un'apposita commissione che non ha prodotto risultati, con questo rinnovo è stato fatto un primo, piccolo, passo per la riforma del vecchio sistema inquadramentale.

Il patto sociale

L'accordo valorizza un approccio che mira a rafforzare «il patto sociale tra imprese e lavoratori. In questa prospettiva nell'articolato del contratto entrerà l'accordo dell'8 febbraio 2017 sulle politiche commerciali. «Anche i profili relativi alle tutele per i lavoratori sono innovati con grande equilibrio e attenzione - dice Abi - per favorire un clima di serenità nel lavoro senza abbassare l'attenzione sugli elevati livelli di compliance e rispetto delle regole che le banche e i loro dipendenti devono avere». «Questo rinnovo - evidenzia il segretario generale della Uilca, Massimo Masi - nel valorizzare la categoria dei bancari, pone grande attenzione alla clientela e al recupero di un corretto rapporto fiduciario in tutto il settore del credito, come dimostra avere recepito nel Contratto Nazionale l'importante accordo sulle Politiche Commerciali e l'Organizzazione del Lavoro di febbraio 2017». Per Emilio Contrasto, segretario generale di Unisin, «di fondamentale importanza è il rafforzamento dell'area contrattuale che ricomprenderà la gestione dei crediti deteriorati (NPL e UTP) a garanzia dei lavoratori e della clientela in generale». La parola adesso passa alle assemblee dei lavoratori che dovranno votare l'ipotesi di accordo.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

GLI AUMENTI

L'aumento medio in busta paga dei bancari INQUADRAMENTO AUMENTO MENSILE

DAL 1/1 2020(€) AUMENTO MENSILE

DAL 1/1/2021(€) AUMENTO MENSILE

DAL 1/12/2022 TOTALE

(euro) Quadro direttivo 4° livello 107,49 94,06 53,75 255,30 Quadro direttivo 3° livello 93,40 81,73 46,70 221,83 Quadro direttivo 2° livello 88,66 77,58 44,33 210,57 Quadro direttivo 1° livello 84,50 73,94 42,25 200,69 3ª Area professionale 4° livello 80,00 70,00 40,00 190,00 3ª Area professionale 3° livello 69,02 60,39 34,51 163,92 3ª Area professionale 2° livello 65,20 57,05 32,60 154,85 3ª Area professionale 1° livello 61,86 54,13 30,93 146,92 Ex 1ª e 2ª Area professionale 55,93 48,94 27,97 132,84

Fonte: Fabi

Gli inquadramenti passano da 13 a 9 con un accorpamento dei due livelli delle due aree professionali più basse

Foto:

Antonio Patuelli. --> È il presidente dell'Abi. Nei prossimi giorni il testo dell'ipotesi di accordo del contratto dei bancari sarà sottoposto al Comitato esecutivo di Abi e alle assemblee dei lavoratori

Foto:

La firma. --> Il momento della firma del contratto dei bancari da parte delle delegazioni Abi (di spalle) e dei sindacati (di fronte)

Il matrimonio Fca-Psa fa partire il risiko nell'industria dell'auto

Volkswagen e Ford pronte a rafforzare l'alleanza mentre la giapponese Toyota guarda a Subaru, Suzuki e Mazda. Riassetto per Renault-Nissan Da studiare le mosse dei produttori cinesi e di quelli coreani che puntano l'Europa
Valerio Berruti

Roma - Difficile un effetto a cascata. Cioè la nascita di nuove fusioni o alleanze. Quasi certa invece, una grande accelerazione degli accordi già in corso o all'orizzonte. Tutti piuttosto importanti. È questo lo scenario del giorno dopo l'alleanza Fca-Psa che ha generato il quarto gruppo mondiale automobilistico da 18 marchi e 8,7 milioni di vetture all'anno e che ha già portato S&P Global Ratings a migliorare da "stabile" a "positivo" l'outlook sul rating di Exor (primo azionista di Fca) che da BBB+ a questo punto, potrebbe essere alzato ad A-.

Proviamo dunque a guardare al futuro e a quello che la nascita del nuovo colosso può rimettere in moto. Elettrificazione, digitalizzazione, guida assistita sono le tre parole chiave. Tre obiettivi che rendono obbligatori enormi investimenti (46 miliardi la sola Hyundai, una sessantina il gruppo VW), economie di scala e piattaforme comuni. Insomma, non resta che allearsi. Allargando lo sguardo agli "accordi" in corso, si nota subito come il principio sia quello di unirsi dove i costi e i rischi sono alti (sviluppo di tecnologie molto avanzate, approvvigionamento di componenti strategici o sviluppo di settori alternativi mentre non si nota un reale interesse a condividere settori dove si è già robusti e produttivi. In tempi non sospetti Ferdinand Piech, che fu ad di Volkswagen, ricordava come non sempre «due malati nello stesso letto fanno uno sano» e la particolarità del caso Fca-Psa è proprio quello di aver messo assieme due "non malati" che hanno però ottime probabilità di darsi una mano. Esattamente quello che lui aveva immaginato quando aveva messo assieme all'interno del gruppo VW il suo ricco paniere di marchi di ogni genere. Tornando allo scenario 2020, il primo assestamento riguarderà l'alleanza Renault-Nissan-Mitsubishi. Ci si aspetta molto dalla riorganizzazione interna a cominciare, per esempio, dall'arrivo di Luca De Meo al vertice di Renault per rilanciare l'alleanza con tanto di nuovi progetti. Molto più solido, e in un certo senso fin qui sottovalutato, l'accordo Volkswagen-Ford, fondamentale per lo sviluppo della mobilità elettrificata ma anche per la condivisione delle piattaforme. La casa americana, infatti, utilizzerà la Meb Modular Electric Toolkit (su cui il gruppo tedesco ha già investito circa 7 miliardi) puntando a 600 mila vetture per i prossimi sei anni. In cambio il gruppo di Wolfsburg otterrà una remunerazione degli investimenti fatti. «Continuiamo a guardare ad altre aree su cui potremmo collaborare», ha detto Herbert Diess, ceo di VW. Insomma, le manovre sembrano tutt'altro che finite. Come se le oltre dieci milioni di auto prodotte all'anno non dovessero più bastare per mantenere il primato.

Stessa "preoccupazione" potrebbe avere la Toyota con cui la casa tedesca si alterna al vertice della classifica mondiale. I giapponesi giocano la loro partita sempre più insieme a Subaru, Suzuki e Mazda.

Fanno squadra ma chi comanda è Toyota. Al centro degli accordi soprattutto scambio di tecnologie che oggi sono la merce più preziosa. In palio c'è la leadership delle auto ibride, settore all'interno del quale stanno scendendo in campo tutte le principali case mondiali.

Infine ci sono due ultime incognite: i coreani e la Cina. Il gruppo Hyundai punta molto sulle tecnologie a idrogeno e inizierà una collaborazione tecnica con Audi. Le ambizioni sono altissime con gli occhi puntati anche sull'Europa.

La Cina resta tutta da decifrare. A cominciare dal colosso Geely, proprietario dal 2010 di Volvo che con l'acquisizione del 10 per cento di Mercedes è diventato anche il primo azionista del marchio di Stoccarda. La casa cinese del magnate Li Shufu si è da poco accordata per produrre dal 2022 in Cina le nuove Smart interamente elettriche. Già pronte ad invadere l'Europa. Chissà che non venga anticipata anche questa mossa. Dopo le fusioni, tutto scorre più veloce. Nasce il colosso Carlos Tavares (a sinistra) presidente e ad di Psa e l'amministratore delegato di Fca, Mike Manley (a destra) firmano il memorandum di fusione. Le altre intese: Volkswagen-Ford. L'alleanza tra Volkswagen e Ford è da alcuni mesi in via di rafforzamento, sul fronte delle auto elettriche ma anche della condivisione delle piattaforme. In foto, Herbert Diess, amministratore delegato di Volkswagen Group e Renault-Nissan-Mitsubishi. Luca De Meo (in foto) potrebbe prendere presto la guida di Renault, secondo indiscrezioni di stampa. Inizialmente dovrebbe ricoprire la sola carica di amministratore delegato, per poi arrivare anche al vertice dell'Alleanza Renault-Nissan-Mitsubishi e Hyundai e Audi. Il gruppo coreano Hyundai punta molto sulle tecnologie a idrogeno e inizierà una collaborazione tecnica con Audi (gruppo VW). Altissime le ambizioni: occhi puntati in particolare sull'Europa. Nella foto, Chung Mong-koo, presidente e ceo di Hyundai.

Il risiko dei pagamenti

Via all'accordo tra Intesa e Nexi Si aspetta l'ingresso di altre banche

L'istituto cede per un miliardo i suoi servizi di "acquiring" e compra il 9,9% della società di carte di credito

Andrea Greco

MILANO - Il primo tassello per rifondare il polo italiano dei pagamenti è andato a posto ieri. Intesa Sanpaolo ha ceduto le sue attività di acquiring (i servizi fatti ai negozianti per accettare transazioni con carte plastificate) al leader di settore Nexi.

La banca riceverà un miliardo in contanti e userà 653 milioni per comprare da Mercury - la scatola dei tre fondi Advent, Bain e Clessidra, che controllano Nexi - un 9,9% del capitale della stessa Nexi. E' un accordo denso di futuro: più fonti e indiscrezioni accreditano un progetto di consolidamento che continuerà nei prossimi mesi in altre due fasi.

La prima riguarda la possibile fusione di Nexi con Sia, controllata da Cassa depositi e prestiti che recentemente è salita all'83% e la valuta da 3 a 4 miliardi. L'operazione renderebbe ancor più strategico il futuro polo, perché Sia è un leader ormai europeo nel progettare, realizzare e gestire infrastrutture e servizi di pagamento, in 50 Paesi. A quel punto sarà anche più facile - forse, inevitabile - per il polo nato imbarcare nel capitale altre banche italiane clienti: già Banco Bpm e Deutsche Bank sono azioniste di Sia, mentre quasi tutte usano i suoi servizi, come pure quelli forniti da Nexi.

La costituzione di un "nocciolo duro" nel futuro polo italiano dei pagamenti è nelle cose: la Cassa depositi e prestiti, controllata all'83% dal Tesoro, ritiene l'ambito strategico, e intende creare e controllare un campione nazionale; inoltre è difficile per Nexi tenere un azionista bancario come Intesa (anche senza posti in consiglio, com'è ora), che può "vedere" i dati e il traffico dei suoi rivali, e dei clienti. «L'ingresso di Intesa è un ulteriore segnale di fiducia nelle prospettive di sviluppo di Nexi come PayTech indipendente delle banche italiane», ha detto ieri l'ad Paolo Bertoluzzo. In Borsa la società ha guadagnato il 4% a 11,38 euro; Intesa Sanpaolo è salita dello 0,6%.

L'attività ceduta dalla banca a Nexi ha generato nel 2018 un utile netto di circa 48 milioni. Il perfezionamento, previsto entro l'estate, porterà a Intesa una plusvalenza stimata sui 900 milioni nel 2020. Nexi, che comprerà a debito, stima invece un impatto positivo di 61 milioni sull'utile netto. La partnership prevede un accordo commerciale e distributivo di 25 anni per cui Intesa «promuoverà e distribuirà ai clienti soluzioni tecnologiche e servizi innovativi» di Nexi; con ciò eliminando una rivale che le fa concorrenza dal 2016, cioè da quando la banca cedette le carte di credito Setefi per un miliardo proprio ai fondi di Mercury che lanciavano Nexi. Inutile dire che fino a pochi anni fa alle banche italiane facevano capo sia Nexi (sviluppata sul nucleo di CartaSì, ceduta dalle Popolari) che Sia, ceduta a Cdp a meno di un miliardo nel 2014.

Vendite figlie del bisogno, ma poco attente nel privarsi di un settore tra i più crescenti e generosi della finanza digitalizzata.

La parola

Acquiring È l'insieme dei servizi forniti a un esercente perché possa accettare pagamenti con carte di credito o debito dai clienti

Foto: kCarlo Messina, ad di Intesa

TECNOLOGIA ED EQUILIBRI GLOBALI

Allarme Copasir: fuori i cinesi dal 5G

Nel mirino Huawei e Zte: sicurezza più importante del business. La replica: accuse motivate da ragioni geopolitiche La relazione degli 007: ci sono fondati sospetti su potenziali furti di dati

FRANCESCO GRIGNETTI

ROMA I cinesi vanno estromessi dal 5G. Viene dal Copasir, il Comitato parlamentare per la sicurezza della Repubblica, l'ultimatum contro Huawei e Zte perché troppe sono le incognite per affidare il futuro sistema di comunicazioni a società cinesi che per forza di leggi sono tenute a cooperare con lo Stato. Dopo un anno di audizioni a porte chiuse, arriva una Relazione che non fa sconti ai colossi asiatici. Ed è palese che mentre le società private non avrebbero voluto fare a meno di una partnership orientale che garantisce alta tecnologia a prezzi molto competitivi, è stata l'intelligence di casa nostra a bocciare i cinesi. «Le pur significative esigenze commerciali e di mercato - commenta il Copasir - che assumono un ruolo fondamentale in una economia aperta, non possono prevalere su quelle che attengono alla sicurezza nazionale». Da notare che la Relazione, non vincolante, è stata approvata all'unanimità dei suoi membri. E se da qualche mese a presiedere il Copasir è il leghista Raffaele Volpi, ex sottosegretario alla Difesa, per buona parte dell'anno era stato Lorenzo Guerini, Pd, attuale ministro della Difesa. Segnala il Comitato che non ci sono soltanto le pressioni degli Stati Uniti contro Huawei, come anche le ultime deliberazioni molto critiche della Nato e della Commissione europea. No, ci sono fondati sospetti che il fornitore di tecnologie possa impadronirsi con fin troppa facilità dei dati che attraverseranno la «sua» rete. E sebbene i rappresentanti di Huawei-Italia abbiano sottolineato che l'azienda è un soggetto autonomo e abbiano dichiarato «che non sussisterebbe una normativa interna che autorizzi entità, agenzie o strutture del Governo (la Cina, ndr) a indurre i produttori alla installazione di apparati software o hardware», il Comitato ha ricevuto valutazioni opposte da parte degli 007 italiani. Sul punto cruciale non potrebbe esserci divergenza più profonda. «In Cina - scrive il Copasir - gli organi dello Stato e le stesse strutture di intelligence possono fare pieno affidamento sulla collaborazione di cittadini e imprese, e ciò sulla base di specifiche disposizioni legislative. La "National Security Law" obbliga, in via generale, cittadini e organizzazioni a fornire supporto e assistenza alle autorità di pubblica sicurezza militari e alle agenzie di intelligence. Inoltre, con riferimento alla normativa sulle attività informatiche, la "Cyber Security Law" prevede che gli operatori di rete debbano fornire supporto agli organi di polizia e alle agenzie di intelligence». Di contro, Huawei fa sapere che «fino ad ora non sono state fornite prove e che qualsiasi accusa contro di essa è motivata puramente da ragioni geopolitiche». Pure Zte, che non è stata audita, informalmente sostiene che dopo avere «aperto per primi un laboratorio di cybersicurezza in Italia», ha dato «concrete prove di indipendenza». C'è stato però un caso, scoperto solo di recente, che inquieta. Nel 2009, Vodafone-Italia scoprì che gli apparecchi Huawei avevano una falla nel software, una cosiddetta «backdoor». Huawei ha ridimensionato il tutto a una dimenticanza degli informatici. Vodafone, pur minimizzando i rischi, ha confermato che i tecnici sono riusciti con difficoltà a porre rimedio. «La vicenda, per quanto ridimensionata secondo quanto sostenuto dalle aziende, ha posto in evidenza la permeabilità dei sistemi, e la loro possibile infiltrazione». In definitiva, «il Comitato non può che ritenere in gran parte fondate le preoccupazioni circa l'ingresso delle aziende cinesi nelle attività di installazione, configurazione e mantenimento delle infrastrutture delle reti 5G». Fare a meno di Huawei non

avrebbe cointroindicazioni tecnologiche, ma economiche: rivolgersi ai concorrenti occidentali costerebbe circa 600 milioni di euro. Ma se le aziende cinesi possono sbaragliare la concorrenza, ciò accade per via della «posizione dominante e dai connessi profitti di cui questi operatori godono in Cina. Permettono di praticare offerte molto competitive». Perciò il Copasir invita le autorità europee ad investigare sull'ipotesi di dumping. - Twitter@FGrignetti ©

RIPRODUZIONE RISERVATA

Foto: REUTERS/JASON LEE

i sindacati incontrano l'azienda

"Ma servono garanzie sulla piena occupazione"

MAURIZIO TROPEANO

TORINO La decisione dei vertici di Psa e Fca di riservare due posti nel Cda della società che nascerà dalla loro fusione ai rappresentanti dei lavoratori ha provocato non poche fibrillazioni nel mondo sindacale italiano. E' stata soprattutto la Fiom a porre la questione e oggi tornerà alla carica «perché vorremmo capire come saranno scelti, che funzione avranno nel Cda e anche come saranno designati. Per noi sarebbe importante che venissero eletti dai lavoratori», spiega Edi Lazzi, leader del sindacato dei metalmeccanici della Cgil di Torino. Rocco Palombella, leader nazionale della Uilm la pensa diversamente: «Non possiamo iniziare questo percorso con una elezione per nominare un rappresentante dei lavoratori nel board. Il fatto in sé è un fatto positivo, e si verifica per la prima volta in Italia una situazione del genere. Dobbiamo evitare che ci siano polemiche su come individuate il rappresentante dei lavoratori». Marco Bentivogli, leader della Fim-Cisl, prova a gettare acqua sul fuoco: «Nell'accordo di fusione firmato l'altro ieri ci sono le notizie e non capisco perché dobbiamo inventarle e costruirci sopra le polemiche. E la notizia è che Fca e Psa hanno annunciato che non chiuderanno stabilimenti». Dunque, si deve partire da qui e «noi chiederemo la conferma degli investimenti e del piano industriale da poco presentato: 5 miliardi per arrivare alla piena occupazione nel 2023». Per Lazzi il tema della democrazia nella scelta dei rappresentanti dei lavoratori resta da chiarire ma «è chiaro che la priorità è legata all'occupazione in Italia». Dal suo punto di vista, infatti, «la capacità produttiva degli stabilimenti italiani è sfruttata al 50% ed è chiaro che noi chiederemo che il piano industriale presentato da Fca che prevede, appunto, la piena occupazione - per altro annunciata da tempo - al 2023 venga rispettato individuando la missione per ogni stabilimento». Palombella la mette giù così: «Vogliamo capire come intendono gestire la transizione. Ci sono adempimenti procedurali e antitrust, ma a noi interessa l'analisi delle produzioni in Italia, verificare se il piano di investimenti subirà modifiche. Vogliamo aprire una discussione puntuale senza limitarci a prendere atto di decisioni assunte altrove. Nessun sito produttivo potrà essere sacrificato alla logica finanziaria». -

L'intervista Angelo Piazza

«Facciamo pagare le tasse anche ai colossi del web»

M.Ev.

«Si diffonde una sorta di autonomia di internet rispetto alla realtà». Angelo Piazza, ex ministro della Funzione pubblica, avvocato e docente di Diritto Privato all'Università di Roma 4. Cosa comporta la sentenza della Corte di giustizia europea su Airbnb? «La direttiva sul commercio elettronico distingue i soggetti che operano in via informatica dalla nozione tradizionale di commercio. Ma in realtà l'attività che svolge Airbnb è esattamente la medesima. Si qualificano come un portale dove chiunque può accedere e proporre la propria offerta. Ma nella sostanza è un'attività identica a quella di una agenzia di mediazione. Ed era su quello il ricorso degli albergatori francesi. Ma considerare la realtà virtuale come un mondo a parte sta avendo conseguenze, ad esempio, sulla rete commerciale, nelle grandi città i negozi chiudono. Questa sentenza, però, non chiama in causa la questione fiscale, ma la condizione giuridica». Sul fronte fiscale cosa sta succedendo? «In Italia, per evitare fortissima evasione di affittacamere e b&b, le istituzioni hanno cercato di coinvolgere Airbnb, chiedendone la collaborazione. Ma l'evasione resta alta. Non sempre chi compare su Airbnb è in regola, è una giungla». Le grandi compagnie della rete alla fine quasi non pagano tasse in Italia. «Questo problema dei grandi colossi che hanno sede legale all'estero forse andava affrontato con molta più forza dal governo».

«INTERNET RISPETTI LE REGOLE COME TUTTI GLI ALTRI» Piazza Giurista

SCENARIO PMI

7 articoli

Sussurri & Grida

Doxee debutta in Borsa, la 41esima quotata all'Aim

(
e.cap.) Ha fatto ieri il suo debutto in Borsa Doxee, società specializzata in alta tecnologia, quotandosi su Aim. È la quarantunesima ammissione sul mercato dedicato alle **piccole e medie imprese** da inizio anno, portando a 133 il numero delle società quotate. Il titolo, che inizialmente non riusciva a fare prezzo, è stato fissato in Ipo a 3 euro e ha chiuso in serata con un +24, 93%. In fase di collocamento Doxee ha raccolto 5 milioni di euro. Il flottante al momento dell'ammissione era del 20,74% e la capitalizzazione è di circa 21,6 milioni. «Il nostro obiettivo è quello di elevare ulteriormente la qualità del servizio offerto, internazionalizzandoci e rivolgendoci a una platea di potenziali clienti e di settori sempre maggiore - ha commentato Sergio Muratori Casali, amministratore delegato di Doxee -. La quotazione sull'Aim a Piazza Affari risponde a questa esigenza di poter cogliere a pieno le nuove possibilità e le spinte fornite dalle nuove normative in materia di digital transformation, affiancando costantemente i nostri clienti nella comprensione delle loro necessità, al fine di potergli fornire le soluzioni più adeguate e funzionali» .

DoValue rileva

Eurobank in Grecia

DoValue, il gruppo specializzato nella gestione e nel recupero di crediti deteriorati, prende il controllo di Eurobank Fps rilevando l'80% da Eurobank Ergasias. Con l'operazione, dal valore di 248 milioni di euro (assistita da Barclays e Grant Thornton), il gruppo guidato da Andrea Mangoni (foto) si espande nel mercato degli npl in Grecia con 28 miliardi di euro di npl gestiti. In totale DoValue gestisce asset per 140 miliardi.

Genertel, partnership con Igea (ex Banca del Fucino)

Genertel (gruppo Generali) stringe una partnership esclusiva di bancassicurazione con il gruppo bancario Igea, l'istituto nato dalla fusione tra Igea Banca e Banca del Fucino. L'accordo riguarda il ramo vita; poi sarà esteso al ramo danni.

Glovo a quota un miliardo

diventa «unicorno»

La piattaforma digitale internazionale di consegna a domicilio, Glovo, attiva in oltre 100 città italiane, grazie a un finanziamento di 150 milioni di euro, guidato dal fondo sovrano Mubadala (con il sostegno dei precedenti investitori Drake Enterprises, Idinvest e Lakestar), vale adesso oltre un miliardo raggiungendo così lo status di «unicorno», ovvero una startup che nel breve periodo ha raggiunto un valore di mercato di oltre 1 miliardo di dollari. Glovo si posiziona, così, al secondo posto in Spagna tra le aziende private ad aver ottenuto questo risultato, oltre ad essere tra i primi due player nelle consegne in 24 dei 26 Paesi in cui è presente. La società, che di recente è anche entrata nel mercato polacco, acquisendo Pizza Portal per 35 milioni di euro, ha in programma di Glovo di continuare a ricercare partnership strategiche ed espandere il suo team da dedicare all'innovazione tecnologica per ridurre il tempo di attesa per corrieri e clienti.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Dopo il dado, maionese Calvè Così rinasce il polo di Sanguinetto

Enrico Netti

Sanguinetto, il polo veronese di Unilever, rinasce. Ieri è stata siglata la partnership tra la multinazionale angloolandese e Menz&Gasser -a pagina

Sanguinetto, il polo industriale nel veronese di Unilever, rinasce. Ieri è stata siglata la partnership tra la multinazionale anglo-olandese e Menz&Gasser, **Pmi** trentina leader nella produzione di marmellate, confetture e semilavorati, che ora conta 550 dipendenti. L'accordo prevede un percorso di crescita e sviluppo che farà dell'impianto un polo di eccellenza per l'agroalimentare con una decisa vocazione all'export. In questo senso si nuove il piano di rilancio che prevede l'acquisizione da parte di Menz&Gasser del sito con la procedura di cessione di ramo d'azienda. Vengono confermati gli attuali livelli di occupazione e nel futuro si potrebbero aprire nuove opportunità grazie agli ulteriori sviluppo della partnership.

La **Pmi** trentina porta a Sanguinetto le linee produttive oggi nello stabilimento di Verona così il totale degli addetti di Sanguinetto raggiunge quota 120, e in una successiva fase creerà un centro di ricerca e sviluppo. I piani prevedono l'investimento nel sito di una ventina di milioni nei prossimi anni. Secondo una strategia di medio-lungo periodo qui verranno insediate le nuove produzioni Menz&Gasser, tra cui si ipotizza, per esempio, prodotti salati.

Secondo i piani nei prossimi anni, lo stabilimento sarà al centro di importanti investimenti che porteranno al pieno utilizzo della struttura, anche grazie alla riattivazione di nuovi spazi interni e all'ampliamento dei volumi di produzione derivanti dalle necessità manifatturiere dei due gruppi. Nel lungo periodo dovrebbe diventare inoltre un polo di attrazione di start-up e talenti nel settore agroalimentare e di innovative collaborazioni con università e istituzioni, in un territorio con una particolare vocazione legata al mondo del food.

«L'accordo con Unilever e gli importanti impegni che Menz&Gasser sta prendendo per i prossimi anni sono la testimonianza più diretta di quanto la nostra azienda creda nella possibilità non solo di valorizzare lo stabilimento, ma anche di dare vita ad un vero e proprio centro di eccellenza al servizio di tutto il settore agroalimentare italiano e del territorio veneto - ha detto Matthias Gasser, ad di Menz&Gasser -. Qualità, crescita costante, attenzione alle esigenze di un mercato in costante cambiamento sono caratteristiche fondamentali per la nostra azienda e Sanguinetto rappresenterà un importantissimo strumento per mantenerle e migliorarle ulteriormente».

Per finire Menz&Gasser diviene un fornitore di Unilever: è previsto l'arrivo di nuove produzioni e la multinazionale rilancia garantendo il mantenimento dell'attuale portafoglio prodotti nei volumi concordati per un periodo di otto anni con la possibilità di prorogare le forniture per altri due anni. In particolare l'impianto produrrà i dadi nella vaschetta in plastica, tecnicamente chiamati «in formato jelly», restando l'unico impianto al mondo, le confetture in vasetti, il dado in formato granulare e nell'ambito della linea piatti pronti arriva la gamma risotteria. Nel corso del prossimo anno verrà aggiunta la nuova linea produttiva per la maionese Calvè, attualmente prodotta da un terzista austriaco, ed è in scaletta il trasferimento della produzione delle zuppe disidratate Knorr vendute in Italia, finora confezionate in un impianto francese della multinazionale.

Nelle trattative un ruolo chiave l'ha avuto la Regione Veneto e i sindacati. «L'elemento qualificante è la rigenerazione di un impianto industriale dalle potenzialità produttive enormi che, se non saturate, generano costi - ricorda l'assessore al lavoro della Regione Veneto Elena

Donazzan -. La partnership tra le due aziende contribuirà a valorizzarne tutte le potenzialità produttive, a renderlo ancora più efficiente e, quindi, più economico. Teniamo a mente che lo stabilimento di Sanguinetto, come tutti gli stabilimenti, necessita di grandi investimenti».

«L'accordo è stato messo a punto dopo oltre un anno di lavoro e rappresenta un caso di eccellenza nel nostro Paese - osserva Gianfranco Chimirri, Direttore risorse umane Unilever Italia - perché mette a sistema le potenzialità e i punti di forza di due aziende leader con l'obiettivo di valorizzare e rilanciare uno stabilimento dalla lunga storia in un'ottica di sviluppo economico e sociale sostenibile».

enrico.netti@ilsole24ore.com

© RIPRODUZIONE RISERVATA

I NUMERI

20 milioni

Investimenti

Nei prossimi anni Menz&Gasser, **Pmi** trentina che ha rilevato il polo di Sanguinetto, prevede di investire una ventina di milioni

550

Addetti

Con questa operazione l'organico di Menz&Gasser arriva a contare 550 lavoratori di cui 120 impiegati nel polo industriale di Sanguinetto

1

Centro R&S

La strategia di lungo periodo prevede la creazione di un centro di ricerca e sviluppo che dovrebbe attrarre start up e altri player dell'agroalimentare come istituzioni e università

Foto:

Trasferito. --> Lo stabilimento di Sanguinetto passa a Menz&Gasser da Unilever

COMMERCIO ESTERO

Ice, servizi gratuiti per l'export delle Pmi

Ferro: una rivoluzione copernicana che rimette al centro le imprese

roma

Con l'intento di mettere le piccole medie imprese italiane sempre più al centro della propria azione e con l'obiettivo di aumentare il numero delle imprese esportatrici, l' Ice (Istituto per il commercio estero) ha rivisto il catalogo dei servizi e stabilito di ampliare la gratuità dei servizi, in particolare per le imprese con un numero massimo di 100 dipendenti, a partire dall'aprile del prossimo anno.

Il nuovo catalogo offre servizi alle imprese per conoscere nuovi mercati in termini di opportunità, dinamiche e potenziali controparti estere, e per crescere, avviare e sostenere la presenza e il consolidamento nei mercati esteri.

Le imprese fino a 100 dipendenti, quindi, potranno rivolgersi agli uffici Ice in Italia e all'estero, senza il pagamento di alcun corrispettivo, per ottenere servizi e informazioni generali e di primo orientamento, ricerche di mercato, statistiche personalizzate, informazioni doganali, fiscali legali e valutarie, assistenza nella soluzione di controversie o per la partecipazione a gare internazionali, ma anche per richiedere servizi di ricerca clienti, partner o investitori esteri; potranno inoltre utilizzare gratuitamente le strutture Ice in Italia e all'estero per un periodo massimo predeterminato.

«Insieme alla recente creazione dei desk settimanali in ogni regione, la decisione di estendere la gratuità dei servizi per le imprese medio-piccole, piccole e micro è una rivoluzione copernicana - commenta Carlo Ferro Presidente dell'Agenzia Ice - che rimette al centro le imprese e afferma il ruolo di servizio sul territorio dell'Ice fra gli attori della promozione del Sistema Paese».

Il nuovo catalogo Ice, che sarà accessibile anche dal sito ice.it, sulla base dell'attuale revisione intende offrire una sistematizzazione dei servizi per semplificare l'offerta e renderla di più facile accesso alle piccole imprese.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Newco

«Con BeSight portiamo le Pmi della moda nell'era del cloud»

Giulia Crivelli

Il mandato di Claudio Marenzi durerà altri cinque mesi. Poi, alla fine di maggio 2020, passerà il testimone di presidente di Confindustria Moda a Cirillo Marcolin e tornerà a seguire a tempo pieno la sua azienda, Herno. O forse non esattamente a tempo pieno: Marenzi ha deciso di iniziare un'altra avventura parallela a quella del suo marchio, che cresce a due cifre da dieci anni, che chiuderà il 2019 a oltre 100 milioni di ricavi e si appresta a presentare le novità per l'autunno-inverno 20-21 prima a Pitti (7-11 gennaio), subito dopo a Milano moda uomo.

Complice Andrea Ruscica, fondatore e presidente di Altea Federation, amico ritrovato: cresciuti insieme sul lago Maggiore, ex compagni di squadra di pallavolo, Marenzi e Ruscica hanno deciso di fondare BeSight, che si occuperà di informatizzazione *bespoke*, per usare un termine della sartoria maschile. Ovvero su misura per i clienti, le **Pmi** del tessile-moda. BeSight è una startup di nome ma non proprio di fatto, newco è definizione più calzante. Per due motivi, spiegano quasi all'unisono: «La società nasce indipendente e come creatura staccata dalle nostre due aziende, Herno e Altea. Ha un modello di business e obiettivi differenti - raccontano -. Ma allo stesso tempo nasce dall'unione delle nostre competenze ed esigenze. A differenza di una normale start up inoltre il capitale lo abbiamo messo noi, senza cercare investitori esterni e senza il bisogno che spesso hanno gli *startupper* di indire nuovi round e di fare continuamente presentazioni per attrarre attenzione e fondi».

Ceo di BeSight sarà Gian Paolo Piscopo, già IT (information technology) director di Herno. «Possiamo parlare di una newco fashion-tech nata nell'era del cloud computing, una delle più recenti innovazioni del nostro settore», sottolinea Ruscica, laurea in ingegneria e una passione nata durante l'adolescenza per l'informatica come mezzo per proiettarsi nel futuro, immaginando i cambiamenti prima che avvengano.

Non a caso una delle persone che ammira di più è Kevin Kelly, che 25 anni fa fondò la rivista *Wired*, pubblicando contestualmente il suo primo libro, *Out of control*, dove parlava (non è uno scherzo) di sistemi decentralizzati (che siano stati poi battezzati cloud poco importa), criptovalute, *evolutionary design*, robot e intelligenza artificiale. *Out of control* non è un libro di fantascienza, bensì il saggio di un visionario. «Kelly dice da molto tempo che dobbiamo capire che la tecnologia è da anni il nostro compagno di viaggio - aggiunge Ruscica -. Cammineremo sempre più vicini: vale per le persone e per le aziende. Per questo ci vuole un'infrastruttura hardware e software integrata e condivisa, studiata e costantemente rivista e testata in base alle esigenze delle aziende».

Altea Federation lavora da sempre con imprese di ogni settore, dalla finanza e all'automotive, dalla gdo alla moda, e il 75-80% dei clienti sono **Pmi**. «Le aziende con fatturato al di sotto dei 200 milioni, parlo per esperienza, faticano a trovare sul mercato piattaforme IT stabili, sicure e veloci - aggiunge Marenzi -. Con BeSight desideriamo colmare questo importante gap, attraverso una platform aperta, digitale e digitalizzante. Un nuovo e unico framework, capace di comunicare in maniera nativa con tutti gli elementi che compongono la catena del valore, supportando le organizzazioni nella creazione di nuovi modelli di business».

Il presidente e ceo di Herno dice che con Andrea Ruscica hanno individuato una vera e propria opportunità di business; il 2020 sarà un anno di semina, i due soci (al 50%) l'hanno messo in conto. Poi inizierà il raccolto, anche perché BeSight non si rivolgerà solo ad aziende del tessile-moda (benché l'offerta si chiami proprio IT Collection, nome che in qualche modo fa

pensare ai ritmi e ai riti del fashion). «So bene, da ingegnere e da presidente di Altea, che la tecnologia può spaventare e che a volte le barriere più difficili da superare sono culturali, ancora prima che economiche - racconta Ruscica -. Si pensa alla tecnologia come un modo per risolvere un problema esistente, non come un mezzo per creare nuove opportunità. In Italia le resistenze, fino a cinque anni fa, erano maggiori che altrove. Ma le cose sono cambiate e anche per questo è il momento per lanciare una newco come BeSight». La IT Collection parte con la versione BeSight Now, un primo rilascio di un percorso di più ampio respiro che prenderà forma nel corso del 2020. «Mi rivolgo ora agli IT manager: vogliamo essere la soluzione migliore tra gli Erp dedicati alla moda - conclude Andrea Ruscica -. La differenza la faranno la fase di analisi del fabbisogno di un'azienda e poi l'assistenza, anche questa *bespoke*».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

ANDREA RUSCICA

Fondatore

e presidente

di Altea Federation, società di IT

CLAUDIO MARENZI

Presidente e ceo di Herno, oltre che presidente di Confindustria Moda ed Emi

CREDITO & TERRITORIO PANORAMA

Banco Desio, piano sui servizi digitali Utili da 110 anni

Luca Davi

Il Banco Desio, gruppo creditizio brianzolo che ha come azionisti di riferimento le famiglie Lado e Gavazzi, accelera sulla sfida digitale. Siglato un accordo con Boston Consulting per il nuovo Piano strategico. Faro sulle opportunità dei servizi per le Pmi, per il risparmio gestito e la bancassicurazione. Il Banco è presente in dieci regioni con sportelli, grazie anche all'acquisizione della Popolare Spoleto nel , oggi interessata dalla fusione nella capogruppo. L'Istituto bancario, che ha compiuto , non ha mai chiuso un bilancio in rosso. Nei primi nove mesi di quest'anno sono stati registrati utili netti consolidati per , milioni in crescita del % rispetto allo stesso periodo . Davi - a pag. L'anima rimane quella di una banca vicina al territorio e legata a una clientela tradizionale fatta da privati e Pmi. Ma a centodieci anni esatti dalla sua nascita, Banco Desio gioca la carta del rinnovamento. E abbraccia la sfida digitale, mettendo in pista un nuovo piano industriale che è destinato a trasformare in profondità il modello di servizio, pur mantenendo l'identità di fondo. «Dobbiamo cambiare pelle - dice senza mezzi termini il presidente della banca brianzola, Stefano Lado -. Abbiamo davanti un percorso di rinnovamento necessario per tenere il passo con le sfide del mercato e dei cambiamenti in atto». Nata come Cassa rurale nel , oggi Banco Desio è una delle poche realtà bancarie italiane quotate a far capo a gruppi familiari, ovvero i Gavazzi e i Lado, che controllano il gruppo al ,% in gran parte tramite la holding Brianza Unione. «Siamo una banca a trazione familiare - sottolinea Lado -, un istituto che ha sempre agito con prudenza ed è sempre rimasto agganciato alla sua tradizione». Questo approccio conservativo ha consentito di affrontare senza affanni una fase complicata per il settore come quella recente, pur senza ricorrere ad aumenti di capitale e anzi trovando la forza per fare un'acquisizione nel , l'allora commissariata Banca Popolare di Spoleto. «Ora però guardiamo alla nuova fase, dal al , consapevoli che dobbiamo prendere in mano la sfida della digitalizzazione - evidenzia Lado -. Anche perchè «in prospettiva non avrà più senso dire "quante filiali ha una banca", ma è importante vedere il numero dei clienti in una filiale e la loro redditività». La strategia operativa per il cambiamento è chiara nella testa dei vertici rappresentati, oltre che da Lado, anche dal direttore generale Angelo Antoniazzi. «Siamo una banca fortemente radicata nel territorio con le nostre filiali, ma questo non significa ignorare l'evoluzione tecnologica che sta sempre più coinvolgendo il nostro settore». «Nel nostro caso sarà opportuna una riconversione dei ruoli di alcuni dipendenti, dovremo spostare il baricentro della raccolta verso il gestito, aumentare l'offerta di consulenza magari attraverso anche collaborazione con le Fintech» spiega Lado. Il nuovo piano industriale L'incarico dato a Boston Consulting è appena partito e i lavori sono in corso. Servirà attendere fino ad aprile per avere il quadro più completo. Realistico che il cantiere serva ad accendere il radar su una serie di segmenti ad alta redditività, a partire da quello della bancassicurazione, su cui la banca intende crescere. Ma anche «sull'intero comparto del risparmio gestito nelle sue componenti di servizio private, affluent» dove la banca punta a svilupparsi in linea con altri competitor. L'impegno, spiega il banchiere, è concentrato anche nella direzione del rafforzamento del credito al settore agrario e nell'area della cessione del quinto, segmento che si prospetta più interessante per le banche complice la riduzione dell'assorbimento di capitale regolamentare e dove la banca già opera con la controllata Fides. Inoltre l'istituto lombardo vuole accelerare sul fronte del factoring, così da aiutare a migliorare la gestione del circolante delle imprese clienti. Il cambio di passo

ovviamente non potrà non interessare la struttura della banca e le risorse umane, oltre i dipendenti, che rimangono un valore riconosciuto dalla clientela ma su cui deve necessariamente innestarsi «un ringiovanimento e devono essere introdotte nuove competenze» aggiunge Lado. Le sfide della concorrenza del resto sono note. In uno scenario di tassi negativi, serve trovare altre strade per sostenere i ricavi e mantenere una redditività che non è mai mancata, in casa Banco Desio. Il gruppo continua a distribuire dividendi ai suoi azionisti, dando soddisfazioni anche in anni complicati per il settore del credito come quelli recenti. L'approvazione del piano avverrà peraltro in coincidenza con il rinnovo del Consiglio della banca. L'assemblea dell'aprile del resto è stata l'occasione per un importante passaggio di testimone dall'allora presidente uscente, l'ingegner Agostino Gavazzi, all'attuale presidente, Stefano Lado, avvocato-banchiere che già ricopriva lo stesso incarico all'interno della controllata Banca Popolare di Spoleto. È la conferma di una continuità, pur nell'alternanza, tra le famiglie Gavazzi e Lado, in un percorso che nel corso del tempo ha visto l'avvicendamento delle diverse generazioni: da Pietro Gavazzi (presidente dal 1985 a 1995) a Ignazio Lado (in carica dal 1995 a 2005), fino ad Agostino Gavazzi (nominato nel 2005) e, dal 2005 appunto, a Stefano Lado. La rete distributiva L'efficientamento interesserà anche la rete distributiva del gruppo, che a fine giugno contava 1.200 filiali, di cui 100 della capogruppo Banco di Desio e della Brianza e 1.100 della controllata Banca Popolare di Spoleto. La razionalizzazione della rete è già in atto, come dimostra la chiusura di filiali nel 2018, ma non si esclude l'apertura di nuove filiali «come abbiamo fatto ultimamente a Fano e Pisa, mentre stiamo studiando nuove prospettive di ampliamento anche in altre regioni». Oggi il gruppo Banco Desio è presente nel Nord Italia in 10 regioni (Lombardia, Piemonte, Veneto, Emilia Romagna e Liguria, Umbria, Lazio, Toscana, Marche ed Abruzzo). E da luglio la Spoleto è stata incorporata per fusione nel Banco Desio, così «d'ora in poi esisterà una sola banca, il gruppo Banco Desio». Il brand Banca Popolare di Spoleto conserverà le sue insegne in Umbria, anche per mantenere il legame col territorio di riferimento. «L'economia umbra cresce a un ritmo modesto - dice Lado -. La regione è stata uno dei territori più colpiti dalla crisi, e ancora oggi sta soffrendo: noi, dal nostro canto, vogliamo contribuire alla crescita cercando di trovare le migliori soluzioni per cittadini e imprese». Va detto che nel suo complesso la qualità del credito nella regione è migliorata e l'incidenza dello stock di partite anomale è diminuita a ritmi sostenuti (al 1,5% dal 2,5% a fine 2017) per l'intensificarsi delle operazioni di cessione delle sofferenze. Nel 2018 i depositi bancari di imprese e famiglie residenti in Umbria non sono cresciuti: la dinamica è diventata negativa per le aziende, dopo un quadriennio di forte sviluppo legato alle disponibilità liquide. E i depositi delle famiglie hanno continuato a crescere ma a ritmi più contenuti. Nel frattempo le banche presenti nella regione continuano il ridimensionamento della rete territoriale (- sportelli/anno), in funzione dello sviluppo dei canali innovativi di contatto con la clientela e degli strumenti di pagamento alternativi al contante, la cui diffusione in Umbria è comunque inferiore rispetto al resto del paese.

I NUMERI CHIAVE

264

2.200

10 STEFANO LADO Presidente del Cda di Banco Desio AGOSTINO GAVAZZI Presidente del Comitato esecutivo di Banco Desio ANGELO ANTONIAZZI Direttore generale di Banco Desio Le filiali La rete complessiva del Banco Desio, di cui 146 della capogruppo brianzola mentre 118 sportelli fanno capo alla controllata Popolare Spoleto I dipendenti Gli addetti nel complesso del gruppo Banco Desio Le aree Numero di regioni italiane in cui operano gli sportelli che fanno capo al gruppo Banco Desio MARKA

Istituto di credito. Una veduta della sede di Milano di Banco Desio

La Popolare di Spoleto è stata acquisita nel 2014 e fusa nel Banco, ma il brand resta in Umbria

PARTNERSHIP

Fidimed e Banca Progetto, un patto per le pmi siciliane

Dal 1° gennaio saranno erogati finanziamenti da mila fino a mila euro
Nino Amadore

PALERMO L'ultima firma risale a qualche giorno fa. Da una parte l'amministratore delegato di banca Progetto Paolo Fiorentino, dall'altra l'amministratore delegato del Confidi Fidimed Fabio Montesano. Ed è un altro passo avanti nella strategia di crescita sia della banca, creata nel dal riassetto di Banca popolare Lecchese da parte del fondo californiano Oaktree, che del Confidi. Sul piatto, questa volta, c'è il finanziamento alle **piccole e medie imprese** siciliane con una formula che qualcuno già si spinge a definire.: gli uffici di Fidimed, in pratica, diventano gli sportelli di Banca Progetto per l'erogazione dei finanziamenti che vanno da un minimo di mila euro a un massimo di mila euro. Il tutto a partire dal primo gennaio del prossimo anno. L'obiettivo, per Fidimed, che è un confidi vigilato da Banca d'Italia, è quello di consolidarsi e crescere grazie alla partnership finanziaria con una banca: «Siamo orgogliosi del fatto che Banca Progetto abbia scelto Fidimed per il lancio di questa innovativa tipologia di partnership mai realizzata prima, ma siamo ancora più orgogliosi che abbia scelto la Sicilia come sede del progetto pilota - afferma Montesano -. Il punto di forza di Fidimed è certamente la prossimità alle imprese ed una struttura agile, flessibile e altamente professionale da oltre anni al fianco delle **Pmi** siciliane e italiane». Per Banca Progetto, che ha aperto a Palermo una sede di rappresentanza ed è presente anche in Campania e Puglia, è un altro tassello che si aggiunge a una strategia di crescita nell'ambito dei finanziamenti alle **Pmi**: «In questa fase - spiega Fiorentino - non abbiamo previsto un plafond: lavoriamo sulla base delle richieste e vediamo che tipo di risposta arriverà. In genere noi eroghiamo finanziamenti con taglio medio di mila euro, in questo caso siamo nell'ambito del microcredito: questo è un progetto pilota, vediamo se funziona anche perché si tratta di un segmento molto complicato». Nel settore dei finanziamenti alle **Pmi**, quest'anno, Banca Progetto ha già totalizzato erogazioni per milioni «con una qualità del credito molto alta e che contiamo di raddoppiare l'anno prossimo» dice ancora l'amministratore delegato della Banca la cui struttura si ispira a quelle che, dice l'ad, vengono definite «challenger bank». Altra linea di business per questo istituto di credito è quello della cessione del quinto: in quest'ambito quest'anno la banca ha già erogato milioni. «La nostra struttura è leggera - dice Fiorentino utilizziamo molto soggetti già presenti sul territorio, come nel caso di Fidimed, e facciamo network. All'interno gestiamo solo una parte dei servizi: per l'attività di back office, per esempio, stiamo per chiudere un accordo con un partner». Nella strategia di crescita di questa banca si inserisce anche la partnership con il Mediocredito centrale di cui è amministratore delegato Bernardo Mattarella. Con l'accordo firmato qualche giorno fa le due banche si impegnano a finanziare congiuntamente le imprese meritevoli, prevalentemente nelle regioni meridionali, sia per le finalità di investimento sia per le esigenze del capitale circolante con l'eventuale supporto di garanzie e/ o agevolazioni pubbliche. Una collaborazione che si realizzerà attraverso due distinte modalità: interventi in club deal, che prevedono l'erogazione contestuale e a parità di condizioni di due distinti finanziamenti, e interventi in pool che prevedono la possibilità per ciascuna delle parti, in qualità di banca capofila, di proporre all'altra la partecipazione ad un finanziamento sindacato, eventualmente insieme ad altri istituti di credito. «L'accordo sottoscritto con Mediocredito Centrale - dice Fiorentino - si inserisce nella nostra strategia di sviluppo dei servizi e delle attività a supporto delle **piccole e medie imprese**. Grazie a questa collaborazione potremo

attivare interventi di dimensioni sensibilmente maggiori rispetto al taglio medio di Banca Progetto. Il Mezzogiorno ha grandi potenzialità e finanziando le imprese locali che hanno progetti di crescita si può in concreto dare una spinta all'economia locale, favorendo l'evoluzione dimensionale e digitale delle nostre Pmi». © RIPRODUZIONE RISERVATA IMAGOECONOMICA

Foto: Sul territorio. Gli uffici di Fidimed diventano gli sportelli di Banca Progetto per l'erogazioni dei finanziamenti che vanno da un minimo di 25mila euro a un massimo di 150mila euro

INCHIESTA Tessile-moda . Uno studio dell'Università di Bari certifica la ripresa del settore, grazie anche alle nuove generazioni di imprenditori che puntano sulla qualità

La filiera della moda in Puglia rinasce con il lusso made in Italy

Vera Viola

essile, abbigliamento e calzaturiero in Puglia ripartono. Lo rivela uno studio inedito curato da Federico Pirro, docente di Storia dell'Industria nell'Università di Bari. Per l'ateneo pugliese, dopo la lunga crisi e grazie alla visione di imprenditori lungimiranti, alcune aziende riescono a riposizionarsi producendo come "contoterzisti" per i marchi del lusso. «Questa scelta - rivela lo studio - ha portato alla rinascita in alcuni territori di tradizioni aziendali che, cambiata ragione sociale, hanno visto la costituzione di nuove imprese la cui rapida crescita è diventata oggetto di studio anche a livello internazionale». Insomma, rinasce proprio quel comparto industriale che, pur avendo un'antica tradizione in alcune città e centri minori della Puglia - come Barletta, Trani e Molfetta, Putignano, Martina Franca, Nardò, Casarano, Matino e Tricase - nell'ultimo ventennio era stato investito da un duro processo di selezione, determinato dall'arrivo sui mercati di beni di qualità medio-bassa a prezzi molto più contenuti provenienti da Paesi del Far East, fino a causare la scomparsa di aziende storiche. Tra queste c'erano imprese che avevano raggiunto addirittura i . occupati, come le calzaturiere Filanto e Nuova Adelchi in provincia di Lecce. Ma anche molte **pmi** che erano riuscite a creare un proprio marchio, come nel settore degli abiti da sposa. «Il settore del tessile, abbigliamento e calzature pugliese - precisa il professor Pirro - riparte grazie alla tenacia di numerosi imprenditori di seconda e terza generazione. Oggi si ripropone come fornitore contoterzista di qualità di grandi marchi del fashion nazionale divenuti consapevoli che produzioni di altissima qualità non erano fattibili in Paesi senza un'esperienza manifatturiera specifica». Alcune (non poche) imprese rinascono: è il caso - cita lo studio dell'università di Bari - della Leo Shoes di Casarano, nel Salento sud occidentale, industria calzaturiera che eredita la tradizione della Filanto. Riassumendo larga parte della manodopera prevalentemente femminile della vecchia azienda, l'impresa guidata da Antonio Sergio Filograna, dopo aver chiuso il con un fatturato di , milioni, ha raggiunto i milioni di ricavi nel , per poi balzare a fine a , . Risultati tali da farle meritare una citazione dal Financial Times. «Con addetti diretti più un indotto ragguardevole e un nuovo stabilimento in previsione con altri occupati - scrive Pirro - oggi la Leo Shoes produce per marchi come Ferragamo, Gucci e altri affermati a livello internazionale del fashion, perché alla manodopera salentina si riconoscono abilità manifatturiere non facilmente reperibili in altri territori». Un altro caso meritevole di menzione nell'analisi di Pirro è quello della Cofra di Barletta: azienda storica del suo territorio, dopo essersi affermata negli anni ' con le calzature sportive e da jogging con il marchio The Best Walker, ha intuito la minaccia della concorrenza dai Paesi asiatici e ha riposizionato la sua produzione puntando sulle "safety shoes", calzature da lavoro di cui è diventata leader in Italia insieme a un'azienda concorrente del Nord. Questa società, diretta da Antonio Cortellino, ha chiuso il con , milioni di ricavi, il con , e il con un fatturato di , milioni, occupa . addetti, mila dei quali in laboratori in **Albania** e a Barletta (questi ultimi con elevata professionalità nel design, nella logistica e nell'amministrazione) ed esporta quote rilevanti della sua produzione. Ma anche numerose **Pmi** nel settore dell'abbigliamento si affermano come contoterziste di qualità e come produttrici con marchi propri ormai affermati. Sempre nel Salento, la Barbetta industria confezioni, guidata da Luciano Barbetta, è fornitrice di fiducia di grandi marchi del settore: nel ha fatturato , milioni, nel , , e nel , , milioni. Tra le aziende che vendono con marchio proprio,

nel Tarantino, nell'area di Martina Franca in Valle d'Itria, emerge la Confezioni Lerario con il suo marchio Tagliatore, che produce capispalla di alta qualità esportati in numerosi Paesi. Questa aveva ereditato la tradizione dei "cappottari" locali che dai primi del Novecento avevano prodotto cappotti e mantelle di bassa qualità venduti sui mercati settimanali. Tradizione che si è poi evoluta verso quella dei capispalla di qualità media e medioalta e che hanno reso oggi Martina Franca una delle aree del comparto più dinamiche del Mezzogiorno. Lì si trovano infatti altre aziende affermate come Angelo Nardelli, I.co.man, Confezioni Tagliente. Tuttavia, la rinascita descritta dallo studio dell'ateneo pugliese ancora non trova conferma nei dati sul settore. Il Centro studi di Confindustria Moda ha censito nel settore Tessile- abbigliamento imprese, pari al % della manifattura regionale. L'export del tessile nel è cresciuto del ,% rispetto al , mentre quello dell'abbigliamento ha subito un calo dell',%. Le esportazioni di entrambi i comparti restano stazionarie. «L'attività per conto terzi non incide sui dati dell'export - chiarisce Federico Pirro - poichè viene imputata al committente». «Riscontriamo dinamismo e interesse per le produzioni pugliesi - conferma Salvatore Toma, presidente della sezione moda di Confindustria Taranto, fondatore con il fratello Sergio della Toma Italian Brands, che produce abbigliamento uomo e donna - Ma il settore ha ancora tanta strada da fare. Abbiamo pochi marchi e un tessuto di piccole imprese ancora troppo restie a fare accordi di filiera e consorzi per acquistare una dimensione più adatta alle esigenze di competitività sul mercato globale». La sfida più urgente per il tessuto di piccole imprese è stringere accordi di filiera e consorzi per crescere I NUMERI 2.780 Aziende LE IMPRESE DEL TAC Secondo Confindustria Moda, nel 2017 in Puglia c'erano 2.780 aziende attive nel tessileabbigliamento-calzature, il 10% del totale della manifattura regionale 1.500 Dipendenti IL RECORD DI UN TEMPO Prima che la concorrenza a basso costo dal Far East abbattesse la produzione del settore, alcune aziende pugliesi della moda avevano raggiunto fino a 1.500 occupati © RIPRODUZIONE RISERVATA Eccellenze del territorio. Nella foto, bozzetto di Tagliatore, una delle aziende simbolo della rinascita e del riposizionamento del sistema moda pugliese